



Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales
Programa de Doctorado en Economía y Dirección de Empresas

TESIS DOCTORAL

**El impacto que producen los beneficios tributarios en
la formalización de las microempresas.
El caso de Lima Cercado, Perú**

Presentada por Edgar Paul Alva Gonzales

Dirigida por el Dr. Yovanni Castro Nieto

El Director

El Doctorando

San Sebastián, agosto de 2010

ÍNDICE GENERAL

ÍNDICE GENERAL.....	I
ÍNDICE DE CUADROS, FIGURAS, GRÁFICOS Y TABLAS.....	VII
ÍNDICE DE ANEXOS.....	XIII
LISTA DE SIGLAS Y ABREVIATURAS.....	XV
DEDICATORIA.....	XVII
AGRADECIMIENTOS.....	XIX
CAPÍTULO INTRODUCTORIO.....	XXI
I Introducción general	XXI
II Contextualización e importancia del tema	XXV
La informalidad.....	XXV
La informalidad en Latinoamérica.....	XXVIII
Aspectos positivos y negativos de la informalidad.....	XXX
Los beneficios tributarios.....	XXXV
Informalidad y beneficios tributarios.....	XXXIX
III Justificación de la investigación	XLI
Tema oportuno y actual	XLI
Tema con implicaciones prácticas	XLII
Tema que afecta a un sector amplio	XLIII
Tema que afecta a un sector estratégico	XLIII
Tema que permite un avance teórico.....	XLIV
IV Estructura de la tesis	XLV
CAPÍTULO I: GESTIÓN, SISTEMAS, REGÍMENES Y BENEFICIOS	
TRIBUTARIOS	1
1.1 Gestión tributaria	2
1.1.1 En el plano internacional: una concepción alternativa.....	2
1.1.2 En el Perú.....	9
1.1.2.1 Superintendencia de Administración Tributaria - SUNAT	10
1.1.2.2 Dirección General de Política de Ingresos Públicos	13
1.1.2.2.1 Órgano de dirección	14
1.1.2.2.2 Órganos de línea.....	14
1.1.2.2.2.1 Dirección de Tributos	14
1.1.2.2.2.2 Dirección de Ingresos Públicos y Tributación Municipal	15
1.1.2.2.2.3 Dirección de Estudios y Normatividad Tributaria y Fiscal	16
1.1.2.3 Políticas tributarias relacionadas con la gestión tributaria.....	16
1.1.2.3.1 Relacionadas con el aspecto estructural.....	17
1.1.2.3.2 Relacionadas con el aspecto operativo.....	17
1.1.2.3.3 Relacionadas con acciones de evasión y formalización de micro y pequeñas empresas.	18
1.1.2.3.4 Políticas tributarias específicas aplicadas en la gestión tributaria.....	18
1.2 Sistemas tributarios	20
1.2.1 Concepción general.....	20
1.2.2 Contextualización del sistema tributario peruano en el plano internacional .	23

1.2.2.1	Sistema Tributario Peruano.....	27
1.2.2.1.1	Código Tributario del Perú.....	28
1.2.2.1.1.1	Título Preliminar	28
1.2.2.1.1.2	Libro I.....	29
1.2.2.1.1.3	Libro II.....	29
1.2.2.1.1.4	Libro III	30
1.2.2.1.1.5	Libro IV	31
1.2.2.1.2	Tributos aplicados en el Perú	32
1.2.2.1.2.1	Para el Gobierno Central	32
1.2.2.1.2.2	Para el Gobierno Municipal.....	34
1.2.2.1.2.3	Para el Gobierno Regional.....	35
1.2.2.2	Características y objetivos del Sistema Tributario en el Perú.....	36
1.3	Beneficios tributarios	37
1.3.1	Tipos de beneficios tributarios.....	40
1.3.1.1	Clasificación general.....	40
1.3.1.2	Clasificación en el Perú	44
1.3.1.2.1	Enfoque 1. Apoyo Consultoría-Ministerio de Economía.....	44
1.3.1.2.1.1	Según la técnica aplicada.....	45
1.3.1.2.1.2	Según el alcance geográfico	45
1.3.1.2.1.3	Según el impuesto con el cual se relacionan	45
1.3.1.2.1.4	Según el efecto en el sistema tributario	46
1.3.1.2.1.5	Según la región, el sector o la actividad	46
1.3.1.2.1.6	Otras formas de beneficios tributarios.....	47
1.3.1.2.2	Enfoque 2. Ministerio de Economía.....	47
1.3.1.2.2.1	Beneficios contra el impuesto a la renta de personas naturales....	47
1.3.1.2.2.2	Beneficios contra el impuesto a la renta de personas jurídicas	48
1.3.1.2.2.3	Beneficios contra el impuesto general a las ventas (IGV) e impuesto de promoción municipal (IPM).....	48
1.3.1.2.2.4	Beneficios contra el impuesto selectivo al consumo (ISC)	49
1.3.1.2.2.5	Beneficios contra otros impuestos o tasas	49
1.3.1.2.2.6	Beneficios no imputables a un impuesto específico.....	49
1.3.1.2.3	Enfoque propio. Según la naturaleza del beneficio.....	49
1.3.1.2.3.1	Beneficios tributarios sustanciales	52
1.3.1.2.3.2	Beneficios tributarios formales.....	52
1.4	Normas de formalización, regímenes y beneficios tributarios para la microempresa en el Perú.....	53
1.4.1	Normas de promoción de la formalización	54
1.4.1.1	Normas referidas a la pequeña empresa hasta 1990	54
1.4.1.1.1	Decreto Ley No. 21435	54
1.4.1.1.2	Decreto Ley No. 21621	55
1.4.1.1.3	Decreto Ley No. 23189	55
1.4.1.1.4	Ley No. 23407.....	55
1.4.1.1.5	Ley No. 24062.....	56
1.4.1.2	Normas referidas a la micro y pequeña empresa entre 1991 y 2008	56
1.4.1.2.1	Decreto Legislativo 705	56
1.4.1.2.1.1	Definición de micro y pequeña empresa	56
1.4.1.2.1.2	Características.....	56
1.4.1.2.1.3	Instrumentos de formalización	57
1.4.1.2.2	Ley No. 27268.....	60
1.4.1.2.2.1	Definición de micro y pequeña empresa	60

1.4.1.2.2.2 Características.....	61
1.4.1.2.2.3 Instrumentos de formalización	61
1.4.1.2.3 Ley 28015.....	63
1.4.1.2.3.1 Definición de micro y pequeña empresa	63
1.4.1.2.3.2 Características.....	63
1.4.1.2.3.3 Instrumentos de formalización	64
1.4.1.2.4 Decreto Legislativo 1086	66
1.4.1.2.4.1 Definición de micro y pequeña empresa	66
1.4.1.2.4.2 Características.....	67
1.4.1.2.4.3 Instrumentos de formalización	67
1.4.2 Regímenes tributarios	73
1.4.2.1 Régimen General	74
1.4.2.1.1 Contribuyentes	75
1.4.2.1.2 Tributos afectos	75
1.4.2.1.3 Libros de Contabilidad.....	76
1.4.2.1.4 Declaraciones juradas.....	77
1.4.2.2 Régimen Especial de Renta	78
1.4.2.2.1 Contribuyentes	78
1.4.2.2.2 Tributos afectos	79
1.4.2.2.3 Libros de contabilidad.....	80
1.4.2.2.4 Declaraciones juradas.....	80
1.4.2.3 Régimen Único Simplificado.....	80
1.4.2.3.1 Contribuyentes	80
1.4.2.3.2 Tributos afectos	81
1.4.2.3.3 Comprobantes de pago	83
1.4.2.3.4 Libros de contabilidad.....	83
1.4.2.3.5 Declaraciones juradas.....	83
1.4.3 Beneficios tributarios para la microempresa.....	83
1.4.3.1 Beneficios tributarios sustanciales.....	84
1.4.3.1.1 En el Decreto Legislativo 705 (1991)	84
1.4.3.1.2 En la Ley No. 27268 (2000).....	84
1.4.3.1.3 En la Ley 28015 (2003).....	85
1.4.3.1.4 En el Decreto Legislativo 1086 (2008)	85
1.4.3.1.5 En el Régimen General	86
1.4.3.1.6 En el Régimen Especial de Renta	86
1.4.3.1.7 En el Régimen Único Simplificado.....	86
1.4.3.2 Beneficios tributarios formales.....	87
1.4.3.2.1 En el Decreto Legislativo 705 (1991)	87
1.4.3.2.2 En la Ley No. 27268 (2000).....	87
1.4.3.2.3 En la Ley 28015 (2003).....	88
1.4.3.2.4 En el Decreto Legislativo 1086 (2008)	88
1.4.3.2.5 En el Régimen General	89
1.4.3.2.6 En el Régimen Especial de Renta	89
1.4.3.2.7 En el Régimen Único Simplificado.....	90
1.5 Idea final.....	91
CAPITULO II: ANÁLISIS DEL SECTOR MYPE EN EL PERÚ Y ÁMBITO GEOGRÁFICO DE ESTUDIO	93
2.1 Análisis del sector MYPE en el Perú	94
2.1.1 Definición de informalidad	95

2.1.1.1	Tipos de formalidad (informalidad) según el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (MTPE) del Perú	96
2.1.1.1.1	Formalidad jurídica	97
2.1.1.1.2	Formalidad laboral	98
2.1.1.1.3	Formalidad municipal	99
2.1.1.1.4	Formalidad tributaria.....	100
2.1.2	Características legales de las MYPE.....	101
2.1.3	Número de MYPE formales e informales a nivel nacional	104
2.1.4	Acceso al crédito y acceso al mercado de las MYPE a nivel nacional.....	111
2.1.4.1	Acceso al crédito de las microempresas	111
2.1.4.2	Acceso al mercado de las MYPE.....	113
2.1.5	Características de los conductores de las MYPE formales e informales	115
2.1.6	Problemática del sector MYPE.....	119
2.1.6.1	Baja productividad	119
2.1.6.2	Heterogeneidad	120
2.1.6.1.1	Microempresas formales	121
2.1.6.1.2	Microempresa informales.....	121
2.1.6.3	Alta informalidad	122
2.1.6.4	Bajos volúmenes de venta.....	122
2.1.6.5	Débil inserción en el mercado externo.....	122
2.1.6.6	Limitada participación en las compras del Estado.....	123
2.1.6.7	Empleo de baja calidad	123
2.1.6.8	Ingresos debajo del promedio	125
2.1.6.9	Barreras burocráticas para la formalización	126
2.1.6.10	Otros problemas	127
2.2	Ámbito geográfico del estudio	127
2.2.1	Distribución y perfil de las MYPE.....	128
2.2.1.1	En el Perú.....	128
2.2.1.2	En Lima Metropolitana. El caso de Lima – Cercado.....	134
2.3	Idea final.....	140
 CAPÍTULO III: FACTORES ASOCIADOS A LA INFORMALIDAD.....		143
3.1	Factores asociados a la informalidad.....	144
3.1.1	Literatura general	145
3.1.2	Información específica.....	162
3.1.2.1	Encuesta piloto Lima – Cercado (Primera Fase)	163
3.1.2.1.1	De los informales	163
3.1.2.1.2	De los formales	164
3.1.2.2	Primera encuesta a la muestra total Lima – Cercado (Segunda Fase)..	165
3.1.2.2.1	Resultados del análisis de frecuencias	165
3.1.2.2.1.1	De los informales.....	165
3.1.2.2.1.2	De los formales.....	167
3.1.2.2.2	Resultados del análisis de regresión.....	169
3.1.2.3	Entrevistas a funcionarios y asesores.....	170
3.2	Idea final.....	174
 CAPÍTULO IV: METODOLOGÍA.....		177
4.1	Metodología del trabajo de investigación.....	178
4.1.1	Planteamiento del problema.....	178

4.1.2	Formulación del problema	181
4.1.3	Sistematización del problema	181
4.1.4	Fijación de objetivos	181
4.1.4.1	Objetivo principal	182
4.1.4.2	Objetivos secundarios	182
4.1.5	Formulación de hipótesis	182
4.1.5.1	Hipótesis principal	182
4.1.5.2	Hipótesis secundarias	183
4.1.6	Operacionalización de las hipótesis: Variables e indicadores	183
4.1.7	Objeto de estudio y unidad de análisis	184
4.1.8	Universo y tamaño de la muestra	185
4.1.9	Grupo encuestado	186
4.1.9.1	Distribución y perfil de las MYPE	186
4.1.9.1.1	En el Perú	187
4.1.9.1.2	En Lima Metropolitana. El caso de Lima – Cercado	188
4.1.10	Distribución de la muestra en el grupo encuestado	189
4.1.10.1	Grupos autoponderados	189
4.1.11	Tipo de estudio y método de investigación	190
4.1.12	Técnicas de recolección de datos. Tratamiento y análisis de datos	191
4.1.13	Justificación de la investigación	192
4.1.14	Diseño del cuestionario	193
4.1.14.1	Primera fase	193
4.1.14.2	Segunda fase	195
4.1.14.3	Tercera fase	202
4.1.14.3.1	Análisis de fiabilidad con la prueba piloto	206
4.1.15	Desarrollo o aplicación de la encuesta	213
4.1.15.1	Primera fase	213
4.1.15.2	Segunda fase	214
4.1.15.3	Tercera fase	216
4.2	Resultados del estudio de campo	217
4.2.1	Primera fase	217
4.2.2	Segunda fase	218
4.2.2.1	Análisis de frecuencias	218
4.2.2.2	Análisis de regresión	220
4.2.3	Tercera fase	222
4.2.3.1	Análisis de fiabilidad	222
4.2.3.2	De los resultados de la primera parte del cuestionario	228
4.2.3.2.1	Sobre los datos generales	228
4.2.3.2.1.1	Análisis de frecuencias	228
4.2.3.3	De los resultados de la segunda parte del cuestionario	236
4.2.3.3.1	Sobre los apartados que atienden a las hipótesis y variables involucradas.	236
4.2.3.3.1.1	Análisis factorial	236
4.2.3.3.1.2	Análisis de regresión logística	241
4.2.3.3.1.3	Limitación presentada en el Análisis de Regresión	246
4.2.3.3.1.4	Prueba Q de Cochran	248
4.2.3.3.1.5	Prueba H de Kruskal Wallis	253
4.3	Consideraciones finales	264

CAPÍTULO V: CONSIDERACIONES TEÓRICAS, CONCLUSIONES E INVESTIGACIONES FUTURAS.....	265
5.1 Consideraciones teóricas.....	265
5.2 Conclusiones.....	270
5.2.1 Del objetivo e hipótesis principales	272
5.2.1.1 Primera relación: Objetivo principal - Hipótesis principal	272
5.2.2 De los objetivos e hipótesis secundarios	273
5.2.2.1 Segunda relación: Objetivo secundario 1 - Hipótesis secundarias 1 y 2.	273
5.2.2.2 Tercera relación: Objetivo secundario 2 – Hipótesis secundarias 3 y 4..	276
5.2.2.3 Cuarta relación: Objetivo secundario 3 – Hipótesis secundarias 5 y 6	277
5.2.2.4 Quinta relación: Objetivo secundario 4 – Hipótesis secundarias 7	278
5.2.3 Idea final	279
5.3 Futuras líneas de investigación.....	281
 BIBLIOGRAFÍA.....	 287
ANEXOS.....	311

ÍNDICE DE CUADROS, FIGURAS, GRÁFICOS Y TABLAS

Cuadros

Cuadro 1.1: Ubicación de la SUNAT en la organización del Estado Peruano.....	12
Cuadro 1.2: Sistema Tributario Nacional	36
Cuadro 1.3: Análisis comparativo de la Ley 28015 y el D.Leg. 1086	72
Cuadro 1.4: Tabla para categorización	82
Cuadro 1.5: Tabla de cuotas mensuales	82
Cuadro 1.6: Beneficios sustanciales y formales para la microempresa.....	91
Cuadro 2.1: Características legales de la Micro y Pequeña Empresa.....	102
Cuadro 2.2: Régimen Laboral Especial	103
Cuadro 2.3: Distribución de empresas formales según el tamaño. 2004.....	105
Cuadro 2.4: Distribución de empresas formales según el tamaño. 2006.....	106
Cuadro 2.5: Participación de la micro y la pequeña empresa en el sector MYPE. 2004- 2006	107
Cuadro 2.6: Estimación del número de MYPE formales e informales a nivel nacional. 2004	108
Cuadro 2.7: Estimación del número de MYPE formales e informales a nivel nacional. 2006	109
Cuadro 2.8: Número de créditos concedidos a las microempresas. 2001-2007	112
Cuadro 2.9: Participación de la micro y pequeña empresa en ventas del sector MYPE. 2004	114
Cuadro 2.10: Participación de la micro y pequeña empresa en compras del Estado MYPE. 2004-2006.....	114
Cuadro 2.11: Porcentaje de micro y pequeñas empresas exportadoras. 2004-2006.....	115
Cuadro 2.12: Edad de los conductores de las MYPE. 2002	118
Cuadro 2.13: Número de MYPE total en el Perú por departamentos. 2006.....	130
Cuadro 2.14: Número de MYPE acogidas al Régimen Laboral Especial. 2003-2006.	133
Cuadro 2.15: Número de MYPE por distrito en Lima Metropolitana. 1993-1996	136
Cuadro 2.16: Número de establecimientos por distrito en Lima Metropolitana. 2007	137
Cuadro 2.17: Número de trabajadores MYPE por distrito en Lima Metropolitana. 1993- 1996	138

Cuadro 2.18: Número de personas ocupadas por distrito en Lima Metropolitana. 2007	139
Cuadro 4.1: Grupos autoponderados	190

Figuras

Figura 4.1: Grupo: Acceder al mercado	208
Figura 4.2: Grupo: Costo de la formalidad	209
Figura 4.3: Grupo: Costo de la informalidad	209
Figura 4.4: Grupo: Desconfianza	210
Figura 4.5: Grupo: Ética	211
Figura 4.6: Grupo: Importancia de los beneficios tributarios	211
Figura 4.7: Grupo: Simplificación administrativa	212
Figura 4.8: Grupo: Acceder al mercado	222
Figura 4.9: Grupo: Costo de la formalidad	223
Figura 4.10: Grupo: Costo de la informalidad	224
Figura 4.11: Grupo: Desconfianza	225
Figura 4.12: Grupo: Ética	225
Figura 4.13: Grupo: Importancia de los beneficios tributarios	226
Figura 4.14: Grupo: Simplificación administrativa	226
Figura 4.15: Situación vs. Edad	228
Figura 4.16: Situación vs. Sexo	229
Figura 4.17: Situación vs. Grado de instrucción	230
Figura 4.18: Situación vs. Estado civil	231
Figura 4.19: Situación vs. Nro. Dependientes familiares	232
Figura 4.20: Situación vs. Tipo de actividad	233
Figura 4.21: Situación vs. Tiempo de actividades	234
Figura 4.22: Situación vs. Nro. de trabajadores	235
Figura 4.23: Situación vs. Nivel de ventas mensuales	235
Figura 4.24: Prueba de KMO y Bartlett	237
Figura 4.25: Comunalidades	237
Figura 4.26: Varianza total explicada	238
Figura 4.27: Rotación Varimax	239
Figura 4.28: Model Summary	241

Figura 4.29: Variables en la ecuación	243
Figura 4.30: Prueba de Hosmer y Lemeshow.....	243
Figura 4.31: Tabla de clasificación	244
Figura 4.32: Residuales estandarizados.....	245
Figura 4.33: Diagnóstico de multicolinealidad.....	246
Figura 4.34: Prueba Q de Cochran – Desconocimiento	249
Figura 4.35: Frecuencia – Desconocimiento	250
Figura 4.36: Prueba Q de Cochran – Preferencia de los BT (por c/ ítem).....	251
Figura 4.37: Prueba Q de Cochran – Preferencia de los BT (por grupo)	252
Figura 4.38: Frecuencia – Preferencia de los beneficios tributarios.....	252
Figura 4.39: Prueba Kruskal Wallis – Acceso al mercado.....	253
Figura 4.40: Estadísticos – Acceso al mercado	254
Figura 4.41: Prueba Kruskal Wallis – Acceso al crédito	254
Figura 4.42: Estadísticos – Acceso al crédito.....	255
Figura 4.43: Prueba Kruskal Wallis – Beneficios tributarios.....	255
Figura 4.44: Estadísticos – Beneficios tributarios	256
Figura 4.45: Prueba Kruskal Wallis – Costo de la formalidad.....	257
Figura 4.46: Estadísticos – Costo de la formalidad	257
Figura 4.47: Prueba Kruskal Wallis – Costo de la informalidad.....	258
Figura 4.48: Estadísticos – Costo de la informalidad.....	258
Figura 4.49: Prueba Kruskal Wallis – Desconfianza.....	259
Figura 4.50: Estadísticos – Desconfianza.....	259
Figura 4.51: Prueba Kruskal Wallis – Ética	260
Figura 4.52: Estadísticos – Ética	260
Figura 4.53: Prueba Kruskal Wallis – Simplificación administración	261
Figura 4.54: Estadísticos – Simplificación administrativa	261
Figura 4.55: Prueba Kruskal Wallis – Desconocimiento	262
Figura 4.56: Estadísticos – Desconocimiento	262
Figura 4.57: Prueba Kruskal Wallis – Importancia de los beneficios tributarios.....	263
Figura 4.58: Estadísticos – Importancia de los beneficios tributarios.....	263

Gráficos

Gráfico 1.1: Mapa del proceso de gestión tributaria	8
---	---

Gráfico 2.1: Distribución de los sectores en el universo empresarial. 2004-2006	106
Gráfico 2.2: Participación de la micro y la pequeña empresa en el sector MYPE. 2004-2006	108
Gráfico 2.3: Porcentaje de MYPE formales e informales a nivel nacional. 2004.....	109
Gráfico 2.4: Porcentaje de MYPE formales e informales a nivel nacional. 2006.....	110
Gráfico 2.5: Porcentaje de MYPE formales e informales a nivel nacional. 2006.....	111
Gráfico 2.6: Comportamiento porcentual de créditos a las microempresas. 2002-2007	113
Gráfico 2.7: Grado de instrucción de los conductores de MYPE formales e informales. 2002	117
Gráfico 2.8: Edad de los conductores de las MYPE formales e informales. 2002.....	118
Gráfico 2.9: Trabajadores de las MYPE formales e informales. 2002-2006	124
Gráfico 2.10: Porcentaje de trabajadores asalariados y no asalariados (TFNR) de las MYPE. 2002-2006.....	125
Gráfico 2.11: Salario promedio mensual (S/.) de los trabajadores MYPE. 2002-2006	126
Gráfico 2.12: Distribución porcentual de la MYPE formal en el Perú. 2004.....	129
Gráfico 2.13: Distribución porcentual de la MYPE total en el Perú. 2006	130
Gráfico 2.14: Porcentaje de Compras del Estado adjudicadas a las MYPE por departamento. 2004-2006	131
Gráfico 2.15: Porcentaje de MYPE exportadoras por departamento. 2004-2006.....	132
Gráfico 2.16: Porcentaje de MYPE exportadoras por departamento. 2004-2006.....	133
Gráfico 2.17: Porcentaje de MYPE por distrito en Lima Metropolitana. 1993-1996..	137
Gráfico 2.18: Porcentaje de trabajadores MYPE por distrito en Lima Metropolitana. 1993-1996.....	139
Gráfico 4.1: Edad de microempresario.....	229
Gráfico 4.2: Sexo de microempresario	230
Gráfico 4.3: Grado de instrucción	231
Gráfico 4.4: Estado civil.....	232
Gráfico 4.5: Dependientes familiares	233
Gráfico 4.6: Tipo de actividad.....	234
Gráfico 4.7: Tiempo de actividades.....	235
Gráfico 4.8: Desconocimiento de los beneficios tributarios.....	250
Gráfico 4.9: Preferencia de los beneficios tributarios	252
Gráfico 4.10: Efecto de los beneficios tributarios formales y sustanciales	256

Tablas

Tabla 4.1: Variables e indicadores	184
Tabla 4.2: Ejemplo de consistencia entre variables, preguntas e ítems de los cuestionarios	204
Tabla 4.3: Equivalencias entre categorías, variables, preguntas e ítems de los cuestionarios	205
Tabla 4.4: Variables, ítems y etiquetas – análisis de fiabilidad.....	207

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1: Cuadro de relaciones – Tercera fase	311
Anexo 2: Encuesta a formales – Tercera fase.....	312
Anexo 3: Encuesta a informales – Tercera fase	314
Anexo 4: Resultados preliminares descriptivos – Segunda fase	316
Anexo 5: Resultados finales de regresión – Segunda fase	337
Anexo 6: Cuadro de relaciones – Segunda fase	362
Anexo 7: Encuesta a formales – Segunda fase.....	363
Anexo 8: Encuesta a informales – Segunda fase.....	365
Anexo 9: Resultados de prueba piloto inicial – Primera fase.....	367
Anexo 10: Cuadro de relaciones – Primera fase.....	374
Anexo 11: Encuesta a formales – Primera fase	376
Anexo 12: Encuesta a informales – Primera fase	378
Anexo 13: Entrevista a funcionarios – Primera fase	380
Anexo 14: Entrevistas a asesores y funcionarios – Segunda y tercera fases.....	381

LISTA DE SIGLAS Y ABREVIATURAS

BCRP	Banco Central de Reserva del Perú
CEE	Comunidad Económica Europea
CENEC	Censo Nacional Económico
CETICOS	Centro de Exportación, transformación, industria, comercialización y servicios
CMAC	Cajas Municipales de Ahorro y Crédito
CODEMYPE	Consejo Nacional para el Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa
CRAC	Cajas Rurales de Ahorro y Crédito
CT	Código Tributario
D.L.	Decreto Ley
D.Leg.	Decreto Legislativo
D.S.	Decreto Supremo
DGPIP	Dirección General de Política de Ingresos Públicos
DNI	Documento Nacional de Identidad
DNMYPE	Dirección Nacional de la Micro y Pequeña Empresa
DNPP	Dirección Nacional de Presupuesto Público
DNTF	Dirección Nacional del Tesoro Público
DRAE	Diccionario de la Real Academia Española
EDPYME	Entidad de Desarrollo de la Pequeña y Microempresa
EIRL	Empresa Individual de Responsabilidad Limitada
ENAHO	Encuesta Nacional de Hogares
ESSALUD	Seguro Social de Salud
FONAVI	Fondo Nacional de Vivienda
FOPEI	Fondo de Promoción a la Pequeña Empresa Industrial
IGV	Impuesto General a las Ventas
INEI	Instituto Nacional de Estadística e Informática
IPM	Impuesto de Promoción Municipal
IR	Impuesto a la Renta
IRPF	Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas
ISC	Impuesto Selectivo al Consumo
ITINTEC	Instituto de Investigación Tecnológica Industrial y de Normas Técnicas
IVA	Impuesto al Valor Agregado

LGT	Ley General Tributaria
MEF	Ministerio de Economía y Finanzas
MTPE	Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo
MYPE	Micro y Pequeña Empresa
OCDE	Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico
OIT	Organización Internacional del Trabajo.
ONP	Oficina de Normalización Previsional
PEA	Población Económicamente Activa
PYME	Pequeña y Mediana Empresa. Aunque no en esta investigación, también se usa para referirse a la Pequeña y Microempresa, en este orden (Villarán, 2007)
R.S.	Resolución de Superintendencia
RER	Régimen Especial de Renta
RG	Régimen General
RMV	Remuneración Mínima Vital
ROF	Reglamento de Organización y Funciones
RUC	Registro Único de Contribuyentes
RUS	Régimen Único Simplificado
SAT	Servicio de Administración Tributaria
SENATI	Servicio Nacional de Adiestramiento en Trabajo Industrial
SENCICO	Servicio Nacional de Capacitación para la Industria de la Construcción
SENIAT	Servicio Nacional Integrado de Administración Aduanera y Tributaria (Venezuela)
SII	Servicio de Impuestos Internos (Chile)
SOL	<i>System on line</i> (Clave SOL)
SPSS	<i>Statistical Package for the Social Sciences</i>
SUNAT	Superintendencia Nacional de Administración Tributaria
TFNR	Trabajadores Familiares no Remunerados
TUO	Texto Único Ordenado
UIT	Unidad Impositiva Tributaria

DEDICATORIA

A mis padres, presencia constante de aliento y vida. Madrecita Gloria, mi mamá Yoyo, te fuiste en medio del recorrido de este camino. Te amo más que nunca y tu presencia dentro de mí está aún más vibrante y me impulsa a concluir de la mejor forma. Te miro en el cielo, te miro dentro de mi ser, día a día, y quiero decirte: “Te amo infinitamente”.

A Elizabeth, mi perfecta compañera y fuente de inspiración inagotable.

AGRADECIMIENTOS

Deseo mi expresar mi vivo agradecimiento a las personas que me han apoyado en todo este proceso de investigación. A los profesores Luis Sierra y Fernando Vicuña, mi primeros tutores, quienes paciente y amigablemente me dedicaron su valioso tiempo. De manera especial, al Dr. Yovanni Castro Nieto, quien en un gesto de altruismo y apoyo encomiable aceptó dirigirme en la elaboración de este trabajo cuando el camino era incierto y difícil, y necesitaba imperiosamente de alguien como él para proseguir. Sus consejos, tolerancia y riqueza intelectual han sido capitales. Mi reconocimiento particular a la Dra. Arantza Echaniz, por su ayuda y presencia permanentes. Por el lado del Perú, a la propia Universidad del Pacífico y a las autoridades que facilitaron el desarrollo del proceso. Mi aprecio y gratitud a los profesores Alejandro Flores, David Wong, Pedro Franco, Carlos Gatti y Jorge Wiese, quienes en cada momento evidenciaron entusiasmo, confianza y fe en el desempeño y los resultados de mi labor. Y, por último, pero en primer lugar, gracias a Dios, quien está presente en todos los actos de mi vida.

Edgar Alva Gonzales
Londres, agosto de 2010

CAPÍTULO INTRODUCTORIO

Antes de pasar al desarrollo de los capítulos centrales de nuestra investigación, ofrecemos esta sección introductoria con el fin de realizar una presentación del estudio, a través de la cual podamos entender los motivos que nos llevan a desarrollarlo, así como la racionalidad, justificación e importancia del tema, sustentadas en un problema específico identificado y que está referido a la formalización de las microempresas y los beneficios tributarios que se aplican como un instrumento de impulso a la misma. Adicionalmente, mostramos un alcance del fenómeno que abordamos y la contextualización del mismo dentro de un diálogo académico planteado desde distintas perspectivas en el nivel micro y macroeconómico, enfocado en la empresa y los países como parte de sus dinámicas de desarrollo. Además, puntualizamos el aporte que pretendemos lograr con el resultado de esta investigación, por lo cual referimos también el objetivo y la hipótesis principales del estudio, y, finalmente, indicamos la forma como se estructura la presente tesis.

I. INTRODUCCIÓN GENERAL

Los beneficios tributarios constituyen incentivos que son otorgados por el estado como instrumentos de política fiscal, en función a variables como nivel de ingresos, tipo de actividad y zona geográfica, entre otras, dentro de un conjunto de orientaciones y decisiones que adopta el gobierno para conseguir sus objetivos económicos y sociales, y apuntar al crecimiento y desarrollo del país. En ciertos sectores geográficos del Perú, como la Amazonía, por ejemplo, dichos incentivos fueron otorgados básicamente a través de rebajas en determinadas tasas impositivas como es el caso del Impuesto a la Renta, cuya tasa porcentual se fijó en 5% y 10%, dependiendo de la ubicación de la empresa en dicha zona (la generalmente aplicada asciende a 30%¹), en virtud de lo dispuesto por la Ley No. 27037 (1998), Ley de Promoción de la Inversión en la Amazonía. En algunas actividades, como la educación, los incentivos se viabilizaron mediante las exoneraciones tributarias por el impuesto a la renta a las universidades privadas respecto de ingresos generados por el cumplimiento de actividades como consultoría, asesoría empresarial, entre otros (D.S. 179-2004-EF, 2004). Además,

¹ Esta tasa es la generalmente aplicada a negocios o empresas generadores de rentas de tercera categoría domiciliados en el país, según el D.S. 179-2004-EF, TUO de la Ley del Impuesto a la Renta, 2004.

dichas instituciones gozan de inafectación por la realización de sus fines propios (educativos, culturales y de investigación), según el artículo 19 de la Constitución Política del Perú (1993).

De otra parte, para conseguir un crecimiento económico saludable y eficiente se necesita impulsar la formalidad empresarial, por lo que la reducción de la informalidad es un objetivo importante, y por lo cual los gobiernos implementan diversos mecanismos para lograrlo; unos, a modo de incentivos; otros, según lo sostienen Schneider y Enste (1999), a manera de instrumentos de control como el castigo, la denuncia o el procesamiento, o planes educativos como la concientización o el asesoramiento, siendo fundamental contar con información de los recursos que los países emplean en todo el manejo de las actividades informales para tomar decisiones eficaces y eficientes en política económica. El estado procura determinadas figuras jurídicas para lograr propósitos específicos como el desarrollo y la formalidad empresarial, entre otros aspectos, en la búsqueda del objetivo supremo, que es la reducción de la pobreza (Silva-Ruete, 2008). No obstante, algunas figuras promovidas por el gobierno pueden ir en detrimento de este objetivo supremo, y por lo cual, a decir de De La Roca y Hernández (2004), quienes definen las políticas deben estudiar con especial atención la evolución de las actividades informales, tanto en economías en desarrollo como desarrolladas, ya que dichas actividades, como lo indica Loayza (1997) reducen la base impositiva o, en el mejor de los casos, no permiten ampliarla o, como lo sostienen Schneider y Enste (2000), porque un sector informal en auge puede desfigurar las estadísticas oficiales, con lo cual las decisiones de política basadas en ellas pueden carecer de efectividad y hasta pueden trazarse en un sentido contrario al objetivo deseado, además de que una economía paralela en prosperidad puede atraer trabajadores eficientes y promover una competencia desigual con empresas formales.

Entre los beneficios tributarios aplicados en el Perú se encuentran los otorgados según niveles de ingresos que son concedidos para favorecer la formalización y promoción de la micro y pequeña empresa (MYPE), plasmándose a través de beneficios de carácter sustancial como montos o tasas rebajadas de impuestos, o formas sencillas de pago como la posibilidad de cancelar varios impuestos en una sola declaración y mediante una tasa única, entre otros beneficios de naturaleza formal. Tenemos que considerar que los beneficios tributarios que el estado emplea para promover la transición de la

informalidad a la formalidad, sobre todo los de condición sustancial, constituyen recursos presupuestales asignados a este propósito; sin embargo, el hecho de que hasta el momento no se evidencia la efectividad de dichos instrumentos hace poner en tela de juicio la razón y continuidad de estos como mecanismos de estímulo a la formalidad.

En el Perú, de acuerdo con la Dirección Nacional de la Micro y Pequeña Empresa, órgano perteneciente al Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, MTPE, las MYPE formales ascienden a 648,147² empresas y representan el 98.35% del universo empresarial formal nacional en el año 2004. De un total de 659,046 empresas que se encuentran en los registros de la SUNAT en este año, 622,209 tienen un nivel de ventas brutas menores a 150 UIT (menores a S/. 480,000, en valores de UIT de 2004); es decir, las microempresas constituyen el 94.41% del universo empresarial formal del país en 2004. Asimismo, en 2006, las cifras son casi idénticas, alcanzando el sector MYPE un 98.69% del estrato total empresarial del país. En este periodo anual, de un total de 892,681 empresas que se encuentran en los registros de la SUNAT, 846,517 alcanzan un nivel de ventas brutas menores a 150 UIT (menores a S/. 510,000, en valores de UIT de 2006); es decir, las microempresas abarcan el 94.83% de todas las empresas formales del país en 2006, cifra prácticamente igual a la de 2004. Es evidente, pues, que la participación de la microempresa en toda la población empresarial es altamente significativa y, por ello, la relevancia de estudiar los aspectos referidos a esta.

Por otro lado, las MYPE alcanzan el 74.3% y 72.6% de informalidad en los años 2004 y 2006, respectivamente, en cuanto al hecho de no encontrarse declaradas como unidades productivas ante la administración tributaria. En relación con la informalidad dentro del sector, en 2004, el nivel de informalidad de la microempresa es muy significativo, alcanzando la cifra de 1'855,075 microempresas informales de un total de 2'477'284, lo cual representa un 74.9%. Por su parte, las pequeñas empresas solo tienen un porcentaje de informalidad igual al 37.2%, referido a 15,395 negocios. En 2006, al igual que en el

² Los datos que se presentan en esta parte introductoria, referidos a las estadísticas de las micro y pequeñas empresas, se basan en la información de la ENAHO-2002-INEI, la ENAHO-2006-INEI (ENAHO: Encuesta Nacional de Hogares del Instituto de Estadística e Informática del Perú, INEI), y la información de la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (SUNAT), recogidas por la mencionada dirección del MTPE, y que se traducen en documentos oficiales del citado ministerio, denominados "Elaboración de Estadísticas de la Micro y Pequeña Empresa" (MPTE, 2005) y "Actualización de Estadísticas de la Micro y Pequeña Empresa" (MPTE, 2007), los cuales ofrecen proyecciones referidas a 2004 y 2006, respectivamente. Todo este detalle puede ser consultado en el capítulo sobre el análisis del sector MYPE en el Perú.

caso anterior, el nivel de informalidad de la microempresa se mantiene muy por encima del de la pequeña empresa. De un total de 3'167'751 microempresas, 2'321,234 son informales, lo cual representa un 73.3%. Por su parte, las pequeñas empresas solo llegan a un porcentaje de informalidad de 30.7% en 2006, representado por 15,262 negocios.

De lo anterior, podemos desprender claramente que la disminución de los índices de informalidad es prácticamente nula, sobre todo, en lo que concierne a la microempresa, entre los años 2004 y 2006, a pesar de los diversos incentivos que el estado ofrece para promover su desarrollo y formalización, entre los que se encuentran los beneficios tributarios.

Hemos circunscrito el ámbito geográfico de estudio a Lima Cercado, que es uno de los distritos que conforman Lima Metropolitana, que, a su vez, pertenece al departamento de Lima, uno de los 24 departamentos que conforman el Perú. La selección de este ámbito geográfico se basa fundamentalmente en la importancia de las cifras referidas a dos factores: el número de MYPE que confluyen en Lima Cercado en comparación con los otros distritos de Lima y la población ocupada con que cuentan las MYPE en Lima Cercado en comparación con los otros distritos de la capital, la que, a su vez, absorbe la mayor cifra de MYPE en el país, como veremos en el capítulo referido al análisis del sector MYPE.

El índice de informalidad en torno a las microempresas, que es considerablemente mayor que el presentado en las pequeñas, además de las características diferenciadoras entre unas y otras, nos llevaron a dirigir nuestra investigación hacia el sector microempresarial. El grado de informalidad de las microempresas es muy significativo, a pesar de los beneficios tributarios y otros incentivos que se les otorga y, por ello, el problema que abordamos radica en la irrelevancia de los beneficios tributarios en la decisión de los microempresarios de formalizar su negocio, y, por ende, en la ineficacia de dichos beneficios para estimular la incorporación de las microempresas al sistema formal, planteándonos como objetivo principal determinar el impacto de dichos beneficios en la mencionada decisión.

Existen múltiples variables involucradas en la decisión de formalizar una empresa, entre las que se encuentran el costo de la formalidad, las barreras burocráticas, la

desconfianza en el gobierno, la poca formación y conciencia tributarias, entre otras, y que pueden incluso obstaculizar que el microempresario vea a los beneficios tributarios como un incentivo para formalizarse, anulando el efecto de éstos como mecanismos de estímulo (sobre lo cual construimos nuestra hipótesis principal).

En resumen, el problema que tratamos radica en que los beneficios tributarios orientados a las microempresas en el Perú no han cumplido con el objetivo de constituirse en un factor de promoción o impulso a la formalización, y, por tanto, el tema debe ser abordado, más aún considerando que la irrelevancia e ineficacia de dichos instrumentos para lograr el mencionado propósito acarrea altos costos para el fisco, benefician a unos pocos perjudicando a otros y crean distorsiones en el mercado.

II. CONTEXTUALIZACIÓN E IMPORTANCIA DEL TEMA

La informalidad

Una parte significativa de la actividad económica se encuentra ocupada y es producida por el sector informal (Dabla-Norris et al., 2008). Desde hace mucho tiempo, la economía informal ha adquirido y sigue ganando una importante participación en la actividad económica en muchos países, tanto desarrollados como en vías de desarrollo (Ferreira-Tiryaki, 2008). De acuerdo con Fleming et al. (2000), la economía informal representa una fuerza del mercado actual que raramente ha sido reconocida como tal a pesar de su tremendo e indiscutible impacto económico.

En países en vías desarrollo, en términos generales alrededor del 40% del producto bruto interno es generado por empresas que no cuentan con la condición o el estatus de formalidad, mientras que en países desarrollados se estima que produce entre el 10% y 20% de dicho índice económico (Schneider and Enste, 2000), y en muchos países este porcentaje está en crecimiento (Perry et. al, 2007). En la misma línea, de acuerdo con el reporte de la International Labour Office de 1999, el 80% de los nuevos puestos de trabajo que fueron creados entre 1990 y 1994 en Latinoamérica se originaron en el sector informal (Fleming et al., 2000).

Por otro lado, en la literatura existe un gran desacuerdo respecto de la definición de informalidad; incluso, muchos autores consideran que esta puede llegar a ser confusa y retadora, según lo que sostienen Fleming et al. (2000), quienes en este sentido y con prudencia plantean una distinción entre actividades aún no reguladas en un sector de la economía y actividades ilícitas, las cuales no forman parte del sector informal en sí mismo, sino que se constituyen en una serie de negocios que no se pueden realizar dentro de un marco normativo formal. Tomando como base un enfoque descriptivo, Schneider y Enste (2000) definen la informalidad como el valor añadido que crean las actividades clandestinas que no se encuentran registradas y no son sujetas de impuestos por las entidades gubernamentales. Esta no sujeción de impuestos se da, por supuesto, no porque las actividades informales se encuentren inafectas de carga tributaria per se, sino porque precisamente operan al margen del sistema formal. Por su lado, Thomas (1999) define la informalidad como el conjunto de actividades que no son registradas en la contabilidad de ingresos nacionales, es decir, no forman parte de las cuentas nacionales, mientras que Bhattacharyya (1999) considera, desde la misma perspectiva económica, que la informalidad es aquel ingreso nacional no registrado y que puede ser calculado como la diferencia entre el ingreso potencial nacional, si toda la economía estuviese regulada, y el ingreso nacional contabilizado en la moneda corriente actual.

De otra parte, desde una perspectiva del comportamiento, Feige (1990) asegura que las características de cada economía informal son determinadas por las reglas institucionales a las cuales se encuentran sometidos sus miembros y, en ese sentido, es este conjunto de reglas de juego institucionales el que hace que los sujetos componentes del sector formal enfrenten diferentes costos de transacción de aquellos a los que se enfrentan los miembros que pertenecen al sector informal. En la misma línea, Loayza (1997) y Feige (1990) señalan que son las limitaciones institucionales que presenta el sistema formal las que engendran una economía oculta; esto se condice con lo señalado por Fleming et al. (2000), quienes afirman que la participación en una economía informal puede ser concebida como un cambio explícito de comportamiento de parte de los actores de la economía en respuesta a las marcadas limitaciones institucionales. Algo similar señala Maloney (2003) cuando asegura que los empresarios informales ven en la informalidad una alternativa ante el esfuerzo que realizan sus negocios para enfrentar la competencia internacional, reducir los costos de la legalidad y las rigideces institucionales, además de evitar los altos sobrecostos de la mano de obra.

El hecho de que la informalidad sea una actividad no registrada representa una realidad muy preocupante ya que esto implica que las estadísticas de ingresos nacionales no están reflejando la verdadera situación económica del estado, tal como lo advierten Schneider y Enste (2000), quienes basándose en el consumo eléctrico y la demanda de dinero estimaron, como ejemplo, que la economía informal de Nigeria, Egipto y Tailandia representaba cerca de las tres cuartas parte de lo registrado por la economía formal. En ese sentido, diversos estudios han intentado cuantificar o medir el tamaño de la economía informal de forma indirecta (considerando la dificultad de hacerlo de forma directa).

De acuerdo con Jackle y Li (2006), la dicotomía entre el sector formal e informal puede ser vista como el contraste entre dos bloques de actividades económicas: la primera relativamente rentable y privilegiada en oposición a la otra en relativa desventaja. Sin embargo, Maloney (1998) sostiene que la economía informal debería ser vista como un sector de emprendimiento que simplemente aún no se encuentra regulado, más que ser concebida como un sector en desventaja.

Buena parte de la literatura sobre el tema, que trata de explicar las razones y consecuencias de la informalidad, se concentra en los efectos netos de los costos y beneficios de la condición de informalidad con relación a los costos y beneficios de la formalidad. Sin embargo, Bennet (2010) analiza los factores que afectan la condición de formalidad e informalidad, pero tomando en cuenta el punto de vista de la empresa individual, aportando un enfoque muy interesante de costo-beneficio considerando dos periodos. En el inicio del primer periodo, el empresario se enfrenta a dos posibilidades: entrar al mercado o no; y en el caso de que ingresara, hacerlo de manera formal o informal. Esta decisión se realiza bajo condiciones de incertidumbre respecto del nivel de rentabilidad; sin embargo, se cuenta con esta información una vez experimentado el proceso (formal o informalmente) en esta primera fase. En el segundo periodo, el empresario se enfrenta a la decisión, también bajo condiciones de incertidumbre, de mantenerse en el mismo estatus o cambiarse al otro (al informal o al formal) o salir del mercado, concluyendo en que la decisión de ser formal o informal tiene varias diferencias a nivel de costo-beneficio en cada uno de los periodos. Bennet (2010) añade que la decisión de entrar al mercado bajo una condición de informalidad representa una opción racional de parte del empresario ya que utiliza esta alternativa como un medio de

“probar el agua” antes de entrar formalmente a un entorno de incertidumbre, y que por ello es un elemento decisivo que induce al empresario a finalmente entrar al mercado, y sin el cual la formalidad en una segunda etapa no podría ser alcanzada. El punto de vista de Bennet nos resulta particularmente interesante, importante y útil, toda vez que nosotros, como veremos más adelante, precisamente hemos considerado para realizar nuestro estudio empírico que existen periodos de decisión distintos (pasado, presente y futuro) tanto en el caso de los microempresarios formales como en el de los informales.

De otro lado, Saavedra y Tommasi (2007) no ven a la informalidad como un problema en sí mismo, sino más bien como el resultado de heridas mucho más profundas y del mal funcionamiento del sistema, que encierra múltiples manifestaciones en el plano económico y social. Señalan que muchas de las características que se pueden observar en países latinoamericanos en estos tiempos constituyen un reflejo de fracasos sistemáticos, y se evidencian en los bajos niveles de participación en los sistemas de seguridad social y la baja cobertura de estos (especialmente los dirigidos a la población pobre), el número significativo de micro y pequeñas empresas que evaden parcial o totalmente el pago de impuestos y regulaciones laborales y empresariales, el injusto y bajo cumplimiento de las leyes, los bajos niveles de confianza en el estado y en su justicia, y los bajos niveles de recaudación tributaria, entre otras manifestaciones. Por su parte, Loayza (2008), quien estudia las causas de la informalidad concentrándose en particular en el análisis de la informalidad en el caso peruano, señala que la informalidad generalizada debería ser motivo de gran preocupación, y que la causa de la misma no es única, sino que es producto de la combinación de una serie de elementos como servicios públicos deficientes, régimen normativo opresivo y débil capacidad de supervisión y ejecución del estado, entre otros, que es especialmente dañina cuando el país tiene bajos niveles educativos, alta presión demográfica y estructuras productivas primarias.

La informalidad en Latinoamérica

Sobre la base de diversos estudios realizados en países latinoamericanos, Perry et al. (2007) sostienen que en la mayoría de los casos el grado de formalidad se incrementa con el tamaño de la empresa, sugiriendo que en la medida en que la empresa crezca de igual forma lo hará su demanda por los servicios asociados a las instituciones formales

y, en este sentido, en la mayoría de países latinoamericanos la evasión tributaria prevalece mucho más entre empresas pequeñas. Señalan el caso de Bolivia y México donde, por ejemplo, alrededor del 35% de las ventas no reportadas se refieren a las microempresas, mientras que en empresas con más de 100 trabajadores este porcentaje baja a un 10% ó 15%; indican, sin embargo, que esta relación no se muestra con claridad en países como Panamá, el Perú y el Uruguay, donde la información no evidencia un comportamiento concreto que relacione tamaño y evasión tributaria.

Basados en una investigación realizada a microempresas en la ciudad de México, McKenzie y Woodruff (2006) afirman que casi el 75% de las empresas informales reportan como la principal razón de no ser formales el hecho de que son muy pequeñas para que valga la pena adherirse al sistema formal. Por el contrario, solo el 2%, 8% y 4% de las microempresas estudiadas citaron como principal razón los altos costos, los tiempos de registro y de operación, respectivamente.

De manera similar, Robles et al. (2001) encontraron que el 16% de las microempresas en el Perú no paga ningún tipo de impuesto; el 83% de ellas paga algún tipo de impuesto y solo el 2% cumple con todos los impuestos a los que están obligadas. Según Perry et al. (2007), existe una alta variación en los niveles de evasión tributaria y de seguridad social en países latinoamericanos que tienen similares niveles de ingresos, lo cual implica que las diferencias en el nivel de informalidad entre países no está determinada solo por los niveles de desarrollo económico ya que países como Panamá y el Brasil, por ejemplo, evaden un 40% y 30% de sus impuestos, mientras que en el Perú y el Uruguay esta cifra alcanza un 20% y en Chile, menos de un 5%.

Por su lado, al estudiar el fenómeno de la informalidad con concentración en el caso peruano, Loayza (2008) recoge información sobre diversos indicadores de informalidad referida al Perú, en comparación con Colombia, México, Chile y los Estados Unidos; los dos primeros países con similares niveles de ingresos que el Perú; Chile por ser el país con la tasa más alta de crecimiento sostenido de América Latina; y los Estados Unidos por ser la nación desarrollada de mayor peso en la región y debido a las fuertes relaciones que mantiene tanto con el Perú como con los distintos países latinoamericanos. Loayza (2008) encuentra que el grado de informalidad en el Perú es muy alto y significativamente mayor que el de Chile y los Estados Unidos en cuanto a

todos los indicadores (índice de economía subterránea, índice de libertad económica, índice de autoempleo e índice de cobertura de pensiones); señala, además, de acuerdo con el porcentaje existente de producción informal y de autoempleo, que la informalidad en el Perú es también bastante más alta a la de México y Colombia, al encontrar que el 60% de la producción peruana se realiza en el sector informal y que el 40% de la fuerza laboral está autoempleado en microempresas no registradas en el sistema.

Aspectos positivos y negativos de la informalidad

La informalidad puede ser enfocada desde múltiples ángulos y perspectivas. Para unos constituye una opción que contiene determinadas bondades; para otros, representa una posición desventajosa tanto para la empresa que se encuentra en la clandestinidad como para las empresas formales y el país donde desarrollan sus actividades. Para muchos analistas la informalidad es una alternativa temporal al desempleo y la pobreza y, por lo tanto, tiende a desaparecer en la medida en que la economía desarrolle una amplia base industrial (Marcelli et al., 1999).

Considerando sobre todo el inicio de las operaciones de un negocio, tanto para una empresa como para un país que necesita de inversión empresarial a corto, mediano y largo plazo, la informalidad puede constituirse en una forma de generar un “periodo de gracia” para no asumir costos que puedan producir un quiebre empresarial prematuro. Así lo entiende de alguna manera Bennet (2010), quien ofrece una perspectiva complementaria a través de la cual se pueden rescatar y valorar de la informalidad ciertos beneficios dinámicos en un mundo de incertidumbres porque implica una menor inversión de aquella que es exigida por una operación formal.

En muchos países, el evadir impuestos y reglas es considerado un derecho legítimo que tienen las pequeñas empresas para competir contra las grandes (Ferreira-Tiryaki, 2008). Las actividades informales representan una opción invaluable para muchos ciudadanos y, en esa línea, gran parte de la fuerza laboral considera que es mejor tener un trabajo en el sector informal que no contar con empleo; igualmente, el sector informal provee de servicios valiosos a la economía y sociedad (Saavedra y Tommasi, 2007), así como también emerge como una máquina con un poderoso espíritu de impulso empresarial

que se presenta como una opción ante la presión de las excesivas y corruptas regulaciones gubernamentales (De Soto, 1989).

Enfocando el punto en el terreno macroeconómico, se ha podido observar que los países con mayores tasas de crecimiento son aquellos que experimentan fluctuaciones más suaves y uniformes, y más bien no con tantos picos o índices extremos en sus actividades económicas (Ramey y Ramey, 1994), además de contar con un menor sector informal (Loayza, 1997; Jhonson et al., 1999 y Schneider y Enste, 2000).

En términos generales, podemos advertir que la literatura ve normalmente a la informalidad como algo con lo cual se puede vivir por un cierto tiempo, pero que sería conveniente eliminar o al menos reducir. Es así que han surgido preocupaciones en relación con el impacto de la informalidad en diversos aspectos que afectan el desarrollo económico del país como el decrecimiento o la erosión de la base tributaria que trae por consiguiente un detrimento en la inversión en infraestructura pública y en la calidad y cantidad de servicios públicos ofrecidos por el estado (Dabla-Norris et al., 2008; Loayza, 1996; y Reed, 1985).

Debido a que las empresas informales son típicamente menos productivas e ineficientes, la producción y el crecimiento económico se ven afectados y, por ello, los aspectos referidos a las actividades informales representan una importante preocupación para quienes definen y hacen las políticas de los países, que ven en la creación de incentivos para la formalización un importante paso para hacer crecer la producción agregada del país (Dabla-Norris e Inchauste, 2008).

La incapacidad de las empresas informales de atenuar fluctuaciones en sus flujos de caja así como las perspectivas crediticias mucho más duras a las que se enfrentan éstas hace que los países con altos niveles de informalidad se expongan a una mayor volatilidad en sus ciclos de negocios (aunque esta relación no es clara en lugares donde la distinción entre actividades formales e informales no se encuentra bien definida) según Ferreira-Tiryaki (2008), quien añade que los factores que contribuyen a la formación de informalidad crean, además, un círculo vicioso donde los altos costos de operar formalmente incrementan el tamaño del sector informal, lo cual reduce los ingresos del

gobierno por el lado de impuestos, la calidad de los servicios brindados por el estado y, por consiguiente, los incentivos que tienen las empresas para operar formalmente.

Loayza (1996) y Jhonson et al. (1997) sostienen que la expansión del sector informal siempre implica una contracción del sector formal y viceversa, lo cual conlleva a una especie de situación de competencia entre ambos sectores y que, por ello, el crecimiento del sector informal es dañino para el desarrollo económico. Sin embargo, a decir de Choi y Thum (2004) la existencia de la económica informal coadyuva a la expansión del sector formal debido a que la extensión de la actividad económica está endógenamente determinada por las políticas gubernamentales. Es decir, la actividad informal no se constituye en un sustituto, sino más bien representa un complemento de la actividad formal.

Desde un punto de vista microeconómico, existen ciertas ventajas para una empresa de desarrollar las actividades en el terreno de la informalidad y que los negocios perciben sobre todo en el inicio de sus operaciones. En cuanto a este aspecto, Perry et al. (2007) detallan las ventajas que las empresas consideran cuando deciden operar informalmente, entre las que se encuentran la posibilidad de reducir los pagos de impuestos así como evitar las costosas regulaciones del gobierno. Un beneficio adicional está relacionado con los ahorros que se derivan de evitar los complejos procedimientos administrativos y con la flexibilidad que esta condición le permite a la empresa en lo que se refiere a las decisiones de negocio. Desde un sentido opuesto, Perry et al. (2007) observan que las empresas advierten también los costos y riesgos de ser informales. Por ejemplo, existe el riesgo de ser capturado, además de que se elimina el acceso a los mecanismos formales de cumplimiento de contratos, lo cual incrementa el grado de vulnerabilidad de las empresas informales en sus transacciones con otras partes privadas así como con el gobierno, lo que a su vez provoca que sus transacciones se encuentren restringidas a un número limitado de socios comerciales con los cuales existe una relación de confianza, que conlleva a una restricción de la expansión de las empresas del sector informal.

A decir de Nugent y Sukiassyan (2009), la informalidad origina que las microempresas se mantengan en un nivel de operaciones de muy baja envergadura y, por consiguiente, no puedan aprovechar los beneficios que ofrecen las economías de escala y de mayor alcance.

Las empresas informales de pequeña escala se enfrentan a mayores limitaciones crediticias que las pequeñas empresas que son formales. En países en vías de desarrollo, los negocios informales tienen acceso a financiamiento normalmente de prestamistas ilegales que otorgan dinero, pero a tasas de interés excesivamente elevadas, y como resultado de ello los negocios informales no solo se manejan en niveles de muy baja producción y productividad (Dabla-Norris y Feltenstein, 2003; Farrel, 2004 y Loayza, 1997), sino también tienden a fracasar por su incapacidad de gestionar eficientemente fluctuaciones en sus flujos de caja (Ferreira-Tiryaki, 2008).

Sin embargo, según Perry et al. (2007) la relación negativa entre productividad e informalidad se puede prestar a distintas interpretaciones. Por un lado, las empresas más productivas tendrían más que perder por el hecho de operar informalmente, pero, por otro lado, no obstante, también es posible que la productividad se vea afectada inconvenientemente por la condición de formalidad de la empresa, así como por el nivel general de informalidad que prevalezca en la región y en el sector.

Otro efecto negativo de la informalidad mostrada por la literatura en el nivel de las empresas es el indicado por De Paula y Scheinkman (2008), quienes sostienen que hay creciente evidencia que sustenta que las empresas informales son menos eficientes que las formales, condiciéndose con Fortin et al. (1997) y el World Bank (2007), que afirman que la pérdida de eficiencia se origina debido al pequeño y necesario tamaño que tienen las empresas que operan en la informalidad con el fin de no atraer la atención de las autoridades, sumado a lo expresado por Amaral y Quintin (2006) y Straub (2005), quienes afirman que la falta de acceso al crédito y protección legal son factores que funcionan en detrimento de la productividad de la empresas informales.

Según Fajnzylber et al. (2010), la incapacidad de convertirse en formal tiene un efecto pernicioso en el desempeño del negocio ya que la formalidad ofrece a las empresas la posibilidad de atraer trabajadores más preparados y de comprometerlos en relaciones laborales más duraderas y responsables, con lo cual se logra un mejor rendimiento del personal y de los bienes de capital que redundan en mayores beneficios. Además, la formalidad se convierte en un mecanismo de acceso al crédito formal y a la provisión de servicios de desarrollo de empresas brindados por los gobiernos. Adicionalmente, a decir de De Paula y Scheinkman (2008), la formalidad permite que se establezcan

relaciones con empresas formales, además de posibilitar que los negocios puedan operar en lugares fijos en lugar de hacerlo de manera ambulatória, con lo cual pueden manejar de una mejor forma los derechos de propiedad sobre sus inversiones y reducir el riesgo de ser capturado por las autoridades.

La decisión de informalidad de parte del empresario puede distorsionar los incentivos para acumular capital, así como para competir e innovar toda vez que para evitar la detección de parte de las autoridades las empresas se mantienen en un nivel de menor envergadura por debajo de un tamaño óptimo, adoptan tecnologías menos productivas y desvían sus recursos para ocultar sus actividades. De acuerdo con Dabla-Norris e Inchauste (2008), el estar fuera del marco regulatorio hace que las empresas informales puedan afrontar sus retos con menor productividad que sus competidores formales, además de que pueden ser desplazados del mercado debido a la falta de protección financiera, tecnológica y legal. Sostienen, sin embargo, en cuanto a las tasas de crecimiento de los negocios, que las empresas formales crecen a un ritmo ligeramente más lento que sus competidores informales, debido al impacto de la carga regulatoria, las limitaciones financieras y la calidad en la exigencia en el cumplimiento de las reglas de parte de las autoridades, cuyo efecto en empresas informales es insignificante. Por otro lado, las limitaciones causadas por los delitos organizados y actividades ilegales conlleva menores tasas de crecimiento en empresas informales, al no poder hacer uso de los sistemas legales y judiciales que sí protegen a las empresas que se encuentran en el plano formal. Esta sensibilidad en las tasas de crecimiento de las empresas asociada al nivel de formalidad en el que operan es mayor en países en vías de desarrollo.

Por su lado, Levenson y Maloney (1998) advierten que la informalidad no debe ser vista como una de las causas de las deficiencias de las microempresas, sino que son las habilidades y capacidades de los empresarios los factores que determinan finalmente la estructura de costos del negocio, así como su viabilidad y rentabilidad. Afirmar, además, que el acceso a distintas instituciones es más beneficioso en la medida en que la empresa crece y que, por lo tanto, la transición de la informalidad a la formalidad de parte de las empresas se da en la medida en que crecen y alcanzan un equilibrio a largo plazo.

Según Jackle y Li (2006), los beneficios asociados a la formalidad como el acceso a diversas instituciones crediticias y estatales atañen principalmente a empresas en etapa de expansión o a aquellas de mayor tamaño, ya que en el caso de las empresas que desarrollan sus operaciones en pequeña escala las relaciones personales entre el dueño del negocio y las partes involucradas con el mismo son suficientes para el funcionamiento de la empresa. A pesar de ello, sin embargo, De Soto (1989), Jackle y Li (2006) y Levenson y Maloney (1998) sugieren que al menos un mínimo grado de participación en los aspectos formales es una condición necesaria para que una empresa crezca.

Sobre la base de una muestra de microempresas peruanas, Jackle y Li (2006) examinaron las decisiones de formalización de las mismas y hallaron que el nivel de participación en el sector formal se incrementa con el tamaño del negocio y las tasas de crecimiento, pero no con los años de operación. Dicho de otra manera, a lo largo del tiempo un número considerable de empresas se mantienen pequeñas e informales, mientras que las empresas en crecimiento tienden a convertirse en formales. Sostienen, por lo tanto, que un camino para lograr la formalización se encuentra en factores que determinan una adecuada estructura de costos y un crecimiento potencial de la empresa, y por ello las políticas y los programas económicos deberían estar dirigidos a desarrollar este tipo de condiciones.

Los beneficios tributarios

Desde un punto de vista presupuestal, los estados conceptualizan a los beneficios tributarios como ingresos no percibidos debido a que no representan un desembolso efectivo de dinero, aunque sí constituyen gastos fiscales en el presupuesto de la nación cuyo costo es asumido por los contribuyentes no beneficiados (Buss, 2001; Buss, 1994; Watson, 1995).

Los beneficios tributarios son todas aquellas medidas otorgadas a actividades o sectores en particular que difieren de lo que se ofrece a la industria en general, con el propósito de lograr un mejor tratamiento tributario para aquellos, y son usados mayormente por países en vías de desarrollo al ser concebidos principalmente como instrumentos de desarrollo y como mecanismos para compensar los obstáculos propios de las estructuras

débiles de países en desarrollo; sin embargo, también son aplicados en países desarrollados, pero fundamentalmente como herramientas de desarrollo nacional o de competencia (Klemm, 2010).

La asignación de incentivos tributarios a determinados tipos de actividades, industrias o sectores se sustenta usualmente en conceptos de eficiencia y equidad. Por el lado de la eficiencia, los beneficios tributarios implican esfuerzos por mejorar la productividad corrigiendo fallas del mercado como la aglomeración o concentración de la producción, las asimetrías en el acceso a la información y los mercados de trabajo ineficientes, entre otras (Greenbaum y Bondonio, 2004). En cuanto a la equidad, los incentivos tributarios se orientan al cumplimiento de objetivos sociales como la reducción de la pobreza, la revitalización de zonas o la adaptación a condiciones macroeconómicas cambiantes o volátiles que dificultan la competencia (Greenbaum et al., 2010).

En muchos casos los beneficios tributarios son otorgados sin considerar si son apropiados o no tomando en cuenta el balance entre diversas fortalezas y debilidades, así como las características poblacionales y estructurales de la industria. A decir de Buss (2001), los estudios se focalizan principalmente en los costos y beneficios de los incentivos tributarios, coincidiendo en este punto con Bennet (2010), pero muy pocas investigaciones ven si el dinero público puede ser mejor utilizado o si los beneficios tributarios tienen una justificación económica, por lo cual los estudios sobre impuestos ofrecen muy pocas guías y alcances a quienes definen o desarrollan las políticas de estado referidas a impuestos perfectamente definidos o paquetes tributarios, dentro de los cuales, de acuerdo con Gilbert (1995), los incentivos tributarios pueden emplearse como herramientas de desarrollo económico. Así también lo entienden Clingmayer y Feiock (1995), Ledebur y Woodward (1990) y Spindler y Forrester (1993), al señalar que los gobiernos han utilizado los beneficios tributarios como un medio para promover el emprendimiento, atraer nuevas inversiones, la reubicación y expansión de negocios e incluso para impulsar diversas áreas o zonas geográficas para lograr el desarrollo de las mismas dentro de un esquema de crecimiento económico del país. Además, son utilizados para rescatar a algunas empresas o tipos de actividades de posibles fracasos y proteger a algunas de ellas de la competencia interna o externa (Burnier, 1992; Noto, 1991).

A pesar de lo anterior y basado en un estudio realizado por la National Association of State Development Agencies sobre la importancia relativa de los incentivos para el desarrollo económico de los países, Buss (2001) sostiene que existe suficiente evidencia de que una gran mayoría de las autoridades que elaboran las políticas no desean hacer pública información vergonzosa sobre sus programas porque no les conviene hacerlo, y por ello prefieren invertir en más programas de la misma naturaleza para cubrir sus fallidos intentos que en estudios que evalúen los mismos, más aún teniendo en cuenta que aunque los estudios se encontraran disponibles para su evaluación no los utilizarían, por su falta de interés en ellos o por la incomodidad que suponen.

En la literatura existe controversia respecto de la utilidad de los beneficios tributarios y la continuidad de los mismos como instrumentos de desarrollo económico y de equilibrio social. Por un lado, hay defensores que abogan por su continuidad proclamando que sí funcionan incluso a pesar de que puedan ser ineficientes, ya que la creciente competencia obliga a que los estados los utilicen como un mecanismo de autodefensa (Kolesar, 1995), más aún considerando la globalización de los mercados y los tratados de libre comercio, que incrementan la necesidad de que el estado ofrezca programas de incentivos tributarios para proteger a las empresas e industrias locales (Buss, 2001). Otros como Bartik (1991), Baum (1987) y Viewel (1999) sostienen que los estados perciben que los beneficios tributarios reditúan mayores beneficios que costos y que éstos serán cubiertos directa o indirectamente por otros impuestos y el mismo crecimiento económico, además de que los beneficios tributarios pueden corregir las fallas de las economías de mercado.

Por otro lado, de acuerdo con lo señalado por Hartzheim (1997), muchos grupos de interés público, asociaciones profesionales y autoridades gubernamentales, además de congresos o parlamentos, están tratando de limitar el uso de incentivos tributarios apelando a que son costosos, ineficientes y perjudiciales. Según Kleinbard (2010), los gastos del gobierno son definidos sobre la base de procedimientos presupuestales, pero si bien los gastos tributarios son considerados en el presupuesto de la nación éstos se someten a distintos procedimientos o marcos regulatorios, brindándoseles una condición privilegiada sobre otros tipos de partidas y se convierten en el vehículo preferido para ofrecer nuevos programas de gastos, lo cual implica que el estado ignora los costos

sociales asociados a la aplicación de incentivos tributarios y a la pérdida en la recaudación de impuestos que son necesarios para cubrir dichos costos.

A decir de Bartik (1991), menores impuestos tienden a generar en definitiva un crecimiento económico más acelerado. Sin embargo, Peters y Fisher (2004) argumentan que las políticas económicas que son inadecuadamente orientadas han tenido históricamente muy poco éxito y, en ese sentido, si el objetivo de los beneficios tributarios es el de revitalizar industrias, zonas o actividades consideradas prioritarias, las políticas o los programas económicos no focalizados apropiadamente pueden llegar a atentar contra dicho objetivo incentivando, por el contrario, el crecimiento de industrias, zonas o actividades no prioritarias.

Los economistas tienden a ser escépticos respecto del uso de incentivos tributarios y, por el contrario, apoyan políticas que apuntan a la ampliación de la base tributaria con el fin de reducir las tasas impositivas. A pesar de la racionalidad que ello implica, Klemm (2010) sostiene que existen determinados propósitos y objetivos sociales, como atraer capital y estimular la actividad económica en regiones no desarrolladas, que se convierten en fuerzas poderosas que conducen a los estados a utilizar beneficios tributarios. Afirma, además, que finalmente este tipo de programas no constituyen la peor respuesta para dichas fuerzas y que, por el contrario, son potencialmente útiles.

Según Courant (1994), los incentivos tributarios deben ser juzgados en función al éxito que se logre en el desarrollo del bienestar económico en lugar de solo considerar si se han creado mayores puestos de trabajo o se ha inducido a una mayor inversión de capital.

La controversia en torno de las bondades o desventajas en la aplicación de los beneficios tributarios, así como su continuidad como instrumento de impulso y desarrollo, todavía se sigue presentando en el terreno de la literatura científica y en el plano técnico de los hacedores de política. Según Buss (2001), no existen estudios suficientes que demuestren la verdadera eficiencia de los beneficios tributarios y, en este sentido, la postura de los escépticos es mucho más fuerte ya que en economías pobres, sobre todo, la mayoría de incentivos tributarios derivan en prácticas económicas ineficientes y dañinas, con lo cual coinciden Noll y Zimbalist (1997).

Informalidad y beneficios tributarios

Los programas diseñados con el fin de reducir los costos de convertirse en formal en países como Brasil y México han mostrado tener un impacto positivo en el desempeño de las empresas que decidieron trasladarse del campo de la informalidad al de la formalidad. Asimismo, los esfuerzos por facilitar el registro ágil de las nuevas empresas han dado muestras de tener potencial para reducir la informalidad incrementando el número de empresas contribuyentes y reduciendo los niveles de evasión tributaria en las empresas registradas (Bruhn, 2006; Fajnzylber et al., 2009; y Monteiro y Assunção, 2006).

Lo que aún queda pendiente por evaluar, según Perry et al. (2007) es si el efecto de estos programas es permanente o temporal y, por ello, la evidencia respecto de la eficiencia de estos mecanismos es todavía insuficiente y está inconclusa. Señalan la existencia de estudios donde se muestra que ni los programas orientados a enfrentar las limitaciones regulatorias ni la misma reducción de las tasas impuestos son suficientes para provocar un cambio significativo en los niveles de informalidad, lo cual revela la necesidad de una mayor investigación para evaluar el impacto que tienen los programas de simplificación en el registro de empresas en la reducción de la informalidad. En el mismo sentido, Kaplan et al. (2007) sostienen que estos programas tienen un impacto limitado, o en otras palabras, poco significativo.

Tal como lo señala Gonzales (2006), en cuanto a los programas orientados a simplificar los marcos regulatorios para empresas pequeñas, en años recientes en países latinoamericanos y del Caribe se han implementado una serie de medidas al respecto. Entre los países latinoamericanos que han puesto en práctica instrumentos de esta índole, se encuentran el Perú, con el Régimen Único Simplificado-RUS- y el Régimen Especial de Renta-RER; la Argentina, con el Régimen Simplificado para Pequeños Contribuyentes-Monotributo- entre otros; Bolivia, con el Régimen Tributario Simplificado-RTS; Brasil, con el Sistema Integrado de Pago de Impuestos y Contribuciones-SIMPLES; Colombia, con el Régimen Simplificado para el IVA; Costa Rica, con el Régimen de Tributación Simplificada-RTS; Chile; con el Régimen de Tributación Simplificada para pequeños contribuyentes y el Régimen de Contabilidad Simplificada para las microempresas incluidas en el régimen general; el Ecuador, con el

Régimen Especial para Artesanos en el IVA; México, con el Régimen de Pequeños Contribuyentes-REPECOS; Nicaragua, con el Régimen Especial de Estimación Administrativa para Contribuyentes por Cuota Fija; Honduras, con el Régimen Simplificado del Impuesto sobre Ventas; Paraguay, con el Tributo Único o el Impuesto a la Renta del Pequeño Contribuyente; República Dominicana, con el Régimen de Estimación Simple-RES; y el Uruguay, con el Impuesto a la Pequeña Empresa y el Monotributo. Según el mismo Gonzales (2006), la mayoría de estos regímenes especiales de tributación dirigidos a micro y pequeñas empresas han sido implementados con el fin de incorporar a la formalidad a un amplio sector de contribuyentes de escasa significación económica, así como también poder controlar eficientemente a un sector más amplio de contribuyentes. Prácticamente la mitad de los países señalados aplica más de un régimen simplificado utilizando la cuota fija, para reemplazar uno o más tributos.

Como podemos advertir, el Perú se encuentra entre los países que emplean programas de incentivos para impulsar la transición de las micro y pequeñas empresas del ámbito informal al formal. Al respecto, es conveniente considerar que gran parte del Perú se encuentra en la región centroandina, una zona que por su geografía accidentada presenta problemas de coordinación e integración de los mecanismos fiscales, lo cual complica la aplicación de los instrumentos en general, produciéndose una fragilidad en los programas que se ejecutan, entre ellos, los referidos a los beneficios tributarios. Así lo entienden Prats et al. (2007) cuando señalan los obstáculos que implica la geografía de la región andina, los cuales evidencian una debilidad institucional propia de la estructura social y económica de los países de la región que deriva en una moral tributaria laxa y en instituciones disfuncionales y deslegitimadas.

En general, los sistemas de los países latinoamericanos muestran un atraso respecto de los sistemas de los países desarrollados, tal como lo sostienen Díaz de Serralde et al. (2007), quienes indican, además, que principios impositivos como la eficiencia, la equidad y la sencillez administrativa, entre otros, no se cumplen habitualmente, debido a problemas como el elevado peso de la economía informal, la fuerte presencia de empresas de muy reducida escala, la baja calidad institucional, los graves problemas de evasión y corrupción y las deficiencias en las estadísticas tributarias.

III. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

Considerando lo establecido por Ruiz et al. (1998), nuestro estudio satisface los siguientes cinco criterios que deben ser tomados en cuenta para la elección correspondiente:

Tema oportuno y actual

Como hemos podido observar, existe aún mucha controversia sobre las bondades o los perjuicios de la economía informal y de los instrumentos que se utilizan con el fin de disminuir su tamaño y su efecto en la economía. En ese sentido, como ya hemos anotado, no encontramos en la literatura estudios que relacionen de una manera definida y amplia beneficios tributarios e informalidad y, menos aún, que relacionen de manera específica los beneficios tributarios y la informalidad de las microempresas.

No solo en la literatura científica, sino también en el campo técnico de los hacedores de política, aún podemos observar mucha disputa respecto de la utilidad, las ventajas o desventajas de los beneficios tributarios y la continuidad de los mismos como instrumentos de impulso y desarrollo económico, ya que, por un lado, emergen defensores que hablan sobre sus bondades y promueven su continuidad sobre la base de que constituyen mecanismos de protección ante la globalización, los tratados de libre comercio, y que, finalmente, pueden redituar mayores beneficios que costos (Bartik, 1991; Baum, 1987; Buss, 2001; Kolesar, 1995; Viewel, 1999), pero, por otro lado, se hallan quienes consideran a estos mecanismos como ineficientes, inequitativos y distorsionadores. Por ello, se puede sostener que no existen estudios suficientes que demuestren la verdadera eficiencia de los beneficios tributarios; algunos apuntan a la confianza en dichos instrumentos; otros, al escepticismo respecto de los mismos (Buss, 2001; Noll y Zimbalist, 1997).

En cuanto a la oportunidad específica en el Perú, el asunto cobra interés ya que el gobierno actual remarcó en su agenda el compromiso de agilizar los trámites administrativos, disminuir los costos de la formalidad y otorgar financiamiento al sector de la MYPE, además de revisar y ajustar los mecanismos de recaudación de la

Administración Tributaria y, a un año del término de la gestión actual, el tema sigue pendiente³. Asimismo, hay que señalar que el Perú no se encuentra exento de lo sostenido por Hartzheim (1997) en el sentido de que muchas asociaciones profesionales, autoridades gubernamentales y parlamentos están tratando de evitar el uso de beneficios tributarios aduciendo que son costosos, ineficientes y perjudiciales y, por lo cual, urge un estudio concreto al respecto.

Tema con implicaciones prácticas

El resultado de la investigación, a través de la comprobación de la efectividad o no efectividad de los beneficios tributarios, uno de los mecanismos económico-jurídicos más importantes de los últimos tiempos en nuestro país, con el cual el estado ha pretendido impulsar o promover la formalización de los microempresarios, servirá como material técnico científico de referencia a las autoridades que intervienen gestionando el tema y procurando esfuerzos relacionados con la formalización. En primer término, para que cuestionen la conveniencia del uso de estos instrumentos - que actualmente ya están siendo puestos en entredicho- dentro del modelo o enfoque de promoción a la formalización de las microempresas; y, por último, para que propongan el sostenimiento, ajuste o eliminación de los referidos beneficios, sobre la base de un documento científico con el que, hasta donde conocemos, aún no se cuenta en un sentido particular. Más aún, tomando en cuenta lo afirmado por Buss (2001), quien sostiene que la gran mayoría de las autoridades no desea que se conozcan los resultados de sus programas y es renuente a ver estudios al respecto, nuestro estudio constituye un intento más, pero concreto y específico, en la línea del conocimiento y toma de conciencia sobre la materia.

Por otro lado, a través de la verificación de la conveniencia o inconveniencia del uso y la aplicación de esta figura económico-jurídica, se puede establecer un punto de partida y concitar la atención en una posterior investigación científica en cuanto al desarrollo de un modelo adecuado de beneficios tributarios que cubra las falencias de los actuales modelos y que originan que se proponga su eliminación al no considerarlo un mecanismo adecuado ni justo, teniendo en cuenta que el esfuerzo que se requiere para

³ Según el Plan de Gobierno 2006-2011 del Presidente Constitucional del Perú, Dr. Alan García Pérez.

establecerlos es considerable, toda vez que constituyen conceptos presupuestales que se someten a procedimientos o marcos regulatorios con una condición privilegiada sobre otros tipos de partidas, que implican costos sociales asociados a su aplicación y a la pérdida en la recaudación de impuestos (Kleinbard, 2010).

Tema que afecta a un sector amplio

Además, el presente estudio permitirá –ya que el punto se desarrollará desde la perspectiva peruana- el contraste con otros sistemas de la región centroandina, de América Latina u otras economías de carácter similar, de manera tal que se perciba concretamente la validez y la conveniencia o inconveniencia de la aplicación o el uso de esta figura de “impulso” a la formalidad empresarial como parte del desarrollo económico de un país. Así se podrá analizar la aplicabilidad general de un modelo adaptado a diversas economías del orbe, en función a sus necesidades, realidades, culturas y otros elementos económico-sociales, considerando las experiencias y estudios científicos previos que apuntan, incluso, a señalar que los beneficios tributarios pueden ir en sentido opuesto a los objetivos planteados y llegar a atentar contra el crecimiento y desarrollo de actividades y zonas de atención prioritaria (Peters y Fisher, 2004).

Tema que afecta a un sector estratégico

El sector MYPE, y en particular el sector microempresarial, constituye un eje central de la economía; por ello nuestro estudio aborda el tema de la significativa informalidad que presenta, sobre todo, el sector microempresarial. Las MYPE alcanzan el 74.3% y 72.6% de informalidad en los años 2004 y 2006, respectivamente, mientras que la informalidad de la microempresa llega a 74.9% y 73.3%, en los mismos periodos. Notamos, pues, que los índices de informalidad prácticamente no han variado y que, por tanto, este sector sigue afectado por el mismo fenómeno, que según lo afirmado por Dabla-Norris e Inchauste (2008) atenta contra su productividad, su eficiencia y su crecimiento.

Como hemos visto en la introducción general, en el Perú las MYPE formales representan el 98.35% del universo empresarial formal nacional en el año 2004 y, de manera específica, las microempresas constituyen el 94.41% del mismo estrato empresarial en dicho periodo, mientras que en 2006 las cifras alcanzan el 98.69% y el

94.83%, respectivamente, de todas las empresas formales del país. Es evidente, pues, que la participación de la microempresa en toda la población empresarial es altamente significativa, y, por ello, la relevancia de estudiar los aspectos referidos a esta.

Tema que permite un avance teórico

Muchos de los estudios se centran principalmente en los costos y beneficios de los incentivos tributarios, y no ven si éstos tienen una justificación económica, por lo cual ofrecen muy pocas guías y alcances a quienes definen o desarrollan las políticas referidas a impuestos perfectamente definidos o paquetes tributarios, dentro de los cuales se encuentran los incentivos tributarios (Bennet, 2010; Buss, 2001; Gilbert, 1995).

Ya hemos anotado, además, el escepticismo de los economistas respecto del uso de incentivos tributarios y, más bien, su apego a otro tipo de medidas como la ampliación de la base tributaria con el fin de reducir las tasas impositivas, a pesar de lo cual, sin embargo, se siguen aplicando debido a que existen determinados propósitos y objetivos sociales que son fuerzas poderosas que conducen a los estados a utilizarlos como medidas potencialmente útiles (Klemm, 2010).

Existen varios puntos pendientes por evaluar como la permanencia o temporalidad de los efectos de los programas de formalización y los mecanismos que implican, así como la eficiencia y el impacto limitado o poco significativo de los mismos, entre otros, lo cual revela la necesidad de una mayor investigación para evaluar el impacto que tienen estos programas en la reducción de la informalidad (Kaplan et al., 2007; Perry et al., 2007).

El debate en torno de este tema continúa al existir múltiples factores involucrados en este tipo de mecanismos y medidas, por lo que reiteramos que hasta donde hemos logrado investigar, la relación entre beneficios tributarios y formalidad no ha sido abordada definida y abiertamente en la literatura internacional ni local –referida al Perú– sobre la materia, o, al menos, como lo sostienen Perry et al. (2007), es insuficiente e inconclusa. Aspiramos, por tanto, aportar con los resultados del presente estudio elementos que enriquezcan la literatura referida al tema, ampliando de este modo el

panorama de investigadores y diversos agentes económicos y políticos que actúan directamente con el sector microempresarial, ofreciendo una investigación que relaciona de manera específica los beneficios tributarios y la informalidad de las microempresas.

En definitiva, la presente investigación nos permitirá responder a la incertidumbre existente respecto de la efectividad de los beneficios tributarios en el Perú, en un contexto en el que dichos incentivos al parecer no han cumplido con el objetivo de estimular la formalización -sobre todo, de las microempresas-, resultan costosos para el fisco, benefician a unos pocos, perjudican a otros, y, además, crean distorsiones en el mercado.

IV. ESTRUCTURA DE LA TESIS

La tesis se estructura en un capítulo introductorio y cinco capítulos centrales. En el capítulo introductorio, tocamos básicamente tres puntos: la introducción general del estudio y lo que significa éste en términos de propósito de investigación en función del problema y la realidad que se está abordando; la contextualización e importancia del tema en virtud de su impacto micro y macroeconómico, en el nivel de la empresa y el país; y la justificación del estudio en torno a criterios específicos para la elección del tema y la aplicabilidad de la investigación como tal.

Respecto de los capítulos centrales, en el primero estudiamos los elementos referidos a la gestión tributaria en general y ofrecemos una concepción alternativa de ésta que difiere de la comúnmente adoptada; además, analizamos los componentes del sistema tributario peruano, así como también las normas, los regímenes y los beneficios tributarios instituidos en el país para promover la formalización de las microempresas. En el mismo capítulo destacamos también la necesidad de interrelacionar los sistemas, regímenes y otros componentes de la gestión tributaria para lograr un manejo coherente con las políticas de estado y en función de las cuales se busca el objetivo supremo, que es la reducción de la pobreza, considerando que las normas que contienen instrumentos de formalización, entre los que se encuentran los beneficios tributarios, al fin de cuentas apuntan a la incorporación de las microempresas al ámbito formal de la economía para que, así, se constituyan en un factor que coadyuve a reducir cada vez más los índices de pobreza en la nación.

En el segundo capítulo, abordamos el análisis del sector MYPE, dentro del cual se encuentran las microempresas, destacando algunas definiciones y cifras sobre formalidad e informalidad, entre otros datos fundamentalmente estadísticos, así como las características que permiten a los negocios constituirse como micro y pequeñas empresas; asimismo, revisamos algunos atributos de los conductores de las mismas y puntos referidos a la problemática que las aqueja. Adicionalmente, mostramos el alto grado de informalidad, sobre todo, de las microempresas, a pesar de los beneficios tributarios que se les otorga; y, explicamos, sobre la base de una visión sistémica y diversas perspectivas, la forma como nos introducimos en el ámbito geográfico de estudio del fenómeno investigado.

Por su parte, en el capítulo tres, a través del estudio de la literatura general así como de información específica referida al ámbito limeño, identificamos una diversidad de factores asociados a la informalidad, que pueden tanto promoverla como desestimarla. Entre los factores intervinientes podemos citar las trabas burocráticas, el costo de la formalidad, la desconfianza, entre otros, que concebidos o nombrados de una forma u otra, constituyen bases sobre las cuales planteamos las hipótesis de nuestra investigación y elaboramos los instrumentos necesarios para el estudio empírico.

En el capítulo cuatro, desarrollamos la metodología aplicada para realizar la investigación, comenzado por el planteamiento del problema, su formulación y sistematización, así como la definición de objetivos e hipótesis de investigación, además de la determinación de la muestra y las técnicas de recolección de datos, entre otras consideraciones. Presentamos, también, información referida a la estructura de la encuesta y su aplicación, además de los resultados del estudio de campo realizado, que son procesados, analizados e interpretados en función a determinados parámetros y pruebas estadísticas.

Finalmente, en el quinto capítulo, ofrecemos una serie de consideraciones teóricas derivadas de la literatura que a nuestro juicio resultan importantes debido a que evidencian circunstancias que de alguna forma concluyen en aspectos que pueden tomarse en cuenta dentro de una línea de conocimiento científico; luego de ello exponemos las conclusiones del estudio empírico en función de las relaciones establecidas entre las hipótesis y los objetivos planteados, según lo definido en las

líneas metodológicas; y, por último, planteamos las futuras líneas de investigación que formulamos a propósito de los hallazgos identificados tanto en la literatura como en el trabajo empírico.

CAPÍTULO I

GESTIÓN, SISTEMAS, REGÍMENES Y BENEFICIOS TRIBUTARIOS

La materia referida al manejo y la administración tributarios es de importancia vital en el marco de una economía que pretende enfrentar con éxito una serie de desafíos encaminados a mejorar las condiciones sociales y económicas de un estado y de las organizaciones e instituciones que lo componen. A través de la gestión o administración, entendiéndose como tales a las diligencias que conducen al logro de los propósitos y a la acción de gobernar o ejercer la autoridad o el mando sobre un territorio y sobre las personas que lo habitan (DRAE, 2001), y sobre las diversas instituciones jurídicas, se pueden alcanzar objetivos vitales definidos en las políticas de estado como, por ejemplo, el referido a la reducción gradual de la pobreza, que va más allá de aspectos económicos, y que debe constituirse en el objetivo de todas las reformas que se lleven a cabo en el marco de la política social (Silva-Ruete, 2008). Así, entonces, la gestión de un estado requiere acudir al uso de políticas sociales y económicas, dentro de las cuales se definen las de índole tributaria.

De manera específica, el tema relacionado a los beneficios tributarios como mecanismos de promoción de la formalidad microempresarial debe ser abordado desde una perspectiva global y dentro de un marco que señala la política económica y, específicamente, tributaria, de un país. Entonces, la gestión de una serie de elementos de carácter tributario, y todo lo que ellos implican, es fundamental para el logro de los objetivos definidos en las políticas de estado. De este modo, la gestión tributaria cobra relieve en la administración de sistemas, regímenes y beneficios tributarios. Es necesario, por tanto, conocer las piezas más importantes que integran todo este aparato constituido por un conjunto de políticas, sistemas y otros elementos de índole tributaria, sobre todo, de acuerdo con nuestros intereses de investigación, enmarcados dentro de una realidad específica, que es la peruana.

1.1 GESTIÓN TRIBUTARIA

1.1.1 En el plano internacional: una concepción alternativa

Al tratar de definir el término “gestión tributaria”, nos sumergimos en una tarea en la que, considerando la literatura revisada, no encontramos consenso pleno o conceptos manifiestos y precisos en cuanto al proceso del *management* que la gestión implica, pero sí, más bien, una comunión general en el sentido de relacionar la gestión tributaria con las acciones que llevan a cabo los entes administradores de tributos. Lo mismo resultó al indagar tanto en documentos de investigación como en información de otra índole académica, por ejemplo, la relacionada con programas de facultades de derecho, o de carácter institucional, referida en informes de entidades oficiales como municipalidades y otros, como revisaremos a continuación.

A decir de García (2008), la gestión tributaria es un procedimiento que incluye actividades como la determinación de la deuda, la verificación del comportamiento del contribuyente y la recaudación o el pago de los tributos, refiriéndose a la liquidación, inspección y recaudación, respectivamente, y precisando que, en un sentido estricto, solo la liquidación y la inspección integran este tipo de gestión. Este concepto concuerda perfectamente con el referido en la Enciclopedia Jurídica Biz⁴ en la que se menciona también como gestión tributaria al procedimiento conducente a la liquidación, la inspección y la recaudación o el pago de los tributos, y que, en estricto, solo es integrado por las dos primeras fases (Enciclopedia Jurídica Biz). En el mismo sentido, apuntan Falcón y Tella (1998), quien en su programa de derecho tributario y financiero incluye como procedimientos de gestión tributaria a la liquidación, la inspección y la recaudación, y Cazorla (2002), que envuelve a la liquidación y la inspección como parte de la gestión y no así, al menos no claramente, a la recaudación. Por su lado, tanto Aparicio et al. (2009) y Villaverde (2008) en sus respectivos programas de derecho señalan a la gestión tributaria como un conjunto de procedimientos como autoliquidación, declaración, comunicación de datos, verificación de datos, comprobación de valores y otros de carácter similar, discriminándolos de los

⁴ Hemos incorporado el término “Biz” al nombre de la enciclopedia, aludiendo a parte de su dirección electrónica, para referirnos a esta enciclopedia jurídica en particular, y diferenciarla así de otras publicaciones similares, al no haber encontrado una denominación propia para la misma. Como indican Sierra, Ma. et al. (2009), en su obra *El Glosario e-derecho: un modelo empírico de información jurídica para la transmisión y comprensión del Derecho de Propiedad Intelectual en los campus virtuales universitarios*, esta enciclopedia jurídica de carácter general es una de las obras más destacadas en España y de acceso abierto en la red.

procedimientos de inspección y recaudación, y condiciéndose en alta medida con Atxabal (2008), quien se refiere a la gestión tributaria como el desarrollo de funciones administrativas como autoliquidación, recepción y tramitación de declaraciones, comprobación de devoluciones, control de la obligación de declarar, comprobación de datos y valores, emisión de certificados tributarios, entre otras. Es importante advertir que estos tres últimos autores incluyen, además, aspectos como el reconocimiento y la comprobación de la procedencia de los beneficios fiscales, y la información y asistencia tributaria a los administrados. Notamos ya, hasta entonces, algunas diferencias entre las que destacan la inclusión o exclusión de los procedimientos de inspección o recaudación de lo que constituye la gestión tributaria.

Algunas entidades locales cuentan con sus propias concepciones. Por un lado, existen municipalidades para las cuales la gestión tributaria es el conjunto de actuaciones realizadas por la administración y que apuntan a la liquidación tributaria u otro ingreso de derecho público (Ayuntamiento de Alcalá), mientras que para otras, como las que integran la Comunidad Autónoma de Murcia, los actos de gestión son las liquidaciones, la emisión de recibos, las notificaciones, la resolución de recursos, entre otros (López, 2004), que son asumidos, por delegación, por la Agencia Regional de Recaudación.

Por su parte, en su tesis, Merino (1995), quien ofrece una delimitación de las autoliquidaciones, como mecanismo de gestión tributaria distinto del previsto por Ley General Tributaria de España, tanto en la de 1963 como en la 25/95, alude a la gestión tributaria como un conjunto de procedimientos llevados a cabo por el ente administrador de los tributos. Jabalera (2003) toma la misma dirección cuando, al analizar la llamada gestión impositiva local, entiende a ésta como el conjunto de procedimientos realizados por los entes de administración municipal, refiriéndose fundamentalmente a la determinación del monto de la deuda tributaria y a su ingreso efectivo, y destacando la conveniencia de las relaciones interadministrativas que pueden existir entre los entes locales, considerando las particularidades del procedimiento de gestión ofrecido en la Ley 58/2003, del 17 de diciembre, General Tributaria de España.

Al respecto, podemos anotar que las definiciones o conceptualizaciones tienden a adoptar las delimitaciones que las leyes de cada lugar trazan, conforme a su realidad y a los fines que buscan. Por una parte, en el Perú, el Código Tributario (D.S.135-99-EF,

1999), sin manifestar abiertamente los procedimientos que integran la gestión tributaria, señala como facultades de la administración tributaria la recaudación, la determinación y fiscalización, y la sancionadora; mientras que en España también podríamos advertir la necesidad de definir y delimitar atendiendo a la realidad variable que se trata de regular y los objetivos que se persiguen, si comparamos, por ejemplo, la Ley 58/2003 General Tributaria (LGT) de España con las anteriores de 1963 y su modificatoria parcial (Ley 25/95, del 20 de julio, de modificación parcial de la Ley General Tributaria). A propósito de ello, Afonso (2004) anota que la LGT de 1963 en ocasiones incorporaba como parte de la gestión tributaria a los procedimientos de inspección y el de recaudación, confusión que la Ley 58/2003 se encarga de esclarecer y delimitar, diferenciando los procedimientos de gestión de los de inspección y recaudación, acotando, entonces, la gestión tributaria a lo que tradicionalmente se denominaba gestión tributaria en sentido estricto.

En efecto, podemos observar que en el Título III de la Ley 58/2003, del 17 de diciembre, General Tributaria, se dedican capítulos desagregados a los procedimientos de gestión, inspección y recaudación (capítulos III, IV y V, respectivamente), así como también, en el artículo 117, se define a la gestión tributaria como el ejercicio de funciones administrativas relacionadas con la recepción y tramitación de declaraciones, las autoliquidaciones, la comunicación y verificación de datos, el reconocimiento y la comprobación de la procedencia de los beneficios fiscales, la comprobación de valores, la expedición del número de identificación fiscal, entre otros procedimientos. Asimismo, la misma ley declara las formas de iniciación de la gestión tributaria. Vale resaltar que la Ley 58/2003, asumiendo el sentido estricto de la definición, acota el término, reduciendo el ámbito de acción de la gestión tributaria.

Atendiendo a la realidad cambiante y a los procesos dinámicos que se configuran a partir de ésta, y tratando de recoger el concepto de gestión como *management* en sí, nos parece interesante proponer una concepción en el sentido contrario del adoptado por la Ley 58/2003, es decir, dirigirnos a una ampliación e incorporación de funciones y procedimientos, en un intento de relacionar adecuada y convenientemente, siguiendo, además, la idea de Jabalera (2003), las funciones interadministrativas que pueden existir entre los organismos o instancias involucrados con los tributos, que, por las acciones y

responsabilidades encargadas, pueden formar parte de un mismo proceso administrativo, en la gestión o el manejo de los recursos tributarios.

Una concepción alternativa de esta naturaleza puede ser útil, más aún, si tenemos en cuenta que la administración tributaria es parte esencial de la administración pública, y, como tal debe responder por resultados logrados, y no solo por el simple cumplimiento de los procedimientos establecidos, según lo indica Díaz (2005), quien, además, hace hincapié en que, en América Latina y en los países en desarrollo en general, el incremento de la recaudación es indispensable para no endeudarse excesivamente ante la necesidad de atender los gastos públicos, y que no debemos obviar que en estos países se sostiene con propiedad que la administración tributaria es la política tributaria, para remarcar la importancia de la gestión de los impuestos. Como parte esencial, entonces, emerge la necesidad de buscar la eficiencia, ya que, como lo señala Esteller (2003)⁵, una gestión tributaria eficiente legitima al aparato administrador frente a los contribuyentes y a la sociedad.

Adicionalmente, como ya lo hemos indicado, creemos que los procesos deben ser ajustados de acuerdo con la realidad particular y cambiante a la que atienden para lograr eficientemente los objetivos trazados. Esto cobra especial importancia en América Latina, donde, como lo señala Bergman (2002), las administraciones tributarias, a pesar de ser organismos descentralizados, carecen en general de autonomía administrativa, pero influyen determinante en el diseño de políticas, evidenciando en ello el vínculo complejo que mantienen con los entes que emiten las políticas tributarias.

En el Perú, se puede observar un vínculo de la naturaleza descrita en el párrafo precedente que existe entre la administración tributaria y el organismo emisor de políticas tributarias en el hecho de que la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria, SUNAT, ente administrador tributario en el Perú, está adscrita al Ministerio de Economía y Finanzas, MEF, como mostramos más adelante en el punto referido a los órganos de gestión tributaria en el Perú, y coordina la gestión tributaria con las distintas instancias administrativas que componen el aparato de este ministerio, concretamente con el Viceministerio de Economía. Esto se evidencia, además, en la declaración del

⁵ Esteller Moré apoya su idea en lo dicho por Gale y Holtzblatt (2000), en el sentido de que una gestión eficiente del órgano tributario lo legitima en su actividad, y así promueve el cumplimiento voluntario de los contribuyentes, entre quienes se genera confianza para continuar financiando al aparato estatal.

Viceministro de Economía, en el sentido de que el MEF coordina con la SUNAT para identificar sectores evasores de impuestos, mejorar la facilidad de pago de los tributos, y los trámites en general, entre otras acciones (Casas, 2010).

El Estado constituye un cuerpo complejo en el que sus diferentes instancias u organismos componentes interactúan permanentemente en la búsqueda de objetivos diversos y con distintas prioridades. A decir de De la Garza (1985), el Estado debe asumir y desarrollar múltiples tareas complejas para cumplir con sus fines, tanto en lo estratégico como en lo operativo, y, en toda esta red de actividades, se encuentran la gestión de desembolsos, la identificación de fuentes de recursos para el tesoro público, entre otras, que forman parte de la actividad financiera del país. Consideramos, entonces, que, en este sentido, la gestión tributaria es parte de la gestión financiera de una nación, la que a su vez corresponde a la gestión pública del estado, por tanto, le corresponde al gobierno ejercer dominio o autoridad sobre aquella, a través de la instancia o instancias que para dicho fin se determine.

Si bien la SUNAT, de acuerdo con la Ley Marco de la Actividad Financiera del Sector Público del Perú (Ley No. 28112, 2003), no se encuentra dentro de los sistemas que conforman la administración financiera, lo cierto es que la interrelación con los mismos es permanente, tal como lo expresa en el propio MEF, a través de la Dirección Nacional del Tesoro Público, DNTP, en cuanto a la coordinación constante que mantiene con los organismos administradores y recaudadores para la acreditación oportuna de las acreencias del Tesoro Público (DNTP, 2007).

De acuerdo con la Ley No. 28112 (2003), los sistemas integrantes de la Administración Financiera del Sector Público se encuentran en el Ministerio de Economía y Finanzas, específicamente en el Viceministerio de Hacienda, los cuales funcionan a través de sus respectivos órganos rectores, que son las direcciones nacionales de cada uno de estos⁶. Asimismo, en su artículo 6, la misma ley señala que las unidades ejecutoras constituyen el nivel descentralizado y operativo en las entidades del Sector Público, con la cual se

⁶ Según la Ley 28112, de 2003, los sistemas integrantes de la administración financiera de la nación, y sus respectivos órganos rectores son los siguientes: Sistema Nacional de Presupuesto: Dirección Nacional del Presupuesto Público; Sistema Nacional de Tesorería: Dirección Nacional del Tesoro Público; Sistema Nacional de Endeudamiento: Dirección Nacional del Endeudamiento Público; y Sistema Nacional de Contabilidad: Dirección Nacional de Contabilidad Pública.

vinculan e interactúan los órganos rectores de la Administración Financiera del Sector Público, entendiendo como unidad ejecutora aquella dependencia orgánica que cuenta con un nivel de desconcentración administrativa que determine y recaude ingresos, entre otras características.

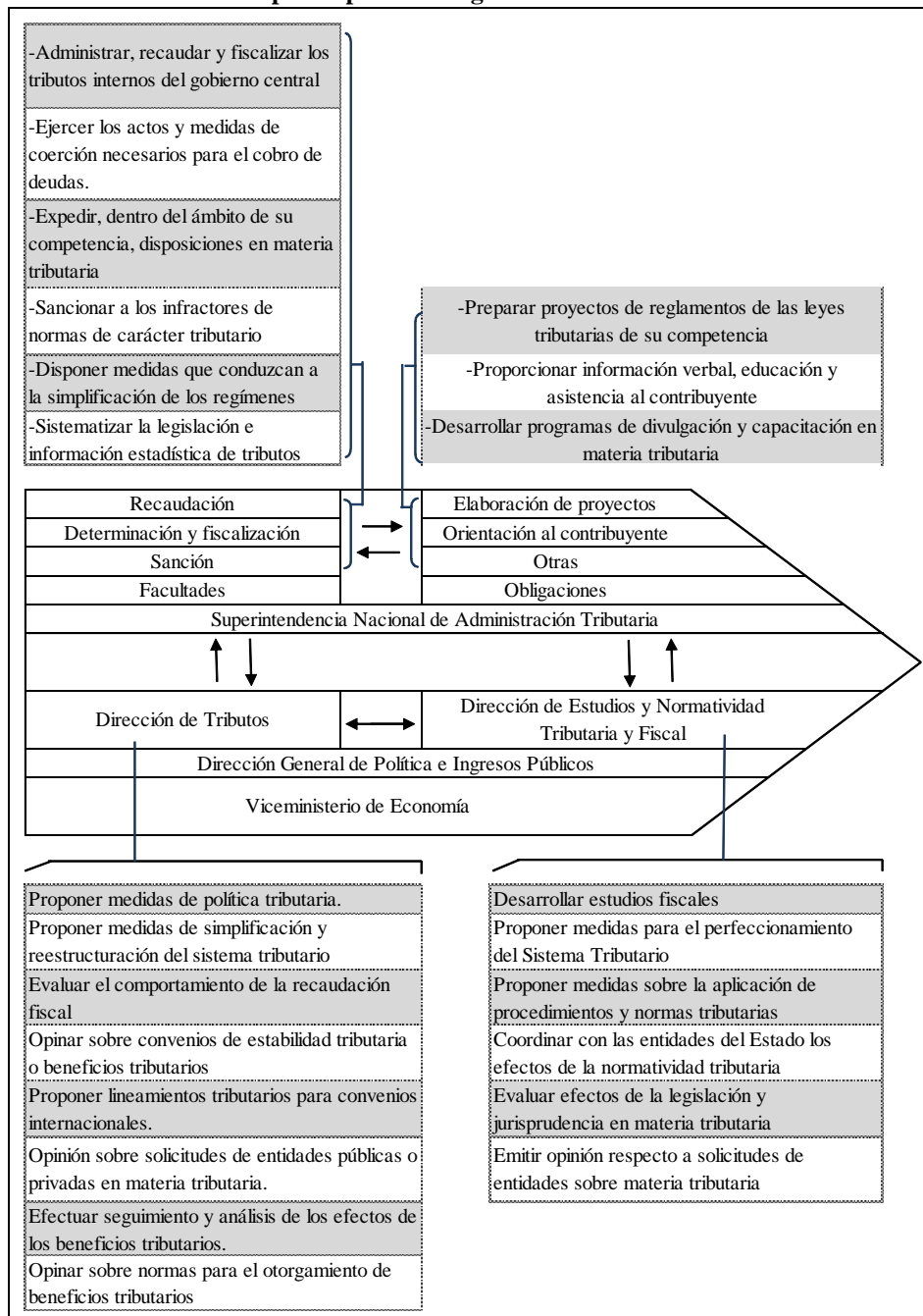
Sin pretender dejar de lado lo señalado por Ley No. 28112 ni enfrentar los criterios establecidos en esta, queremos proponer una línea de gestión en que la administración tributaria enlaza esfuerzos de gestión con las distintas instancias administrativas que componen el aparato del MEF; concretamente, con el Viceministerio de Economía, a través de sus órganos de dirección y línea. El detalle de los mismos, así como las funciones que les atañen, son expuestos más adelante. Ahora, queremos simplemente plantear un paralelismo en el sentido de considerar a los órganos de dirección y de línea del Viceministerio de Economía como órganos rectores respecto de la SUNAT, que consideramos como órgano ejecutor al cumplir con las características que para tal efecto señala la Ley No. 28112, en su artículo 6, y que se vincula e interactúa con los órganos rectores que desarrollan funciones de índole tributaria.

Como mencionamos anteriormente, la idea es plantear una concepción que incorpore funciones y procedimientos de las entidades que, conforme a una realidad, ciertamente se interrelacionan en el proceso de gestión tributaria, visto como *management*, en función a lo cual debe observarse la gestión como la actividad a través de la que se logran los objetivos con la ayuda de las personas y todos los recursos involucrados (Boddy, 2008). Para afianzar el criterio, tengamos en consideración que la gestión se refiere al proceso por el cual los recursos son combinados para obtener determinados resultados, conforme a lo trazado en los objetivos y las políticas (Appleby, 1994). Hay que observar también que, al fin de cuentas, la gestión debe ser dinámica y constituirse en un elemento que mueve los recursos, convirtiéndolos en resultados concretos, determinando así el éxito de una organización (Drucker, 1968). Esto último ofrece una perspectiva interesante, asociado a la idea de la cadena de valor, por la cual una serie de actividades generan valor y ventaja competitiva, y puede ofrecer la posibilidad de trazar diversos caminos para crearla y sostenerla (Morden, 2004; Porter, 2004), sin olvidar la concepción base de la gestión que implica planear, organizar, dirigir y controlar un número de operaciones interrelacionadas (Armstrong, 2001). Así, podemos ilustrar el proceso de gestión tributaria, recurriendo a una combinación de actividades o funciones

a través de las cuales pueden emerger problemas y oportunidades que deben ser analizados y atendidos, de manera que se eliminen tantos efectos negativos como sea posible (Porter y Kramer, 2006), añadiendo a la cadena los entes que desarrollan las funciones mostradas:

Gráfico 1.1

Mapa del proceso de gestión tributaria⁷



Fuente: D.S.135-99-EF, 1999 y MEF, 2007.

Elaboración propia

⁷ El mapa propuesto es solo una muestra resumida de las funciones de los entes involucrados, para ejemplificar la forma como se puede conceptualizar la gestión tributaria desde una perspectiva más integral del *management*. Asimismo, se incluyen los entes que desarrollan las funciones, aunque tradicionalmente no se incorporen a una cadena de valor, para evidenciar la relación interadministrativa que pueden tener dichos órganos. Hemos tomado como ejemplo lo que constituiría el enfoque en el caso del Perú, por lo que cada investigador o evaluador en general debe ajustarlo a su propia realidad.

La posición de las actividades de la SUNAT es la tradicionalmente reservada para las actividades secundarias, no por constituir soporte a las del órgano rector, sino porque, finalmente, atienden a las directivas y políticas señaladas en éstas. Este es un criterio que puede ser discutido y que ofrece relatividad, pero a través del cual solo proponemos una forma de organizar las actividades.

Finalmente, entonces, de acuerdo con nuestro enfoque, podemos definir la gestión tributaria como el proceso por el cual se planea, se organiza, se dirige y se controla un número de actividades interrelacionadas, de carácter tributario, que integran a las desarrolladas por la administración tributaria, en aplicación de sus procedimientos establecidos, y a las realizadas por los órganos rectores, que se orientan fundamentalmente a la determinación de lineamientos, objetivos y políticas estratégicos.

1.1.2 En el Perú

Considerando lo desarrollado en el punto anterior, podemos señalar a la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (SUNAT) y al Viceministerio de Economía, a través de la Dirección General de Política e Ingresos Públicos, que por medio de sus respectivos órganos de línea, como los entes confortantes de la gestión tributaria en el Perú.

Conforme al artículo 50 del Código Tributario Peruano (D.S.135-99-EF, 1999), la Superintendencia de Administración Tributaria (SUNAT) es el órgano competente para la administración de tributos internos y de los derechos arancelarios, excepto para los tributos correspondiente a los gobiernos locales, en cuyo caso el Servicio de Administración Tributaria (SAT) de las respectivas municipalidades es el área que los gestiona. Para fines de esta investigación, nos interesa básicamente la SUNAT como ente administrador, entre otras razones, por el peso que tiene dentro de la estructura en toda la nación, además de ser el órgano que administra los beneficios tributarios otorgados a las microempresas. El mismo Código, en su artículo 54, es absolutamente enfático al declarar que ninguna otra autoridad, organismo, ni institución, distinto podrá ejercer las facultades conferidas al órgano administrador de tributos, otorgándole carácter de exclusividad a dicho organismo, respecto de los tributos que le corresponda administrar.

Además, también incorporamos dentro de la estructura de la gestión tributaria, como ya lo hemos señalado, a la Dirección General de Política de Ingresos Públicos, del Viceministerio de Economía y Finanzas, del MEF, por ser la unidad con la que la SUNAT coordina los elementos de gestión tributaria que se van a aplicar en el país.

1.1.2.1 Superintendencia de Administración Tributaria - SUNAT

La SUNAT fue creada por Ley No. 24829 (1988), y según ésta y su respectiva Ley General, aprobada por Decreto Legislativo No. 501 (1988), es una Institución Pública descentralizada del Sector Economía y Finanzas, dotada de personería jurídica de Derecho Público, patrimonio propio y autonomía económica, administrativa, funcional, técnica y financiera que ha absorbido a la Superintendencia Nacional de Aduanas, asumiendo las funciones, facultades y atribuciones que por ley, correspondían a esta entidad.

Según lo establecido por el Art. 14 de su Reglamento de Organización y Funciones, ROF (D.S. No. 115-2002-PCM, 2002) la SUNAT tiene por finalidad lo siguiente:

- Administrar, fiscalizar y recaudar los tributos internos, con excepción de los municipales.
- Proponer la reglamentación de las normas tributarias y aduaneras y participar en la elaboración de las mismas.
- Proveer servicios a los contribuyentes y responsables, a fin de promover y facilitar el cumplimiento de sus obligaciones tributarias,

Asimismo, según lo establecido por el Art. 15 del mismo reglamento, tiene las siguientes funciones y atribuciones (solo señalamos algunas y en forma resumida, según lo pertinente a la investigación):

- Administrar, recaudar y fiscalizar los tributos internos del gobierno central.
- Proponer al Ministerio de Economía y Finanzas la reglamentación de las normas tributarias y aduaneras.

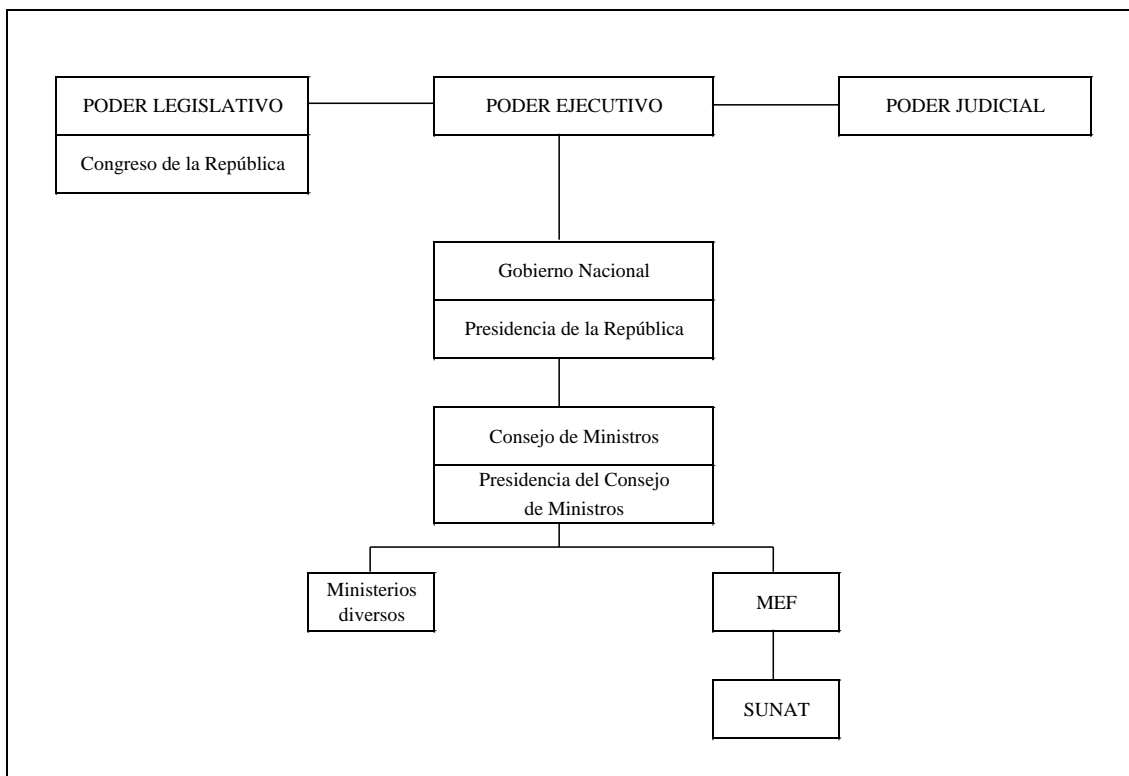
- Expedir, dentro del ámbito de su competencia, disposiciones en materia tributaria y aduanera.
- Disponer medidas que conduzcan a la simplificación de los regímenes y trámites aduaneros, así como normar los procedimientos que se deriven de éstos.
- Sistematizar y ordenar la legislación e información estadística de comercio exterior, así como la vinculada con los tributos internos y aduaneros que administra.
- Otorgar el aplazamiento y/o fraccionamiento para el pago de la deuda tributaria o aduanera, de acuerdo con la Ley.
- Solicitar, y de ser el caso ejecutar, medidas destinadas a cautelar la percepción de los tributos que administra y disponer la suspensión de las mismas cuando corresponda.
- Prevenir, perseguir y denunciar al contrabando, la defraudación de rentas de aduanas, y la defraudación tributaria.
- Sancionar a quienes contravengan las disposiciones legales y administrativas de carácter tributario y aduanero, con arreglo a Ley.
- Ejercer los actos y medidas de coerción necesarios para el cobro de deudas.
- Desarrollar programas de información, divulgación y capacitación en materia tributaria y aduanera.
- Determinar la correcta aplicación y recaudación de los tributos aduaneros y de otros cuya recaudación se le encargue de acuerdo a ley, así como de los derechos que cobre por los servicios que presta.

La SUNAT es, en definitiva, una clave en la estructura del aparato público, dado que recauda los tributos que pagan los contribuyentes y usuarios del comercio exterior por sus obligaciones tributarias y los canaliza hacia el Tesoro Público, hecho que al final de cuentas asegura el financiamiento de las políticas públicas del Estado (SUNAT, Plan Estratégico Institucional 2004-2006, 2004).

Como se anotó anteriormente, la SUNAT es un órgano del Sector de Economía y Finanzas, y, por ende, sus acciones están coordinadas y se ajustan con los objetivos establecidos por las direcciones correspondientes al Ministerio de Economía y Finanzas.

El mapa organizacional del Estado peruano muestra el lugar que ocupa la SUNAT en la estructura del mismo (hemos omitido las instancias que no vienen al caso para exponer la ubicación correspondiente de una forma más clara):

Cuadro 1.1
Ubicación de la SUNAT en la organización del Estado Peruano



Fuente: Estado Peruano, 2008.
Elaboración propia.

Vemos en la figura precedente que la SUNAT se encuentra adscrita al Ministerio de Economía y Finanzas, MEF. De manera específica, coordina la gestión tributaria con las distintas instancias administrativas que componen el aparato de este ministerio en cuanto a los asuntos que le competen; concretamente, con el Viceministerio de Economía, a través de los siguientes órganos de dirección y línea (MEF, Viceministerio de Economía, 2007):

- Dirección General de Política de Ingresos Públicos:
 - Órgano de dirección:
 - Despacho
 - Órganos de línea:
 - Dirección de Tributos

- Dirección de Ingresos Públicos y Tributación Municipal
- Dirección de Estudios y Normatividad Tributaria y Fiscal

Entre sus funciones y finalidades, las referidas áreas organizativas del Viceministerio de Economía cuentan con acciones y puntos de interés esenciales vinculados con las actividades de gestión tributaria que la SUNAT debe desarrollar, y que son, precisamente, llevadas a cabo dentro de los mecanismos de coordinación que las mencionadas entidades conservan.

Dentro del conjunto de acciones más importantes, se encuentran algunas relacionadas con las políticas tributarias, las técnicas fiscales, el sistema, los regímenes y los beneficios tributarios, que se administran como parte de la política de estado.

A continuación, veamos las acciones que consideramos más relevantes para los fines de nuestro estudio, considerando cada una de las instancias viceministeriales mencionadas y de acuerdo con lo publicado por el mismo ente ministerial en su portal institucional (MEF, Viceministerio de Economía, 2007):

1.1.2.2 Dirección General de Política de Ingresos Públicos

La Dirección General de Política de Ingresos Públicos es el órgano de línea encargado de evaluar y proponer mejoras al sistema tributario y a las políticas de ingresos fiscales. Entre las funciones y finalidades, se muestran de manera resumida las siguientes:

- Proponer las medidas de política tributaria.
- Evaluar y proponer permanentemente las medidas de simplificación y reestructuración del Sistema Tributario.
- Evaluar y opinar sobre el comportamiento de la recaudación fiscal y sus efectos, en coordinación con los administradores de tributos.
- Evaluar y elaborar normas administrativas para el otorgamiento de *beneficios tributarios* de acuerdo a las normas vigentes.
- Evaluar y emitir opinión sobre los convenios y contratos sectoriales que incluyan la estabilidad o goce de *beneficios tributarios*.

La Dirección General de Política de Ingresos Públicos para el cumplimiento de sus funciones cuenta con la estructura orgánica siguiente:

1.1.2.2.1 Órgano de dirección

Constituido por el Despacho del Viceministerio de Economía. Está orientado básicamente a planear, organizar, dirigir, coordinar y controlar el cumplimiento de las actividades de la Dirección General. Asesora al Viceministro de Economía en los asuntos relacionados con el ámbito de su competencia, informándole permanentemente los avances de su gestión, y supervisa y evalúa la gestión de los órganos a su cargo, así como también administra los programas, las actividades y los proyectos del ámbito de su competencia.

1.1.2.2.2 Órganos de línea

En este plano organizacional, se encuentran los sectores de carácter más especializado y técnico, según el tipo de función que les competa. Las siguientes direcciones se hallan y convergen en este nivel:

1.1.2.2.2.1 Dirección de Tributos

Se encarga de las siguientes acciones:

- Proponer medidas de política tributaria.
- Evaluar y proponer permanentemente las medidas de simplificación y reestructuración del sistema tributario, vinculados a tributos que gravan a los ingresos, al patrimonio, al consumo y al comercio exterior, así como las normas reglamentarias pertinentes.
- Evaluar e informar sobre el comportamiento de la recaudación fiscal, sus efectos y proponer las acciones necesarias.
- Evaluar y opinar sobre convenios, acuerdos y contratos sectoriales que incluyan estabilidad tributaria o goce de *beneficios tributarios* u otros aspectos tributarios.

- Evaluar, opinar y proponer los lineamientos tributarios para los acuerdos y convenios internacionales.
- Evaluar y emitir opinión respecto a solicitudes de diversas entidades públicas o privadas sobre materia tributaria.
- Evaluar y efectuar seguimiento y análisis de los efectos de los *beneficios tributarios*.
- Evaluar, elaborar y emitir opinión sobre normas administrativas para el otorgamiento de beneficios tributarios.

1.1.2.2.2 Dirección de Ingresos Públicos y Tributación Municipal

Le competen las siguientes funciones:

- Evaluar y proponer medidas de política tributaria aplicables a los Gobiernos Locales y Regiones.
- Evaluar la estructura técnica de los tributos que conforman el Sistema Tributario de los Gobiernos Locales y Regiones, a fin de proponer su simplificación y perfeccionamiento.
- Efectuar la evaluación y análisis de los efectos del comportamiento de la recaudación de los recursos fiscales que correspondan a los Gobiernos Locales y Regiones y otras entidades.
- Evaluar y opinar respecto a las medidas técnicas y legales para el financiamiento, asignación y distribución de los recursos fiscales a nivel local y regional.
- Coordinar con los organismos del Sector Público y otras entidades la elaboración de propuestas y normas vinculadas a la política de ingresos y a la distribución de recursos fiscales de los Gobiernos Locales y Regionales.
- Evaluar y emitir opinión respecto a solicitudes referidas a temas relacionados a los ingresos públicos y la legislación tributaria municipal.
- Actualizar permanentemente información referida a los ingresos públicos y recursos municipales.
- Participar en el estudio y propuestas de medidas referidas a los ingresos públicos y tributación municipal.

1.1.2.2.3 Dirección de Estudios y Normatividad Tributaria y Fiscal

Sus esfuerzos están destinados a desarrollar las actividades que siguen:

- Investigar y desarrollar estudios fiscales en concordancia con los objetivos de la política de ingresos públicos.
- Evaluar y proponer medidas referidas al perfeccionamiento del Sistema Tributario Nacional.
- Evaluar y proponer medidas sobre la aplicación de los principios generales, procedimientos y normas del ordenamiento jurídico-tributario.
- Participar y coordinar con las entidades del Sector Público y otros sectores sobre los efectos de las modificaciones en la normatividad tributaria y fiscal.
- Analizar y evaluar efectos de la legislación y jurisprudencia en materia tributaria, así como los aspectos tributarios contenidos en el Código Penal y otros códigos.
- Evaluar y emitir opinión respecto a solicitudes de entidades públicas y privadas sobre materia tributaria y fiscal.

1.1.2.3 Políticas tributarias relacionadas con la gestión tributaria

El Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) conjuntamente con el Banco Central de Reserva del Perú (BCRP) publicaron, en 1999, el documento denominado “Memorando de Políticas Económicas y Financieras del Gobierno del Perú para el Período 1 Abril 1999 al 31 Marzo 2002” (MEF, 1999) (el último más recientemente publicado). En este documento, se pueden destacar tres objetivos fundamentales enmarcados dentro las políticas de estado que el gobierno aplicó durante el periodo referido, y que, en realidad, sigue aplicando, y entre cuyos ejes se encuentra la estabilidad macroeconómica: la reducción de pobreza extrema, el crecimiento estable, y la disminución del desempleo y del subempleo.

Según el mencionado memorando (MEF, 1999), entre los elementos que se circunscriben dentro de las políticas de carácter tributario, se pueden indicar los siguientes:

1.1.2.3.1 Relacionadas con el aspecto estructural

- Simplificación de Estructura Tributaria, a través de una política tributaria uniforme y sencilla, que implique la reducción del número de impuestos, tasas, y la dispersión de las mismas.
- Reforma tributaria general.
- Reforma fiscal para la simplificación del sistema de aranceles.
- Fortalecimiento de la administración tributaria.
- Mejora de la eficiencia y equidad del sistema tributario, a través de la mejora la recaudación del sistema tributario y la ampliación de la base tributaria,
- Modernización del Estado, con la finalidad de reducir los costos de recaudación y la evasión.

1.1.2.3.2 Relacionadas con el aspecto operativo

- Reducción de los procesos burocráticos.
- Uso de mecanismos que permiten el registro y pago por medios electrónicos, para facilitar el cumplimiento de las obligaciones tributarias. Entre estos mecanismos, se encuentran los que se señalan a continuación:
 - Preparación de declaraciones de impuestos con asistencia de programas informáticos.
 - Presentación de declaraciones de impuestos en disquetes.
 - Presentación de declaraciones a través de Internet.
 - Atención de consultas personalizadas a través de disquetes.
 - Transmisión de información a través de correo electrónico.
 - Pago de tributos por medio de transferencia electrónica de fondos (Clave SOL – *System On Line*).
- Establecimiento de un sistema integrado de control, para permitir un mejor monitoreo del cumplimiento tributario.
- Introducción de mejoras en el sistema de identificación de los contribuyentes individuales empleando la base de datos proveniente del Documento Nacional de Identidad (DNI), proceso con el que se busca facilitar el cruce de información con otras instituciones.

1.1.2.3.3 Relacionadas con acciones de evasión y formalización de micro y pequeñas empresas.

- Reducción de la evasión tributaria, eliminando distorsiones y mejorando la equidad del sistema. En este sentido, se busca analizar cuidadosamente las exoneraciones tributarias con el objeto de minimizar la elusión y evasión tributaria. Dentro de este ámbito, se busca la formalización de las MYPE.
- Apoyo a la micro y pequeña empresa, promoviendo la simplificación de trámites, para sus registros.
- Abstención del Gobierno de ampliar el ámbito de preferencias o exoneraciones tributarias a sectores o regiones específicos y, en general, evitar adoptar acciones que signifiquen una reducción de los ingresos tributarios.
- Reducción del otorgamiento de incentivos tributarios (sin embargo, **los regímenes especiales para las MYPE destinados a promover la formalidad siguen vigentes**).

1.1.2.3.4 Políticas tributarias específicas aplicadas en la gestión tributaria

Las prioridades de la SUNAT en el periodo 2004-2006, según el Plan Estratégico Institucional de dicha entidad (SUNAT, 2004), estaban referidas, entre otras, a la cobranza de la deuda tributaria; al uso de la información para el fortalecimiento de las acciones de fiscalización; a la fiscalización coordinada; a la lucha contra el contrabando y el tráfico ilícito de mercancías; al control de ingreso y salida de mercancías; a la facilitación del comercio exterior lícito; y a la implementación de la reforma tributaria.

Dentro de las prioridades señaladas, destaca la reforma tributaria. El objetivo principal de dicha reforma fue buscar una mayor equidad y equilibrio en la aplicación de las normas tributarias, para procurar un trato más adecuado al contribuyente. De esta manera, la administración tributaria pretendía borrar la imagen de dureza y temor que infundía. Para ello, concedió fraccionamientos tributarios, entre otros mecanismos. Respecto de los procesos de fiscalización, de acuerdo con la misma entidad administrativa, los mecanismos informáticos fueron uno de los mayores aciertos de la reforma tributaria, al haberse incrementado el número de fiscalizaciones y verificaciones (SUNAT, 2004).

A modo de ejemplificación, queremos indicar una serie de medidas de política tributaria específicas que tuvieron impacto en la recaudación durante el año 2003:

- Introducción del Anticipo Adicional del Impuesto a la Renta de Personas Jurídicas.
- La aplicación de una tasa de 4.1% a los dividendos.
- El incremento de la tasa marginal del Impuesto a la Renta de las personas naturales que pasó de 27% a 30%.
- El incremento del Impuesto Selectivo al Consumo, ISC, a los combustibles, a las cervezas y a los cigarrillos.
- La eliminación de la exoneración del IGV al transporte interprovincial
- Incremento de la tasa del IGV de 18% a 19%, principalmente.

Conforme a lo expresado por SUNAT (2004), todas estas medidas contribuyeron a mejorar la recaudación y compensar la pérdida producto de la derogación de tributos y las permanentes reducciones arancelarias. Sin embargo, fueron las medidas de ampliación de la base tributaria –como el Régimen de Retenciones y Percepciones del IGV, el Sistema de Pago de Obligaciones Tributarias más conocido como Sistema de Detracciones, y la Cobranza Coactiva a proveedores del Estado–, con las que se logró incrementar más la recaudación.

Por último, nos parece interesante y útil mostrar los objetivos presupuestarios de la SUNAT, que se trazaron en el marco de un convenio de gestión fiscal, celebrado con el Ministerio de Economía y Finanzas, a través de su Dirección Nacional de Presupuesto Público (MEF, 2002a):

- Contribuir al financiamiento sostenible del Estado.
- Mejorar el comportamiento tributario del contribuyente en el pago oportuno de su deuda declarada.
- Generar un riesgo efectivo y disuasivo en el contribuyente, logrando elevar la probabilidad de presentar la declaración en los plazos establecidos por SUNAT.
- Generar un riesgo efectivo y disuasivo en el contribuyente, con el propósito que declare con veracidad toda su información.

- Lograr un mejor control sobre los contribuyentes, para mejorar el cumplimiento de sus obligaciones tributarias.

Para fines de la investigación, es interesante advertir la presencia de dos de ellos. Ambos, referidos a la generación de riesgo en el contribuyente. Si bien con esto se pretende reducir la evasión y el incumplimiento tributarios, lo cierto es que, también, pensamos que produce un exceso de sensibilidad en el contribuyente, quien no solo se siente en riesgo por su conducta tributaria, sino que se considera amenazado por la Administración. Es uno de los puntos que abordamos en el trabajo empírico de nuestro estudio.

1.2 SISTEMAS TRIBUTARIOS

1.2.1 Concepción general

De manera general, un sistema, como lo entiende el DRAE (2001), está referido al conjunto de cosas relacionadas entre sí, de manera ordenada, que contribuyen a un determinado objeto. Asimismo, registra el vocablo “tributario” como perteneciente o relativo al tributo. Por su parte, de acuerdo con Villegas (2001), un tributo es una prestación de dinero que el Estado impone para cubrir los gastos públicos, referidos a la realización de sus fines, definición que se condice altamente con la empleada por el Tribunal Fiscal en el Perú, para quien un tributo es la prestación, en general pecuniaria, que el Estado exige para cubrir gastos necesarios (Tribunal Fiscal, Glosario, MEF). El vocablo “tributo” no se encuentra explícitamente definido en el Código Tributario peruano, pero, sin embargo, sí se aclara que comprende impuestos, contribuciones y tasas (D.S.135-99-EF, 1999). Combinando los términos citados, podemos advertir, entonces, que un sistema tributario es el conjunto de tributos, específicamente impuestos, contribuciones y tasas, ordenado como un todo orgánico, y a través del cual se busca obtener ingresos para financiar los gastos que la función pública demanda.

En el mismo sentido va lo señalado por Garrigues Abogados y Asesores Tributarios (2005) y la Enciclopedia Jurídica Biz, quienes definen a este sistema como un conjunto compuesto por impuestos, contribuciones y tasas, y que sirve para recaudar ingresos con los que se sufrague el gasto estatal, condiciéndose, además, con lo expresado por

Villegas (1999), quien indica que el sistema tributario está constituido por el conjunto de tributos vigentes en un país y en un determinado periodo. No obstante, a decir de Martín et al. (2008), esta afirmación es insuficiente porque no manifiesta las interrelaciones que como sistema tienen todos los elementos ni el vínculo con instituciones jurídicas y sociales, entre otras estructuras. Según lo analizado y hasta donde pudimos tener acceso en la revisión de la fuente teórica, además de notar la falta de estudios empíricos que se acerquen a la realidad de nuestra investigación, concluimos en que no existe el sistema perfecto en tanto que, como instrumento, siempre implica la necesidad de un cambio y adaptación al momento y las circunstancias involucradas. Tenemos que ser justos y apuntar el hecho de que Villegas (1999) complementa su idea precisando la necesidad de establecer una limitación espacial, ya que el conjunto de tributos es el resultado de las instituciones jurídicas y políticas de un país, de su estructura social, de su sistema económico, de sus factores psicológicos, morales y religiosos, entre otros, advirtiéndole, además, una limitación temporal, considerando que las normas tributarias deben adecuarse a la evolución económica, que implican variabilidad e inestabilidad.

Como podemos ver, la interrelación y armonía de los elementos de un sistema tributario es constantemente remarcada, así como la necesidad de que encajen adecuadamente dentro de las políticas públicas. Así, Martín et al. (2009:273) ven al sistema tributario como un “conjunto sistematizado y coherente de tributos que atendiendo a los postulados de los principios constitucionales contribuye a alcanzar un nivel suficiente de ingresos con los que satisfacer las necesidades públicas, sirviendo como esencial instrumento de política económica”. Ciarlo y San Martín (2002), por su parte, precisando la importancia de la coherencia de todo el conjunto de tributos, así como su adaptación a principios y objetivos, proponen la idea de que un sistema tributario es un conjunto coherente de normas e instituciones jurídicas, llamadas tributos, que se integran en el ordenamiento jurídico, y se administran mediante procedimientos y relaciones jurídicas. Similarmente, Atxabal (2008:98) sostiene que “el sistema tributario es el conjunto de tributos integrados en el ordenamiento jurídico de un determinado ente territorial, inspirado en unos principios comunes y que constituye un medio idóneo para que los ciudadanos cumplan con su deber de sostener las cargas públicas”, incorporando, en nuestra opinión, un elemento interesante al señalar el mantenimiento de las actividades estatales como un deber de los ciudadanos.

De modo similar, Morett (2008) indica que el estudio de los tributos que constituyen la estructura tributaria de un país debe realizarse enfocándolos como un todo y no de manera aislada, ya que se producen efectos entre sí. Ya desde antes Tarantino (1983) sostiene que sólo un conjunto racional y armónico de elementos agrupados científicamente en una unidad puede constituir un sistema, y que si las reglas se establecen de modo inorgánico, sin atender a las causas, sino solo con el propósito de recaudar más, no se puede hablar de un sistema tributario. En la misma dirección, Sainz de Bujanda (1993) formula la idea de que un sistema tributario cuenta con un vínculo lógico o hilo conductor, y está influido por criterios ideales confrontados con las realidades tributarias de cada país. Los mismos Ciarlo y San Martín (2002) sostienen la existencia de un estrecho vínculo entre una buena definición y aplicación del sistema tributario y la realidad económica social, destacando la relación directa entre la eficiencia del órgano tributario y un mayor crecimiento económico social sostenido, citando a España, en donde la correcta definición de su sistema tributario, a propósito de su incorporación a la CEE, entre otros factores, le ha permitido lograr un crecimiento estable y sostenido, reflejado en los índices de Renta Bruta Nacional y de pobreza, la tasa de analfabetismo y escolaridad, y el promedio de esperanza de vida al nacer.

Sumando un punto particular, queremos señalar, para el caso peruano, que el Tribunal Fiscal se refiere al sistema tributario como un conjunto de normas e instituciones que sirven de instrumento para sufragar el gasto estatal (Tribunal Fiscal, Glosario, MEF), añadiendo manifiestamente, como podemos advertir, un elemento a la definición al mencionar como parte del sistema al conjunto de normas que, unidas a los tributos, conforman un solo instrumento, en alusión al Código Tributario, que se constituye en eje fundamental, ya que sus normas se aplican a los distintos tributos, enmarcadas en principios declarados constitucionalmente por el Perú, y que son recogidos por el mismo Código Tributario (D.S.135-99-EF, 1999).

Pensamos que este elemento es muy pertinente al evaluar el sistema tributario peruano, ya que, por otro lado, se reconoce expresamente al Código Tributario como parte del mismo, además de los tributos, tal como lo declaran la Dirección Nacional de Presupuesto Público del Perú (DNPP, 2002) y la propia Ley Marco del Sistema Tributario Nacional (D.Leg.771, 1993), como más adelante expondremos en el punto referido al sistema tributario peruano.

Visto lo anterior, nos queda claro que los elementos de un sistema tributario deben ser evaluados como un cuerpo unitario de tributos de un determinado país, como un todo, y atendiendo a la época y las circunstancias políticas, sociales, económicas, y de otra índole, que lo afectan. Esta idea concuerda con lo expresado por Bohórquez:

“El sistema tributario debe estudiarse siempre con relación a un país concreto en una época determinada, ya que él es el resultado de las instituciones jurídicas, políticas y sociales de ese país, y de sus recursos y de la forma de distribución de sus ingresos, así como de su sistema económico y de su naturaleza geográfica, y hasta de sus propias tradiciones; de manera de que no podría establecerse, científicamente, un sistema tributario ideal para todos los países, y ni siquiera para un grupo de ellos.” (Bohórquez, 2003:88).

Por todo ello, emerge la necesidad de revisar el referido sistema en relación a un país en particular, en este caso, el Perú.

1.2.2 Contextualización del sistema tributario peruano en el plano internacional

Gran parte del Perú se ubica en la región centroandina, zona que por su accidentada geografía presenta problemas de coordinación e integración de los mecanismos fiscales, además de las dificultades propias de la aplicación y administración de los mismos, produciéndose una fragilidad en los sistemas instaurados. A este respecto, se sostiene lo siguiente:

“La debilidad de los sistemas fiscales en la región centroandina es uno de los principales escollos para su desarrollo. En ausencia de un pacto fiscal más amplio y creíble, la construcción del Estado se encuentra seriamente amenazada. La deslegitimación y la ineficiencia de las instituciones políticas y económicas han debilitado el contrato implícito entre ciudadanos y Estado en el que sustenta el sistema fiscal. Esta debilidad institucional tiene sus fundamentos en la estructura social y económica de los países de la región y ha generado un círculo vicioso que impide la reforma eficaz del sistema tributario. La fragmentación étnico-lingüística, la desigualdad social y una economía altamente dependiente de los recursos naturales han reducido la confianza social y han facilitado la captura del gasto público por intereses particulares. Esta situación ha derivado en una moral tributaria laxa y en instituciones disfuncionales y deslegitimadas que socavan las bases del pacto fiscal.” (Prats et al., 2007:4).

A propósito de lo mencionado, podemos advertir la serie de problemas de los que aún adolecen los sistemas tributarios en nuestra región. En general, los sistemas de los países latinoamericanos muestran un atraso respecto de los sistemas de los países

desarrollados, evidenciado en un conjunto de problemas. Díaz de Serralde et al. (2007) así lo entienden cuando afirman que los criterios empleados para definir la eficiencia de un sistema fiscal han estado fundamentados en principios impositivos como la suficiencia para proveer de recursos al estado, la eficiencia, la equidad, la sencillez administrativa y la flexibilidad de adaptarse a la dinámica de la realidad, principios que no se cumplen habitualmente, debido a problemas como el elevado peso de la economía informal, la gran relevancia del sector agrario, la fuerte presencia de empresas de muy reducida dimensión, la baja calidad institucional, los graves problemas de evasión y corrupción, o las deficiencias en las estadísticas tributarias, que junto al menor nivel de renta de estos países, han supuesto que los sistemas fiscales difieran notablemente en los países en desarrollo respecto de los existentes en los países desarrollados, principalmente en cuanto a su capacidad recaudatoria y en cuanto a la estructura de los ingresos tributarios, sesgada a favor de los impuestos indirectos, por lo que los sistemas fiscales de los países en desarrollo han ido acumulando deficiencias a lo largo del tiempo, marcados por una renta media, grupo al que pertenecen casi todos los países latinoamericanos.

Por su parte, Gayo y Garcimartín (2007) concurren en esta línea al cuestionar los llamados principios impositivos como medidas válidas para pronunciarse sobre la bondad de un sistema tributario en países donde los mencionados principios no se satisfacen debido al gran peso de la economía informal, que origina una alta evasión impositiva, y el costo de la gestión tributaria por el gran número de micro y pequeñas empresas, entre otros factores, coincidiendo en que en los países en desarrollo de renta media, particularmente en América Latina (entre los que cita al Perú), se observa un sesgo hacia los impuestos indirectos, mientras que el impuesto sobre la renta de las personas físicas (IRPF) ha sido un impuesto poco eficiente y equitativo. Esto último puede deberse, a decir de Tanzi y Zee (2001), a la desigual distribución de los ingresos en los países en desarrollo, donde, además de que la estructura informal de la economía dificulta el levantamiento de estadísticas confiables, el poder económico y político de los contribuyentes ricos logra evitar la adopción de reformas fiscales que incrementarían su carga tributaria, y por lo cual no han aplicado adecuadamente el impuesto sobre la renta de las personas físicas, precisando que los países industriales obtienen por ingresos del IRPF el doble de lo obtenido por los impuestos sobre el consumo en comparación con los países en desarrollo, en donde la presión tributaria es

aproximadamente la mitad que en la mayoría de los países industrializados miembros de la OCDE (18% frente 38%).

En este aspecto, queremos anotar algunos datos referidos a distintos puntos en el tiempo para darnos una idea de la posición peruana. En 1997 y 2001, los impuestos al consumo (IGV e ISC)⁸ ascendieron a 62% y 66% de los ingresos tributarios, respectivamente, mientras que el impuesto a la renta (IR) llegó a 26% y 24% en dichos años y en el mismo orden. En el 2007 la SUNAT recaudó S/.25,258 millones por IGV, S/.2,400 millones más que por IR, sin considerar el ISC (Cavero, 2008). Tanto el IGV (alrededor del 50%) como el IR son los impuestos que tienen mayor participación, manifestándose una recuperación del IR, de 20% en el 2000 a 37% en 2008 (Comunidad Económica en Red, 2009a). Por su parte, Luna-Victoria (2008) observa que la composición de los ingresos tributarios muestra una ventaja del IGV respecto del IR, tanto en 2008 como en 2009, mientras que Mostajo (2004) sostiene que el sistema tributario en el Perú depende mucho de los impuestos indirectos y de una restringida imposición al capital y a la renta. Hay que recordar que en el Perú la tasa del IGV asciende a 19%, como ya lo hemos indicado (incluido el impuesto de promoción municipal de 2%). Podemos observar, pues, la predominancia de los impuestos indirectos en la composición de los ingresos tributarios, siguiendo la tendencia de los países en desarrollo de renta media de Latinoamérica.

En cuanto a la presión tributaria, la situación conserva la misma tendencia latinoamericana al alcanzar el 14.5%, 12.5% y 15.6% para los años 1997, 2001 y 2007, respectivamente (Comunidad Económica en Red, 2009b), y el 15.6% en 2008 (Gestión, 2010). Esto se condice con lo referido por Mostajo (2004), quien afirma que el Perú tiene una carga tributaria de nivel medio en el contexto latinoamericano, pero baja con relación al resto de regiones, que se debe en particular a una importante evasión, cierta falta de capacidad de la administración tributaria y una frágil gobernabilidad. Hay que tener en cuenta, de acuerdo con Díaz (2005) que la presión fiscal de los países de la OCDE llega al 36.9 %, y en América Latina, a 18.4 %, en promedio, en 2001, y, los impuestos directos suponen un aproximado del 50% de la recaudación tributaria total en

⁸ IGV: Impuesto General a las Ventas (similar al IVA). ISC: Impuesto Selectivo al Consumo, cuya regulación se encuentra en la misma Ley del IGV (TUO de la Ley del IGV, D.S. No. 055-99-EF, 1999).

los primeros, mientras que en los países latinoamericanos sólo alcanzan el 30%, y el 70% es cubierto por los impuestos indirectos y por los derechos de aduanas. A decir del mismo autor, el IRPF nunca ha predominado en Latinoamérica, donde un gran número de pequeñas empresas familiares ubicadas en la economía informal y la falta de cultura de cumplimiento voluntario en los contribuyentes dificultan la aplicación del sistema fiscal, y se hace prácticamente imposible determinar un modelo de sistema fiscal aplicable a todos los países de la región.

En un intento de lograr la ubicación del sistema tributario peruano en un sistema mayor, podemos citar a Quiroz (2006), quien, apoyando su idea en Enrique Fuentes⁹ y Francisco Comín, señala que el sistema tributario latino se basa fundamentalmente en las contribuciones indirectas, que no atiende a la capacidad real de pago de los contribuyentes, y nace por las dificultades presentadas en España, Italia y Francia para aplicar los impuestos directos. Por su lado, Hernández (2009) informa sobre el paso que experimentó el sistema tributario español del sistema latino al impuesto personal sobre la renta (IRPF), que corresponde al modelo anglosajón. Precisa que el sistema latino fiscal respondió a un intento de combinar impuestos directos con indirectos, hasta poco antes de la entrada a la Comunidad Europea, momento en el cual el sistema latino quedó derogado con el establecimiento del IRPF (en Francia en 1972, en Italia en 1974 y en España en 1977). Añade, además, que el modelo latino es un sistema mixto de impuestos directos e indirectos, mientras que el sistema anglosajón se fundamenta en el IRPF, y que en el decenio de 1970 la Unión Europea impulsó el IRPF en reemplazo de modelo latino, en la búsqueda de mayor equidad tanto en Francia como en Italia y España. Según Garrigues Abogados y Asesores Tributarios (2004), el IRPF constituye una de los pilares del sistema tributario español.

Por lo tanto, realizando un inventario de lo mencionado a lo largo de los párrafos precedentes, podemos señalar que gran parte del Perú está ubicada en la región centroandina de Sudamérica. Además, el país se encuentra en el grupo de naciones de renta media en América Latina. Su sistema tributario combina impuestos indirectos y directos, y muestra una preeminencia de los primeros sobre los segundos en la

⁹ Quiroz cita a Enrique Fuentes Quintana como el autor que, debido a las similitudes entre el sistema tributario de España, Italia y Francia, señaló que se podía hablar de un sistema tributario latino. En estos tres países hubo muchas dificultades para establecer la contribución directa.

composición de la recaudación, además de tener una presión tributaria incluso por debajo del promedio latinoamericano. Todo esto nos invita a ubicar al sistema tributario peruano dentro del contexto del sistema tributario latino, además, porque -con criterio cartesiano- el sistema peruano queda al margen del modelo anglosajón, ya que éste consolida la prevalencia del IRPF como principal tributo recaudado.

El Perú cuenta con una estructura de tributos que son administrados, en gran medida, por la Superintendencia de Administración Tributaria, SUNAT. Las normas legales tributarias establecen la relación jurídica entre la administración tributaria y los contribuyentes, por consiguiente, los mismos adquieren una serie de derechos y obligaciones (Lara, 2001). Es necesario, entonces, conocer la estructura del sistema tributario a fin de advertir la serie de elementos a propósito de los cuales se genera la mencionada relación jurídica.

1.2.2.1 Sistema tributario peruano

Conforme a las facultades delegadas por el Poder Legislativo (Ley 26249, 1993), el Poder Ejecutivo, mediante Decreto Legislativo No. 771 promulgado el 30 de diciembre de 1993 (D.Leg.771, 1993), dictó la Ley Marco del Sistema Tributario Nacional, vigente a partir desde 1994.

Según el artículo 2 de la mencionada norma, el Sistema Tributario Nacional se encuentra comprendido por los siguientes instrumentos:

- El Código Tributario.
- Los tributos para
 - El Gobierno Central,
 - los Gobiernos Locales, y
 - los Gobiernos Regionales, incorporados en 2002, en virtud del Art.193 de la Constitución del Perú (1993) y por Ley 27783 (2002).

1.2.2.1.1 Código Tributario del Perú

El Código Tributario constituye un eje fundamental del Sistema Tributario Nacional, ya que sus normas se aplican a los distintos tributos, enmarcados en principios de declarados constitucionalmente por el Perú: legalidad, igualdad, no confiscatoriedad y respeto a los derechos fundamentales de las personas (Constitución Política del Perú, 1993: Art. 74), que son recogidos por el mismo Código Tributario en sus diversos artículos (D.S.135-99-EF, 1999).

La estructura del Código Tributario se compone básicamente de un Título Preliminar y cuatro Libros, además de disposiciones y tablas de carácter complementario (D.S.135-99-EF, 1999). Los mencionados apartados son los que siguen:

1.2.2.1.1.1 Título Preliminar

Su contenido está orientado básicamente a ofrecer las diversas definiciones o conceptos que dentro del ámbito tributario interno se van a aplicar. Así, tenemos aspectos conceptuales referidos a impuestos, contribuciones y tasas, que son los tipos de tributos que se manejan dentro del sistema tributario. Además, se encuentran indicadas las distintas fuentes del derecho tributario que guían la aplicación de la norma tributaria. Como ya lo hemos anotado, el código también recoge los principios consagrados constitucionalmente, principal y notoriamente, el principio de legalidad (Norma IV del CT) en función del cual solo se puede legislar en materia tributaria por Ley o por Decreto Legislativo, en caso de delegación. Se puede mediante este tipo de normas, entre otros aspectos, realizar lo siguiente:

- Crear, modificar y suprimir tributos.
- Conceder **exoneraciones y otros beneficios tributarios**. Podemos advertir que en este punto el código señala el carácter inclusivo de las exoneraciones en el campo de los beneficios tributarios, al declarar la facultad de la ley de conceder exoneraciones y otros beneficios tributarios.

Es de particular interés la Norma VII, del Título Preliminar, en la que se refieren las reglas a las que está sometida la dación de incentivos o exoneraciones tributarios, entre

las que destacan la necesidad de que el mencionado otorgamiento debe ser aplicarse con arreglo a los objetivos o propósitos específicos de la política fiscal planteada por el Gobierno, con indicación clara de los beneficiarios, el plazo de vigencia de aquellos, así como la prohibición de conceder incentivos o exoneraciones tributarias sobre tasas y contribuciones.

1.2.2.1.1.2 Libro I

En esta sección, el código tributario señala los componentes relacionados con la obligación tributaria: definición, nacimiento y exigibilidad, además de los sujetos que configuran la relación jurídica como el acreedor y el deudor tributario.

Se destaca que las deudas por tributos gozan de privilegio general sobre todos los bienes del deudor tributario y que tendrán prelación sobre las demás obligaciones en cuanto concurren con acreedores cuyos créditos no sean por el pago de remuneraciones y beneficios sociales adeudados a los trabajadores.

Respeto del deudor tributario, indica lo que constituirá su domicilio fiscal y procesal, los casos en que se presumirá el domicilio del mismo, ya sea persona natural o jurídica. Asimismo, se señalan los mecanismos de transmisión y extinción de la obligación tributaria como el pago, la compensación, condonación y consolidación.

La deuda tributaria derivada de la obligación es definida en cuanto a los componentes que la integran, que son el tributo, las multas y los intereses, indicando el lugar, la forma y el plazo de pago de la deuda, y los casos en que la SUNAT devolverá los cobros en exceso que se hayan efectuado.

Por último, se presenta la prescripción como la acción por la cual la administración tributaria cesa en su derecho de exigir el pago de la deuda y de aplicar sanciones.

1.2.2.1.1.3 Libro II

En el Libro II, el Código se refiere a la Administración Tributaria como una entidad de gestión de los tributos, señalando a la SUNAT como el órgano competente para la

administración de tributos internos y de los derechos arancelarios, enfatizando en la exclusividad del órgano de gestión tributaria en cuanto al ejercicio de las facultades conferidas como administrador de tributos.

Asimismo, en este apartado del código, se delimitan y precisan las facultades de la administración tributaria como las de recaudación, fiscalización, determinación y sanción, así como los deberes a los que se encuentra sometido. Entre éstos, podemos mencionar la orientación, información verbal, educación y asistencia al contribuyente, además de la reserva tributaria, en virtud de la cual la SUNAT está obligada a conservar y utilizar la información de los contribuyentes únicamente ella, y para sus fines propios. Asimismo, los funcionarios de la SUNAT están impedidos de ejercer por su cuenta o por intermedio de terceros, así sea gratuitamente, actividades o labores permanentes o eventuales de asesoría vinculadas a la aplicación de normas tributarias.

Por otro lado, se precisan los deberes de los administrados como realizar el pago de los tributos en los plazos y lugares establecidos, efectuar las declaraciones determinativas e informativas con la veracidad del caso, entre otros. Así, también, se enumeran los derechos de los mismos como recibir orientación, ser tratado con igualdad, y demás aspectos que garanticen el respeto de la administración tributaria ante ellos.

En último término, se declara al Tribunal Fiscal como el órgano encargado, entre sus principales funciones, de conocer y resolver en última instancia administrativa las apelaciones contra las Resoluciones de la Administración Tributaria; resolver las cuestiones de competencia que se susciten en materia tributaria; resolver los recursos de queja que presenten los deudores tributarios, contra las actuaciones o procedimientos que los afecten directamente o infrinjan lo establecido en el Código Tributario; uniformar la jurisprudencia en las materias de su competencia; y proponer al Ministro de Economía y Finanzas las normas que juzgue necesarias para suplir las deficiencias en la legislación tributaria.

1.2.2.1.1.4 Libro III

Este Libro norma los procedimientos tributarios a través de los cuales se deben materializar los actos de la Administración Tributaria, que serán motivados y constarán

en instrumentos o documentos pertinentes a los casos, y ajustados a lo señalado en el Código, señalando, por ejemplo, que las notificaciones y los medios por los cuales se alcanzan al contribuyente como la entrega personal en el domicilio fiscal o por la publicación en el diario oficial o la página *web* de la SUNAT constituyen actos de la administración.

En este apartado, además, el Código puntualiza los procedimientos de cobranza coactiva como notificaciones, medidas cautelares, embargos preventivos, intervención de propiedades, tasación y remates, entre otros.

Adicionalmente, señala el procedimiento contencioso-tributario, cuyas etapas son la reclamación ante la Administración Tributaria y la apelación ante el Tribunal Fiscal, remarcando que los reclamantes deberán apelar ante el superior jerárquico antes de recurrir al Tribunal Fiscal, es decir, ante la SUNAT, en primera instancia, y que en ningún caso podrá haber más de dos instancias antes de recurrir al Tribunal Fiscal.

La demanda contencioso-administrativa ante el poder judicial es otra figura jurídica mostrada en este Libro, que se lleva a cabo cuando se agota la vía administrativa a través resolución del Tribunal Fiscal. Finalmente, se menciona el proceso no contencioso, que versa sobre las solicitudes vinculadas a la determinación de la obligación tributaria que deberán ser resueltas y notificadas en un plazo no mayor de cuarenta y cinco (45) días hábiles siempre que, conforme a las disposiciones pertinentes, requiriese de pronunciamiento expreso de la Administración Tributaria.

1.2.2.1.1.5 Libro IV

El presente Libro regula lo relacionado con las infracciones, las sanciones y los delitos en materia tributaria. Define a la infracción tributaria, en el artículo 164, como toda acción u omisión que importe la violación de normas tributarias, siempre que se encuentre tipificada como tal en el Código Tributario o en otras leyes o decretos legislativos. Desde el artículo 173 hasta el 178, el Libro enumera los tipos de

infracciones tributarias en las que los contribuyentes pueden incurrir¹⁰. Asimismo, el Código indica que en uso de su facultad sancionadora, la SUNAT puede discrecionalmente determinar y sancionar administrativamente las infracciones tributarias.

Para concluir, esta sección señala las clases de sanciones que la administración tributaria puede aplicar por la comisión de infracciones, entre las que podemos mencionar las sanciones consistentes en multa, comiso, internamiento temporal de vehículos, cierre temporal de establecimiento u oficina de profesionales independientes y suspensión temporal de licencias, permisos, concesiones, o autorizaciones vigentes otorgadas por entidades del Estado para el desempeño de actividades o servicios públicos.

1.2.2.1.2 Tributos aplicados en el Perú

Como indicamos más arriba, según el artículo 2 del La Ley Marco del Sistema Tributario Nacional (D.Leg.771, 1993), el Sistema Tributario Nacional se encuentra comprendido, además del Código Tributario, por los tributos para el Gobierno Central, los Gobiernos Locales y otros fines.

A continuación, pasamos a estudiarlos enmarcándolos según el sector gubernamental y los fines a los que se destinen.

1.2.2.1.2.1 Para el Gobierno Central

De acuerdo con el artículo 74 de la Constitución Política del Perú (1993), los tributos se crean, modifican o derogan, o se establece una exoneración, exclusivamente por ley o decreto legislativo en caso de delegación de facultades, salvo los aranceles y tasas, los cuales se regulan mediante decreto supremo.

En el mismo artículo 74, se menciona que el Estado, al ejercer la potestad tributaria, debe respetar los principios de reserva de la ley, y los de igualdad y respeto de los

¹⁰ La lista es realmente extensa, por lo que recomendamos, si se requiere analizar el contenido correspondiente, acudir a la base legal citada. No es raro que debido a la amplitud de la lista de infracciones, los contribuyentes, sobre todo los microempresarios, incurran fácilmente en alguna de las infracciones contenidas.

derechos fundamentales de la persona, y que ningún tributo puede tener efecto confiscatorio.

El marco legal al que se encuentran enmarcados los tributos destinados tanto al Gobierno Central como al Local y el Regional es el D.Leg. 771 (1993). Dentro de este nivel gubernamental central se pueden señalar los siguientes (MEF, Gobierno Central):

a. Impuestos

- Impuesto a la Renta.
- Impuesto General a las Ventas.
- Impuesto Selectivo al Consumo.
- Derechos Arancelarios.
- Régimen Único Simplificado.
- Impuesto de Solidaridad a favor de la Niñez Desamparada.
- Impuesto a los Juegos de Casinos y Máquinas Tragamonedas.
- Impuesto Extraordinario para la Promoción y Desarrollo Turístico Nacional.
- Impuesto a las Transacciones Financieras.
- Impuesto Temporal a los Activos Netos.

b. Contribuciones

- Contribución de Seguridad Social - ESSALUD.
- Contribución al Servicio Nacional de Adiestramiento Técnico Industrial – SENATI.
- Contribución al Servicio Nacional de Capacitación para la Industria de la Construcción – SENCICO.

c. Tasas

- Tasas por la prestación de servicios públicos, tales como los derechos por tramitación de procedimientos administrativos.

1.2.2.1.2.2 Para el Gobierno Municipal

Con sustento en los artículos 74 y 196 de la Constitución de la República (1993), los gobiernos locales pueden crear, modificar y suprimir contribuciones y tasas, o exonerar de éstas, dentro de su jurisdicción y con los límites que señala la ley. Las contribuciones, tasas, arbitrios, licencias y derechos creados por Ordenanza Municipal, conforme a ley, y los recursos asignados del Fondo de Compensación Municipal constituyen rentas de las municipalidades, además de los tributos creados por ley a su favor. Podemos enumerar los que se muestran a continuación (MEF, Gobierno Local):

a. Impuestos:

- Impuesto Predial.
- Impuesto a los Juegos (*pimball*, bingo, rifas y similares).
- Impuesto de Alcabala.
- Impuesto a los Espectáculos Públicos no Deportivos.
- Impuesto al Patrimonio Vehicular.
- Impuesto a las Apuestas.
- Impuesto a los Juegos (loterías).
- Impuesto de Promoción Municipal: 2% de las operaciones afectas al IGV.
- Impuesto al Rodaje.
- Impuesto a las Embarcaciones de Recreo.

b. Contribuciones

- Contribución Especial de Obras Públicas.

c. Tasas

- Tasas por servicios públicos o arbitrios.
- Tasas por servicios administrativos o derechos.
- Tasa por las licencias de apertura de establecimientos.
- Tasas por estacionamiento de vehículos.
- Tasa de transporte público.
- Otras tasas por la realización de actividades sujetas a fiscalización o control municipal extraordinario.

1.2.2.1.2.3 Para el Gobierno Regional

Esta instancia gubernamental fue introducida en virtud de lo dispuesto en el artículo 193 de la Constitución Política del Perú (1993), que indica que constituyen rentas de los Gobiernos Regionales, entre otros, los tributos creados por ley a su favor. El marco legal que ampara este escalón gubernamental está compuesto por las siguientes normas:

- Ley No. 27783 (2002), Ley de Bases de la Descentralización, que establece que los tributos regionales cuya recaudación y administración es de cuenta directa de los gobiernos regionales son propuestos por el Poder Ejecutivo al Congreso de la República para su aprobación.
- Ley No. 27867 (2002), Ley Orgánica de los Gobiernos Regionales, que enuncia que la Ley de Descentralización Fiscal considerará los tributos regionales cuya recaudación y administración será de cuenta directa de los gobiernos regionales.
- Decreto Legislativo No. 955 (2004), Ley de Descentralización Fiscal, cuyo objeto es regular la asignación de recursos a los Gobiernos Regionales y Locales; establecer mecanismos de gestión e incentivos al esfuerzo fiscal para lograr mayor eficiencia recaudatoria; implementar reglas de responsabilidad fiscal aplicables a las Circunscripciones Departamentales o Regiones y Gobiernos Locales; y estimular el proceso de integración territorial.

El Sistema Tributario Nacional puede esquematizarse de la siguiente manera:

Cuadro 1.2
Sistema Tributario Nacional¹¹



Fuente: SUNAT, 2007.
Elaboración: SUNAT.

1.2.2.2 Características y objetivos del Sistema Tributario en el Perú

Un sistema tributario debe ser suficiente para enfrentar las cargas estatales, que deben obedecer a la cobertura adecuada de los requerimientos de la sociedad, y ser, además, sustentable en el corto y mediano plazos, para resolver las exigencias derivadas de dichas necesidades y propiciar el aumento del nivel de vida de cada país (Gil, 2005).

Según Mostajo (2004), el sistema tributario peruano presenta un conjunto de debilidades fiscales que hacen cuestionar la capacidad de redistribución de ingresos y equidad de las políticas fiscales, sumando a esto que el Perú tiene una carga tributaria de nivel medio en Latinoamérica, que se debe en particular a una importante evasión, la falta de capacidad de la administración tributaria y una frágil gobernabilidad, además de que el sistema depende mucho de los impuestos indirectos y de una restringida imposición al capital y a la renta, evidenciando la visión limitada de la política tributaria, que se ha centrado en la recaudación de corto plazo.

¹¹ Considérese dentro de este esquema, para efectos complementarios, a los gobiernos regionales como una instancia paralela a los gobiernos central y local.

Por otro lado, teniendo en consideración la Ley Marco del Sistema Tributario Nacional, vigente a partir desde 1994 (D.Leg.771, 1993), los objetivos del Sistema Tributario peruano son los siguientes:

- Incrementar la recaudación.
- Brindar al sistema tributario una mayor eficiencia, permanencia y simplicidad.
- Distribuir equitativamente los ingresos.

Según el mismo Mostajo (2004) el objetivo central y primario del sistema tributario debe ser recaudar recursos para financiar las actividades del sector público, buscando, además, otros objetivos tales como elevar la recaudación de manera equitativa, minimizar los costos de recaudación, promover el crecimiento económico, y fomentar y facilitar un gobierno honesto, y promoviendo la legitimidad del sistema tributario peruano a través de la lucha contra la evasión y el uso eficiente de los recursos. Añade que, en el Perú, lamentablemente la equidad que se ha tratado de implementar en el sistema tributario de manera progresiva ha desgastado el sistema y ha complicado su cumplimiento y fiscalización, lo que llevado a una caída en la recaudación y en el nivel de equidad, lo que a su vez ha propiciado mayor evasión e informalidad.

Sin embargo, a pesar de las declaraciones y definiciones de objetivos diversos en cualquier tipo de sistemas y reformas, más allá de aspectos económicos e institucionales, el objetivo superior de todo sistema o reforma debe ser la reducción gradual de la pobreza (Silva-Ruete, 2008). En este sentido, la lucha contra la pobreza debe ser el eje central sobre el cual se logre el objetivo principal del desarrollo, es decir, procurar a la población las capacidades básicas que le permita ampliar sus libertades reales (Sen, 2001).

1.3 BENEFICIOS TRIBUTARIOS

Los beneficios tributarios son asociados a términos como incentivos tributarios y gastos tributarios. En el documento denominado “Análisis de las Exoneraciones e Incentivos Tributarios y Propuesta de Estrategia para su Eliminación” (Apoyo, 2003), el Ministerio de Economía y Finanzas, MEF, acepta la indiscriminada utilización de conceptos como gastos tributarios, incentivos tributarios y beneficios tributarios para referirse a una

misma entidad, toda vez que para su identificación, clasificación y otras cuestiones dichos conceptos son mencionados sin establecer distinción alguna.

Esta sinonimia es explicada por diversas fuentes. Por ejemplo, en el mismo documento referido en el párrafo anterior, el MEF sostiene que el término más amplio para referirse al conjunto de exoneraciones tributarias, deducciones y cualquier otro incentivo tributario es el de “gasto tributario”.

Por su parte la Superintendencia de Administración Tributaria, SUNAT, define como gasto tributario cualquier medida tributaria que origine una pérdida de ingresos tributarios para el Estado y la consecuente reducción de la carga tributaria para el contribuyente, que no se hubiese dado bajo la ley tributaria general (SUNAT, 2001b).

Por otro lado, se encuentran definiciones como las de Martín (2009) según las cuales se dice que el costo de ciertas políticas es asumido para otorgar tratamientos impositivos preferenciales a aquellos contribuyentes que se desea sean beneficiarios de las mismas, es decir, que, apartándose de la tradicional secuencia de percepción de los tributos, los beneficiarios de este tipo de medidas, en lugar de recibir fondos del Estado, no pagan los impuestos que abona el resto de los contribuyentes, determinándose así el “gasto tributario”.

Por su lado, Gil (2005) sostiene que los gastos tributarios son todos aquellos beneficios fiscales excepcionales, que no se encuentran bajo la normativa fiscal general aplicada al universo de contribuyentes, y que se expresan de diferentes maneras: mediante exenciones o bonificaciones, para liberar al contribuyente, total o parcialmente, y permanente o temporalmente, del pago al que está obligado; a través de tasas preferenciales, para reducir el gravamen efectivo; por medio de deducciones, que amplían las exclusiones de gastos de las bases imponibles; créditos impositivos, por los cuales se aceptan determinados valores como anticipos de la liquidación de obligaciones tributarias; y diferimientos de pago, que implican un beneficio al contribuyente al posponer un pago sin intereses por dicho financiamiento. Surrey (1973) ya hablaba del gasto tributario como una figura referida a exoneraciones, exenciones, inafectaciones, créditos, deducciones, diferimientos y devoluciones.

De acuerdo con el Servicio Integrado de Administración Aduanera y Tributaria de Venezuela, los beneficios fiscales están constituidos por las actividades de estimulación o mejora de las condiciones económicas de personas o grupos realizadas por el Estado con el propósito de favorecer el desarrollo que determinado sector productivo de bienes o servicios (SENIAT).

Entendemos, entonces, que beneficios tributarios o fiscales, incentivos tributarios o fiscales y gastos tributarios o fiscales se encuentran referidos a una misma unidad conceptual.

Asimismo, sobre la base de la doctrina, jurisprudencia y legalidad involucradas en el tema, hemos planteado un par de términos en función de los intereses de nuestra investigación: beneficios tributarios sustanciales y beneficios tributarios formales, entendiéndose por los primeros aquellos incentivos a través de los cuales se exonera, total o parcialmente, del deber a cargo de un contribuyente o responsable de pagar un tributo; mientras que los beneficios tributarios formales son aquellos a través de los cuales se exonera, total o parcialmente, del deber a cargo de los contribuyentes de cumplir con la presentación de las comunicaciones, declaraciones juradas, llevar libros de contabilidad y otras complementarias de la misma índole. Más adelante, en el punto referido a los tipos de beneficios tributarios, explicamos con amplitud la forma como derivamos estas definiciones propuestas.

Por otro lado, a decir de Almeida (1982) la controversia respecto del otorgamiento, la eliminación o continuidad de esta figura tributaria es grande, ya que algunas opiniones apuntan a no considerar dichos beneficios ni siquiera en nombre de la justicia social porque originan un tratamiento de inequidad que atenta contra el derecho de los contribuyentes que no los reciben. Otras líneas de pensamiento como la de Villegas (1996) consideran que esta figura trastoca el principio de la capacidad contributiva, siendo el remedio peor que la enfermedad, ya que finalmente genera condiciones de mayor inequidad que las que se buscaban eliminar. Por el lado contrario, Piñeros¹² (1988) menciona que hay propósitos, principios y fines constitucionales que deben sobreponerse a los principios tributarios, ya que la protección de la justicia general

¹² Citando a otros tratadistas como Lozano y Velarde.

basada en la redistribución y la solidaridad tiene carácter prioritario, y, por ende, no se debe rechazar el uso de ciertas medidas si son medios eficaces para lograr la igualdad, siendo necesario establecer como único fin de los incentivos tributarios los fines extrafiscales, ya que se debe buscar el mejoramiento de la capacidad económica deprimida de diversos sectores de la población.

Por todo ello, creemos que la evaluación del efecto de los beneficios tributarios en la decisión de los microempresarios para formalizar su negocio, que hemos planteado en nuestra investigación, emerge como una justificada necesidad, toda vez que esta figura tributaria conlleva un alto costo desde múltiples puntos de vista.

1.3.1 Tipos de beneficios tributarios

Nos parece necesario abordar el tema de los incentivos tributarios fundamentalmente dentro de la realidad peruana y, luego, más específicamente, en el ámbito de la microempresa, porque es, dentro de la doctrina, un asunto limítrofe, en la medida en que toca elementos de la hacienda pública y del derecho tributario (Almeida, 1982), además de que nuestro estudio se orienta a este sector económico dentro del territorio nacional. En primera instancia, realizaremos una revisión doctrinal de los tipos de incentivos tributarios para ofrecer una idea preliminar sobre ellos y, luego, los circunscribiremos y clasificaremos según los intereses de nuestro estudio.

1.3.1.1 Clasificación general

Clark (2001) examina los principales tipos de incentivos tributarios otorgados a las corporaciones, y los clasifica de la siguiente manera, teniendo en cuenta aspectos de política o inversión:

- Incentivos tributarios para lograr competitividad internacional, es decir, aumentar la capacidad del país para atraer capitales internacionales.
- Incentivos para corregir fallas y errores de mercado.
- Incentivos destinados a consideraciones macroeconómicas como los destinados a combatir el alto desempleo, el déficit en balanza de pagos, los efectos de alta inflación, entre otros.

- Incentivos destinados a aspectos regionales.

La anterior clasificación se condice con las argumentaciones planteadas por Owens (1993), según las cuales los incentivos tributarios deben concebirse atendiendo a elementos como fallos en el mercado, objetivos macroeconómicos, ajustes estructurales de la economía, objetivos en el nivel regional y competitividad en el plano internacional.

Para Almeida (1982), en relación con la inversión, los beneficios tributarios se dividen en incentivos que actúan reduciendo los costos de producción, incentivos que actúan incrementando la tasa de retorno de las inversiones e incentivos que actúan reduciendo el costo inicial de la inversión.

Por otro lado, según lo propuesto por Shah y Toye (1978), los beneficios tributarios se pueden clasificar en los siguientes grupos, según el nivel de inversión y renta:

- Beneficios que requieren un nivel mínimo de renta para acceder a ellos, pero que son independientes del nivel de inversión. Benefician a empresas existentes y rentables.
- Beneficios que requieren un nivel mínimo de renta para acceder a ellos y dependen del nivel de inversión. Fomentan la reinversión en empresas existentes y rentables.
- Beneficios que no requieren un nivel mínimo de renta para acceder a ellos y no dependen del nivel de inversión. Favorecen el comercio y consumo de bienes finales o intermedios.
- Beneficios que no requieren un nivel mínimo de renta para acceder a ellos, pero dependen del nivel de inversión. Fomentan la inversión en nuevas unidades económicas.

Por su parte, Melo y Toro (2000), de acuerdo con la doctrina de Piñeros sobre criterios derivados de las exenciones, organizaron los distintos tipos de incentivos, clasificándolos de la siguiente manera:

- a. De acuerdo con el contenido particular de la norma del incentivo:
 - Incentivos subjetivos o personales. La razón de la norma es el sujeto.
 - Incentivos Objetivos o Reales. Redefine supuestos de hecho.

- b. De acuerdo con la disminución de la carga:
- Neutralización cuantitativamente parcial. Establece el pago del impuesto en una proporción menor a la establecida.
 - Neutralización temporalmente parcial. Establece un plazo para el pago, pero por el mismo monto.
 - Devoluciones o entregas de dinero, reintegros y subsidios.
- c. De acuerdo con el efecto que producen en el sujeto beneficiario de los incentivos:
- Incentivos que reducen el costo inicial de inversión.
 - Incentivos que reducen costos de producción.
 - Incentivos que incrementan la tasa de retorno de las inversiones.
- d. De acuerdo con las sujeciones:
- Incentivos puros y simples. Todos los elementos del incentivo se dan en el mismo momento.
 - Incentivos sujetos a condición. El hecho constitutivo del incentivo no se da simultáneamente con el hecho que causaría el impuesto sobre el que hay incentivo.
- e. De acuerdo con quien se ve aliviado con el incentivo:
- Incentivos directos. El sujeto destinatario es protegido inmediatamente.
 - Incentivos Indirectos. El Estado sacrifica algunos ingresos ordinarios para que sean invertidos en beneficios sociales.
- f. De acuerdo con la parte donde operan:
- Los que operan en la base gravable. Las disposiciones tienen influencia en la determinación y cuantificación de la base.
 - Los que operan en el monto del tributo a cargo. No interfieren en la estructura misma del impuesto, sino se circunscriben solo al monto, permitiendo mayor control y verificación.
 - Los que operan en la tarifa del impuesto. Establecen tarifas o tipos preferentes según el sujeto o la actividad, siempre sustentado el beneficio en principios constitucionales.

Por otro lado, a decir de Martín (2009), los gastos tributarios son clasificados como sigue:

- Exención tributaria. Las entidades sin fines de lucro reciben este beneficio en el impuesto a la renta, y ciertos productos de consumo masivo, en el IVA¹³.
- Alícuota reducida. Es habitual que en el IVA existan productos que tributan una tasa inferior a la general. Es el caso, por ejemplo, de algunos alimentos.
- Diferimiento. En este tratamiento se le permite al contribuyente postergar el pago de tributos durante un cierto tiempo, sin abonar intereses de ningún tipo o pagando una tasa reducida.
- Deducciones. Se suelen permitir en el impuesto sobre la renta, deducciones que sólo pueden ser usadas por un grupo de contribuyentes.
- Amortización acelerada. Este beneficio suele ser otorgado en regímenes de promoción de actividades económicas. El Estado es de carácter financiero, ya que el contribuyente abonará un impuesto menor en los primeros años de vigencia del régimen, pero, luego, pagará uno mayor al que le correspondería en el régimen general, debido a que ya no tiene amortizaciones que imputar.
- Crédito Fiscal. Este beneficio otorgado es equivalente a una exención tributaria o a una alícuota reducida, según el porcentaje de la obligación tributaria que pueda cancelar con el crédito fiscal.
- Cláusula de estabilidad fiscal. Este beneficio consiste en la no aplicación a las empresas beneficiadas, de modificaciones en la legislación tributaria que produzcan incrementos en los tributos a pagar, respecto de la vigente en determinado momento.

Otra concepción indica que los incentivos tributarios también se pueden clasificar en dos tipos: exenciones tributarias y franquicias tributarias (Irrarázabal y Guzmán, 2000). Por un lado, las exenciones tributarias constituyen la ausencia en el pago de diversos impuestos: impuesto a la renta (ingresos propios, renta de inversiones y otros), impuesto al valor agregado (impuestos generales a las ventas); impuestos sucesorios o a las herencias; impuesto a los bienes raíces (patrimonial, contribuciones); patentes industriales y comerciales; aranceles aduaneros; y seguridad social. Por su parte, las franquicias tributarias, que resultan en una disminución del impuesto por pagar, se

¹³ IVA, Impuesto al Valor Agregado. Es similar al IGV, Impuesto General a las Ventas, en el Perú.

dividen tres modalidades (Caplin et al., 1997): crédito tributario (*tax credits*); rebaja de la base imponible (*tax deductions*); y reembolso tributario (*tax rebate*).

Similarmente, los beneficios tributarios se pueden plantear como regímenes especiales; exenciones; deducciones; créditos al impuesto; diferimientos del impuesto; tasas reducidas; y hechos no gravados (Tokman et al., 2006).

No vemos necesario ahondar más en clasificaciones de tipo general, dado que esta investigación no se encuentra orientada al análisis de la tipología mundial de los incentivos fiscales, además de ser muy notorio que en su mayoría las clasificaciones apuntan a elementos comunes como exoneraciones, tasas reducidas, diferimientos, deducciones, entre otros. Más bien, considerando el alcance de nuestro estudio, a continuación pasaremos a revisar determinadas clasificaciones de los mencionados beneficios que se han ofrecido en el ámbito peruano, para, por último, identificar las clases de beneficios tributarios otorgados a las microempresas para promover su formalización.

1.3.1.2 Clasificación en el Perú

Por su importancia institucional, hemos tomado como referencia dos informes concernientes al Ministerio de Economía, a los que para efectos didácticos y mejor organización de la información, denominamos Enfoque 1 y Enfoque 2. Además, y, por último, ofrecemos nuestra propia clasificación en virtud de lo planteado en el Capítulo 1, sobre aspectos conceptuales, por considerarla de mucha utilidad a nuestra investigación.

1.3.1.2.1 Enfoque 1. Apoyo Consultoría¹⁴-Ministerio de Economía.

En el estudio denominado “Análisis de las Exoneraciones e Incentivos Tributarios y Propuesta de Estrategia para su Eliminación”, que sirvió al Centro de Investigación Parlamentaria como base para diversos proyectos de ley en el Perú, preparado por Apoyo Consultoría para el Ministerio de Economía y Finanzas, MEF, se presenta la

¹⁴ Apoyo Consultoría es una de las nueve empresas que pertenecen al Grupo Apoyo, que es una de las empresas más importante del Perú dedicada a estudios económicos, políticos, actos electorales, etc. Sus informes son tomados por instituciones legales como base para realizar determinados pronunciamientos. Su fundador es el Eco. Felipe Ortiz de Zeballos, ex Rector de la Universidad del Pacífico y ex Embajador del Perú en los Estados Unidos de América.

siguiente tipología de acuerdo con diversos puntos de vista de los diversos incentivos tributarios que se otorgan en la nación (Apoyo, 2003):

1.3.1.2.1.1 Según la técnica aplicada¹⁵

- Exoneraciones¹⁶ del pago de impuestos (total o parcial) o reducciones en las tasas.
- Créditos tributarios (por ejemplo, para investigación y desarrollo o para vivienda).
- Diferimiento del pago del impuesto, con un subsidio implícito por ello.
- Depreciación acelerada.

1.3.1.2.1.2 Según el alcance geográfico¹⁷

- Incentivos regionales.
- Incentivos sectoriales.
- Incentivos a las exportaciones y zonas de libre comercio.

1.3.1.2.1.3 Según el impuesto con el cual se relacionan

- Impuesto de Solidaridad a la Niñez Desamparada.
- Derechos Arancelarios.
- Impuesto a la Renta a Personas Jurídicas.
- Impuesto a la Renta a Personas Naturales.
- Impuesto Extraordinario de Solidaridad.
- Impuesto General a las Ventas (IGV).
- Impuesto Selectivo Al Consumo (ISC).
- Otros impuestos.

¹⁵ La denominación de este punto de vista corresponde al autor del presente estudio, al no haber hallado en el documento fuente un nombre apropiado, según su opinión, que contextualizara adecuadamente esta categoría.

¹⁶ De acuerdo con Oruna (2005), la exoneración (o exención) se entiende como la institución jurídica por la cual a pesar de que el legislador había previsto en un momento inicial la afectación de un acto o hecho, por razones de economía o igualdad, él mismo procede a extraer ciertos actos o hechos del supuesto normativo que da lugar al nacimiento a la obligación tributaria no surgiendo ésta temporalmente. Asimismo, señala que la afectación, o regulación o previsión normativa o supuesto normativo que incorpora hechos o actos materializados en la conducta de los sujetos afectados, motivarán el nacimiento de la obligación tributaria. El mismo autor define a la inafectación como un hecho o acto que nunca fue regulado o incorporado en el supuesto de hecho previsto en una norma tributaria y en esas condiciones nunca dará lugar al nacimiento de la obligación tributaria. El Tribunal Fiscal peruano afirma, por su parte, que en la exoneración tributaria se produce el hecho imponible, pero en virtud de una norma legal neutralizante no surge la obligación de pago, mientras que en la inafectación no nace la obligación tributaria ya que el hecho no se encuadra o no está comprendido en el supuesto establecido por la ley como hecho generador (Tribunal Fiscal, 1997, Resolución No. 559-4-97).

¹⁷ Al igual que en el anterior, la denominación de este punto de vista corresponde al autor del presente estudio, al no haber hallado en el documento fuente un nombre apropiado, según su opinión, que contextualizara adecuadamente esta categoría.

1.3.1.2.1.4 Según el efecto en el sistema tributario¹⁸

- Exoneraciones, inafectaciones, importación temporal. Eliminan el pago del impuesto.
- Devoluciones. Permiten la recuperación del impuesto pagado.
- Deducciones, tasas reducidas, tasas diferenciadas, tasas especiales, créditos. Reducen la tasa efectiva.
- Diferimientos. Retrasan el pago del impuesto.
- Regímenes simplificados.

1.3.1.2.1.5 Según la región, el sector o la actividad

- Incentivos para el sector agropecuario.
- Incentivos para la región amazónica.
- Incentivos de aplicación general.
- Incentivos para las zonas francas, CETICOS¹⁹.
- Incentivos para la construcción.
- Incentivos para la educación, cultura y el deporte.
- Incentivos para el sector energético.
- Incentivos para el sector financiero.
- Incentivos para el sector de hidrocarburos.
- Incentivos para el sector industrial.
- Incentivos para el sector minero.
- Incentivos para el transporte.
- Incentivos para el turismo.
- Incentivos para otros sectores.

¹⁸ La denominación original propuesta por Apoyo (2003) es “según el tipo de beneficio”; sin embargo, creemos que esta no es una denominación adecuada para este punto de vista. Dado que la misma descripción lo ofrece, para efectos ilustrativos y de mayor claridad y didáctica, hemos preferido denominar a esta clasificación como “según el efecto en el sistema tributario”.

¹⁹ CETICOS: Centro de Exportación, transformación, industria, comercialización y servicios.

1.3.1.2.1.6 Otras formas de beneficios tributarios

Por último, se ofrece una lista de diversos beneficios tributarios que no se incorporan a las categorías anteriores:

- Fraccionamientos tributarios y amnistías tributarias (sobre todo, las otorgadas por las municipalidades).
- Tasas de impuestos diferenciados, especialmente en los aranceles nominales que conllevan protecciones efectivas muy diferentes entre sectores (por lo tanto, son beneficios tributarios en el sentido amplio de la palabra).
- Beneficios incluidos en convenios de estabilidad tributaria. Estos tratamientos tributarios individualizados han permitido mantener beneficios a un costo que podría ser mayor al de otros gastos tributarios.
- Exoneraciones a impuestos de los gobiernos subnacionales. Existe una serie de beneficios asociados a impuestos de nivel municipal (regidos por el D.Leg. 776, 1993). Es el caso del impuesto predial por la deducción hasta 50 UITs para los pensionistas de un sólo inmueble, inafectaciones a los gobiernos nacionales, municipales y regionales, las deducciones a predios rústicos, entre otros.

1.3.1.2.2 Enfoque 2. Ministerio de Economía.

Por otra parte, el Ministerio de Economía y Finanzas, aunque sin explicitar el enfoque que adopta, en el informe de transparencia fiscal denominado “Una aproximación a los gastos tributarios en el Perú”, clasifica los gastos tributarios aplicados en el Perú según el impuesto con el que se relaciona, de la siguiente manera (MEF, 2002b):

1.3.1.2.2.1 Beneficios contra el impuesto a la renta de personas naturales

- Exoneraciones e inafectaciones. Entre estas se encuentran las indemnizaciones laborales, la compensación por tiempo de servicios (CTS) y los intereses por depósitos en el sistema financiero.
- Deducciones. Las personas que inviertan en la selva pueden deducir el monto invertido hasta el 20% de su renta neta.

- Créditos. Las personas naturales que realicen donaciones a instituciones educativas tienen derecho a un crédito contra el impuesto a la renta.

1.3.1.2.2.2 Beneficios contra el impuesto a la renta de personas jurídicas

- Exoneraciones e inafectaciones. Las rentas generadas por comunidades campesinas, instituciones religiosas, y depósitos en el sistema financiero.
- Deducciones. Las inversiones en infraestructura de servicio público son deducibles de la renta neta.
- Diferimientos. Aplicación de depreciación acelerada, con lo que se difiere el pago de impuesto a la renta.
- Tasas reducidas, por la inversión en la amazonía y en el sector agrario.
- Créditos. Se otorgan por reinversión en ciertas actividades o regiones, y por donaciones a instituciones calificadas.
- Régimen Especial, según el artículo 117 del impuesto a la renta - Régimen Especial del Impuesto a la Renta, RER (D.S. No. 179-2004-EF, 2004).

1.3.1.2.2.3 Beneficios contra el impuesto general a las ventas (IGV) e impuesto de promoción municipal (IPM)

- Exoneraciones e inafectaciones. Existen bienes y servicios inafectos a estos impuestos. Se diferencian de los bienes grabados con tasa cero porque dichos bienes no pueden obtener crédito fiscal. Entre los bienes exonerados se encuentran productos agrícolas, viviendas con un valor de venta inferior a 35 UIT²⁰, el expendio de comidas a comedores populares, etc.
- Devoluciones. Es el derecho que tienen algunos sectores o regiones geográficas de solicitar la devolución de una parte del IGV pagado por los insumos.
- Créditos. Los contribuyentes situados en la amazonía y determinadas actividades gozan de un crédito fiscal especial para las ventas realizadas fuera de la amazonía.
- Otros gastos tributarios. Principalmente, el régimen de recuperación anticipada del IGV.

²⁰ Unidad Impositiva Tributaria para el 2009 es S/.3,550. Para 2008, S/. 3,500.

1.3.1.2.2.4 Beneficios contra el impuesto selectivo al consumo (ISC)

- Exoneraciones e inafectaciones. Entre los bienes exonerados se encuentran la venta de combustibles realizadas en la amazonía y la importación de bienes donados a entidades religiosas.
- Devoluciones. Actualmente, el único caso es el de las empresas ubicadas en Madre de Dios, que pueden recuperar el ISC pagado por las compras de combustibles y derivados.
- Tasas reducidas. Cuando un mismo producto tiene una tasa del impuesto menor por su localización geográfica (CETICOS) o por el sujeto que adquiere el bien.

1.3.1.2.2.5 Beneficios contra otros impuestos o tasas

- Impuesto de solidaridad a la niñez desamparada. Se refiere a la exoneración por la expedición o revalidación de pasaportes.

1.3.1.2.2.6 Beneficios no imputables a un impuesto específico

- Entre los principales, se encuentran el Régimen Único Simplificado (RUS) y el crédito tributario a las empresas productoras de maquinarias y equipos.

1.3.1.2.3 Enfoque propio. Según la naturaleza del beneficio

En la literatura consultada, no hemos encontrado definiciones para conceptos referidos a beneficios tributarios sustanciales y formales. Sin embargo, apoyándonos en definiciones legales y algunos documentos oficiales, y tomando el sentido de algunos vocablos relacionados, queremos plantear y acuñar las definiciones correspondientes por ser de suma utilidad para nuestro estudio.

Así, pues, citando a la obligación tributaria tal como la define el Código Tributario peruano en su artículo 1, como “el vínculo entre el acreedor tributario y el deudor tributario, establecido por ley, que tiene como objeto el cumplimiento de la prestación

tributaria, siendo exigible coactivamente” (Artículo 1 del D.S.135-99-EF, 1999), podemos advertir que de dicha obligación se desprenden distintos tipos de obligaciones.

De esta manera lo entiende el Tribunal Fiscal del Perú, quien subdivide a la obligación tributaria en obligación tributaria sustancial y obligación tributaria formal. La primera está constituida por el deber a cargo de un contribuyente o responsable de pagar un tributo; mientras que la segunda, por el deber de los contribuyentes de cumplir con la presentación de las comunicaciones, declaraciones juradas, llevar libros de contabilidad y otras complementarias (Tribunal Fiscal, Glosario, MEF).

Del mismo modo, Oruna (2005) sostiene que siendo una obligación de los contribuyentes la de cumplir con el sistema tributario, las dos obligaciones que se incorporan en las hipótesis de incidencia o supuestos de hecho tributarios son las obligaciones sustanciales y las obligaciones formales, destacando entre las primeras el pago, y entre las segundas, las diversas formas y formalidades que deben cumplirse ante la existencia de la obligación sustancial, como, por ejemplo, la entrega o recepción de comprobantes de pago, el mantenimiento de registros contables, la presentación de declaraciones juradas, entre otras. Añade que, como en toda norma jurídica, se establece que el incumplimiento de las obligaciones sustanciales (de pago) implica una sanción que consiste en aplicar al importe no pagado una tasa de interés por no haberse efectuado la cancelación del tributo dentro del plazo establecido por la norma, mientras que en el caso del incumplimiento de las obligaciones formales la sanción que corresponde es la de multa, cierre o comiso dependiendo del supuesto regulado.

Por otra parte, en las leyes peruanas, específicamente en la Ley de Impuesto General a las Ventas (D.S. 055-99-EF, 1999), se consigna lo siguiente, respecto de los llamados “requisitos sustanciales y formales” para acceder a la deducción en el impuesto bruto por pagar, denominada crédito fiscal:

“Artículo 18°.- Requisitos sustanciales

El crédito fiscal está constituido por el Impuesto General a las Ventas consignado separadamente en el comprobante de pago, que respalda la adquisición de bienes, servicios y contratos de construcción, o el pagado en la importación del bien o con motivo de la utilización en el país de servicios prestados por no domiciliados.

Sólo otorgan derecho a crédito fiscal las adquisiciones de bienes, las prestaciones o utilidades de servicios, contratos de construcción o importaciones que reúnan los requisitos siguientes:

- a. Que sean permitidos como gasto o costo de la empresa, de acuerdo a la legislación del Impuesto a la Renta, aún cuando el contribuyente no esté afecto a este último impuesto. Tratándose de gastos de representación, el crédito fiscal mensual se calculará de acuerdo al procedimiento que para tal efecto establezca el Reglamento.
- b. Que se destinen a operaciones por las que se deba pagar el Impuesto.

Artículo 19°.- Requisitos formales

Para ejercer el derecho al crédito fiscal a que se refiere el artículo anterior se cumplirán los siguientes requisitos formales:

- a. Que el Impuesto esté consignado por separado en el comprobante de pago que acredite la compra del bien, el servicio afecto, el contrato de construcción, o, de ser el caso, en la nota de débito, o en la copia autenticada por el Agente de Aduanas o por el fedatario de la Aduana de los documentos emitidos por la SUNAT, que acrediten el pago del Impuesto en la importación de bienes.

Los comprobantes de pago y documentos, a que se hace referencia en el presente inciso, son aquellos que, de acuerdo con las normas pertinentes, sustentan el crédito fiscal.

- b. Que los comprobantes de pago o documentos consignen el nombre y número del RUC del emisor, de forma que no permitan confusión al contrastarlos con la información obtenida a través de los medios de acceso público de la SUNAT y que, de acuerdo con la información obtenida a través de dichos medios, el emisor de los comprobantes de pago o documentos haya estado habilitado para emitirlos en la fecha de su emisión.

- c. Que los comprobantes de pago, las notas de débito, los documentos emitidos por la SUNAT, a los que se refiere el inciso a, o el formulario donde conste el pago del impuesto en la utilización del servicios prestados por no domiciliados, hayan sido anotados en cualquier momento por el sujeto del Impuesto en su Registro de Compras. El mencionado Registro deberá estar legalizado antes de su uso y reunir los requisitos previstos en el Reglamento.” (TUO Ley del IGV, D.S. No. 055-99-EF, 1999: Arts. 18 y 19).

Podemos advertir que los requisitos sustanciales señalados por la mencionada ley están referidos al impuesto en sí, mientras que los requisitos formales se encuentran dirigidos a la exigencia de libros contables, comprobantes de pago y similares, es decir, asuntos, que podríamos llamar, de carácter tramitativo o administrativo.

Entendemos, entonces, que si existen obligaciones tributarias sustanciales y obligaciones tributarias formales, así como requisitos sustanciales y requisitos formales, puede darse una serie de beneficios tributarios en ambos sentidos. Y, si es así, por tanto,

pasamos a denominar a unos como “beneficios tributarios sustanciales” y a otros como “beneficios tributarios formales”, entendiéndose por dichos términos las definiciones que a continuación proponemos, y que usamos en nuestro estudio:

1.3.1.2.3.1 Beneficios tributarios sustanciales

Aquellos incentivos a través de los cuales se exonera, total o parcialmente, del deber a cargo de un contribuyente o responsable de pagar un tributo.

1.3.1.2.3.2 Beneficios tributarios formales

Aquellos incentivos a través de los cuales se exonera, total o parcialmente, del deber a cargo de los contribuyentes de cumplir con la presentación de las comunicaciones, declaraciones juradas, llevar libros de contabilidad y otras complementarias de la misma índole.

Considerando las definiciones que sugerimos, todos los beneficios mostrados antes de nuestra propuesta, clasificarían como beneficios tributarios sustanciales dado que se refieren al impuesto en sí, originando una exoneración total o parcial, a través de la disminución del monto por pagar, ya sea mediante créditos directos contra el impuesto correspondiente o a través de deducciones a la base imponible sobre la que se aplica el impuesto. Asimismo, de acuerdo con nuestra misma conceptualización, entre dichos beneficios no se halla ningún beneficio tributario formal. La razón obedece fundamentalmente a que en la literatura los beneficios de carácter formal no se conciben como beneficios tributarios, porque, entendemos, no tienen su paralelo con un gasto tributario.

Respecto de esto último, queremos hacer notar que beneficio tributario y gasto tributario representan la misma figura, pero desde dos puntos de referencia distintos: beneficio, en relación al contribuyente; gasto, en relación al Estado. Ya hemos explicado por qué nosotros consideramos a las simplificaciones de forma (declaraciones, libros contables, por ejemplo) como beneficios tributarios. En el punto referido a normas de formalización, regímenes y beneficios tributarios para la microempresa, detallaremos los beneficios tributarios formales otorgados a este sector. Veremos, además, que los

beneficios tributarios sustanciales ofrecidos se refieren básicamente a una disminución de la tasa del impuesto, ya sea en términos porcentuales o fijos.

1.4 NORMAS DE FORMALIZACIÓN, REGÍMENES Y BENEFICIOS TRIBUTARIOS PARA LA MICROEMPRESA EN EL PERÚ

A lo largo de los años, desde 1976, en el Perú se han promulgado una serie de dispositivos que apuntan a la organización, promoción, competitividad y formalización de la micro y pequeña empresa del país, y a propósito de los cuales se han aplicado diversas formas de impulsar la estructura de los negocios de menor envergadura económica.

Antes de proceder a la revisión de las normas de promoción referidas, tengamos brevemente en cuenta la nomenclatura relativa a los negocios pequeños. Según Villarán (2007), históricamente todo empezó con el concepto de “artesanía”, surgiendo luego el término “pequeña empresa”, para, después, en las décadas del 60 y 70, emergiera el de “mediana empresa”, proceso histórico dentro del cual se unieron los conceptos referidos a la pequeña y mediana empresa, originándose así las siglas PYME, para referirse a ambas realidades. Añade que durante las décadas del 70 y 80 se realizaron importantes investigaciones en todo el mundo, a propósito de las cuales surgieron dos elementos fundamentales: la microempresa y el autoempleo, por lo cual, para evitar que las distancias entre ambos mundos se profundizaran (el de las pequeñas y microempresas), se creó el concepto de MYPE, para referirse a la micro y pequeña empresa.

Así, pues, se han promulgado leyes, decretos legislativos, decretos leyes, entre otras tipos de normas, orientados al sector MYPE, que han ofrecido, y ofrecen, diversos mecanismos constitutivos, legales, comerciales, laborales y tributarios como los regímenes y beneficios tributarios que más adelante describimos.

Por lo mencionado arriba, desarrollaremos una revisión cronológica de las diversas normas que se han dictado para el impulso del sector de la micro y pequeña empresa, centrándonos, por supuesto, en los puntos referidos a la microempresa, que se constituye en el sector específico al que concierne esta investigación.

1.4.1 Normas de promoción de la formalización

Como hemos indicado, desde 1976, en el Perú se han dictado distintas normas que apuntaban a incentivar la organización, promoción, competitividad y formalización de la micro y pequeña empresa del país. La siguiente revisión cronológica muestra la regulación desde 1976 hasta 1990 en forma resumida por estar orientada hasta ese entonces solo al sector de la pequeña empresa; y desde 1991 hasta 2008 la normatividad referida a la micro y pequeña empresa, destacando en el análisis de los dispositivos legales lo pertinente a nuestro estudio. Por tratarse de un análisis descriptivo de índole narrativa, empleamos los verbos en presente histórico.

1.4.1.1 Normas referidas a la pequeña empresa hasta 1990

Hemos preparado la siguiente reseña sobre la base de datos publicados por el Instituto Nacional de Estadística e Informática del Perú (INEI, 1999) y los analizados en las normas que se citan. Referimos esta etapa solo con un fin ilustrativo de carácter breve por constituir un periodo en el que el tema de la microempresa aún no era abordado como tal, además de que no se presentaron beneficios tributarios significativos, a diferencia de 1991, con la dación del D.Leg. 705 (1991), que se constituyó en la primera ley que incorporaba a la microempresa y que ofrecía un beneficio tributario importantísimo, como veremos luego. Por ello, se advertirá que entre 1976 y 1990 los dispositivos solo refieren en su denominación a la pequeña empresa.

1.4.1.1.1 Decreto Ley No. 21435

En 1976, se dicta la primera norma de promoción al sector de la pequeña empresa. El D.L. No. 21435 (1976), Ley de la Pequeña Empresa del Sector Privado, define a la pequeña empresa en función de sus montos vendidos anuales, con la finalidad de acogerse a diversos incentivos para su desarrollo, estableciendo los límites para la pequeña empresa en cada actividad económica, tomando como referencia los ingresos anuales expresados en un determinado monto de sueldos mínimos vitales de la provincia de Lima. Entre los mecanismos de fomento de la ley se encuentran la sustitución de los impuestos al patrimonio y a las remuneraciones, así como de las contribuciones a los sistemas nacionales de pensiones de salud con un impuesto único.

1.4.1.1.2 Decreto Ley No. 21621

También en 1976, el mismo gobierno de facto²¹ promulga el D.L. No. 21621 (1976), Ley de la Empresa Individual de Responsabilidad Limitada (EIRL), para incentivar la formación de pequeñas empresas a través de una nueva estructura organizativa jurídica que busca diferenciar el patrimonio de la persona natural del de la persona jurídica. No se ofrece ningún incentivo tributario.

1.4.1.1.3 Decreto Ley No. 23189

En julio de 1980, estando aún el gobierno militar, se promulga el D.L. No. 23189 (1980), Ley que norma la Pequeña y Mediana Empresa, en el cual establece que la pequeña empresa puede constituirse como empresa unipersonal o como una individual de responsabilidad limitada, EIRL. Asimismo, indica una serie de consideraciones como que su propietario (que no puede ser titular de otra empresa) debe tener participación activa en el proceso de producción, prestación de servicios o comercialización de bienes; y que los ingresos brutos en cada ejercicio no excedan de cien (100) salarios mínimos vitales anuales, excepto para las comerciales, cuyos ingresos brutos no deben superar los cincuenta (50) sueldos mínimos vitales anuales. Por otro lado, establece en cinco (5) el máximo de trabajadores para una pequeña empresa de comercialización, y en diez (10) para las dedicadas a servicios. No se precisa ningún incentivo tributario.

1.4.1.1.4 Ley No. 23407

Ya estando de vuelta al plano democrático con el gobierno del arquitecto Belaúnde, en mayo de 1982 se promulga la Ley No. 23407 (1982), Ley General de Industrias, en la que se determina que una pequeña empresa industrial, para ser considerada como tal, no debe exceder los 720 sueldos mínimos vitales de ventas anuales, señalando los parámetros sobre la base de los cuales perderían la categoría de pequeña empresa. Entre los incentivos tributarios ofrecidos por esta ley, se encuentran la exoneración del impuesto de alcabala y a la revaluación de activos fijos.

²¹ El gobierno de aquella época era el del Gral. Francisco Morales Bermúdez, quien presidió el Perú hasta 1980, sucediendo en el poder al Gral. Velasco Alvarado, quien dió un golpe de estado en octubre de 1968, cuando Fernando Belaúnde Terry ocupaba el sillón presidencial. Por eso, nótese que las normas emitidas no son ni leyes ni decretos legislativos, sino decretos leyes, al no haber parlamento en aquellos años.

1.4.1.1.5 Ley No. 24062

A finales del gobierno de presidente Belaúnde, en enero de 1985, se promulga la Ley No. 24062 (1985), Ley de la Pequeña Empresa Industrial. En junio de ese mismo año, se emite su reglamento, con el fin de regular el capítulo de pequeña industria establecido en la Ley N° 23407. Esa ley extiende a 1,500 sueldos mínimos vitales el límite anual de ventas. Además, plantea el otorgamiento de incentivos fiscales por la creación de puestos de trabajo permanentes, por capacitación laboral; y por adquisición de maquinarias y equipos. También se crea el FOPEI (Fondo de Promoción a la Pequeña Empresa Industrial) con el aporte de las pequeñas empresas, que puede ser deducido del impuesto a la renta.

1.4.1.2 Normas referidas a la micro y pequeña empresa entre 1991 y 2008

A continuación, describiremos los principales aspectos de las disposiciones emanadas desde 1991 hasta 2008, entre los que se destacan las definiciones de micro y pequeña empresas, sus características, y los instrumentos de formalización que las normas proponen.

1.4.1.2.1 Decreto Legislativo 705

1.4.1.2.1.1 Definición de micro y pequeña empresa

En noviembre 1991, el gobierno del ingeniero Alberto Fujimori, dicta el D.Leg. No. 705 (1991), Ley de Promoción de Micro Empresas y Pequeñas Empresas, en la cual se define como micro o pequeña empresa a aquella que opera una persona natural o jurídica bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, y que desarrolla cualquier tipo de actividad de producción o de comercialización de bienes, o de prestación de servicios.

1.4.1.2.1.2 Características

Según los artículos 2 y 3 del mencionado decreto, las micro y pequeñas empresas tienen las siguientes características:

a. Microempresa:

- El propietario o propietarios de la empresa laboran en la misma.
- El número total de trabajadores y empleados no excede de diez (10) personas.
- El valor total anual de las ventas no excede de doce (12) Unidades Impositivas tributarias.

b. Pequeña Empresa:

- El número total de trabajadores y empleados no excede de veinte (20) personas.
- El valor total anual de las ventas no excede de veinticinco (25) Unidades Impositivas Tributarias, UIT²².

1.4.1.2.1.3 Instrumentos de formalización

a. Simplificación de trámites

Por su lado, en el artículo 9, la norma ofrece la posibilidad de obtener de manera simplificada las licencias de funcionamiento municipal, registros u otros permisos de operación para las micro y pequeñas empresas, estableciendo un Reglamento sobre Ubicación y Simplificación de Registros para acceder a la Empresa Formal. A este procedimiento se le denomina “Registro Unificado”, con el cual tanto las micro como las pequeñas empresas pueden acceder a cualquier instancia del Gobierno Central, Instituciones Públicas, Gobiernos Regionales o Locales, sin requerir otras licencias, registros o permisos de operación diferentes del Registro Unificado.

A través del artículo 11 de la norma, se crea la denominada “Solicitud Simplificada de Licencia Municipal de Funcionamiento para Micro Empresas y Pequeñas Empresas”, tanto para personas naturales como jurídicas que cumplan con las características señaladas para las micro y pequeñas empresas. La mencionada solicitud es presentada en papel simple con carácter de declaración jurada, remarcándose la gratuidad de los trámites correspondientes, sin cargo de ningún tipo de tasas, derechos o tributos.

²² Unidad Impositiva Tributaria, UIT. La UIT más antigua que figura en los archivos virtuales de la SUNAT es la de 1992, que alcanza los S/1,040. Por la variación entre un año y otro, podemos asumir para efectos referenciales que la de 1991 ascendía a S/900.

b. Libros de Contabilidad

De acuerdo con el artículo 15, las micro y pequeñas empresas que se acojan al presente decreto legislativo están obligadas a llevar únicamente los siguientes libros de contabilidad:

- Libro de Registro de Ingresos y Gastos;
- Libro de Planilla de Sueldos y Salarios.

Las micro y pequeñas empresas que así lo deseen podrán optar por llevar los libros de contabilidad completos.

Asimismo, según el artículo 16, están exceptuadas de cualquier obligación de presentar Balances ante cualquier autoridad del Gobierno Central, Regional o Local, o ante autoridades judiciales.

c. Amnistías para facilitar la formalización

El artículo 17, permite que el Estado otorgue amnistías a favor de las micro y pequeñas empresas, por cualquier falta administrativa de carácter formal, con el objeto de facilitar la incorporación de estos a la formalidad institucional. Esta amnistía abarca a todo el conjunto de infracciones administrativas de carácter formal, ante entidades del Gobierno Central, Instituciones Públicas, Gobiernos regionales o Locales, quedando fuera del ámbito de aplicación de la misma las infracciones de carácter sustantivo, así como las faltas y delitos tipificados en el Código Penal.

Asimismo, el artículo 18, deja sin efecto los procedimientos administrativos que se encuentren en curso por infracciones de carácter formal respecto a las micro y pequeñas empresas.

d. Procedimiento para que se acojan al régimen creado por el decreto

- Empresas que operan en formalidad

Conforme al artículo 19, únicamente deben presentar una carta con carácter de Declaración Jurada para otorgarle el Registro Unificado, con el cual se identificará como micro o pequeña empresa.

– Empresas recién constituidas

El artículo 20 señala que el procedimiento consiste únicamente en incluir en su solicitud para la obtención del Registro Unificado una autocalificación como micro o pequeña empresa y una mención de su decisión de acogerse a lo establecido por el D.Leg 705.

– Empresas que operan en la informalidad

De acuerdo con el artículo 21, las micro y pequeñas empresas que vienen operando en la informalidad pueden acogerse a los beneficios del presente decreto legislativo cumpliendo con las siguientes formalidades:

- Obtener el Registro Unificado.
- Presentar su Solicitud Simplificada de Licencia de Funcionamiento Municipal.
- Contar con los Libros de Contabilidad indicados en el Artículo 15.

e. Régimen tributario

Según el artículo 23, el régimen tributario para las micro y pequeñas empresas considerará un Impuesto Único Simplificado en sustitución de todos los tributos y aportaciones que le sean aplicables.

Además, señala el artículo 24 que en tanto y en cuanto dicho Impuesto Único Simplificado es aprobado, las micro y pequeñas empresas solo pagarán el uno por ciento (1%) de sus ventas mensuales por todos los impuestos y aportaciones listados a continuación:

- Impuesto a la Renta, correspondiente a la empresa.
- Impuesto al Patrimonio Empresarial.
- Impuesto General a las Ventas.

- Impuesto Selectivo al Consumo.
- Contribución al SENATI (Servicio Nacional para el Adiestramiento en el Trabajo Industrial).
- Aportes al FONAVI (Fondo Nacional de Vivienda).
- Aportes al Instituto Peruano de Seguridad Social.
- Aporte al ITINTEC (Instituto de Investigación Tecnológica Industrial y de Normas Técnicas).
- Aporte al FOPEI (Fondo de Promoción de la Pequeña Empresa Industrial).

Lamentablemente, en diciembre del mismo año 1991, la Ley 25381 (1991), Ley de Equilibrio Financiero del Sector Público para 1992, publicada el 28 de diciembre de 1991, deroga los artículos 23 y 24 del D. Leg. 705, referidos a los beneficios tributarios (sustanciales para efectos de esta investigación) otorgados a las micro y pequeñas empresa por el mencionado dispositivo.

1.4.1.2.2 Ley No. 27268

1.4.1.2.2.1 Definición de micro y pequeña empresa

El 26 de mayo de 2000, se crea la Ley 27268 (2000), Ley General de la Pequeña y Microempresa, derogando el D.Leg. 705 en su conjunto. En el objeto de la norma se declara la creación de instrumentos de promoción, formalización para la micro y pequeña empresa, a las que define como la unidad económica que opera una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, que desarrolla actividades de extracción, transformación, producción y comercialización de bienes o prestación de servicios, dentro de los parámetros establecidos en el reglamento de la ley.

Curiosamente, esta norma vuelve a referirse a las siglas PYME y no, MYPE, al haber invertido el orden de mención de los tipos de empresas, respecto del D.Leg.705. Es un detalle explicado por el devenir histórico del término (Villarán, 2007). Por este motivo, solo en cuanto a la explicación de esta norma, utilizaremos PYME y no MYPE para referirnos a la pequeña y microempresa.

1.4.1.2.2 Características

Se señala que la pequeña y microempresa tienen igual tratamiento. Sin embargo, establece algunas características distintivas:

a. Microempresa:

- El número total de trabajadores no excede de 10 (diez) personas.

b. Pequeña empresa:

- El número total de trabajadores no excede de 40 (cuarenta) personas.

1.4.1.2.3 Instrumentos de formalización

a. Acceso al crédito

El artículo 15 precisa que el Estado fomenta acciones crediticias e incentiva la conformación y ampliación de los Fondos de Garantía y Seguros de créditos, a fin de ampliar la cobertura de apoyo a las PYME.

b. Acceso al mercado

A través de los artículos 16 y 18, el Estado se compromete a ofrecer mecanismos para incentivar la comercialización de bienes y servicios de las PYME mediante la aplicación de sistemas de subcontratación; el acceso a las compras, la contratación y adquisiciones estatales; la conformación de consorcios; la promoción de ferias; y otros mecanismos que permitan una mayor apertura del mercado.

c. Regímenes tributarios

En esta ley, se da el reconocimiento oficial de los regímenes y beneficios tributarios como instrumentos de formalización como parte del título de la misma ley referido a dichos elementos.

Por el lado de los regímenes tributarios, en el artículo 27 se indica que las PYME, de acuerdo con su naturaleza, están sujetas al régimen tributario correspondiente, establecido en la normatividad vigente. Por ende, dada la fecha de publicación de la norma (mayo de 2000), ya se encontraban vigentes tanto el Régimen Único Simplificado (RUS) como el Régimen Especial de Renta (RER), que contienen tasas rebajadas, porcentuales o fijas, como veremos en el siguiente apartado.

d. Libros de contabilidad

El artículo 28° menciona que las PYME pueden llevar los libros contables de conformidad con lo establecido en el Régimen Tributario al cual se encuentren sujetas, pudiendo optar por llevar contabilidad completa. Con ello, alude o al RUS o al RER, en cuyos casos los libros de contabilidad por llevar son pocos en relación con el régimen general, como, igualmente, veremos más adelante.

e. Simplificación de trámites

En el artículo 30, se establece que la licencia de funcionamiento municipal se considera otorgada a partir de la fecha de presentación de la solicitud, con una validez de 12 (doce) meses. El beneficio de simplificación del otorgamiento de la Licencia Municipal de Funcionamiento Provisional a que están sujetas las PYME rige también para los casos de cambio o ampliación de giro comercial, domicilio y apertura de nuevos locales o sucursales, siempre que se efectúe dentro de una misma jurisdicción municipal.

f. Eliminación de barreras burocráticas y reducción de costos

De acuerdo con el artículo 35, la Comisión de Acceso al Mercado del INDECOPI²³ es la encargada de informar semestralmente al Congreso de la República sobre las acciones efectuadas tendientes a la eliminación de barreras burocráticas y sobrecostos que impidan u obstaculicen ilegal o irracionalmente el acceso o permanencia de las PYME en el mercado.

²³ INDECOPI, Instituto del Defensa del Consumidor y la Protección Intelectual.

1.4.1.2.3 Ley 28015

Esta norma, emitida en julio de 2003, que deroga la anterior sobre la pequeña y microempresa (es decir, la citada Ley 27268), se denomina Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa (Ley No. 28015, 2003). Es la primera norma de esta naturaleza que incorpora en su título el término “formalización”, declarando en su artículo 1 como objeto de la misma la promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de las micro y pequeñas empresas para incrementar el empleo sostenible, su productividad y rentabilidad, su contribución al Producto Bruto Interno, la ampliación del mercado interno y las exportaciones y su contribución a la recaudación tributaria.

1.4.1.2.3.1 Definición de micro y pequeña empresa

Como podemos advertir, la norma vuelve a mencionar en primer lugar a la microempresa y luego a la pequeña empresa, por lo cual indica que la ley utilizará las siglas MYPE para referirse a ellas. En su artículo 2, las define como la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

1.4.1.2.3.2 Características

En el artículo 3, enuncia los siguientes parámetros para cada una de ellas, exigiendo esta vez la concurrencia de los mismos para ubicarse en la categoría correspondiente:

- a. En cuanto al número total de trabajadores:
 - La microempresa incorpora de 1 hasta 10 trabajadores, inclusive.
 - La pequeña empresa incorpora de 1 hasta 50 trabajadores, inclusive.

- b. En cuanto a los niveles de ventas anuales:
 - La microempresa puede vender hasta el monto máximo de 150 UIT.

- La pequeña empresa puede vender a partir del monto máximo señalado para las microempresas y hasta 850 UIT.

Podemos observar que la norma exige a la pequeña empresa, como límite inferior de ventas, vender por encima del monto máximo indicado para la microempresa, ya que, de no cumplirlo, no podría acceder a la calificación como pequeña, al ser los parámetros de exigencia concurrentes. En nuestra opinión, esta indicación de la norma no es acertada, toda vez que para efectos del número de trabajadores no se solicita lo mismo (falta de uniformidad), y, además, porque la empresa que no lograra tal requisito incurriría en la descalificación como pequeña y, tal vez, como microempresa, ya que el número de trabajadores probablemente le impediría incorporarse a este grupo. Observamos, además, cierta incoherencia respecto del propósito de la norma, ya que el hecho de vender menos no debería ser un impedimento para acceder a este sector, considerando que el mismo y sus beneficios han sido creados por ese motivo y con ese propósito. La siguiente norma emitida (D.Leg. 1086), que modifica algunos artículos de esta ley, ajusta estos puntos.

1.4.1.2.3.3 Instrumentos de formalización

Entre sus artículos 15 y 57 y primera disposición complementaria, la ley dispone de los diversos elementos para promover la formalización de las MYPE.

a. Acceso al mercado

Se establece como mecanismos de facilitación y promoción de acceso a los mercados: la asociatividad empresarial, las compras estatales, la comercialización, la promoción de exportaciones y la información sobre las MYPE.

b. Acceso al crédito

Se promueve el acceso de las MYPE al mercado financiero y al mercado de capitales, además del fortalecimiento de las instituciones de microfinanzas. Asimismo, se facilita el acercamiento entre las entidades que no se encuentran reguladas y que puedan

proveer servicios financieros a las MYPE, a fin de estimular su incorporación al sistema financiero.

c. Simplificación de trámites

Se procede a la simplificación de trámites a través del denominado régimen de ventanilla única. Las MYPE que se constituyan como persona jurídica lo pueden hacer mediante escritura pública sin presentar la minuta de constitución, con reducción de los costos registrales y notariales.

La ley ofrece la posibilidad de acceder a la licencia municipal de funcionamiento provisional, en un plazo no mayor de siete días hábiles, que tendrá validez de doce meses. Transcurrido dicho plazo, se otorga automáticamente la licencia municipal de funcionamiento definitiva, sin cobrar tasas por concepto de renovación, fiscalización o control.

d. Régimen tributario de las MYPE

La ley, de manera expresa, señala que *el régimen tributario facilita la tributación de las MYPE y permite que un mayor número de contribuyentes se incorpore a la formalidad.*

Nos llama la atención que, a pesar del reconocimiento explícito de la presente ley respecto del régimen tributario para las MYPE, en virtud del cual se fomenta la formalización de dichas unidades de negocio, no puntualiza cuál es ese régimen. Tampoco lo hace a través de su reglamento (D.S.009-2003-TR, 2003).

Se entiende, por tanto, que el régimen al cual hace referencia la norma son los que se encuentran vigentes. Estos son el Régimen Único Simplificado (RUS) y el Régimen Especial de Renta (RER), los cuales, por los montos y parámetros establecidos para poder acceder a ellos, están dirigidos tanto a la micro como a la pequeña empresa, como veremos más adelante. Queremos resaltar que estos regímenes, entonces, son reconocidos por la ley como instrumentos de formalización de las MYPE, más aún cuando la siguiente norma sobre formalización de MYPE (D.Leg. 1086, 2008), sí hace mención expresa del régimen especial, al proponer modificaciones al mismo. No

planeta ningún ajuste al régimen simplificado, por lo que, entendemos, no lo señala de manera precisa.

e. Régimen laboral de las MYPE

Entre las consideraciones que se destacan, figuran las referidas a la jornada y el horario de trabajo, el descanso semanal obligatorio, el descanso vacacional (que se reduce a 15 días calendario al año, mientras que el régimen general otorga 30) y el despido injustificado (cuya indemnización asciende a 15 remuneraciones diarias por cada año completo de servicios).

f. Reducción de tasas

Por último, la ley ofrece una reducción de tasas a través de la exoneración del setenta por ciento (70%) de los derechos de pago previstos en el Texto Único de Procedimientos Administrativos del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, por los trámites y procedimientos que efectúen ante este organismo gubernamental.

1.4.1.2.4 Decreto Legislativo 1086

Esta norma, emitida el 28 de junio de 2008, no deroga la Ley No. 28015 (2003), sino solo propone una serie de modificaciones a la misma, además de introducir nuevos elementos jurídicos. En el propio título de la norma, el D.Leg. 1086 (2008), Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente, incorpora términos que la anterior no poseía como competitividad y empleo decente. El D.Leg. 1086 declara como objetivo la promoción de la competitividad, formalización y el desarrollo de las micro y pequeñas empresas, así como la inclusión social y formalización de la economía, para el acceso progresivo al empleo en condiciones de dignidad y suficiencia.

1.4.1.2.4.1 Definición de micro y pequeña empresa

Esta norma no ofrece ninguna definición de micro y pequeña empresa, por lo que se aplica la definición contenida en el artículo 2 de la Ley 28015.

1.4.1.2.4.2 Características

En su artículo 2, propone las siguientes modificaciones al artículo 3 de la Ley 28015, respecto de los niveles de los parámetros para configurar como MYPE:

a. Para ser considerada como microempresa:

Debe incorporar de uno (1) hasta diez (10) trabajadores, inclusive, y lograr ventas anuales hasta el monto máximo de 150 UIT.

b. Para ser considerada como pequeña empresa:

Debe incorporar de uno (1) hasta cien (100) trabajadores, inclusive, y lograr ventas anuales hasta el monto máximo de 1,700 UIT.

Como podemos advertir, la norma conserva los parámetros de la Ley 28015 para la microempresa y no propone ninguna modificación en las características de la misma. En cambio, en cuanto a la pequeña empresa, eleva el número de trabajadores que puede incorporar (de 50 a 100) y el monto máximo de ventas anuales que puede lograr (de 850 a 1,700 UIT).

Habíamos anotado en el análisis de la norma anterior, y como podemos observarlo ahora, que este dispositivo elimina la exigencia a la pequeña empresa del límite inferior de ventas, que era el máximo indicado para la microempresa, que, como dijimos, no guardaba coherencia con el propósito de la ley, en nuestra opinión.

1.4.1.2.4.3 Instrumentos de formalización

a. Régimen Laboral Especial de las MYPE

Desde el artículo 3 hasta el 25, la norma propone una serie de modificaciones a la Ley 28015, y a propósito de las cuales establece diferencias importantes entre micro y pequeña empresa. Se precisa que el régimen laboral especial está dirigido a fomentar la formalización y desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa, y mejorar las condiciones

de goce efectivo de los derechos laborales de los trabajadores. Establece, además, que el mencionado régimen es de naturaleza permanente, a diferencia del propuesto por la Ley 28015, cuya vigencia era solo de 5 años.

El Régimen Laboral Especial comprende conceptos como remuneración, jornada de trabajo de ocho (8) horas, horarios de trabajo y trabajo en sobretiempo, descanso semanal, descanso vacacional, descanso por días feriados y protección contra el despido injustificado.

Entre los mecanismos más destacados, podemos citar los siguientes:

– Respecto de los trabajadores de la pequeña empresa:

- Solo ellos gozan del derecho a participar en las utilidades de la empresa.
- Son indemnizados por despido injustificado con un monto equivalente a veinte (20) remuneraciones diarias por cada año completo de servicios con un máximo de ciento veinte (120) remuneraciones diarias.
- Tienen derecho a la compensación por tiempo de servicios, con arreglo a las normas del régimen común, computada a razón de quince (15) remuneraciones diarias por año completo de servicios.
- Cuentan con el derecho a percibir dos gratificaciones en el año con ocasión de las Fiestas Patrias y la Navidad. El monto de las gratificaciones es equivalente a media remuneración cada una.
- Son asegurados regulares de la seguridad social del estado.
- Deben obligatoriamente afiliarse a cualquiera de los regímenes previsionales del Sistema Nacional de Pensiones o el Sistema Privado de Pensiones.

– Respecto de los trabajadores de la microempresa:

- El importe de la indemnización por despido injustificado es equivalente a diez (10) remuneraciones diarias por cada año completo de servicios con un máximo de noventa (90) remuneraciones diarias.
- Son afiliados semisubsidiados de un Seguro Integral de Salud.
- Tanto los trabajadores como los conductores del negocio pueden afiliarse a cualquiera de los regímenes previsionales del Sistema Nacional de Pensiones y del Sistema Privado de Pensiones.

- Para los trabajadores de ambas:
 - Tienen derecho como mínimo, a quince (15) días calendario de descanso por cada año completo de servicios.

b. Régimen tributario de las MYPE

Entre los artículos 26 y 28, se proponen modificaciones al Impuesto a la Renta (D.S.179-2004-EF, 1999), que es la norma en la que se legisla sobre el Régimen Especial de Renta (RER). Se plantean los siguientes ajustes, mencionándose cambios tanto en el régimen especial como en el general:

- Respecto de las condiciones para incorporarse al RER, se señalan una serie de limitaciones para que las empresas pueden ingresar al mismo, en función de las cuales las empresas no pueden ingresar al mismo:
 - Cuando en el transcurso de cada ejercicio gravable el monto de sus ingresos netos superen los S/. 525,000.
 - Cuando el valor de los activos fijos, con excepción de los predios y vehículos, supere los S/. 126,000.00.
 - Cuando en el transcurso de cada ejercicio gravable el monto de sus adquisiciones afectadas a la actividad acumuladas supere los S/. 525,000.00, sin incluir los activos fijos.
 - Cuando desarrollen actividades con personal mayor a 10 (diez) personas por turno de trabajo (en este punto, debemos observar que se está limitando la entrada al RER a las pequeñas empresas, quienes pueden contar hasta con 100 trabajadores. Podrían incorporarse solo si no superaran la cifra indicada).
- Respecto de la tasa del impuesto:

Los contribuyentes que se acojan al Régimen Especial pagarán una cuota ascendente al 1.5% (uno punto cinco por ciento) de sus ingresos netos mensuales provenientes de sus rentas de tercera categoría (la tasa anterior ascendía a 2.5%).

– Libros y registros contables

- Los sujetos al RER están obligados a llevar un Registro de Compras y un Registro de Ventas.
- Los sujetos del presente Régimen presentarán una declaración jurada anual, en la forma, los plazos y las condiciones que señale la SUNAT.
- Los perceptores de rentas de tercera categoría cuyos ingresos brutos anuales no superen las 150 UIT deberán llevar como mínimo un Registro de Ventas, un Registro de Compras y Libro Diario de Formato Simplificado de acuerdo con las normas sobre la materia (podemos advertir que con esta precisión se está otorgando un beneficio a las microempresas, que son las que no superan las 150 UIT, sin descartar a las pequeñas que tampoco lo hagan).
- Los demás perceptores de rentas de tercera categoría están obligados a llevar contabilidad completa.

– Depreciación acelerada para las pequeñas empresas.

Las pequeñas empresas podrán depreciar el monto de las adquisiciones de bienes muebles, maquinarias y equipos nuevos destinados a la realización de la actividad generadora de renta gravadas en el plazo de tres años, durante tres ejercicios gravables.

– Simplificación de trámites

La microempresa no necesita constituirse como persona jurídica, pudiendo ser conducida directamente por su propietario persona individual.

Las entidades estatales implementarán un sistema de constitución de empresas en línea que permita que el trámite concluya en un plazo no mayor de 72 horas (con este aspecto se introduce un elemento fundamental que intenta eliminar esa gran barrera burocrática que dificulta la formalización).

– Acceso al crédito

El Estado promueve el acceso de las MYPE al mercado financiero y al mercado de capitales, fomentando la expansión, solidez y descentralización de dichos mercados, y fomenta el fortalecimiento de las instituciones de microfinanzas

– Reducción de tasas

Al igual que en la Ley 28015, la presente ley ofrece una reducción de tasas a través de la exoneración del setenta por ciento (70%) de los derechos de pago previstos en el Texto Único de Procedimientos Administrativos del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, MTPE, por los trámites y procedimientos que efectúen ante este organismo gubernamental.

– Amnistía laboral y seguridad social

Se concede a los empleadores el beneficio de no pagar multas, intereses u otras sanciones administrativas que se generen o hubiesen generado por el incumplimiento de dichas obligaciones de dicha naturaleza ante las autoridades administrativas.

Debido a que tanto la Ley 28015 como el D.Leg.1086 se encuentran vigentes (la Ley 28015, en lo que no se oponga al D.Leg. 1086, las dos normas se recogen en el, TUO de la Ley MYPE (D.S.007-2008-TR, 2008). Por fines ilustrativos ofrecemos la siguiente tabla comparativa de ambos dispositivos:

Cuadro 1.3
Análisis comparativo de la Ley 28015 y el D.Leg. 1086

Referencia	Ley 28015		D.Leg. 1086	
	Microempresa	Pequeña empresa	Microempresa	Pequeña empresa
Características (requisitos concurrentes)	De 1 hasta 10 trabajadores Ingresos anuales hasta 150 UIT (S/. 525,000)	De 1 hasta 50 trabajadores Ingresos anuales hasta 850 UIT (S/. 2'975,000)	De 1 hasta 10 trabajadores Ingresos anuales hasta 150 UIT (S/. 525,000)	De 1 hasta 100 trabajadores Ingresos anuales no mayores a 1,700 UIT (S/. 5'950,000)
Descanso semanal	24 horas	24 horas	24 horas	24 horas
Vacaciones	15 días al año	30 días al año	15 días al año	15 días al año
Despido injustificado	1/2 sueldo por año. Tope 06 sueldos	1.5 sueldos por año, tope 12 sueldos	10 remunerac. diarias por año. Tope: 90 remunerac.	20 remuneraciones diarias por año. Tope: 120 remuneraciones
CTS	No aplica	1 sueldo por año	No aplica	½ sueldo por año,
Gratificaciones	No aplica	2 sueldos al año	No aplica	2 gratificaciones al año de ½ sueldo cada una
Asignación familiar	No aplica	10% de la RMV	No aplica	No especifica
Utilidades	No aplica	De acuerdo al D. Leg. 892	No aplica	De acuerdo al D. Leg. 892
Régimen tributario	RUS, RER o Régimen General (el acogido al RUS no paga IGV)	RER o Régimen General (mas IGV)	RER 1.5 mensual DJ Anual, (IGV de 19% de ser el caso)	Impuesto a la Renta 30% IGV 19% Depreciación acelerada 3 años, desde el 2009

Fuente: Cámara de Comercio de Lima, 2008.

Elaboración: Cámara de Comercio de Lima, con ajustes pertinentes a la investigación de parte del autor.

1.4.2 Regímenes tributarios

De acuerdo con el Diccionario de la Real Academia Española (DRAE), en su primera acepción, el término “régimen” está referido al conjunto de normas que gobiernan o rigen una cosa o una actividad (DRAE, 2001), mientras que el vocablo “tributario” es lo perteneciente o relativo al tributo. Por su lado, Villegas (2001) sostiene que el tributo es una prestación de dinero que el Estado exige en el ejercicio de su poder de imperio sobre la base de la capacidad contributiva en virtud de una ley, y para cubrir los gastos que le demande el cumplimiento de sus fines. Como ya lo hemos mencionado, el término “tributo” no se encuentra explícitamente expresado en el Código Tributario peruano; sin embargo, la posición del Tribunal Fiscal en el Perú coincide altamente con la de Villegas. El mencionado organismo peruano en su Glosario de Tributos Internos indica que un tributo es la prestación generalmente pecuniaria que el Estado exige en ejercicio de su poder de imperio, en virtud de una ley, para cubrir gastos que le demanda el cumplimiento de sus fines. Asimismo, apunta que el Código Tributario rige las relaciones jurídicas originadas por los tributos (Tribunal Fiscal, Glosario, MEF), como lo recoge el mismo código en la Norma II de su Título Preliminar. Para estos efectos, el término genérico tributo comprende impuestos, contribuciones y tasas (Norma II del D.S.135-99-EF, 1999).

Teniendo en cuenta las acepciones ofrecidas, podemos plantear, entonces, que un régimen tributario es el conjunto de normas que rigen el pago de los tributos, o, más específicamente, de los impuestos, contribuciones y tasas, que los contribuyentes deben efectuar ante el Estado para la realización de sus fines. Por otro lado, el Servicio de Impuestos Internos de Chile, (SII), menciona que el régimen tributario es un conjunto de leyes, reglas y normas que regulan la tributación de las actividades económicas. Como podemos advertir, ambas definiciones se encuentran en la misma línea, además de condecirse con el manejo de dicho término en la práctica tributaria peruana, como se puede observar en el conjunto de reglamentación tributaria de diversas actividades: general, educativa, aduanera, minera, entre otras.

Según el artículo No.42 (Régimen Tributario de las MYPE) de la Ley 28015, Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña empresa, el Régimen Tributario facilita la tributación de las MYPE y permite que un mayor número de contribuyentes

se incorpore a la formalidad., para lo cual el estado promueve campañas de difusión sobre los regímenes tributarios, en especial los que se aplican a las MYPE.

En el Perú existen básicamente tres regímenes que permiten llevar a cabo la normalización y regulación del pago de tributos. Estos son el Régimen General (RG), el Régimen Especial de Renta (RER) y el Régimen Único Simplificado (RUS). Estos dos últimos han sido concebidos para la micro y pequeña empresa, por el nivel de ventas que exigen para que los negocios puedan incorporarse a ellos. Debido a esto las microempresas optan por ellos. SUNAT (2000) señaló que los regímenes dirigidos a la micro y pequeña empresa son el RER y el RUS. Por su parte, Iberico (1998), ex Superintendente de la SUNAT, expuso ante la Comisión de la Micro y Pequeña empresa del Congreso de la República los regímenes tributarios para las MYPE, señalando tanto al RER como al RUS como tales.

Sin embargo, las microempresas no están impedidas de acceder al régimen general; incluso, deben hacerlo obligatoriamente si en el transcurso de sus actividades incumplen con algunos de los parámetros establecidos para acogerse a los regímenes especial y simplificado.

Por ello, a continuación, mostramos los tres regímenes. Reiteramos la idea en cuanto a que solo citaremos la información en sus aspectos más pertinentes a nuestro estudio.

1.4.2.1 Régimen General

Este régimen está constituido por toda la normativa bajo la cual los contribuyentes, en general (por ello el nombre), cumplen con las obligaciones tributarias que les corresponde.

Por ese motivo, vamos a apoyarnos en dos normas legales referidas a los impuestos más importantes en nuestro país: el Impuesto a la Renta (IR) y el Impuesto General a las ventas (IGV). Las normas referidas son el D.S. 174-2004-EF (2004), TUO de la Ley del Impuesto a la Renta, y el D.S.055-99-EF (1999), TUO de la Ley del Impuesto General a las Ventas e Impuesto Selectivo al Consumo. Como podemos advertir en su título, dentro de la normativa que regula al IGV, se encuentra el Impuesto Selectivo al Consumo (ISC). Además de estos decretos supremos, tomaremos como referencia otros

dispositivos, como resoluciones del ente administrativo tributario, cuando sean necesarios para complementar la información.

1.4.2.1.1 Contribuyentes

El Régimen General es un régimen tributario que comprende a las personas naturales y jurídicas que generan rentas provenientes del capital, del trabajo o de la aplicación conjunta de ambos factores.

Los contribuyentes que deseen incorporarse al Régimen General pueden hacerlo en cualquier momento del año, ya sea que provengan de Régimen Único Simplificado (RUS) o del Régimen Especial del Impuesto a la Renta (RER), o que recién inicien actividades.

1.4.2.1.2 Tributos afectos

Conforme a la actividad económica que desarrollen, los contribuyentes se encuentran afectos a los siguientes tributos:

– IGV

19% de las ventas mensuales con derecho a deducir crédito fiscal (el pago del IGV realizado en las compras). La tasa del 19% incluye 2% del denominado Impuesto de Promoción Municipal (IPM).

– ISC

Sólo si el contribuyente estuviera afecto. Las tasas del impuesto, fijas y porcentuales, son variadas, y se encuentran en las tablas anexas de la Ley del IGV e ISC²⁴.

²⁴ Para mejor referencia, si se quiere ver el detalle del caso, sugerimos acudir a la propia norma que se puede ubicar en <http://www.sunat.gob.pe/legislacion/igv/ley/index.html>.

– IR

El impuesto a cargo de los perceptores de rentas de tercera categoría domiciliadas en el país se determinará aplicando la tasa del treinta por ciento (30%) sobre su renta neta. Las personas jurídicas, además, se encuentran sujetas a una tasa adicional del cuatro coma uno por ciento (4,1%) sobre sumas entregadas en efectivo o especie que se presuman como disposición de renta gravable de tercera categoría

Los contribuyentes del RG están obligados a realizar una declaración y pagos a cuentas mensuales, de acuerdo con alguno de los siguientes sistemas de cálculo:

- Sistema A. Pagan a cuenta sobre la base de un coeficiente calculado en relación al impuesto y los ingresos de ejercicios anteriores que se aplica sobre los ingresos netos mensuales.
- Sistema B. Pagan a cuenta el equivalente a 2% de los ingresos netos mensuales.

Adicionalmente, les correspondía realizar un pago denominado “Anticipo Adicional del Impuesto a la Renta”, que quedó sin efecto en 2004 al ser declarado inconstitucional por el Tribunal Constitucional del Perú, según el Expediente No. 033-2004-AI/TC (Tribunal Constitucional, 2004).

1.4.2.1.3 Libros de Contabilidad

El D.Leg.1086, Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente, propuso una importante modificación en el Régimen General, al incorporar en dicho cambio a la microempresa, ya que señala un parámetro de exención referido al nivel de ventas anuales.

Así, ahora los perceptores de rentas de tercera categoría cuyos ingresos brutos anuales no superen las 150 UIT deberán llevar los siguientes libros:

– Registro de Ventas.

- Registro de Compras.
- Libro Diario de Formato Simplificado.

Los demás perceptores de rentas de tercera categoría están obligados a llevar contabilidad completa.

A través de la Resolución de Superintendencia No. 234-2006-SUNAT (2006), la SUNAT precisó los libros y registros que integran la contabilidad completa, indicando los siguientes:

- Libro de Caja y Bancos.
- Libro de Inventarios y Balances.
- Libro Diario.
- Libro Mayor.
- Registro de Compras.
- Registro de Ventas e Ingresos.
- Registro de Activos Fijos.
- Registro de Costos.
- Registro de Inventarios Permanentes, en unidades físicas y valorizado.

Independientemente del régimen tributario en el que se encuentran, todas las empresas en el Perú están obligadas a llevar un libro de planillas de trabajadores.

1.4.2.1.4 Declaraciones juradas

Los contribuyentes del RG deben realizar una declaración jurada anual por el impuesto a la renta que corresponde al ejercicio gravable, además de declarar y pagar mensualmente el IR a cuenta de dicho impuesto anual. Adicionalmente, deben presentar declaraciones mensuales por el IGV y el ISC. Las declaraciones juradas deben incluir información complementaria como balances y anexos, que sea solicitada por la SUNAT.

1.4.2.2 Régimen Especial de Renta

El Régimen Especial de Renta (RER) está normado por la misma Ley del Impuesto a la Renta, desde el artículo 117 hasta el 124 (D.S. 174-2004-EF, 2004, TUO de la Ley del Impuesto a la Renta). Por tanto, recurrimos a la misma fuente legal para la exposición del caso. Consideraremos, además, que a través del D.Leg. 968 (2006), vigente a partir del 01.01.2007, se sustituyó el Capítulo XV de la Ley del IR que regula el RER.

1.4.2.2.1 Contribuyentes

Pueden acogerse al Régimen Especial las personas naturales y jurídicas, domiciliadas en el país, que obtengan rentas de tercera categoría provenientes de las siguientes actividades, que pueden desarrollarse en forma conjunta:

- Actividades de comercio y/o industria, entendiéndose por tales a la venta de los bienes que adquieran, produzcan o manufacturen, así como la de aquellos recursos naturales que extraigan, incluidos la cría y el cultivo.
- Actividades de servicios, entendiéndose por tales a cualquier otra actividad no señalada expresamente en el inciso anterior.

Cuenta con parámetros de exclusión por los cuales se restringe la entrada de negocios grandes al régimen, promoviendo así el ingreso, sobre todo, de las microempresas, al señalar como uno de sus límites el mismo que la Ley de MYPE indica como monto máximo de ventas para la microempresa (S/. 525,000 equivale a 150 UIT de la fecha – UIT 3,500). Asimismo, precisa un monto máximo de trabajadores que coincide con el máximo de la microempresa. A continuación, mostramos dichos parámetros a propósito de los cuales determinados contribuyentes no están comprendidos en este régimen:

- Cuando en el transcurso de cada ejercicio gravable el monto de sus ingresos netos superen los S/. 525,000.
- El valor de los activos fijos afectados a la actividad, con excepción de los predios y vehículos, supere los S/. 126,000.

- Cuando en el transcurso de cada ejercicio gravable el monto de sus adquisiciones afectadas a la actividad acumuladas supere los S/. 525,000. Las adquisiciones a las que se hace referencia no incluyen las de los activos fijos.
- Desarrollen actividades generadoras de rentas de tercera categoría con personal afectado a la actividad mayor a 10 (diez) personas por turno.

Además, el RER excluye a otras empresas por el tipo de actividad que realizan como contratos de construcción, organización de espectáculos públicos, entre otras.

1.4.2.2.2 Tributos afectos

Conforme a la actividad económica que desarrollen, los contribuyentes se encuentran afectos a los siguientes tributos:

- IGV

19% de las ventas mensuales con derecho a deducir crédito fiscal (el pago del IGV realizado en las compras). Recordemos que la tasa del 19% incluye 2% del denominado Impuesto de Promoción Municipal (IPM).

- ISC

Sólo si el contribuyente estuviera afecto. Las tasas del impuesto, fijas y porcentuales, son variadas, y se encuentran en las tablas anexas de la Ley del IGV e ISC²⁵.

- IR

Los contribuyentes que se acojan al Régimen Especial pagarán una cuota ascendente a 1.5% de sus ingresos netos mensuales provenientes de sus rentas de tercera categoría. Dicho pago tiene carácter cancelatorio.

²⁵ Para mejor referencia, si se quiere ver el detalle del caso, sugerimos acudir a la propia norma que se puede ubicar en <http://www.sunat.gob.pe/legislacion/igv/ley/index.html>.

1.4.2.2.3 Libros de contabilidad

- Registro de Compras.
- Registro de Ventas.

1.4.2.2.4 Declaraciones juradas

Los sujetos del RER anualmente presentarán una declaración jurada. Además, deben realizar las declaraciones mensuales por el IGV percibido en sus ventas. El pago que realizan mensualmente por concepto de IR se considera declarativo.

Antes de la vigencia del D.Leg. 1086, los negocios acogidos a este régimen no estaban obligados a presentar esta declaración anual, debido a que los pagos mensuales tienen carácter cancelatorio. Sin embargo, vale indicar que la declaración que ahora se solicita es solo para fines informativos y no determinativos.

1.4.2.3 Régimen Único Simplificado²⁶

El Régimen Único Simplificado (RUS) se creó, al igual que el RER, como un mecanismo dirigido a las micro y pequeñas empresas. A través de este régimen, los micro y pequeños empresarios encuentran determinadas facilidades de tipo administrativo, así como también la posibilidad de pagar diversos impuestos mediante una cuota fija mensual. La base legal que tomamos para desarrollar lo siguiente es el Decreto Legislativo No. 937 (2003), Texto Único del Nuevo Régimen Único Simplificado, del 14 de noviembre de 2003.

1.4.2.3.1 Contribuyentes

Comprende a los siguientes contribuyentes:

²⁶ Con la dación del D.Leg. 937, se cambió el nombre a Nuevo Régimen Único Simplificado (Nuevo RUS). Para efectos de la investigación nos parece irrelevante dicha modificación, por lo que optamos, por seguir denominándolo RUS.

- Las personas naturales, domiciliadas en el país, que exclusivamente obtengan rentas por la realización de actividades empresariales (en este punto, podemos observar que no están incorporadas las personas jurídicas).
- Las personas naturales no profesionales, domiciliadas en el país, que perciban rentas de cuarta categoría únicamente por actividades de oficios.

Los sujetos de este Régimen pueden realizar conjuntamente actividades empresariales y actividades de oficios.

Al igual que el RER, cuenta con parámetros de exclusión por los cuales se restringe la entrada de negocios A continuación, mostramos dichos parámetros, por los cuales algunos contribuyentes pueden quedar excluidos:

- Cuando en el transcurso de cada ejercicio gravable el monto de sus ingresos brutos superen los S/. 360,000, sin considerar la venta de activos fijos.
- Si realizan sus actividades en más de una unidad de explotación, sea ésta de su propiedad o la explote bajo cualquier forma de posesión.
- El valor de los activos fijos afectados a la actividad con excepción de los predios y vehículos, supere los S/. 70,000. Este parámetro y el anterior no se aplican para pequeños agricultores, pescadores artesanales y pequeños mineros.
- Cuando en el transcurso de cada ejercicio gravable el monto de sus adquisiciones afectadas a la actividad exceda de S/. 360,000, sin incluir la compra de activos fijos.

Además, se restringe la entrada al régimen de ciertas actividades como el servicio de transporte terrestre nacional o internacional de pasajeros, organización de espectáculos públicos, entreguen bienes en consignación, entre otros.

1.4.2.3.2 Tributos afectos

En el presente régimen se paga solo una cuota mensual fija dependiendo del nivel de ventas que realice la empresa. Esta cuota mensual comprende el Impuesto a la Renta, el Impuesto General a las Ventas y el Impuesto de Promoción Municipal que les corresponda.

Para efectuar el pago de la referida cuota, los contribuyentes de este régimen deben ubicarse en una de las siguientes categorías, de acuerdo con los parámetros que se muestran a continuación:

Cuadro 1.4
Tabla para categorización

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

Fuente: Art. 7, D.Leg. 937, 2003.
Elaboración: Estado peruano.

Sin embargo, los contribuyentes que se dedican a la venta de frutas y hortalizas, por ejemplo, pueden ubicarse en una categoría denominada “Categoría Especial”, siempre que el total de sus ingresos brutos y de sus adquisiciones anuales no exceda, cada uno, de S/. 60,000.

Una vez ubicados en una categoría, los contribuyentes deben para una cuota mensual fija según el siguiente cuadro:

Cuadro 1.5
Tabla de cuotas mensuales

Categorías	Cuota mensual (S/.)
1	20
2	50
3	200
4	400
5	600

Fuente: Art. 7, D.Leg. 937, 2003.
Elaboración: Estado peruano.

La cuota mensual aplicable a los contribuyentes ubicados en la “Categoría Especial” asciende a S/. 0 nuevos soles.

1.4.2.3.3 Comprobantes de pago

Los sujetos del RUS pueden emitir y entregar boletas de venta, tickets u otro comprobante de pago que no permita ejercer el derecho al crédito fiscal ni ser utilizados para sustentar gasto y/o costo para efectos tributarios. En tal sentido, están prohibidos de emitir y/o entregar, por las operaciones comprendidas en este Régimen, facturas, liquidaciones de compra, *tickets* o cintas emitidas por máquinas registradoras que permitan ejercer el derecho al crédito fiscal o ser utilizados para sustentar gasto y/o costo para efectos tributarios.

Esta es una de las grandes limitaciones y desventajas de este mecanismo que impide que los sujetos acogidos al RUS puedan efectuar operaciones con empresas, al requerir éstas facturas u otro comprobante de pago que tenga efectos tributarios.

1.4.2.3.4 Libros de contabilidad

Los sujetos de este Régimen no se encuentran obligados a llevar libros y registros contables.

1.4.2.3.5 Declaraciones juradas

Con el pago de las cuotas se tendrá por cumplida la obligación de presentar la declaración que contiene la determinación de la obligación tributaria respecto de los tributos que comprende el presente régimen. Los contribuyentes ubicados en la “Categoría Especial” deberán presentar anualmente una declaración jurada informativa a fin de señalar sus 5 (cinco) principales proveedores.

1.4.3 Beneficios tributarios para la microempresa

A través del estudio de los beneficios tributarios en general, las normas de formalización y los regímenes tributarios para las micro y pequeñas empresas, hemos podido observar en detalle los beneficios tributarios que se otorgan y se han otorgado en el Perú, no solo a las micro y pequeñas empresas, sino a otros tipos de negocios y actividades, según determinados criterios.

A continuación, y orientándonos al objetivo de nuestra investigación, ofrecemos una selección de los diversos beneficios tributarios otorgados a la microempresa (por tanto, obviamos los otros beneficios no tributarios según nuestra definición), desde la dación del D.Leg. 705 (1991) hasta la actualidad, y clasificados según el enfoque propio que proponemos en esta investigación, sobre la base del análisis previamente desarrollado, es decir, como beneficios tributarios sustanciales o formales.

1.4.3.1 Beneficios tributarios sustanciales

1.4.3.1.1 En el Decreto Legislativo 705 (1991)

– Impuesto Único Simplificado en sustitución de todos los tributos y aportaciones que le sean aplicables. Hasta que se aprobara el mecanismo referido al impuesto único, las MYPE solo pagaban el uno por ciento (1%) de sus ventas mensuales por todos los impuestos y aportaciones listados a continuación:

- Impuesto a la Renta, correspondiente a la empresa.
- Impuesto al Patrimonio Empresarial.
- Impuesto General a las Ventas.
- Impuesto Selectivo al Consumo.
- Contribución al SENATI (Servicio Nacional para el Adiestramiento y el Trabajo Industrial).
- Aportes al FONAVI (Fondo Nacional de Vivienda).
- Aportes al Instituto Peruano de Seguridad Social.
- Aporte al ITINTEC (Instituto de Investigación Tecnológica Industrial y de Normas Técnicas).
- Aporte al FOPEI (Fondo de Promoción de la Pequeña Empresa Industrial).

1.4.3.1.2 En la Ley No. 27268 (2000)

– Impuestos rebajados

En esta ley, se da el reconocimiento oficial de los regímenes y beneficios tributarios como instrumentos de formalización. Por ende, dada la fecha de publicación de la norma (mayo de 2000), ya se encontraban vigentes tanto el Régimen Único Simplificado (RUS) como el Régimen Especial de Renta (RER), que contienen las tasas

de impuestos rebajadas, porcentuales o fijas, como hemos visto en el punto correspondiente a regímenes tributarios.

1.4.3.1.3 En la Ley 28015 (2003)

- Impuestos rebajados

La ley, de manera expresa, señala que el régimen tributario facilita la tributación de las MYPE y permite que un mayor número de contribuyentes se incorpore a la formalidad. Por tanto, le corresponden los montos regulados por el RUS y el RER, donde se ofrecen impuestos rebajados a través de montos porcentuales o fijos.

- Reducción de tasas

Reducción de tasas a través de la exoneración del setenta por ciento (70%) de los derechos de pago previstos en el Texto Único de Procedimientos Administrativos del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, por los trámites y procedimientos que efectúen ante este organismo gubernamental.

1.4.3.1.4 En el Decreto Legislativo 1086 (2008)

- Impuestos rebajados

Al igual que en la Ley 28015, el decreto señala que el régimen tributario facilita la tributación de las MYPE y permite que un mayor número de contribuyentes se incorpore a la formalidad. Por ende, le corresponden los montos regulados por el RUS y el RER, donde se ofrecen impuestos rebajados a través de montos porcentuales o fijos. Esta es la norma que rebaja la tasa del IR en el RER a 1.5% (la tasa anterior ascendía a 2.5%).

- Reducción de tasas

Esta ley mantiene lo propuesto por la Ley 28015. Ofrece una reducción de tasas a través de la exoneración del setenta por ciento (70%) de los derechos de pago previstos en el Texto Único de Procedimientos Administrativos del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, MTPE, por los trámites y procedimientos que efectúen ante este organismo gubernamental.

1.4.3.1.5 En el Régimen General

Ninguno.

1.4.3.1.6 En el Régimen Especial de Renta

- Impuesto rebajado

Los contribuyentes que se acojan al Régimen Especial pagan una cuota ascendente a 1.5% de sus ingresos netos mensuales provenientes de sus rentas de tercera categoría. Como ejemplo, pongamos el simple caso de un contribuyente cuyo nivel de ventas mensual es S/. 5,000. Si estuviese en el Régimen General pagaría una cuota mensual equivalente al 2% de los ingresos obtenidos, por ende, S/. 100, mientras que en el RER, solo el 1.5%, es decir, S/. 75. Ahora, suponiendo que ese sea el único ingreso del año, al final del ejercicio pagaría S/. 150 de IR (asumiendo un nivel de gastos significativamente alto como 90%, es decir, S/. 4,500, obtendría una utilidad de S/. 500, sobre la cual aplicaría la tasa de 30%, resultando un IR de S/. 150). Mucho mayor sería el IR si los gastos fueran materialmente menores.

1.4.3.1.7 En el Régimen Único Simplificado

- Impuestos rebajados

En el presente régimen se paga solo una cuota mensual fija dependiendo del nivel de ventas que la empresa realice, según la categoría en la que se ubique. Esta cuota mensual

comprende el Impuesto a la Renta, el Impuesto General a las Ventas y el Impuesto de Promoción Municipal que les corresponda.

Para observar el detalle de las cuotas, véase el Cuadro 2.5: Tabla de cuotas mensuales. Como ejemplo, tomemos el mismo caso de un contribuyente cuyo nivel de ventas mensual es S/. 5,000. Éste se encontraría ubicado en la categoría 1, según los parámetros correspondientes. En el RUS pagaría solo S/. 20, de acuerdo con su categoría, mientras que si estuviese en el Régimen General pagaría una cuota mensual equivalente al 2% de los ingresos obtenidos, por ende, S/. 100. Ahora, suponiendo que ese sea el único ingreso del año, al final del ejercicio en el RG pagaría S/. 150 de IR (al igual que en el ejemplo indicado en el RER, asumiendo un nivel de gastos significativamente alto como 90%, es decir, S/. 4,500, obtendría una utilidad de S/. 500, sobre los cuales aplicaría la tasa de 30%, resultando un IR de S/. 150). Mucho mayor sería el IR si los gastos fueran materialmente menores. Todo esto sin considerar que la cuota mensual en el RUS de S/. 20 incluye, además del IR, al IGV y al IPM, impuestos que en el RG deben cancelarse aparte.

La cuota mensual aplicable a los contribuyentes ubicados en la “Categoría Especial” asciende a S/. 0 nuevos soles.

1.4.3.2 Beneficios tributarios formales

1.4.3.2.1 En el Decreto Legislativo 705 (1991)

- Pocos libros de contabilidad:
 - Libro de Registro de Ingresos y Gastos.
 - Libro de Planilla de Sueldos y Salarios.
- Exoneración de la obligación de presentar balances ante cualquier autoridad del Gobierno Central, Regional o Local, o ante autoridades judiciales.

1.4.3.2.2 En la Ley No. 27268 (2000)

- Pocos libros de contabilidad

Se pueden llevar los libros contables de conformidad con lo establecido en el régimen tributario al cual se encuentren sujetas, es decir, lo que señalen el RUS o el RER.

1.4.3.2.3 En la Ley 28015 (2003)

- Pocos libros de contabilidad

Reiteramos que la ley precisa que el régimen tributario facilita la tributación de las MYPE y permite que un mayor número de contribuyentes se incorpore a la formalidad. Por tanto, le corresponden los libros requeridos en el RUS y el RER.

- Ausencia o pocas declaraciones juradas

Igual al punto anterior, veremos más adelante los beneficios formales en cuanto a este punto cuando exponamos lo relativo al RUS y el RER.

1.4.3.2.4 En el Decreto Legislativo 1086 (2008)

- Pocos libros de contabilidad

Se sujetan a lo dispuesto en el régimen tributario al que se está incorporado: el RUS o el RER.

Esta norma propone otra modificación al RER en el sentido de que la obligación de llevar solo un Registro de Compras y un Registro de Ventas. Además, dispone un cambio interesante en el Régimen General (RG) por el cual indica que los perceptores de rentas de tercera categoría cuyos ingresos brutos anuales no superen las 150 UIT deben llevar como mínimo un Registro de Ventas, un Registro de Compras y Libro Diario de Formato Simplificado de acuerdo con las normas sobre la materia.

- Ausencia o pocas declaraciones juradas

Al hacer referencia al RER, indica que los sujetos de dicho régimen anualmente presentarán una declaración jurada, pero solo con carácter informativo; no, determinativo.

1.4.3.2.5 En el Régimen General

- Pocos libros de contabilidad

Como apuntamos más arriba, el D.Leg. No. 1086 propone una modificación en el Régimen General (RG) por el cual indica que los perceptores de rentas de tercera categoría cuyos ingresos brutos anuales no superen las 150 UIT deben llevar como mínimo un Registro de Ventas, un Registro de Compras y Libro Diario de Formato Simplificado. Es claro que se está concediendo un beneficio a las microempresas, que son las que no superan las 150 UIT, sin descartar a las pequeñas que tampoco lo hagan (es un beneficio en la medida en que si se encontraran ubicados en el RG, por algún parámetro del RER o el RUS que no cumplieran, tendrían que llevar contabilidad completa).

1.4.3.2.6 En el Régimen Especial de Renta

- Pocos libros de contabilidad
 - Registro de Compras y
 - Registro de Ventas.

- Ausencia o pocas declaraciones juradas

Los que contribuyen a través del RER presentarán anualmente una declaración jurada por el IR solo de carácter informativo. El pago que realizan mensualmente por concepto de IR se considera declarativo.

1.4.3.2.7 En el Régimen Único Simplificado²⁷

- Tasa única de impuesto

Como anotamos en el punto referido a beneficios sustanciales, en el presente régimen se paga solo una cuota mensual fija dependiendo del nivel de ventas que la empresa realice, según la categoría en la que se ubique. Esta cuota mensual comprende el Impuesto a la Renta, el Impuesto General a las Ventas y el Impuesto de Promoción Municipal que les corresponda. En nuestra opinión, aparte del beneficio sustancial, se configura un beneficio de carácter formal, toda vez que se permite cancelar al contribuyente en una sola liquidación tres impuestos diferentes, reduciendo así los trámites que debería realizar respecto del RG. Esta es una simplificación administrativa que constituye un beneficio tributario formal.

- Ausencia de libros de contabilidad

Los sujetos de este Régimen no se encuentran obligados a llevar libros y registros contables.

- Ausencia de declaraciones juradas

Con el pago de las cuotas se tendrá por cumplida la obligación de presentar la declaración que contiene la determinación de la obligación tributaria respecto de los tributos que comprende el presente régimen.

Para ilustrar los beneficios mencionados, presentamos el siguiente cuadro:

²⁷ Con la dación del decreto legislativo 937, se cambió el nombre a Nuevo Régimen Único Simplificado (Nuevo RUS). Para efectos de la investigación nos parece irrelevante dicha modificación, por lo que optamos, por seguir denominándolo RUS.

Cuadro 1.6
Beneficios sustanciales y formales para la microempresa

Norma	Beneficios tributarios sustanciales	Beneficios tributarios formales
D.Leg. 705	Impuesto Único Simplificado	Pocos libros de contabilidad Exoneración de presentar balances
Ley 27268	Impuesto rebajado	Pocos libros de contabilidad
Ley 28015	Impuesto rebajado. Reducción de tasas	Pocos libros de contabilidad Ausencia o pocas declaraciones juradas
D.Leg. 1086	Impuesto rebajado Reducción de tasas	Pocos libros de contabilidad Ausencia o pocas declaraciones juradas
RG	Ninguno	Pocos libros de contabilidad
RER	Impuesto rebajado	Pocos libros de contabilidad Ausencia o pocas declaraciones juradas
RUS	Impuestos rebajados	Tasa única de impuesto Ausencia de libros de contabilidad Ausencia de declaraciones juradas

Fuente: Normas legales contenidas en el presente cuadro.
Elaboración propia.

1.5 IDEAL FINAL

A través de la revisión y el análisis de las diversas formas jurídicas que se usan en la gestión tributaria del país, hemos podido observar los partes constitutivas del sistema tributario peruano, así como también hemos logrado estudiar las normas, los regímenes y los beneficios tributarios que se han instituido en el país, concentrándonos en la MYPE, y, en virtud de lo cual, hemos derivado en la identificación de los elementos destinados a la formalización de las microempresas, contenidos en los diferentes dispositivos legales. Gracias a lo anterior, hemos conseguido determinar qué beneficios tributarios de carácter sustancial y formal se encuentran en cada una de las normas legales investigadas.

La interrelación entre los sistemas, regímenes y otros componentes de la gestión tributaria resulta fundamental para un manejo coherente con las políticas de estado que se pretende implementar y en función de las cuales se busca el objetivo supremo del Estado, que es la reducción de la pobreza. Precisamente, las normas que contienen instrumentos de formalización, al fin de cuentas apuntan a la incorporación de las microempresas al ámbito formal de la economía para que, así, se constituyan es un factor que coadyuve a reducir cada vez más los índices de pobreza en la nación.

Por ese motivo, hemos abordado el tema relativo a los beneficios tributarios como mecanismos de promoción de la formalidad microempresarial desde una perspectiva integral de la gestión tributaria del país.

CAPÍTULO II

ANÁLISIS DEL SECTOR MYPE EN EL PERÚ Y ÁMBITO GEOGRÁFICO DE ESTUDIO

Los beneficios tributarios constituyen incentivos otorgados como un instrumento de política fiscal para promover el crecimiento económico de ciertas actividades, zonas o sectores, a través del desarrollo y la formalidad empresarial, siempre en la búsqueda del objetivo supremo, que es la reducción de la pobreza. Entre los criterios para su concesión, se encuentran parámetros como el geográfico y el sectorial. Por ejemplo, en determinados sectores geográficos del Perú, como la Amazonía, dichos incentivos fueron otorgados básicamente a través de las rebajas en algunas tasas impositivas como es el caso del Impuesto a la Renta, que se fijó en 5% y 10% (consideremos que la generalmente aplicada asciende a 30%), dependiendo de la ubicación de la empresa en dicha zona, en virtud de lo dispuesto por el artículo 12 de la Ley No. 27037 (1998), Ley de Promoción de la Inversión en la Amazonía. Igualmente, en algunas actividades, como la educación, los incentivos se viabilizaron mediante exoneraciones tributarias por el impuesto a la renta a las universidades privadas respecto de ingresos generados por el cumplimiento de actividades como consultoría, asesoría empresarial, entre otros (D.S. 179-2004-EF, 2004), además de la inafectación de todo impuesto por la realización de sus fines propios (educativos, culturales y de investigación), según el artículo 19 de la Constitución Política del Perú (1993), de que gozan todas las universidades del país.

Asimismo, el Estado peruano ha concedido beneficios tributarios para favorecer la formalización y el desarrollo de la micro y pequeña empresa (MYPE), cristalizándose a través de incentivos de carácter sustancial como tasas rebajadas de impuestos, o formas sencillas de pago como la cancelación de varios impuestos mediante cuotas fijas y únicas, entre otros beneficios de carácter formal. No obstante, a pesar de éstos, la informalidad en torno al sector de las MYPE, y especialmente en relación con las microempresas, es considerable, como veremos más adelante. Por ello es necesario tener una visión sistémica con el fin de ubicarnos luego en el ámbito de estudio del fenómeno investigado, para que éste se encuentre adecuadamente circunscrito a una situación en particular.

Vamos a analizar, entonces, diversos aspectos importantes del mencionado sector (dentro del cual se encuentran las microempresas) resaltando algunas cifras sobre formalidad e informalidad, así como determinadas características en función de los conductores de las MYPE y algunos puntos relativos a la problemática que aqueja a estas empresas (más adelante, sobre la base de los resultados de nuestra investigación, mostraremos particularidades referidas a los microempresarios). Luego de ello, por último, realizaremos desde diversas perspectivas un análisis de la concentración y presencia de las MYPE en el ámbito geográfico nuestra de investigación.

2.1 ANÁLISIS DEL SECTOR MYPE EN EL PERÚ

Las distintas realidades, características, procesos, instituciones y programas, entre otros aspectos, que circundan el mundo de las MYPE dan idea de la necesidad de concebirlas atendiendo a esa diversidad de circunstancias. Por ello, conforme a lo expresado por el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, sobre la base de la Recomendación No. 189 adoptada por la Organización Internacional del Trabajo (OIT), en cuanto a que el concepto de microempresa debe ser aplicado de acuerdo con las condiciones prevalecientes en cada país (MTPE, 2005), en el presente trabajo consideramos la definición legal vigente de MYPE según el artículo No. 2 de la Ley No. 28015 (2003), Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa en el Perú.

Hay que considerar que desde la década del 90, en el Perú se registró un importante crecimiento de las micro y pequeñas empresas en un contexto marcado por la recesión, la carencia de oportunidades laborales y por el efecto de las reformas aplicadas por el gobierno, pero, sin embargo, en el Perú y en general en los países en desarrollo, las MYPE son fundamentalmente empresas de subsistencia o sobrevivencia de muy baja productividad y generadoras de ingresos adecuados, en contraste con las de economías desarrolladas, como las del Japón, Italia, los EEUU y Canadá, donde son agentes promotores, eficientes y competitivos (Chávez, 2004).

Para complementar lo expuesto, antes de pasar al análisis en sí del sector, nos parece necesario señalar otro término que sigue causando controversia o, al menos, genera una diversidad de opiniones en relación con su concepción: informalidad (o formalidad,

visto del otro lado), por lo que consideramos útil ofrecer una visión al respecto, con el fin de ubicarnos en las definiciones que guían nuestro estudio.

2.1.1 Definición de informalidad

La definición de este término es uno de los problemas más frecuentes que se encuentran en la literatura sobre el tema. Es común observar discusiones cuando se habla sobre informalidad (o formalidad, del otro lado), así como cuando se señalan conceptos relacionados con ella, como empresa, microempresa, subempleo, desempleo, etc.

Como lo indica Dane (1999), la misión sobre empleo que se llevó a cabo en Kenya por la OIT en 1972 fue la que concibió el término “sector informal”. Dicha misión llegó a la conclusión de que el mayor problema laboral que aqueja a los países en vías de desarrollo como Kenya no es el desempleo, sino la existencia de una gran cantidad de trabajadores pobres cuyas actividades no son reconocidas, registradas, protegidas y reguladas por las autoridades, es decir, que en estas actividades el cumplimiento de las normas es escaso. Añade Dane en su misma investigación que desde entonces el término “informalidad” se ha vuelto común, aunque el significado sigue siendo confuso y depende en gran medida del contexto.

En este sentido, la tesis de De Soto (1986) es particularmente interesante para nosotros porque está basada en la observación de una realidad referida al Perú, y particularmente a Lima, que es el ámbito en que se realiza nuestro estudio. Según su visión, la formalidad e informalidad marcan su diferencia en las condiciones legales. Así, las actividades informales son las que se desarrollan al margen de las disposiciones legales, mientras que las formales lo hacen atendiendo a las mismas. Aclara, además, que la noción de informalidad que usa en su tesis es una categoría creada sobre la base de la observación empírica del fenómeno, y que, en realidad, no son informales los individuos, sino sus hechos y actividades. Agrega que la informalidad no es tampoco un sector preciso ni estático de la sociedad, sino una zona de penumbra que tiene una larga frontera con el mundo legal y donde los individuos se refugian cuando los costos de cumplir las leyes exceden a sus beneficios, y que sólo en contados casos la informalidad implica no cumplir con todas las leyes, ya que en la mayoría, se desobedecen disposiciones legales precisas.

En ese mismo sentido, De La Roca y Hernández (2006) apoyan la idea de que el sector informal se define como el conjunto de unidades económicas que no cumplen con todas las regulaciones e impuestos.

Destacamos, pues, de la visión de De Soto su punto de vista legalista, que es el adoptado por el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo del Perú, MPTE, a través de su Programa Mi Empresa, creado para impulsar el desarrollo de las MYPE. Así, el MTPE usa el término “formalidad” (por tanto, del otro lado, “informalidad”) dando énfasis al aspecto legal y tributario, lo cual implica asumir que la empresa formal tiene una actividad económica legal y cumple con su obligación fiscal, aunque ello no significa necesariamente que asume la obligación de brindar las condiciones laborales e ingresos adecuados a los trabajadores ocupados en ella, y que, por ello, la base de contribuyentes inscrita ante la SUNAT constituye el universo de personas naturales y jurídicas²⁸ que cumplen el requisito tributario y legal.

En nuestra opinión, este último enfoque es de suma importancia para nuestro estudio y, por lo cual, pasaremos a continuación a desarrollar el punto de vista del Ministerio de Trabajo, en un intento de precisar perfectamente nuestra posición en la presente investigación, y dar a conocer cómo llegamos a identificar el tipo de informalidad que nos interesa.

2.1.1.1 Tipos de formalidad (informalidad) según el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (MTPE) del Perú

Para efectos de la presente investigación, nos interesa la informalidad absoluta en términos legales, es decir, aquella por la cual se entiende que una empresa no existe legalmente, o, en otras palabras, no ha sido declarada como unidad operativa ante el organismo frente al cual se da el primer paso en el proceso de formalización legal, que es la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (SUNAT).

²⁸ Según lo entiende el Tribunal Fiscal del Perú, tributariamente se denomina “personas naturales” a las personas físicas o individuales, mientras que, a diferencia de “persona natural”, la “persona jurídica” es toda aquella empresa a la que la ley le reconoce derechos y puede contraer obligaciones civiles y es apta para ser representada judicial y extrajudicialmente.

La visión del MTPE es singularmente importante ya que, como lo indica Villarán (2007), en el Perú fue designado como el órgano rector del sector MYPE²⁹, superando la dispersión y controversia surgida a propósito de la participación de diversas instituciones que pugnaban por el liderazgo en dicho sector, logrando así contar con una entidad que pudiera reunir con claridad determinados objetivos y metas, gestionar un mínimo de programas propios y poder convencer no solo al sector público, sino al privado de ir en una misma dirección en el largo plazo. La designación final del MTPE fue posible no solamente por la convicción del Presidente de la República y del Primer Ministro, sino, sobre todo, porque el tema del empleo era una prioridad del Gobierno y había sido un asunto esencial en la campaña del Dr. Alan García Pérez.

El Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (MTPE), como su nombre lo indica, tiene entre sus finalidades la promoción del empleo, impulsando con especial empeño el desarrollo de la micro y pequeña empresa. Por y para ello, creó el Programa Mi Empresa, como un proyecto estatal orientado a brindar apoyo a la MYPE en su proceso de formalización.

Pasamos a explicar el proceso por el cual arribamos a la informalidad absoluta en términos legales, que, como reiteramos, es la que nos interesa en nuestro estudio.

El MTPE, a través del Programa Mi Empresa, define tipos de formalidad que promueve según su enfoque (Programa Mi Empresa, 2008): formalidad jurídica, formalidad laboral, formalidad municipal y formalidad tributaria. Hemos preparado la siguiente descripción sobre la base de lo indicado en dicho programa:

2.1.1.1.1 Formalidad jurídica

Está dirigida a personas jurídicas, es decir, a aquellas que se constituyen como personas distintas de su propietario, adoptando por ello alguna forma societaria (como sociedad

²⁹ Ya en 2002, el MTPE había sido el organismo oficial encargado de la promoción y el desarrollo de las MYPE, a través de la Ley 27711, del 30 de abril de 2002, y desde entonces generó una serie de estadísticas y datos en torno al mencionado sector. Sin embargo, en octubre de 2008, ante una decisión que originó múltiples reacciones –entre ellas, la renuncia del Ministro de Trabajo, Dr. Mario Pasco, y protestas de diversas organizaciones gremiales-, se designó al Ministerio de la Producción como el sector competente en materia sobre MYPE, transfiriéndosele las funciones del caso con la dación de la Ley 29271, del 22 de octubre de 2008. Sin embargo, toda la información estadística y de otra índole, así como los programas y planes citados en esta investigación han sido desarrollados por el MTPE, y no por el Ministerio de la Producción, por lo que seguimos refiriendo al primero como el organismo asociado a las MYPE, para fines de nuestro estudio.

anónima, entre otras) señalada en la Ley General de Sociedades (Ley No.26887, 1997) o asumiendo una figura según lo indicado en la Ley de la Empresa Individual de Responsabilidad Limitada (D.L. No. 1621, 1976). La empresa y el propietario cuentan con un número de registro único de contribuyente (RUC) distinto.

Este tipo de formalidad no es común (en realidad, ni siquiera usado) en las microempresas, que fundamentalmente, por su tamaño, nivel de ventas y búsqueda de simplicidad de trámite, se forman como Personas Naturales, es decir, propietario y empresa tienen el mismo número de RUC (como se constató en el estudio de campo que realizamos, obviamente, en cuanto a las microempresas formales), constituyéndose en una empresa unipersonal (MTPE, 2005a). Para la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (SUNAT) constituyen una sola persona. En las pequeñas empresas, sí se observa alguna forma jurídica de constitución.

En este tipo de formalidad, se procura realizar las siguientes actividades:

- Búsqueda y reserva de nombre.
- Elaboración del acto constitutivo (minuta, depósito de capital social, declaración jurada de aporte de bienes).
- Adecuaciones y transformaciones de sociedades.
- Constitución de asociaciones empresariales.

Por todo lo descrito, para el presente estudio no tomamos en cuenta este tipo de formalidad (o informalidad, en el caso contrario).

2.1.1.1.2 Formalidad laboral

Esta formalidad se realiza ante la Autoridad Administrativa de Trabajo, que es el MPTE, y ante el Seguro Social del Perú (ESSALUD), fundamentalmente con la realización de las siguientes acciones:

- Visación del libro de Planillas.
- Información sobre registro de trabajadores ante ESSALUD.

Como se puede advertir, para desarrollar estos pasos se requiere contar con el número de RUC correspondiente, aunque no necesariamente con la autorización municipal de funcionamiento del negocio. Por ello, este tipo de formalidad es posterior a la inscripción en el RUC ante la SUNAT y puede ser anterior o posterior a la municipal. En este estudio tampoco nos interesa abordar esta clase de formalidad (o informalidad, del otro lado) toda vez que las empresas que no la asumen no se encuentran, necesariamente, en la absoluta informalidad. De hecho, en el Perú y muchas partes del mundo, existen muchas empresas que siendo formales en cuanto a su existencia (es decir, haberse declarado como unidad productiva en operación) no lo son en cuanto a la inscripción de sus trabajadores (al menos, no de todos) ante la autoridad de trabajo correspondiente.

2.1.1.1.3 Formalidad municipal

La formalidad municipal constituye el permiso de parte de la autoridad edil para que un negocio opere en una zona determinada, circunscrita al ámbito del gobierno local que corresponda al departamento o distrito del país. Sin ella, si bien puede existir desde el punto de vista de su inscripción en el RUC ante la SUNAT, el negocio no puede operar legalmente en el territorio nacional. Se realizan fundamentalmente los siguientes trámites:

- Autorización del organismo encargado de la seguridad (Defensa Civil).
- Otorgamiento de Licencia de Funcionamiento.
- Autorización de publicidad.

Para solicitar la licencia mencionada, es indispensable contar con el número de RUC respectivo, por lo cual la formalidad municipal es posterior a la obtención de RUC, es decir, a la formalidad tributaria, y, en la mayoría de veces, posterior a la formalidad laboral. Por ello, existen muchas microempresas operando sin la licencia municipal correspondiente, pero con el registro del caso ante la SUNAT y ante la autoridad de trabajo. Por este motivo, una empresa sin licencia municipal, si bien está operando sin permiso, no se encuentra en la absoluta informalidad. Por tanto, no nos interesa para la finalidad del presente trabajo.

2.1.1.1.4 Formalidad tributaria

Esta es la formalidad por la cual las empresas comienzan a existir legalmente. La inscripción en el Registro Único de Contribuyentes se realiza ante la SUNAT, y constituye el acto por el cual un negocio obtiene su partida de nacimiento, y nace como contribuyente frente al Estado. Para obtener un número de identificación tributaria, número de RUC, una persona natural –que es la que nos interesa por los motivos expuestos en la formalización jurídica- solo debe contar con su documento nacional de identidad (DNI) y cualquier documento que indique el domicilio en el que es ubicable (recibo de luz, por ejemplo) (SUNAT, RUC³⁰). Ante la SUNAT, se deben realizar básicamente las siguientes gestiones:

- Obtención de RUC para persona jurídica o persona natural con negocio.
- Modificaciones del RUC.
- Otorgamiento de Clave Sol³¹.
- Acogimientos a los regímenes tributarios respectivos: Régimen Único Simplificado (RUS), Régimen Especial de Renta (RER) o Régimen General (RG).

Como se comprenderá por lo anteriormente detallado, si una empresa no se encuentra inscrita ante la SUNAT en el registro correspondiente, es legalmente imposible que acceda a los otros tipos de formalidad legal (reiteramos la exclusión de la formalidad jurídica por no atañer a las personas naturales que son las que fundamentalmente forman microempresas). Por ende, la informalidad tributaria equivale a encontrarse en absoluta informalidad legal, y es la que nos interesa para fines de esta investigación, ya que es el primer paso que debe darse en el camino de la legalidad en el funcionamiento, además de constituir la SUNAT el organismo que administra los tributos que los microempresarios deben pagar y, por tanto, es la administradora de los beneficios tributarios que se les otorga a éstos para promover su formalización, y cuyo impacto en la decisión del microempresario para formalizar su negocio es el objetivo principal de esta tesis.

³⁰ Por ser la página web de la SUNAT consultada en diversas oportunidades, y al no tener año de referencia, le añadimos al nombre de la institución el tema referido, con el fin de facilitar la búsqueda en las referencias bibliográficas correspondientes.

³¹ Sol, System On Line, a través del cual la SUNAT brinda la posibilidad al contribuyente de realizar sus operaciones por Internet.: <https://www.sunat.gob.pe/cl-ti-itmenu/MenuInternet.htm>.

Visto lo anterior, y con el fin de conocer detalles relacionados con el sector MYPE, a continuación realizaremos un análisis de los aspectos más importantes y pertinentes a la presente investigación que según nuestro criterio nos ayudarán a tener un panorama adecuado para situarnos luego en el ámbito particular de estudio, tomando como fuente básica dos informes oficiales preparados por el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo: uno, de 2005 y otro, de 2007. En la medida en que no hagamos referencias distintas de las indicadas, nos estaremos, por tanto, apoyando en dichos documentos, denominados “Elaboración de Estadísticas de la Micro y Pequeña Empresa” (MPTE, 2005) y “Actualización de Estadísticas de la Micro y Pequeña Empresa” (MPTE, 2007).

2.1.2 Características legales de las MYPE

En el Perú, la definición y las características de las micro y pequeñas empresas están delimitadas por dos dispositivos legales que se complementan entre sí: la Ley No. 28015 y el Decreto Legislativo No. 1086, emitidos en julio de 2003 y junio de 2008, respectivamente. La segunda de estas normas modificó la anterior, pero no la derogó, por lo que el carácter de la misma resulta ser complementario, y los artículos de la primera que no hayan sido modificados siguen plenamente vigentes.

La Ley No. 28015 se denomina Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa (Ley No. 28015, 2003). Es la primera norma de esta naturaleza que incorpora en su título el término “formalización”. Por su parte, el D.Leg. 1086 se titula Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente, integrando así términos que la anterior no poseía como competitividad y empleo decente.

En el artículo 2 de la Ley 28015, se define tanto a la micro como a la pequeña empresa como la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

Las características legales exigidas en el Perú para que una empresa sea clasificada como micro o pequeña empresa son las que se proponen en el artículo 2 del D.Leg.

1086, que modificó el artículo 3 de la Ley 28015. A modo de ilustración, ofrecemos el siguiente cuadro comparativo, en el que se muestran los parámetros utilizados para diferenciar una de otra:

Cuadro 2.1
Características legales de la Micro y Pequeña Empresa

Parámetros \ Tipo		Microempresa		Pequeña empresa	
		Ley 28015	D.Leg.1086	Ley 28015	D.Leg.1086
Número de trabajadores	Mínimo	1	1	1	1
	Máximo	10	10	50	100
Monto anual de ventas (UIT)	Mínimo	0	0	>150	0
	Máximo	150	150	850	1700

Fuente: Ley 28015 (2003) y D.Leg.1086 (2008)
Elaboración propia

Lo primero que podemos advertir es que entre la Ley 28015 y el D.Leg.1086 no existe diferencia alguna en cuanto a las características de la microempresa, es decir, las cifras referidas a los parámetros (número de trabajadores y monto de ventas) son las mismas. No así, en cuanto a la pequeña empresa, respecto de la cual se operan cambios en ambos elementos. Por un lado, con el D.Leg.1086 se eleva el requisito máximo del número de trabajadores a 100, y, del mismo modo, se incrementa el monto máximo de ventas a 1,700 UIT como requisito para calificar como pequeña empresa. De igual forma, a través del mencionado decreto se elimina la exigencia de un monto mínimo de ventas establecido para la pequeña empresa. Reiteramos nuestra opinión en el sentido de que dicha imposición encerraba cierta incoherencia respecto del propósito de la norma, ya que el hecho de vender menos no debería ser un impedimento para acceder a este sector, considerando que el mismo y sus beneficios han sido creados por ese motivo. Además, se advertía cierta inconsistencia, toda vez que para efectos del número de trabajadores no se solicitaba lo mismo (falta de uniformidad), y, debido a ello, la empresa que no hubiera logrado el mínimo de ventas habría descalificado como pequeña e, incluso, como microempresa, ya que el número de trabajadores podía haberle impedido incorporarse a este último grupo también.

Es importante señalar que las características son concurrentes; esto indica que se debe cumplir con todos los requisitos establecidos para poder acceder a una de las dos clasificaciones de empresa.

Existe otro elemento importante por destacar y es el referido al Régimen Laboral Especial. El D.Leg.1086, conocido como la Nueva de Ley de las MYPE, propone un régimen laboral especial dirigido únicamente a las microempresas, distinguiendo así la realidad que atañe a esta de la que contextualiza a la pequeña empresa, descargando de determinados conceptos remunerativos a las microempresas.

A continuación, veamos el siguiente cuadro en el que mostramos las diferencias en torno al régimen laboral que la referida norma establece entre micro y pequeños empresarios:

Cuadro 2.2
Régimen Laboral Especial

Microempresa	Pequeña empresa
Remuneración Mínima Vital (RMV)	Remuneración Mínima Vital (RMV)
Jornada de trabajo de 8 horas	Jornada de trabajo de 8 horas
Descanso semanal y en días feriados	Descanso semanal y en días feriados
Remuneración por trabajo en sobretiempo	Remuneración por trabajo en sobretiempo
Descanso vacacional de 15 días calendarios	Descanso vacacional de 15 días calendarios
Cobertura de seguridad social en salud a través del Seguro Integral de Salud (SIS)	Cobertura de seguridad social en salud a través del Seguro Social de Salud, de carácter general (ESSALUD)
Cobertura previsional	Cobertura previsional
Indemnización por despido de 10 días de remuneración por año de servicios (con un tope de 90 días de remuneración)	Indemnización por despido de 20 días de remuneración por año de servicios (con un tope de 120 días de remuneración)
No aplica	Cobertura de Seguro de Vida y Seguro Complementario de trabajo de Riesgo (SCTR)
	Derecho a percibir 2 gratificaciones al año (por Fiestas Patrias y Navidad)
	Derecho a participar en las utilidades de la empresa
	Derecho a la Compensación por Tiempo de Servicios (CTS) equivalente a 15 días de remuneración por año de servicio, con tope de 90 días de remuneración.
	Derechos colectivos según las normas del régimen general de la actividad privada.

Fuente: D.Leg. 1086, 2008.

Elaboración: SUNAT, con ajustes del autor.

En el cuadro anterior, podemos advertir que los costos para la microempresa disminuyen en cuanto a la cobertura por seguridad social en salud y la indemnización

por despido arbitrario, aliviando de este modo a los empresarios de este grupo específico de las MYPE. Asimismo, el microempresario se ve favorecido por la descarga absoluta de los siguientes conceptos remunerativos:

- Cobertura por seguro de vida y trabajo de riesgo.
- Gratificaciones por Fiestas Patrias y Navidad.
- Participación de los trabajadores en las utilidades de la empresa.
- Compensación por tiempo de servicios.

De esto modo, la norma procura disminuir los sobrecostos laborales de la microempresa, resultando en un mecanismo de promoción y formalización para la misma.

Por último, las normas citadas ofrecen determinados mecanismos de promoción para el desarrollo, la formalización y la competitividad de las MYPE. Recordemos que entre estos se encuentran, además del citado régimen laboral, los regímenes tributarios único (RUS) y especial (RER).

Sobre la base de los parámetros y los datos anteriormente indicados, el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (MTPE) proyecta las cifras estimadas referidas a las MYPE formales e informales en toda la nación peruana. En el siguiente punto, ofrecemos detalles al respecto.

2.1.3 Número de MYPE formales e informales a nivel nacional

El Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, MTPE, como órgano rector de las políticas de promoción y desarrollo de la micro y pequeña empresa realizó en 2005 un estudio especializado para conocer información de carácter estadístico en torno a las MYPE, siendo consciente de que la estadística existente sobre dicho sector en el Perú hasta ese entonces era heterogénea, parcial y desfasada (Almerí, 2005)³². Siguiendo la misma línea de acción, el mismo MPTE, a través de la Dirección Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (DNMYPE), órgano de línea de dicho ministerio encargado de tal

³² Dr. Carlos Almerí Veramendi, Ministro de Trabajo del Perú en 2005.

tarea, llevó a cabo en 2007 un estudio de actualización de las estadísticas referidas al mencionado sector, en el cual se confirma la evidencia de que, a pesar de la importancia numérica de la MYPE y su preponderante repercusión en el empleo, los niveles de informalidad tributaria (73%) y formalidad laboral (solo 9.2% de los trabajadores son formales en la MYPE) revelan el enorme trecho de productividad entre la MYPE y la mediana y gran empresa (Pinillos, 2007)³³.

Recordemos que las cifras que vamos a citar guardan relación con los documentos oficiales del Perú, emitidos por el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, denominados “Elaboración de Estadísticas de la Micro y Pequeña Empresa” (MPTE, 2005) y “Actualización de Estadísticas de la Micro y Pequeña Empresa” (MPTE, 2007), los cuales ofrecen proyecciones referidas a 2004 y 2006, respectivamente.

Cabe anotar que los valores estimados a 2004 y 2006 se han proyectado considerando los parámetros contenidos en la Ley 28015, toda vez que para esos años aún no se había emitido el D.Leg.1086, norma que recién fue promulgada en junio de 2008.

En el Perú, de acuerdo con la Dirección Nacional de la Micro y Pequeña Empresa, órgano perteneciente al MTPE, quien a su vez se basa en los registros de la Superintendencia de Administración Tributaria, SUNAT, además de las Encuestas Nacionales de Hogares (ENAH0 2002 y ENAH0 2006), las MYPE formales ascienden a 648,147 empresas y representan el 98.35% del universo empresarial formal nacional en el año 2004, conformando el estrato empresarial formal más importante del país, tal como podemos observar en el cuadro siguiente:

Cuadro 2.3
Distribución de empresas formales según el tamaño. 2004

Tipo de Empresa	Número de empresas	Porcentaje
Microempresa	622,209	94.41%
Pequeña empresa	25,938	3.94%
Mediana y Gran empresa	10,899	1.65%
Total	659,046	100.00%

Fuente: SUNAT 2005.
Elaboración: MTPE 2005.

³³ Dra. Susana Pinillos Cisneros, Ministra de Trabajo del Perú en 2007.

De un total de 659,046 empresas que se encuentran en los registros de la SUNAT en 2004, 622,209 tienen un nivel de ventas brutas menores a 150 UIT (menores a S/. 480,000, en valores de UIT de 2004); es decir, las microempresas constituyen el 94.41% del universo empresarial formal del país en 2004.

Asimismo, en 2006, las cifras son casi idénticas, alcanzando el sector MYPE un 98.69% del estrato total empresarial del país. El cuadro que se ofrece a continuación lo muestra así:

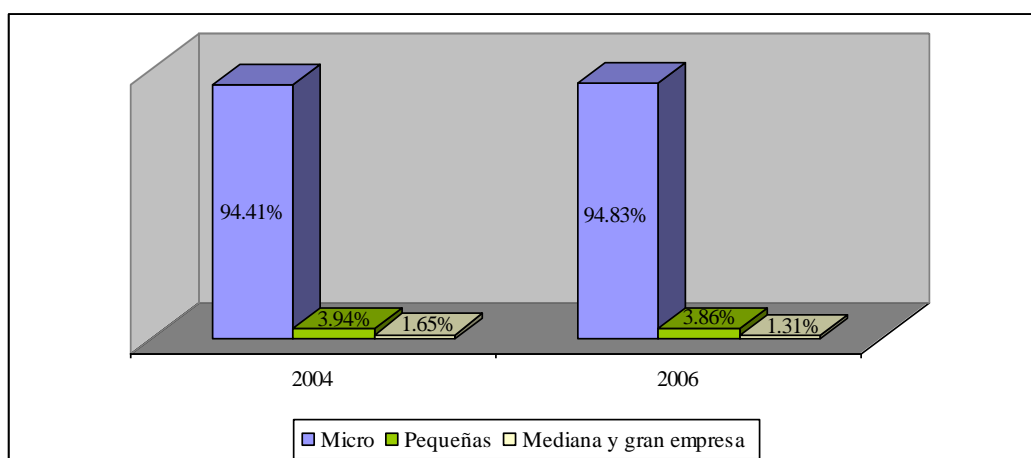
Cuadro 2.4
Distribución de empresas formales según el tamaño. 2006

Tipo de Empresa	Número de empresas	%
Microempresa	846,517	94.83%
Pequeña empresa	34,446	3.86%
Mediana y gran empresa	11,718	1.31%
Total	892,681	100.00%

Fuente: MTPE 2007.
Elaboración propia.

De igual modo, de un total de 892,681 empresas que se encuentran en los registros de la SUNAT en 2006, 846,517 alcanzan un nivel de ventas brutas menores a 150 UIT (menores a S/. 510,000, en valores de UIT de 2006); es decir, las microempresas abarcan el 94.83% de todas las empresas formales del país en 2006. El siguiente gráfico muestra la distribución de los diversos sectores en el universo empresarial:

Gráfico 2.1
Distribución de los sectores en el universo empresarial. 2004-2006



Fuente: MTPE, 2005; MTPE, 2007.
Elaboración propia.

La participación de la microempresa en toda la población empresarial es altamente significativa, como podemos apreciar en el gráfico anterior. Por ello, la relevancia de estudiar los aspectos referidos a esta.

En el siguiente cuadro comparativo mostramos la presencia de la micro y pequeña empresa dentro del estrato MYPE:

Cuadro 2.5
Participación de la micro y la pequeña empresa en el sector MYPE. 2004-2006

Tipo de empresa / Año	2004		2006	
	Número total de empresas	Porcentaje	Número total de empresas	Porcentaje
Microempresa	622,209	96.00%	846,517	96.09%
Pequeña empresa	25,938	4.00%	34,466	3.91%
MYPE total	648,147	100.00%	880,983	100.00%

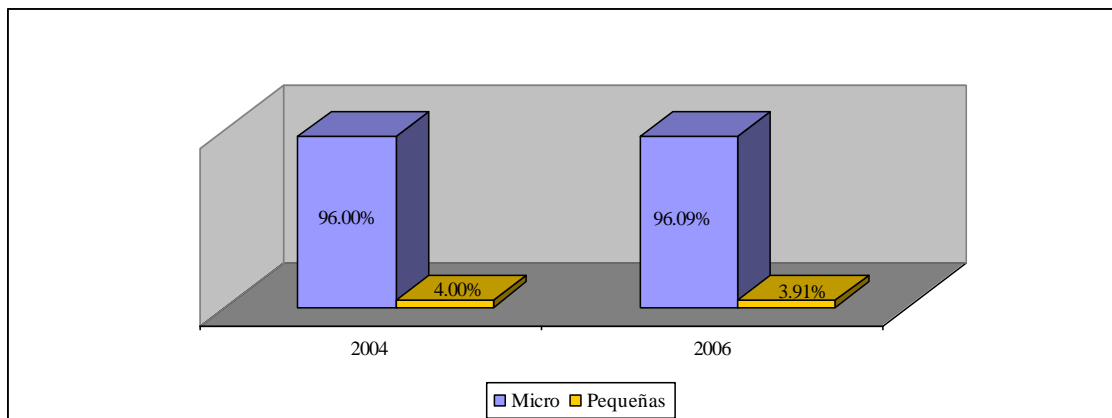
Fuente: MTPE, 2005; MTPE, 2007.
Elaboración propia.

Vemos en el cuadro precedente que en términos absolutos el sector ha crecido, pasando la cantidad de microempresas de 622,209 a 846, 517, lo cual implica un incremento de 224,308 empresas entre 2004 y 2006. Por su parte, la pequeña empresa ha experimentado un aumento de 8,508 empresas, yendo de 25,938 en 2004 a 34,446 en 2006.

Observamos, además, que las cifras porcentuales referidas a 2004 y a 2006 muestran una posición prácticamente igual respecto de la participación de las micro y pequeñas empresas en el sector MYPE; en otras palabras, la microempresa mantiene entre esos años alrededor del 96% del total MYPE, mientras que la pequeña empresa permanece en el mismo periodo en un promedio del 4% de presencia en el mencionado sector. Para una mejor visión, observemos el gráfico siguiente:

Gráfico 2.2

Participación de la micro y la pequeña empresa en el sector MYPE. 2004-2006



Fuente: MTPE, 2005; MTPE, 2007.
Elaboración propia.

Notamos, pues, que la variación entre 2004 y 2006 ha sido prácticamente nula, manteniendo la microempresa su preponderancia en cuanto su presencia en el sector MYPE. Esta, además de otras, es una expresión de las diferencias existentes entre una realidad y otra.

Por otro lado, para estimar el número de micro y pequeñas empresas informales en todo el Perú, el MTPE toma como referencia el número de conductores de las MYPE totales, calculado a partir de ENAHO³⁴-2002 y la ENAHO-2006, ambos documentos oficiales del INEI³⁵. Del total calculado sobre la base de dichos informes, se resta el número de MYPE formales que se encuentran en los registros de la SUNAT, como lo hemos anotado anteriormente. De este modo, se obtienen los siguientes resultados:

En 2004:

Cuadro 2.6

Estimación del número de MYPE formales e informales a nivel nacional. 2004

Tipo de empresa	Número de empresas formales	Número de empresas informales	Número de empresas totales
Microempresa	622,209	1,855,075	2,477,284
Pequeña empresa	25,938	15,395	41,333
MYPE totales	648,147	1,870,470	2,518,617

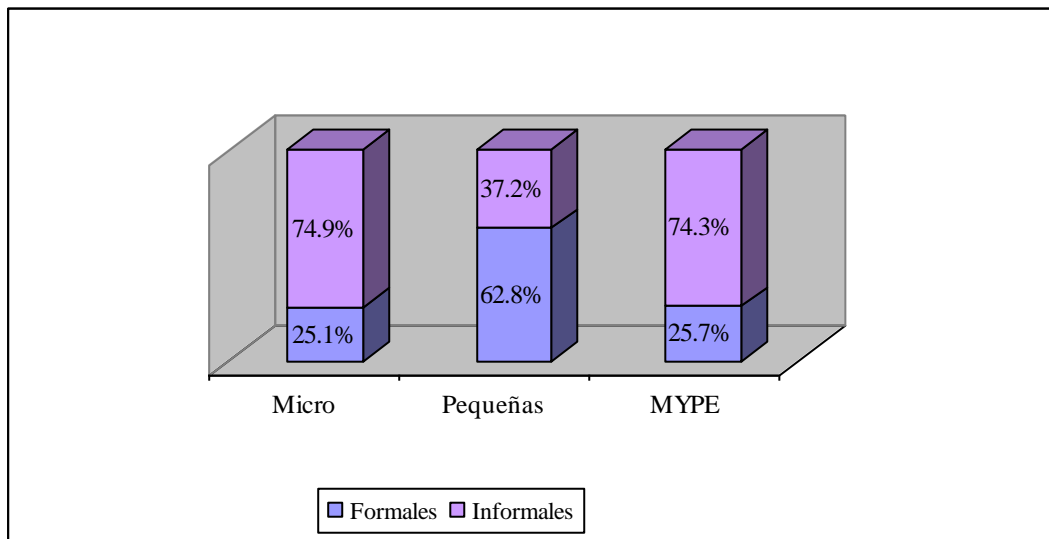
Fuente: MTPE, 2005.
Elaboración: MTPE.

³⁴ ENAHO: Encuesta Nacional de Hogares.

³⁵ INEI: Instituto Nacional de Estadística e Informática del Perú.

Podemos observar que el nivel de informalidad de la microempresa es muy significativo, alcanzando la cifra de 1'855,075 microempresas informales de un total de 2'477'284, lo cual representa un 74.9%. Por su parte, las pequeñas empresas solo tienen un porcentaje de informalidad igual al 37.2%, referido a 15,395 negocios. El gráfico siguiente muestra más claramente estos detalles:

Gráfico 2.3
Porcentaje de MYPE formales e informales a nivel nacional. 2004



Fuente: MTPE, 2005.
Elaboración: MTPE.

En 2006:

Cuadro. 2.7
Estimación del número de MYPE formales e informales a nivel nacional. 2006

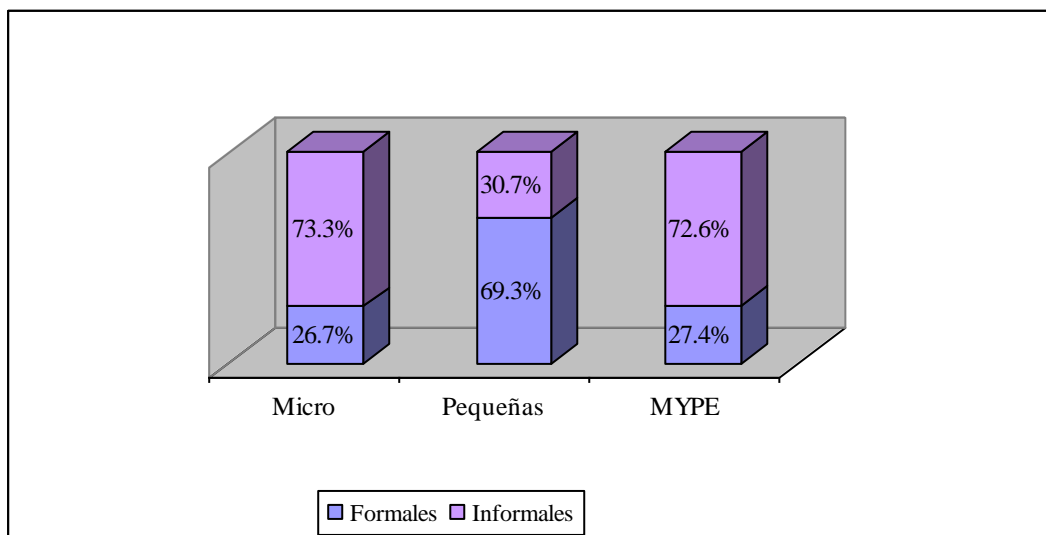
Tipo de empresa	Número de empresas formales	Número de empresas informales	Número de empresas totales
Microempresa	846,517	2,321,234	3,167,751
Pequeña empresa	34,466	15,262	49,728
MYPE totales	880,983	2,336,496	3,217,479

Fuente: MTPE, 2007.
Elaboración: MTPE, con ajustes propios del autor.

Al igual que en el caso anterior, podemos darnos cuenta de que el nivel de informalidad de la microempresa se mantiene muy por encima del de la pequeña empresa. Son 2'321,234 las microempresas informales de un total de 3'167'751, lo cual representa un 73.3% del total de microempresas. Además, ello implica un incremento de 466,159 microempresas informales, lo cual es ciertamente preocupante. Por su parte, las

pequeñas empresas solo tienen un porcentaje de informalidad igual al 30.7%, representado por 15,262 negocios. El gráfico siguiente nos ilustra al respecto:

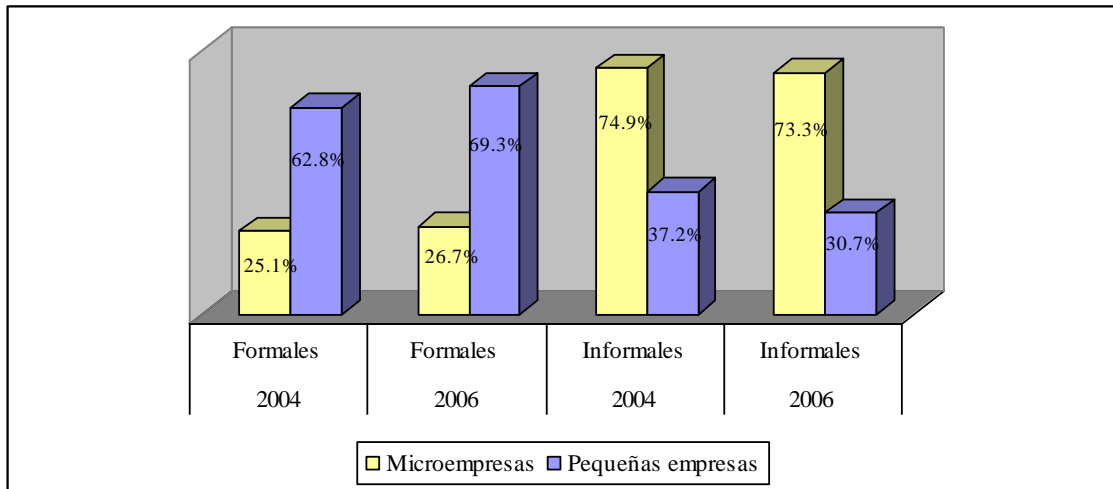
Gráfico 2.4
Porcentaje de MYPE formales e informales a nivel nacional. 2006



Fuente: MTPE, 2007.
Elaboración: MTPE.

De la lectura de los dos gráficos anteriores, podemos desprender claramente que la disminución de los índices de informalidad es prácticamente nula, sobre todo, en lo que concierne a la microempresa, entre los años 2004 y 2006, a pesar de los diversos incentivos que el Estado ofrece para promover su desarrollo y formalización, entre los que se encuentran los beneficios tributarios. El siguiente gráfico muestra notoriamente este aspecto:

Gráfico 2.5
Porcentaje de MYPE formales e informales a nivel nacional. 2006



Fuente: MTPE, 2005; MTPE, 2007.
 Elaboración propia.

En el gráfico anterior, vemos cómo el porcentaje de informalidad se ha mantenido a lo largo de los años indicados, siendo también preocupante la cifra en términos absolutos, que se ha incrementado respecto del número de microempresas informales que, como lo anotamos más arriba, alcanza casi el medio millón de empresas, que entre 2004 y 2006 se ha incorporado a la informalidad. Todo ello a pesar de las políticas y los planes de incentivos para promover la formalidad empresarial de dicho sector.

2.1.4 Acceso al crédito y acceso al mercado de las MYPE a nivel nacional

Tanto el acceso al crédito, mediante las diversas instituciones financieras del Perú, como el acceso al mercado, a través de las compras del Estado y otras formas de ampliación de la demanda interna y externa, constituyen mecanismos con que se promueve la incorporación de las microempresas en el sistema formal, tal como lo hemos anotado anteriormente.

2.1.4.1 Acceso al crédito de las microempresas

En el caso del acceso al crédito, el MTPE cuenta con información referida fundamentalmente a las microempresas y no así a las pequeñas empresas, por lo que presentaremos datos relacionados con dichos negocios. Existen diversas instituciones

financieras creadas con el objetivo de promover el crecimiento de las MYPE dentro de un sistema formal de acceso al crédito.

Entre las que podemos citar se encuentran los diferentes bancos (Banca múltiple), las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (CMAC), las Cajas Rurales de Ahorro y Crédito (CRAC) y las Entidades de Desarrollo de la Pequeña y Microempresa (Edpymes)³⁶. Los créditos concedidos por estas instituciones entre los años 2001 y 2007 se muestran en el siguiente cuadro:

Cuadro 2.8
Número de créditos concedidos a las microempresas. 2001-2007

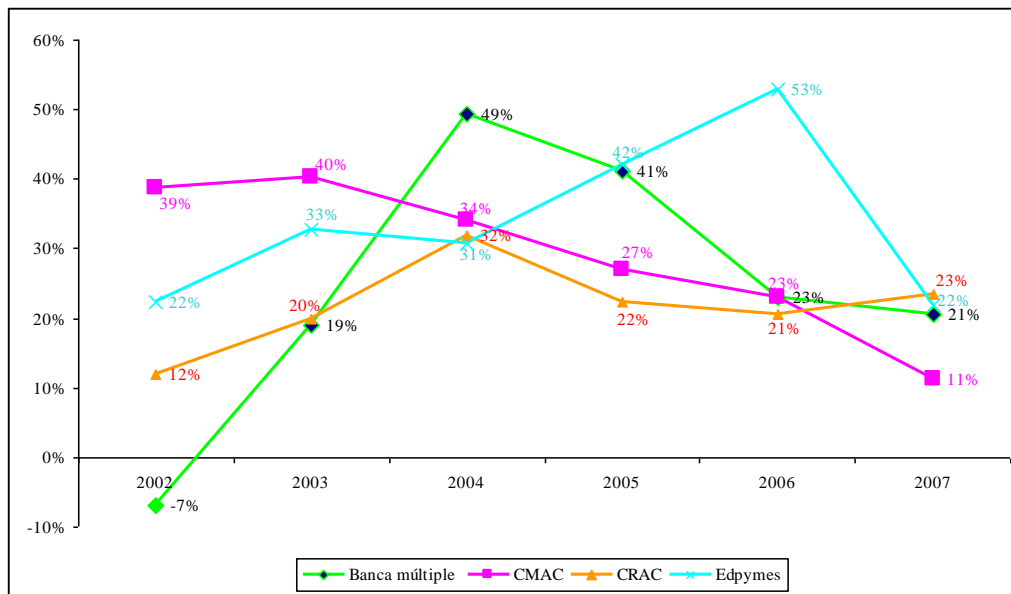
Institución otorgante/Años	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Banca múltiple	930,187	866,154	1,030,662	1,538,525	2,173,125	2,672,358	3,223,351
CMAC	427,673	593,541	832,811	1,116,375	1,416,903	1,743,640	1,938,997
CRAC	117,847	131,965	158,218	208,687	255,141	307,544	379,613
Edpymes	136,304	166,645	221,087	289,195	410,550	627,594	765,319
Total	1,612,011	1,758,305	2,242,778	3,152,782	4,255,719	5,351,136	6,307,280

Fuente: MPTE, 2005; MPTE, 2007.
Elaboración propia.

Podemos observar que el número de créditos concedidos a las microempresas a lo largo de estos años ha ido aumentando sin ninguna baja respecto de todas las instituciones financieras otorgantes, excepto en el caso de la banca múltiple, que sufre una única reculada en 2002, cuando los créditos otorgados disminuyen respecto del año precedente. En cuanto al total general, ningún año muestra retroceso alguno en el crecimiento de créditos concedidos, con lo cual queda evidenciada la recurrencia de los microempresarios al sistema crediticio nacional. Podemos observar el comportamiento porcentual de los créditos asignados a las microempresas en el siguiente gráfico:

³⁶Tanto las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito (CMAC) como las Cajas Rurales de Ahorro y Crédito (CRAC), y las Entidades de Desarrollo para la Pequeña y Microempresa (Edpymes) son, conforme se expresa en la Resolución SBS N°847-94, empresas de carácter y derecho privado que tienen por objeto otorgar financiamiento a personas naturales y jurídicas que desarrollan actividades calificadas como de pequeña y microempresa, utilizando para ello su propio capital y los recursos que provengan de donaciones. Las categorías otorgadas a las entidades financieras y de seguros se asignan según lo estipulado por la Res. SBS 672-97/Art.12.

Gráfico 2.6
Comportamiento porcentual de créditos a las microempresas. 2002-2007



Fuente: MPTE, 2005; MPTE, 2007.
Elaboración propia.

Teniendo como base el año precedente, podemos advertir que -como lo anotamos ya, con excepción de la Banca múltiple en 2002, que sufre un retroceso del 7% respecto del año 2001- todas las instituciones financieras durante este periodo incrementaron año tras año los créditos concedidos a las microempresas, aunque con una disminución en el crecimiento porcentual. Por ejemplo, en 2007 respecto de 2006, si bien todas las entidades incrementaron sus volúmenes absolutos de créditos otorgados, porcentualmente todas retrocedieron: la Banca múltiple, de 23% a 21%; las CMAC, de 23% a 11%; y las Edpymes, de 53% a 22%. Las únicas excluidas de este repliegue fueron las CRAC, que pasaron de 21% a 23% de aumento porcentual.

2.1.4.2 Acceso al mercado de las MYPE

Respecto del acceso al mercado, las vías de entrada son básicamente tres: las ventas internas generales, las ventas al Estado (compras del Estado) y las exportaciones.

En cuanto a las ventas internas generales, dentro del sector MYPE la distribución de las ventas entre microempresas y pequeñas se presenta como sigue:

Cuadro 2.9

Participación de la micro y pequeña empresa en ventas del sector MYPE. 2004

Tipo de empresa	Número de empresas	Ventas totales (S/.)	Participación porcentual
Microempresa	622,209	2,324,046,250	50.35%
Pequeña empresa	25,938	2,291,715,000	49.65%
MYPE totales	648,147	4,615,761,250	100.00%

Fuente: MPTE, 2005.
Elaboración propia.

Como podemos notar, las microempresas llevan una ligera ventaja respecto de la pequeña empresa, con un 50.35% que implica un 0.7% de mayor participación en el mercado interno. A la fecha de elaboración de la presente investigación, no disponemos de información referida a 2006.

En cuanto a las compras del Estado, a la fecha no se cuenta con información desagregada de las microempresas y pequeñas empresas. Las cifras que maneja el MTPE, entidad oficial rectora del sector, en relación a esta vía de acceso están referidas a todo el conjunto de las MYPE. Por tanto, los datos que mostramos a continuación respecto de las ventas al Estado consideran esta perspectiva:

Cuadro 2.10

Participación de la micro y pequeña empresa en compras del Estado MYPE. 2004-2006

Tipo de empresa	2004		2006	
	Ventas (S/.)	Participación porcentual	Ventas (S/.)	Participación porcentual
MYPE	1,019,588,736	54%	3,576,300,000	31%
Otras empresas	865,808,736	46%	7,962,400,000	69%
Total	1,885,397,472	100%	11,538,700,000	100%

Fuente: MPTE, 2005; MPTE, 2007.
Elaboración propia.

Como lo señala el cuadro arriba mostrado, la participación de las MYPE en 2004 obtuvo un 54% del total de compras del Estado, mientras que en 2006 pierde mayoría al lograr solo un 31%. En ambos casos, sin embargo, podemos decir que existe una presencia fuerte de las MYPE en esta vía de acceso al mercado, por lo que resulta coherente inferir que es un mecanismo de interés para la micro y pequeña empresa.

Creemos conveniente indicar que en 2004 y 2006 el 68% y el 48%, respectivamente, de las compras del Estado correspondieron a MYPE ubicadas en Lima (hemos excluido un

promedio de 4% por corresponderle al Callao). Lima, pues, se constituye en la región de mayor preponderancia en este aspecto y en otros, como veremos más adelante.

Respecto de las ventas al exterior, es decir, las exportaciones, las cifras no son muy favorables a las MYPE como entidades exportadoras, tomando en cuenta la relación existente entre MYPE exportadoras y MYPE totales, tanto en 2004 como en 2006. El cuadro siguiente nos muestra detalles concernientes:

Cuadro 2.11
Porcentaje de micro y pequeñas empresas exportadoras. 2004-2006

Tipo de empresa	2004			2006		
	Número total de empresas	Número de empresas exportadoras	% de exportadoras por categoría	Número total de empresas	Número de empresas exportadoras	% de exportadoras por categoría
Microempresa	622,209	918	0.15%	846,517	811	0.10%
Pequeña empresa	25,938	756	2.91%	34,466	1,196	3.47%
MYPE total	648,147	1,674	0.26%	880,983	2,007	0.23%

Fuente: MPTE, 2005; MPTE, 2007.
Elaboración propia.

Los porcentajes tanto de la micro como de la pequeña empresa son marcadamente bajos. La MYPE como un todo apenas alcanza el 0.26% y el 0.23%, en los años 2004 y 2006. Por su lado, dentro del sector, la microempresa es la de menor orientación exportadora, en los mencionados periodos, años en los cuales solo el 0.15% y el 0.10%, respectivamente, del total de microempresas realizaron actividades de exportación, lo cual de alguna manera refleja que esta vía de acceso al mercado no se encuentra entre los canales por los cuales preferentemente buscan incorporarse al mercado o expandir sus operaciones.

2.1.5 Características de los conductores de las MYPE formales e informales

A modo de alcance, queremos mostrar una serie de características de las personas que dirigen las MYPE, sobre la base de un estudio que hiciera el MTPE (2005), teniendo en cuenta los resultados de la ENAHO-2002 (no se cuenta con información similar de la ENAHO 2006). De dicha encuesta (ENAHO-2002) se desprende que 627,002 personas declaran ser empleadores en unidades económicas con un máximo de 50 trabajadores, lo que corresponde al límite de trabajadores para la pequeña empresa, según lo establecido

por la Ley 28015 (2003)³⁷. La cifra indicada representa el primer grupo dentro de la categoría de conductores de micro y pequeña empresa. De dicho número, el 10.24% conduce una empresa formal, mientras que el 89.75% dirige una informal.

Además de los ya citados, que declaran emplear hasta 50 trabajadores, se encuentran los independientes que utilizan trabajadores familiares no remunerados (TFNR) en sus actividades. Este grupo constituye otro rubro de conductores de micro y pequeñas empresas, y está compuesto por 1.89 millones de personas, lo que representa el 300% del número de empleadores del grupo anterior. Asimismo, también se identifica a otro grupo de independientes que no utilizan ni trabajadores remunerados ni trabajadores no remunerados, sino que se califican como autoempleados. Este grupo asciende a un total de 2.5 millones de conductores, con lo cual el número total de micro y pequeños empresarios ascendería a 5 millones, pero que, sin embargo, no se consideran como tales porque se dedican a actividades definidas como rentas (o ingresos) de cuarta categoría (las obtenidas por trabajadores independientes), según la Ley del Impuesto a la Renta (D.S.179-2004-EF, 2004).

Adicionalmente, en cuanto al sexo de los conductores, los resultados evidencian que las MYPE, formales e informales, son mayoritariamente conducidas por hombres; estos representan el 79% del total de conductores, mientras que las mujeres alcanzan el 22%. Ellas dirigen, sobre todo, empresas informales. Es un factor que, entonces, sugiere una línea de investigación en el futuro.

Otro factor analizado es el grado de instrucción de los conductores de las MYPE. De la misma base, se observa que el nivel de instrucción de los conductores de las MYPE formales es mayor que el de los conductores de la MYPE informales, tanto en la micro como en la pequeña empresa. La información respecto de este factor ofrece el siguiente detalle:

- 3% de hombres y 7% de mujeres tienen grado de instrucción primaria.
- 26% de hombres y 6% de mujeres, grado de instrucción secundaria.

³⁷ Tenemos que considerar que a 2005, fecha en que el MTPE realizó el estudio del que se obtienen estos datos, aún no se había emitido el D.Leg. 1086, que fue el dispositivo que amplió el límite máximo de trabajadores para la pequeña empresa.

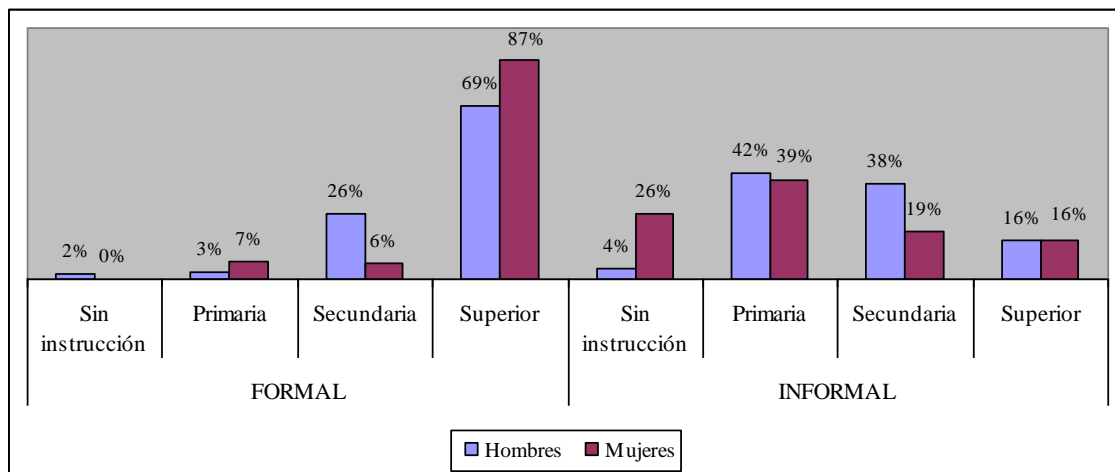
- 69% de hombres y 87% de mujeres, grado de instrucción superior.
- 2% de hombres no cuenta con ningún nivel de instrucción.

En relación a las MYPE informales, la situación cambia, y se evidencia que tanto hombres como mujeres tienen un menor nivel educativo. Las cifras son las que siguen:

- 42% de hombres y 39% de mujeres tienen grado de instrucción primaria.
- 38% de hombres y 19% de mujeres, grado de instrucción secundaria.
- 16% de hombres y 16% de mujeres, grado de instrucción superior.
- 4% de hombres y 26% de mujeres no cuentan con ningún nivel de instrucción.

Veamos las cifras señaladas en el siguiente gráfico:

Gráfico 2.7
Grado de instrucción de los conductores de MYPE formales e informales. 2002



Fuente: MPTE, 2005.
Elaboración propia.

A juzgar por lo mostrado, según el MTPE la formalidad y la educación estarían directamente relacionadas, con lo cual se podría esperar un efecto positivo de las políticas educativas en relación con la formalización. Este punto, conjuntamente con los resultados de nuestra investigación, dará pie a formular propuestas para futuras investigaciones.

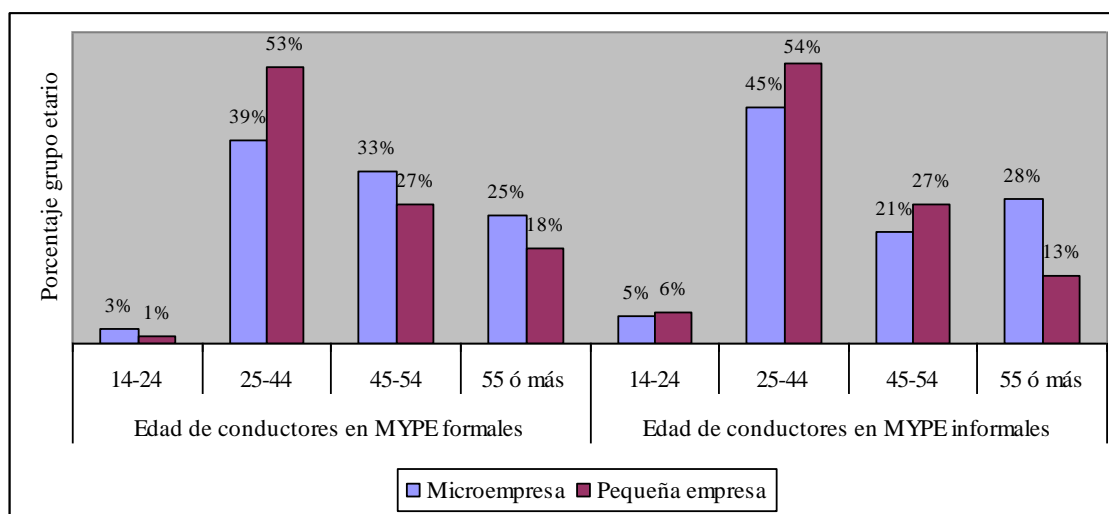
De otro lado, la edad es otro elemento del que se pueden citar algunos detalles. Así, tenemos las figuras que se muestran a continuación:

Cuadro 2.12
Edad de los conductores de las MYPE. 2002

Tipo / Edad	FORMAL				INFORMAL			
	14-24	25-44	45-54	55 ó más	14-24	25-44	45-54	55 ó más
Microempresa	1,009	14,153	12,009	8,972	28,270	241,837	114,463	148,113
Pequeña empresa	1,009	38,706	19,625	13,430	28,778	256,941	127,882	62,803
TOTAL	2,018	52,859	31,634	22,402	57,048	498,778	242,345	210,916

Fuente: MPTE, 2005.
Elaboración propia.

Gráfico 2.8
Edad de los conductores de las MYPE formales e informales. 2002



Fuente: MPTE, 2005.
Elaboración propia.

De la lectura de las figuras presentadas arriba, se evidencia que las personas de mayor emprendimiento son las que se encuentran en el grupo etario de 25 a 44 años de edad, quienes conducen un 39% y 53% de micro y pequeñas empresas, respectivamente, en el sistema formal, y un 45% y 54% de las mismas en el ámbito informal. Del otro lado, las menos emprendedoras son las que se tienen entre 12 y 24 años, quienes dirigen el 3% y 1% de micro y pequeñas empresas formales, respectivamente, y el 5% y 6% de estas en el plano informal.

Al igual que los anteriores, este factor invita a proponer una investigación futura, toda vez que una edad media puede estar relacionada con una mayor capacidad para hacer empresa.

Las características mostradas en este punto, que se constituyen en factores posiblemente asociados a la formalidad y otros aspectos de las MYPE, y las levantadas en el trabajo

de campo (características propias de los microempresarios de Lima Cercado) servirán en su conjunto para plantear, en el capítulo concerniente, próximos estudios.

2.1.6 Problemática del sector MYPE

Conocidas las primeras estadísticas, basadas en la ENAHO 2002, sobre la base de las cuales preparó el documento pionero de estadísticas oficiales sobre la MYPE que ya hemos citado (Elaboración de Estadísticas de la Micro y Pequeña Empresa, MTPE 2005), el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, MTPE, ofrece su visión oficial de todo el conjunto de situaciones que constituyen la problemática de la MYPE, en un documento elaborado por su órgano de línea especializado, la Dirección Nacional de la Micro y Pequeña Empresa, DNMYPE, en coordinación con el Consejo Nacional para el Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa, CODEMYPE³⁸. El documento, que se emitió en junio de 2005, se denominó “Plan Nacional de Promoción y Formalización para la Competitividad y el Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa” (MTPE, 2005b). Como el plan fue emitido en 2005, hemos agregado y complementado los resultados obtenidos con el informe denominado “Actualización de Estadísticas de la Micro y Pequeña Empresa” de 2007; por tanto, los datos que a continuación mostramos se basan en tres documentos: las estadísticas de 2005 (MTPE, 2005), el plan de 2005 (MTPE, 2005b) y la actualización de 2007 (MTPE, 2007). En la medida que no hagamos referencia distinta, nos basamos los citados informes.

Podemos, entonces, señalar los siguientes problemas de que adolecen las MYPE:

2.1.6.1 Baja productividad

Respecto de 2004, el MTPE estima que la productividad de la microempresa de 1 a 4 trabajadores alcanza los S/. 1,500 por trabajador al año, mientras que una microempresa de 5 a 10 trabajadores, logra unos S/. 3,200 por trabajador al año. Asimismo, la productividad de la pequeña empresa de 11 a 20 trabajadores llega a S/. 3,400 y de 21 a

³⁸ El CODEMYPE es una institución de concertación. En ella están representadas las principales instituciones públicas y privadas, que intervienen en la promoción del desarrollo de la MYPE. Es un órgano consultivo adscrito al Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, MTPE. Por ello, las propuestas de políticas, planes y programas discutidas y aprobadas son elevadas al MTPE como órgano rector de las políticas nacionales MYPE, para los fines y procedimientos correspondientes.

50 trabajadores, a S/. 5,300 por trabajador al año. El MTPE asume que las consecuencias de esta falta de productividad refuerzan la baja calidad del empleo, los altos niveles de subempleo y los bajos ingresos de los empresarios y trabajadores de la MYPE; además, cuando la competencia se orienta al bajo precio y no a la calidad de los productos o servicios, se tiende a bajos salarios (costo de la mano de obra) o a la reducción del empleo.

2.1.6.2 Heterogeneidad

El universo compuesto por las micro y pequeñas empresas encierra una alta complejidad, que, a su vez, implica una serie de características dentro de todo ese conjunto. Por un lado, existen MYPE que buscan acumular capital, mientras que otras solo pretenden un espacio de extensión de la familia, no con la perspectiva de mejorar su posición en el mercado ni en procura de asumir mayores roles en la generación de valor, sino con una perspectiva de subsistencia³⁹.

Por otro lado, podemos distinguir a las MYPE según el acercamiento al sistema formal y legal del país. Así, observamos MYPE formales y MYPE informales desde la perspectiva laboral, municipal o tributaria, dependiendo de en qué nivel de formalidad se encuentren (hay que recordar que la legalidad desde el punto de vista tributario es el primer nivel dentro del escalón de formalidad que existe en el Perú, es decir, la inscripción en los registros de la SUNAT, como unidad productiva declarada).

En este sentido, sin embargo, queremos observar que una microempresa puede ser legal, pero no formal, considerando que, si cumple con los requisitos establecidos por la Ley 28015 (2003), Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa, es

³⁹ Según Ortiz (1999), las microempresas de acumulación son aquellas que tienen la capacidad de generar utilidades para mantener su capital original e invertir en el crecimiento de la empresa, además de mostrar cierto nivel de maquinaria o activo fijo que les permite realizar trabajos más elaborados y diversificar el tipo de actividad a la que se dedican, logrando así una mayor productividad que las empresas de subsistencia, y se evidencia mayor capacidad de generación de empleo pagado. También en ellas se presentan niveles de gestión gerencial más adecuados, con registros contables y administrativos. Este tipo de empresa, los excedentes que se reinvierten en la expansión del negocio. Por su lado, añade que las microempresas de subsistencia son unidades económicas sin capacidad de generar utilidades, en detrimento de su capital. Cuentan con escasa o ninguna maquinaria o activo fijo y se dedican a actividades que no requieren de transformación substancial de materiales o deben realizar dicha transformación con tecnología rudimentaria. Son poco dinámicas en la generación de empleo adicional remunerado y cuentan con un nivel de ventas por trabajador relativamente bajo. Estas empresas proveen un flujo de caja vital, pero no inciden de modo significativo en la creación de empleo adicional remunerado. Funcionan como estabilizador social, pues constituyen una respuesta espontánea y una opción viable de la población frente al desempleo. Por otro lado, es precisamente en este nivel de subsistencia que sucede la mayor proporción de aperturas y cierres, debido, sobre todo, a la fragilidad de los negocios y, muchas veces, a la falta de experiencia y de habilidad gerencial básica para reconocer las oportunidades y los fracasos. En esta categoría se pueden incluir a artesanos, pequeños salones de belleza, pequeños zapateros y otros similares.

clasificada legalmente como tal, aunque no esté formalizada. Entonces, considerando la necesidad de que una empresa se anote en los registros de la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria, SUNAT, que es el primer y obligado paso en el proceso de formalización legal de las empresas en el Perú, proponemos definir y clasificar a las microempresas desde este punto de vista de la siguiente manera, tal como las tomamos en cuenta en el presente estudio:

2.1.6.1.1 Microempresas formales

Una empresa se constituye en microempresa formal cuando, además de cumplir con los requisitos establecidos en la Ley 28015, Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa, para ser considerada como tal, existe legalmente como unidad productiva declarada en el Registro Único de Contribuyentes (RUC) de la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria, SUNAT, aún cuando no cumpla con otro tipo de exigencias legales como la inscripción de la misma en los registros municipales y laborales. La anotación en el RUC constituye el acto por el cual un negocio obtiene su partida de nacimiento, y, precisamente, nace como contribuyente frente al Estado.

2.1.6.1.2 Microempresa informales

Por su parte, una empresa se ajusta a la definición de una microempresa informal cuando, a pesar de cumplir con los requisitos establecidos en la Ley 28015, Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa, para ser considerada como tal, no existe legalmente como unidad productiva declarada en el Registro Único de Contribuyentes (RUC) de la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria, SUNAT. Es decir, no se ha inscrito en el mencionado registro, y, por tanto, no ha obtenido su número de identificación tributaria, que constituye su partida de nacimiento legal como contribuyente frente al Estado.

Asimismo, debemos distinguir las MYPE con potencial exportador de las que no lo tienen, y a aquellas que cotizan para acceder a las compras del Estado de las que no lo hacen, ya que estos factores encierran un potencial de acceso al mercado que, a su vez, implican una mayor capacidad de expansión empresarial.

2.1.6.3 Alta informalidad

Hemos visto ya las estimaciones realizadas por la Dirección Nacional de la Micro y Pequeña Empresa del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, y a propósito de las cuales se revela la significativa informalidad tributaria que muestran las MYPE, con porcentajes que llegan al 74.5% y 72.6% en 2004 y 2006, respectivamente. Las microempresas son las que principalmente exhiben la mayor informalidad dentro del sector, alcanzando el 74.9% y 73.3 % de informalidad en los años mencionados; todo esto, a pesar de los beneficios otorgados para promocionar la entrada al sistema formal. Por su parte, las pequeñas empresas solo tienen un porcentaje de informalidad igual al 37.2% y 30.7%, en los mismos periodos.

2.1.6.4 Bajos volúmenes de venta

Considerando los rangos de ingresos brutos de 2004, el total de ventas MYPE está distribuido de la siguiente manera: las microempresas, constituyendo un 96% de las empresas del sector, solo participan de un 50% de total de ventas, compuesto por un 19% referido a promedios de venta mensuales de S/. 1,750; 18%, con promedios de S/. 8,522; y 13% que implica un promedio de S/.28,698, montos muy por debajo del promedio mensual máximo de ventas autorizado para una microempresa, según la Ley 28015 y el D.Leg.1086 (2008) (establecido en S/. 43,750, con una UIT=S/. 3,500). Por su parte, las pequeñas empresas, representado el 4% del universo MYPE, alcanzan también el 50% de las ventas del sector, con promedios de venta mensuales de S/. 88,353 (siendo el máximo permitido, según la Ley 28015, S/. 247,917 y, según el D.Leg.1086, S/.495,833 mensuales, igualmente con una UIT de S/. 3,500).

Es evidente, pues, que el promedio de ventas mensuales de ambos tipos de empresa está bastante rezagado.

2.1.6.5 Débil inserción en el mercado externo.

Hemos podido analizar más arriba la participación de las MYPE en las exportaciones, evidenciando el disminuido aporte de las empresas del mencionado sector. En 2004, solo el 0.15% de las microempresas realizan actividades de exportación, mientras que

apenas el 2.91% de las pequeñas venden al exterior. En 2006, el panorama no cambia sustancialmente; las microempresas desmejoran su participación, con solo el 0.10% de ellas desarrollando exportaciones; entretanto, el 3.47% de las pequeñas empresas consiguen exportar sus bienes y servicios. Dichas cifras revelan con claridad la pobre participación del sector MYPE en las actividades exportadoras.

2.1.6.6 Limitada participación en las compras del Estado

Según la visión del MTPE, las ventas de las MYPE formales al Estado peruano enfrentan fundamentalmente tres dificultades: la diversidad de instituciones gubernamentales (existen 4,069 entidades gubernamentales); la estructura de compras que son clasificadas en diferentes categorías según la Ley de Contrataciones y Presupuesto del Sector Público; y el hecho de que no todas las instituciones públicas se rigen por la definición establecida por la Ley N° 28015.

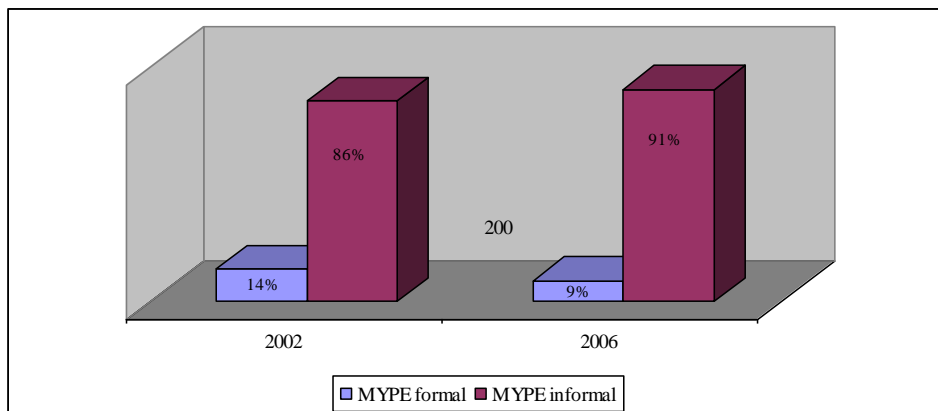
Sin embargo, a pesar de las limitaciones citadas, la participación de las MYPE en 2004 fue de 54% del total de compras del Estado, mientras que en 2006, de 31%. Como lo señalamos anteriormente, desde nuestro punto de vista, ello indica una participación importante de las MYPE en esta vía de acceso al mercado.

2.1.6.7 Empleo de baja calidad

La MYPE se convierte en el sector empresarial más importante del país en la generación de empleo. Tanto en 2004 como en 2006, aporta el 88% de los empleos de las empresas de toda la nación, con 7.2 y 8.3 millones de personas empleadas, respectivamente.

Por otro lado, la Población Económicamente Activa, PEA, ocupada en las MYPE informales en el año 2002 a nivel nacional asciende a 6.2 millones, es decir, 86% del total MYPE); mientras que la PEA ocupada en MYPE formales llega a solo 1 millón de personas, o sea, 14%. La situación se empeora en 2006, ya que el 91% de trabajadores labora en MYPE informales; entretanto sólo el 9%, en empresas formales.

Gráfico 2.9
Trabajadores de las MYPE formales e informales. 2002-2006



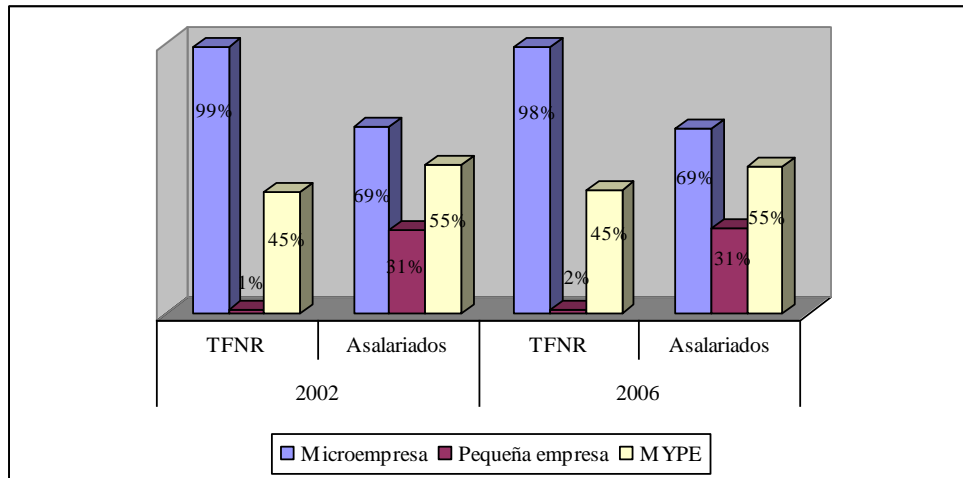
Fuente: MPTE, 2005; MPTE, 2007.
 Elaboración propia.

En el gráfico precedente, observamos con claridad que solo una marcada minoría goza de beneficios sociales y otros derechos que la contratación formal ofrece.

En otro aspecto, en 2004, el número de trabajadores empleados en la microempresa asciende a 1.8 millones empleados asalariados y 2.1 millones de trabajadores familiares no asalariados (TFNR); por su lado, el número de trabajadores en la pequeña empresa es de 806 mil asalariados y 27 mil TFNR. Estos datos señalan, por tanto, que el 45% son trabajadores no asalariados, y el 55%, trabajadores asalariados. Asimismo, en 2006, el número de trabajadores empleados en la microempresa es de 2.1 millones empleados asalariados y 2.5 millones de trabajadores familiares no asalariados (TFNR); por su parte, el número de trabajadores en la pequeña empresa alcanza los 957 mil asalariados y 41 mil TFNR. Estas cifras indican porcentajes exactamente iguales que los de 2002: 45%, trabajadores no asalariados, y 55%, trabajadores asalariados.

Gráfico 2.10

Porcentaje de trabajadores asalariados y no asalariados (TFNR) de las MYPE. 2002-2006



Fuente: MPTE, 2005; MPTE, 2007.
Elaboración propia.

Podemos advertir que la presencia de los TFNR es mucho mayor en las microempresas que en las pequeñas, concentrando un 99% y 98%, en 2004 y 2006, respectivamente, del total de TFNR, repitiéndose el patrón prácticamente igual entre esos años, con lo cual se puede insistir en la idea de que las políticas de promoción a la formalidad, sobre todo, de las microempresas, poco efecto han tenido en cuanto a su propósito de incorporarlas en el sistema legal del país.

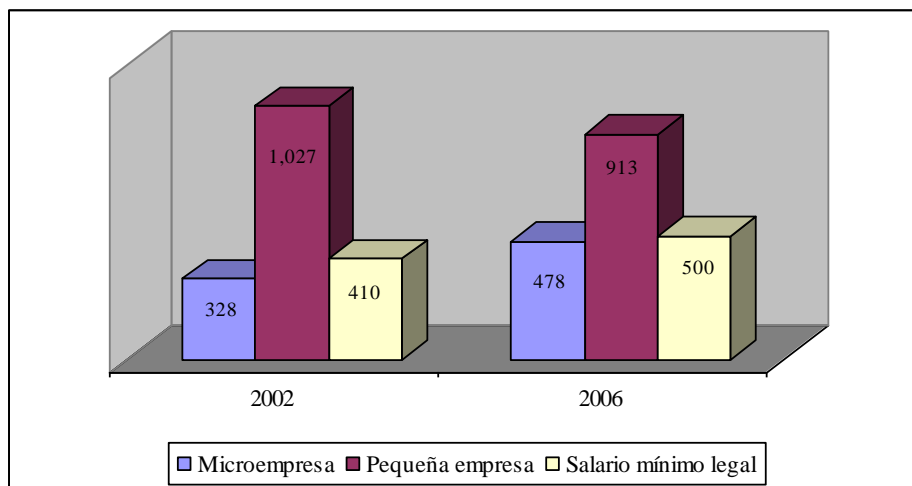
Cabe recordar que los datos mostrados se basan en los documentos estadísticos del MPTE: MTPE, 2005 y MTPE, 2007.

2.1.6.8 Ingresos debajo del promedio

Como podemos observar en el gráfico siguiente, los ingresos promedios mensuales recibidos por los trabajadores de las microempresas están por debajo de los de las pequeñas empresas, tanto en 2002 como en 2006, en toda la nación.

Gráfico 2.11

Salario promedio mensual (S/.) de los trabajadores MYPE. 2002-2006



Fuente: MPTE, 2005; MPTE, 2007.
Elaboración propia.

Podemos, incluso, advertir que las remuneraciones de los empleados de la microempresa se encuentran, en ambos periodos anuales, rezagadas respecto de la remuneración mínima vital (RMV), establecida en el Perú, para los años señalados. Cabe señalar que la RMV equivale a aproximadamente US\$ 137 y US\$ 167, en 2002 y 2006, respectivamente, montos que evidencian la pobre asignación mensual mínima legal impuesta en la nación, considerando el costo de vida en el país. Ello implica, entonces, que los trabajadores de las microempresas cobran un salario por debajo de lo mínimo determinado como lo necesario para subsistir en los aspectos vitales como alimentación, por ejemplo, lo que, a su vez, evidencia la pésima asignación remunerativa de dichos empleados.

2.1.6.9 Barreras burocráticas para la formalización

Entre las cuales se pueden mencionar los costos administrativas que las MYPE deben asumir para legalizar su situación, además del tiempo que toma formalizarse. Empezar un negocio en el Perú toma el doble del tiempo que hacerlo en otros países de la región. A respecto, el 74% de las denuncias por barreras burocráticas presentadas a la comisión de Acceso al Mercado son contra autoridades municipales.

2.1.6.10 Otros problemas

De acuerdo con el referido plan nacional, el MTPE identifica una diversidad de dificultades adicionales a las mencionadas anteriormente, que constituyen parte de la gran problemática que enfrenta el sector MYPE, pero, sobre todo, la microempresa, como de alguna forma se distingue. Entre las que se pueden añadir, se encuentran las siguientes, que se explican por sí mismas:

- Débiles articulaciones comerciales.
- Falta o uso inadecuado de tecnología.
- Dificultad de acceso al financiamiento.
- Limitadas capacidades gerenciales y operativas.
- Inexistente responsabilidad social empresarial.
- Escasa información.

Toda esta problemática mostrada constituye una serie de factores que, como podríamos discurrir, inciden entrecruzadamente en el comportamiento de micro y pequeños empresarios en cuanto a su forma de hacer empresa.

A continuación, nos ocuparemos de determinar el ámbito geográfico de nuestro estudio, mediante una exposición de la distribución de las MYPE en el territorio nacional peruano, para, luego, recalcar de manera precisa y más delimitada en la zona en la cual aplicaremos nuestro trabajo empírico, demostrando, a propósito de una serie de elementos, por qué la hemos considerado como la más importante y pertinente para desarrollar nuestro estudio.

2.2 ÁMBITO GEOGRÁFICO DE ESTUDIO

Podemos adelantar que la zona correspondiente a Lima Cercado, que es uno de los distritos de la capital del Perú, ha sido seleccionada por nosotros para llevar a cabo nuestra investigación de campo, ya que en función a diversos parámetros de análisis resulta ser el área de mayor importancia en todo el Perú, en cuanto a la concentración y presencia de las MYPE.

Seguidamente ofrecemos la distribución de la densidad del sector MYPE tanto a nivel nacional como en Lima, para que, en una forma derivada, lleguemos a la selección del referido dominio capitalino como escenario de nuestro estudio. Vale reiterar que en la medida en que no hagamos referencias distintas, los datos que exponemos se basan en los informes oficiales denominados “Elaboración de Estadísticas de la Micro y Pequeña Empresa” (MPTE, 2005) y “Actualización de Estadísticas de la Micro y Pequeña Empresa” (MPTE, 2007).

2.2.1 Distribución y perfil de las MYPE

Desarrollaremos este enfoque en dos niveles: el nacional y el distrital. El primero de ellos, con el objetivo de evidenciar la predominancia de Lima respecto de los demás departamentos del Perú para, luego, una vez manifestada esta circunstancia, demostrar que Lima Cercado se convierte en el distrito más relevante dentro de nuestra capital, en lo que concierne a la presencia de las MYPE en su circunscripción. De esta forma, revelamos las razones por las cuales hemos optado por el mencionado distrito como el ámbito de nuestra investigación.

2.2.1.1 En el Perú

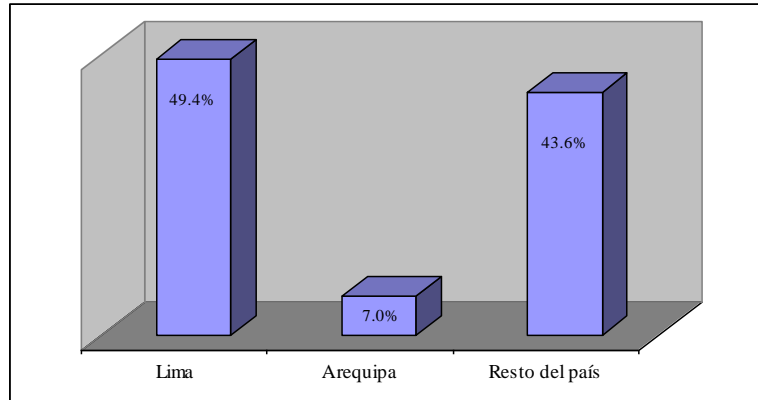
Es interesante observar mediante una visión geográfica que la distribución departamental de las MYPE es muy diferenciada, pudiéndose notar la preponderancia de la capital del Perú, Lima, en dicha distribución. Queremos en esta sección, por lo mismo, evidenciar que Lima se constituye en la región de mayor concentración de las MYPE en diversos aspectos, y, por ello, la importancia que encierra para nuestro estudio. Para presentar las distribuciones de manera clara y precisa, y en sus detalles más relevantes, hemos optado por elaborar la información considerando tres niveles: uno, el departamento o región de mayor presencia; dos, el segundo departamento o región en el mismo sentido; y, tres, el resto del país.

Como ya lo hemos expuesto, el MTPE estima que, en 2004, el 52.4 % de las MYPE formales se concentra en Lima y el Callao, teniendo este último un 3%, mientras que el 47.6% restante se distribuye en los otros 23 departamentos. El segundo departamento de mayor presencia es Arequipa, con un 7% de participación en el total. Así, el gráfico

siguiente muestra la información considerando el criterio de mayor participación, como lo hemos anunciado:

Gráfico 2.12

Distribución porcentual de la MYPE formal en el Perú. 2004



Fuente: MTPE, 2005.
Elaboración propia.

Podemos apreciar claramente que Lima es el departamento que largamente concentra la mayor cantidad de MYPE en todo el territorio, con un 49.4%, seguido muy de lejos por Arequipa con un 7% de concentración. El resto del país, en su conjunto, es decir, los 23 departamentos remanentes (incluido el Callao) suma el 43.6% del total, lo que refleja una muy deprimida participación de estas regiones.

En el mismo sentido, en 2006, Lima también se constituye en el departamento de mayor magnitud respecto de la centralización de MYPE en todo el Perú. En este caso, mostraremos la distribución de las MYPE totales, formales e informales, en toda la nación, igualmente respetando el criterio establecido:

Cuadro 2.13

Número de MYPE total en el Perú por departamentos. 2006⁴⁰

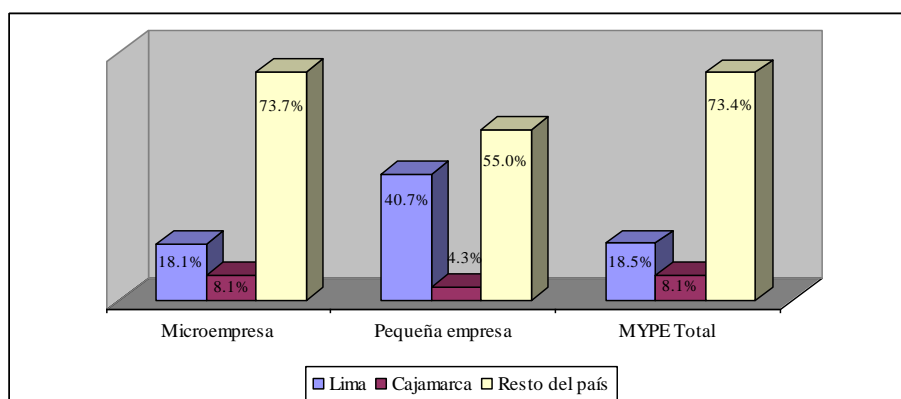
Departamento	Microempresa	Pequeña empresa	MYPE Total
Lima	574,505	20,238	594,743
Cajamarca	258,157	2,123	260,280
Resto del país	2,335,089	27,367	2,362,456
Total	3,167,751	49,728	3,217,479

Fuente: MTPE, 2007.
Elaboración propia.

En las cifras absolutas mostradas arriba, se evidencia la predominancia de Lima en cuanto a concentración de MYPE en el territorio nacional con un total de 594,743 MYPE, compuesto por 574,505 microempresas, es decir, el 96.6% del total en Lima, y por 20,238 pequeñas empresas, lo que equivale al 3.4%. La presencia, pues, de las microempresas es altamente significativa respecto de las pequeñas.

Gráfico 2.13

Distribución porcentual de la MYPE total en el Perú. 2006



Fuente: MTPE, 2007.
Elaboración propia.

Podemos notar que Lima participa con 18.5%, seguida por el departamento de Cajamarca, con un 8.1%. Los restantes 23 departamentos del Perú concentran el 73.4%

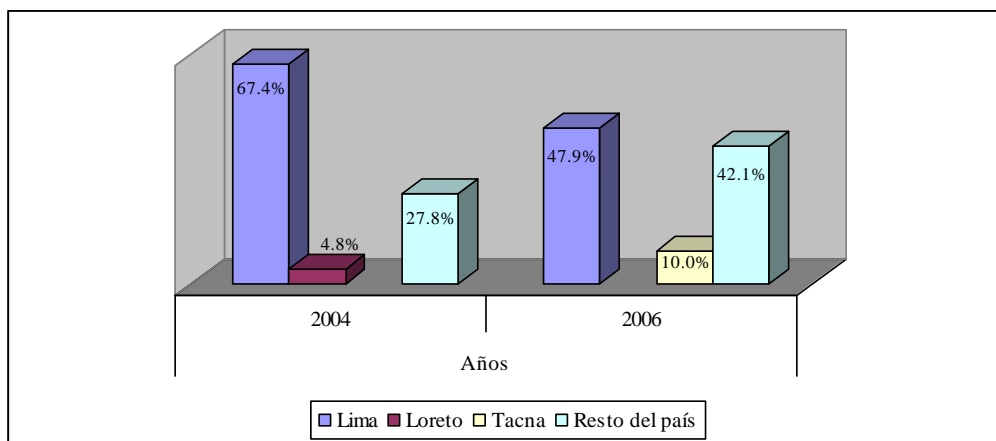
⁴⁰ Los números presentados en este cuadro difieren de la fuente del MTPE, debido a que la distribución total realizada por el ente gubernamental arroja un total de 2'354,087 lo cual dista del total estimado de MYPE por la misma entidad (3'217,479), debido a que ha tomado para esta distribución parámetros distintos como PEA ocupada, mediana del número de trabajadores según intervalos establecidos, independientes que emplean trabajadores familiares no remunerados (TFNR) y también TFNR. Asimismo, las cifras de la fuente muestran un total de microempresas de 2'290,478 y de pequeñas empresas de 63,609, las que hacen los 2'354,087 MYPE. Tomando las cifras de hemos mostrado en la sección sobre estimación de MYPE formales e informales, hemos realizado un ajuste por autoponderación (Lohr, 2000), resultando así las cifras que mostramos en este cuadro, y que de esta manera se conciben con las estimadas anteriormente. Consideramos conveniente y suficiente este ajuste ya que lo que pretendemos es solamente mostrar la preponderancia de Lima frente a los otros departamentos. Dicho sea de paso, sin el ajuste, evidentemente también se presenta la predominancia de Lima en este aspecto, con un 18.7%, mientras que Cajamarca alcanza el 8.0%, como segundo en concentración de MYPE.

de las MYPE. Si bien respecto de 2004 la centralización de MYPE en Lima ha disminuido, la capital sigue predominando largamente en relación a las demás regiones del país. En el gráfico anterior también se muestra que Lima reúne al 18.1% de las microempresas y al 40.7% de las pequeñas empresas del país, mientras que Cajamarca, al 8.1% y 4.3%, respectivamente. Cabe indicar que, en realidad, en 2006, Arequipa se constituye en el segundo departamento en relación a la concentración de pequeñas empresas con 8.1% del total nacional. Sin embargo, hemos señalado a Cajamarca como la segunda región después de Lima, debido a que lo es en cuanto a las MYPE totales.

En relación a las adjudicaciones del Estado, la distribución departamental se muestra en el siguiente gráfico (como porcentaje según el valor en nuevos soles de la compra adjudicada):

Gráfico 2.14

Porcentaje de Compras del Estado adjudicadas a las MYPE por departamento. 2004-2006

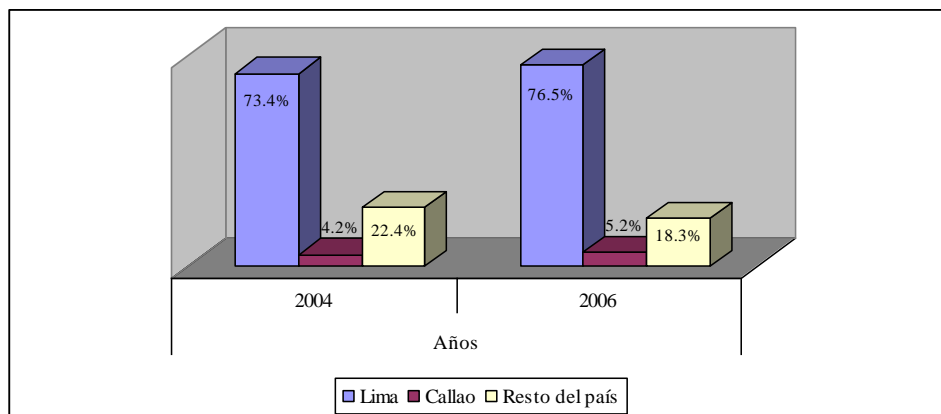


Fuente: MPTE, 2005; MPTE, 2007.
Elaboración propia.

Una vez más se evidencia la predominancia de Lima. Observamos en el gráfico de arriba que Lima es el departamento que, tanto en 2004 como en 2006, se ubica en el primer lugar de concentración de las MYPE que lograron adjudicaciones de compras del Estado, con un 67.4% y 47.9%, respectivamente, siendo Loreto, en 2004, el segundo en la lista, con un rezagado 4%. Asimismo, en 2006, Tacna es la región que se sitúa en la segunda posición, con un 10% de compras del Estado. Los restantes 23 departamentos alcanzan, en conjunto, el 27.8% y el 42.1% de las adjudicaciones de 2004 y 2006, respectivamente.

En relación con las exportaciones, de igual modo Lima se convierte en el departamento de mayor presencia en todo el Perú. Veamos el gráfico siguiente, que muestra tal situación en los años 2004 y 2006:

Gráfico 2.15
Porcentaje de MYPE exportadoras por departamento. 2004-2006



Fuente: MPTE, 2005; MPTE, 2007.
Elaboración propia

El sumamente clara la predominancia de Lima en cuanto al factor referido a las exportaciones. En función del número de micro y pequeñas empresas que han desarrollado actividades de exportación, la capital se ubica en el primer lugar con gran ventaja sobre el segundo departamento, con un 73.4% y 76.5% de concentración de empresas exportadoras, en 2004 y 2006, respectivamente. Dichos porcentajes se refieren a 1,331 y 1,535 de un total de 1,814 y 2,007 micro y pequeñas empresas en los mencionados años. Muy distante, se encuentra en el segundo lugar la Provincia Constitucional del Callao, con 4.2% y 5.2% en los mismos periodos. El resto del país agrupa el 22.4% y 18.3% de las MYPE exportadores, en dichos ejercicios anuales.

En lo referente a la planilla de trabajadores y el acogimiento de las MYPE al régimen laboral especial para aquellos, Lima también exhibe las más altas cifras de concentración de MYPE. Así, pues, en 2002, de un total de 7'222,383 trabajadores de la MYPE, 1'643,260 se encuentran en las MYPE de Lima, es decir, un 22.8%, mientras que el resto del país absorbe el remante laboral (MTPE, 2005). Vale precisar que del total concentrado en Lima el 38% se emplea en MYPE formales y 62%, en informales, cifra que refleja el alto grado de informalidad en el sector.

Por el lado del acogimiento al régimen laboral especial, se muestran las siguientes cifras:

Cuadro 2.14

Número de MYPE acogidas al Régimen Laboral Especial. 2003-2006

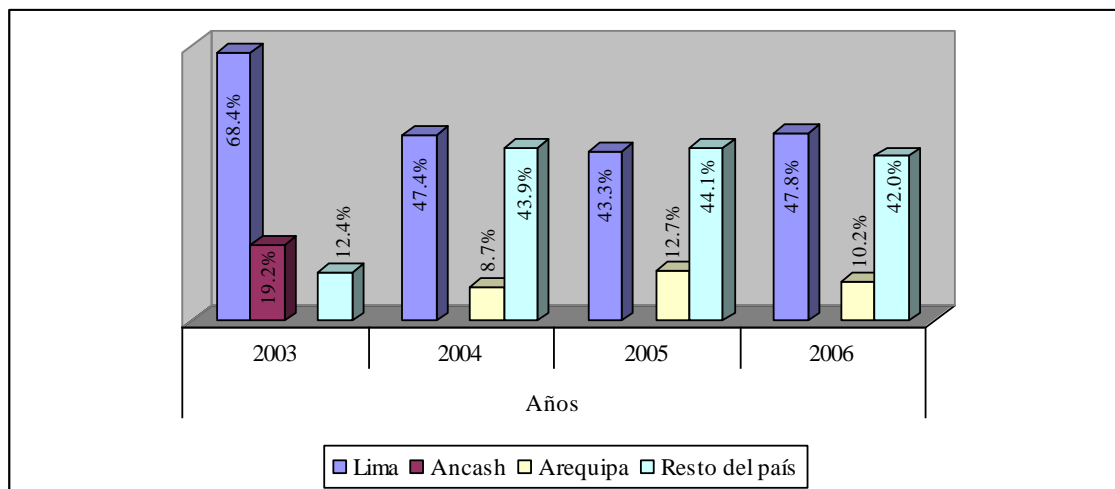
Departamento	2003	2004	2005	2006
Lima	160	1,270	1,933	5,727
Ancash	45			
Arequipa		233	566	1,219
Resto del país	29	1,177	1,968	5,034
Total	234	2,680	4,467	11,980

Fuente: MTPE, 2007.
Elaboración propia.

Vemos claramente el despunte de Lima, cuyas cifras en todos los años, excepto en 2005 por muy poco margen, exceden incluso a las del rubro “Resto del país”, compuesto por 23 departamentos. En el siguiente gráfico nos ayuda a observar las diferencias en porcentajes:

Gráfico 2.16

Porcentaje de MYPE exportadoras por departamento. 2004-2006



Fuente: MTPE, 2007.
Elaboración propia.

En 2003, Lima triplica al segundo de los departamentos (Ancash) con un 68.4% de MYPE acogidas al Régimen Laboral Especial para sus trabajadores y más que quintuplica el porcentaje del resto del país en su conjunto. Situación similar se muestra en los años 2004, 2005 y 2006, durante los cuales la capital no baja del 42% en concentración de MYPE que han optado por el mencionado régimen. En dichos periodos, Arequipa se presenta como la segunda región con 8.7%, 12.7% y 10.2%,

respectivamente. Una vez más, Lima se pone a la vanguardia en la predominancia de las MYPE que reúne.

Cabe anotar que, tanto para el caso de las adjudicaciones como para el de las exportaciones y el régimen especial para trabajadores, las cifras mostradas se refieren a las MYPE formales, ya que las informales no puede ni adjudicarse compras del Estado ni realizar actividades de exportación, y menos optar por el régimen laboral referido.

No nos queda, por tanto, duda alguna respecto de la importancia predominante de Lima frente a los demás departamentos del Perú, motivo por el cual recalamos en este departamento para realizar nuestro estudio. Asimismo, a continuación analizaremos los motivos por los cuales nos centramos en Lima Cercado, como el distrito elegido dentro de Lima, para desarrollar nuestra investigación en un ámbito específico y perfectamente delimitado.

2.2.1.2 En Lima Metropolitana. El caso de Lima – Cercado.

A continuación, veremos los motivos por los cuales hemos tomado como ámbito geográfico específico de estudio a Lima Cercado, que es uno de los distritos que conforman Lima Metropolitana, donde está centrada la capital del país, que, a su vez, pertenece al departamento de Lima, uno de los 25 departamentos que conforman el Perú, y el de mayor predominancia respecto de la ubicación de las MYPE, como lo hemos mostrado en el apartado precedente.

La selección de este ámbito geográfico se basa fundamentalmente en la importancia de las cifras referidas a dos factores:

- El número de MYPE que confluyen en Lima Cercado en comparación con los otros distritos de Lima, departamento que, al mismo tiempo, absorbe la mayor cifra de MYPE en el país, como ya lo hemos estudiado en la sección anterior, respecto de diversos factores o parámetros.
- La población ocupada con que cuentan las MYPE en Lima Cercado en relación con los otros distritos de Lima Metropolitana.

En cuanto al número de MYPE, como ya mencionamos más arriba, según la ENAHO-2002-INEI, y las proyecciones del MTPE, en 2004 el 52.4 % de las MYPE existentes en el Perú se concentra en el departamento de Lima (Lima y Callao), mientras que el 47.6% restantes se distribuye en las otras 23 regiones.

\Teniendo en cuenta los principales distritos, y de acuerdo con el III CENEC 1993-1994⁴¹ (INEI, 1994) y el documento oficial denominado "Actualización de Negocios de 1996"⁴² (INEI, 1996), en el Cono Centro se encuentran 65,729 MYPE, representando el 41.1% de Lima Metropolitana. En este ámbito, el mayor número de establecimientos a nivel de distrito lo concentra Lima Cercado, que cuenta con el 12.4% del total de establecimientos. En segundo lugar, se ubica el Cono Norte con 30,515 establecimientos (19.1%).

La importancia de Lima Cercado se mantiene a lo largo del tiempo, ya que en 1993 el mayor porcentaje de establecimientos se ubica en este distrito (14.3%), aunque para 1996 disminuye en aproximadamente dos puntos porcentuales (a 12.4%). En tanto, los distritos de La Victoria y San Juan de Lurigancho para 1996 siguen con una participación de 8.6% y 6.6%, respectivamente. En cambio, uno de los distritos que incrementa su participación es Los Olivos (de 1.9% a 3.4%).

Veamos el siguiente cuadro para observar claramente la información enunciada:

⁴¹ Tercer Censo Nacional Económico 1993-1994, realizado por el INEI - Instituto Nacional de Estadística. A la fecha de preparación del presente documento, el INEI aún no arrojaba los resultados del Cuarto Censo Nacional Económico 2008. Sin embargo, luego de realizado nuestro estudio empírico, se publicaron los resultados, en enero de 2010, por lo que incluimos la información pertinente con el fin de reafirmar nuestra posición.

⁴² Estudio realizado por el INEI, en 1996, como complemento y actualización del III CENEC, desarrollado entre 1993 y 1994, al no haberse llevado a cabo aún, para ese año, el siguiente censo económico, que recién se aplicó en 2008.

Cuadro 2.15

Número de MYPE por distrito en Lima Metropolitana. 1993-1996

Distritos	1993		1996	
	Absoluto	Porcentual	Absoluto	Porcentual
Lima Cercado	10,355	14.3%	19,794	12.4%
La Victoria	6,352	8.7%	13,833	8.6%
San Juan de Lurigancho	4,870	6.7%	10,485	6.6%
Coma	3,776	5.2%	8,809	5.5%
San Martín de Porres	3,614	5.0%	8,503	5.3%
Callao	2,979	4.1%	7,661	4.8%
Los Olivos	1,358	1.9%	6,304	3.9%
Villa el Salvador	2,101	2.9%	5,927	3.7%
Ate	2,348	3.2%	5,765	3.6%
San Juan de Miraflores	2,143	3.0%	5,484	3.4%
Miraflores	2,997	4.1%	4,868	3.0%
Villa María del Triunfo	1,857	2.6%	4,125	2.6%
Santiago de Surco	1,673	2.3%	4,059	2.5%
Chorrillos	1,216	1.7%	3,489	2.2%
Breña	1,841	2.5%	3,373	2.1%
Otros distritos	23,126	31.9%	47,561	29.7%
Total	72,606	100.0%	160,040	100.0%

Fuente: INEI, 1994; INEI, 1996.

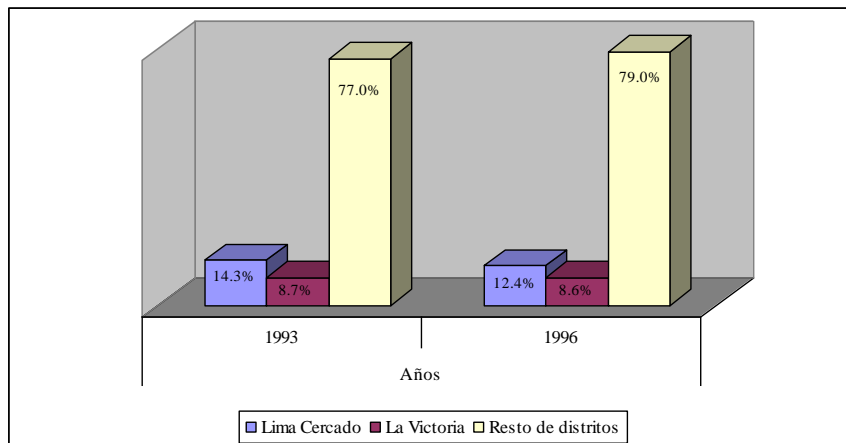
Elaboración: INEI, con ajustes del autor.

Como podemos observar, el número de establecimientos de las MYPE en Lima Metropolitana en 1996 asciende a 160,040, mientras que en el nivel distrital, en el mismo año, notamos que la distribución del número de establecimientos que se encuentra en Lima Cercado es de 12.4%; en La Victoria, 8.6%; en San Juan de Lurigancho, 6.6%; en Comas, 5.5%; en San Martín de Porres, 5.3%; y en el Callao, 4.8%. Similares características se presentan en 1993, a excepción de Lima Cercado que experimenta una contracción de casi dos puntos porcentuales.

Para mayor claridad, veamos el siguiente gráfico:

Gráfico 2.17

Porcentaje de MYPE por distrito en Lima Metropolitana. 1993-1996



Fuente: INEI, 1994; INEI, 1996.
Elaboración propia.

Queda, pues, evidenciada la primacía de Lima Cercado con un 14.3% y un 12.4% de MYPE en 1993 y 1996, respectivamente, y en un segundo puesto el distrito de La Victoria, con un 8.7% y 8.6%, en dichos periodos.

Para 2007, de acuerdo con el IV CENEC⁴³, la distribución de establecimientos, aunque no solo los de las MYPE, se presenta de la siguiente manera:

Cuadro 2.16

Número de establecimientos por distrito en Lima Metropolitana. 2007

Los 5 distritos más altos	Establecimientos
Lima Cercado	51,070
La Victoria	34,921
Surquillo	5,779
Jesús María	4,619
Lince	4,215
Los 5 distritos más bajos	Establecimientos
Pucusana	401
Santa Rosa	271
San Bartolo	193
Punta Negra	187
Punta Hermosa	173

Fuente: INEI, 2010.
Elaboración: INEI, con ajustes del autor.

⁴³ Como apuntamos en la nota precedente a la anterior, a la fecha de realización de nuestro estudio empírico, el INEI aún no arrojaba los resultados del Cuarto Censo Nacional Económico 2008. Sin embargo, en enero de 2010 se publicaron los resultados, por lo que incluimos la información del caso con el fin de reafirmar nuestra idea sobre la predominancia de Lima Cercado frente a los demás distritos.

Como podemos ver, Lima Cercado sigue en 2007 constituyéndose en el distrito de mayor presencia en relación al número de establecimientos, con 51,070 unidades, que representan un 46.2% más que La Victoria, que se ubica en el segundo lugar con 34,921 negocios.

En cuanto a la población ocupada en las MYPE, el mismo III CENEC 1993-1994 y la "Actualización de Negocios de 1996" presentan detalles sobre el personal ocupado en las MYPE. Según los principales distritos, Lima Cercado se ubica en el primer lugar de los distritos que acogen al mayor número de personas en las MYPE domiciliadas en Lima Metropolitana, con 18.1% y 14.9%, en 1993 y 1996, respectivamente. El siguiente cuadro muestra cifras interesantes:

Cuadro 2.17

Número de trabajadores MYPE por distrito en Lima Metropolitana. 1993-1996

Distritos	1993		1996	
	Absoluto	Porcentual	Absoluto	Porcentual
Lima Cercado	34,983	18.1%	57,162	14.9%
La Victoria	19,173	9.9%	34,859	9.1%
Miraflores	11,819	6.1%	19,468	5.1%
San Juan de Lurigancho	8,036	4.2%	18,251	4.8%
Callao	9,952	5.2%	16,824	4.4%
San Isidro	10,982	5.7%	15,722	4.1%
San Martín de Porres	7,142	3.7%	15,858	4.1%
Chorrillos	5,527	2.9%	7,929	2.1%
Ate	6,812	3.5%	13,746	3.6%
Los Olivos	3,219	1.7%	11,841	3.1%
Villa el Salvador	2,770	1.4%	10,964	2.9%
Santiago de Surco	5,438	2.8%	10,844	2.8%
San Juan de Miraflores	3,484	1.8%	10,576	2.8%
Lince	5,392	2.8%	9,465	2.5%
Breña	5,580	2.9%	9,245	2.4%
Otros distritos	52,618	27.3%	121,394	31.6%
Total	192,927	100.0%	384,148	100.0%

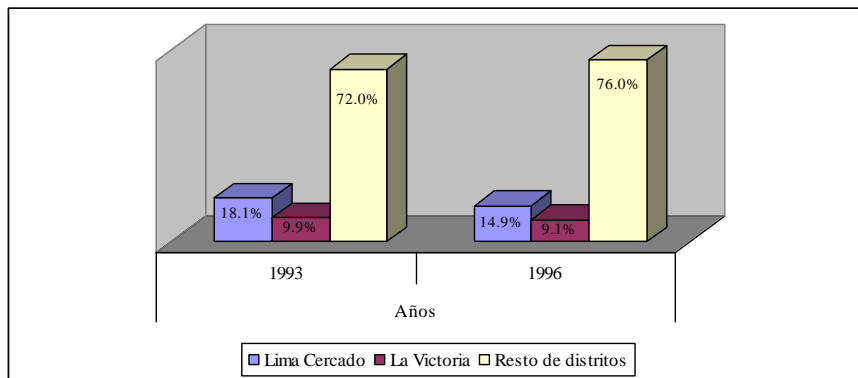
Fuente: INEI, 1994; INEI, 1996.

Elaboración: INEI, con ajustes del autor.

Podemos advertir que, en lo referente al incremento de la población ocupada de las MYPE, en 1993 Lima Metropolitana genera 192,927 puestos de trabajo, de los cuales 34,983 corresponden a MYPE ubicadas en este distrito, representando un 18.1% del total; mientras, en 1996, de 384,148 trabajadores, Lima Cercado abarca el 14.9%, que equivale a 57,162 empleados, en dicho periodo.

Gráfico 2.18

Porcentaje de trabajadores MYPE por distrito en Lima Metropolitana. 1993-1996



Fuente: INEI, 1994; INEI, 1996.
Elaboración propia.

Vemos, además, en el gráfico precedente, que La Victoria es el distrito que en segundo término ocupa a la mayor proporción de personal ocupado, alcanzando un 9.9% en 1993 y un 9.1%, en 1996.

En 2007, el panorama del personal ocupado en los establecimientos de los distritos de Lima, se presenta de la siguiente manera:

Cuadro 2.18

Número de personas ocupadas por distrito en Lima Metropolitana. 2007

Los 5 distritos más altos	Establecimientos
Lima Cercado	173,006
San Isidro	145,235
Miraflores	123,854
Surquillo	48,903
Jesús María	32,971
Los 5 distritos más bajos	Establecimientos
Ventanilla	11,482
Ancón	1,357
Punta Negra	363
San Bartolo	357
Santa Rosa	353

Fuente: INEI, 2010.
Elaboración: INEI, con ajustes del autor.

Lima Cercado sigue posicionándose en el primer lugar de mayor personal ocupado en los establecimientos ubicados en dicho distrito, con 173,006 trabajadores, un 19.1% más que San Isidro, el segundo distrito de mayor captura de personal en planilla.

Como hemos podido observar, en el análisis de la información mostrada en esta sección, Lima Cercado se constituye, en función de los dos factores mencionados (número de MYPE y población ocupada), en el más importante distrito de Lima Metropolitana, que, a su vez, y por factores adicionales ya detallados, es el departamento de mayor relevancia en el Perú, respecto de la presencia y actividades desarrollados por las MYPE.

Por todo lo analizado anteriormente, hemos tomado a Lima Cercado como ámbito geográfico de estudio.

2.3 IDEA FINAL

A lo largo del presente capítulo, hemos podido analizar, a través de las estimaciones oficiales correspondientes, la alta informalidad en torno al sector de las MYPE, especialmente en relación con las microempresas, que llega a un considerable 74.9% y 73.3% en los años 2004 y 2006, respectivamente, a pesar de los beneficios tributarios que se les otorga, lo que manifiesta el grave problema en relación con este factor. Asimismo, revisamos las características que permiten a los negocios constituirse como micro y pequeñas empresas, además de estudiar los atributos asociados a los conductores de las mismas. La problemática en torno al sector es amplia, pasando por la significativa informalidad, la baja productividad, los sueldos deprimidos de los trabajadores empleados (sobre todo, en las microempresas), la débil participación en actividades de exportación, la carencia de sistemas de información y tecnología, hasta las altas barreras burocráticas, entre otras dificultades.

Por otro lado, los factores por los cuales Lima Cercado finalmente se constituye en nuestro ámbito de estudio son indicadores importantes, al evidenciar una alta predominancia del sector MYPE en cuanto al número de micro y pequeñas empresas ubicadas en dicho distrito y la cantidad de trabajadores empleados en ellas, habiendo partido de que el departamento de Lima es largamente la región que concentra los

aspectos más significativos relacionados con la cantidad de micro y pequeñas empresas, las exportaciones, la magnitud de trabajadores, entre otros. Por todo ello, pensamos que la visión sistémica que hemos ofrecido resulta provechosa para comprender la forma como recalamos en el ámbito geográfico de estudio del fenómeno investigado, de manera que éste se encuentre adecuadamente acotado o delimitado a una situación en particular.

En el próximo capítulo, estudiaremos los múltiples factores asociados a la informalidad (y formalidad), teniendo como base y fuente diversas vías de información, como la literatura general, y estudios específicos de la realidad peruana. Posteriormente, en el estudio de campo, desarrollaremos la investigación dirigida a la incidencia de los beneficios tributarios como factor que afecta o no la decisión del microempresario de formalizar su negocio.

CAPÍTULO III

FACTORES ASOCIADOS A LA INFORMALIDAD

A lo largo de la literatura estudiada hasta el momento, hemos podido revisar conceptos referidos a microempresa, informalidad y beneficios tributarios, entre otros, y cómo estos últimos son utilizados como mecanismos de promoción por el gobierno, a través de la dación de ciertas normas dirigidas al sector MYPE, y, de modo específico, a las microempresas, para impulsar su formalización. Sin embargo, hemos observado también, en el capítulo anterior, que, a pesar de dichos beneficios tributarios, formales o sustanciales, y otros incentivos de naturaleza diversa (laboral, por ejemplo), los índices de informalidad, sobre todo en el sector microempresarial, son realmente significativos y no se han evidenciado mejoras en este terreno. A través de las estimaciones oficiales correspondientes, pudimos advertir la alta informalidad de las microempresas, que llega a un considerable 74.9% y 73.3% en los años 2004 y 2006, respectivamente, pese a los beneficios tributarios que se les otorga, reiteramos, lo que manifiesta el grave problema en relación con este factor.

Hemos estudiado, además, cómo el Estado procura determinadas figuras jurídicas para lograr propósitos específicos como el desarrollo y la formalidad empresarial, entre otros aspectos, en la búsqueda del objetivo supremo, que es la reducción de la pobreza. No obstante, algunas figuras promovidas por el gobierno pueden ir en detrimento de este objetivo supremo, y por lo cual, a decir de De La Roca y Hernández (2004), quienes definen las políticas o los hacedores de política deben prestar atención al tamaño, la estructura y evolución del sector informal, tanto en economías en desarrollo como desarrolladas. Algunos de los motivos principales por los cuales este tema cobra especial importancia son los siguientes: Primero, porque las actividades informales reducen la base impositiva, o, en el mejor de los casos, no permiten ampliarla, lo cual impiden un financiamiento sostenible de los bienes y servicios públicos (Loayza, 1997). Segundo, porque un sector informal en auge puede desfigurar las estadísticas oficiales, con lo cual las decisiones de política basadas en ellas pueden carecer de efectividad y trazarse en un sentido contrario al objetivo deseado (Schneider y Enste, 2000). Y, tercero, porque una economía paralela próspera puede atraer trabajadores y promover una competencia desigual con empresas formales (Schneider y Enste, 2000).

Por todo ello, es importante realizar un estudio de los factores que se encuentran asociados a la informalidad, sobre todo tributaria, que es la que hemos adoptado para la presente investigación, como un medio al fin de cuentas de evadir la incorporación al sistema legal establecido y con lo cual, asimismo, evaden con conocimiento o no las obligaciones que dicha incorporación implica, generando así incumplimientos múltiples de parte de los potenciales contribuyentes. Asimismo, al estudiar dichos factores también podremos identificar cuáles resultan ser incentivos para alejarse de ella y, por ende, incorporarse al terreno de la formalidad.

3.1 FACTORES ASOCIADOS A LA INFORMALIDAD

Una diversidad de factores están asociados a la informalidad, tanto en cuanto a la intención de incorporarse o quedarse en ella como a la de salir de ella y tender a la formalidad. Basándonos en literatura de carácter general así como en información de índole específica, referida al entorno microempresarial peruano, y, más precisamente aún, al de Lima Cercado -que fue elegida como nuestro ámbito de estudio, al evidenciar una alta predominancia del sector MYPE a través indicadores analizados en el capítulo anterior-, identificaremos los factores que se encuentran involucrados en la decisión del microempresario de situarse en el campo de la informalidad o, en ocasiones, de salir de él. Vamos a ver que las razones son múltiples, y van desde la moral, las costumbres y la idiosincrasia del contribuyente (o potencial contribuyente) hasta situaciones estructuradas para escapar de un sistema que impone excesivas regulaciones, no ofrece confianza y que promueve la corrupción de contribuyentes y autoridades.

Como hemos mencionado, aparte de literatura de carácter general, utilizaremos información específica, la cual está referida a los datos que hemos levantado directamente de los microempresarios a propósito de la encuesta piloto inicial que desarrollamos en nuestro estudio, así como de la primera encuesta a la muestra total de microempresarios, previa a la encuesta final aplicada. Finalmente, también recurrimos a entrevistas a diversos funcionarios y asesores, principalmente de la Municipalidad de Lima y del Congreso del Perú, como lo indicamos más adelante. Nos interesa la visión de funcionarios de la citada municipalidad, al ser esta institución el ente que trabaja directamente con los microempresarios de la zona actividades de promoción y desarrollo empresarial y que, por ende, conocen perfectamente la realidad

microempresarial de Lima Cercado. Asimismo, el enfoque de los asesores del Congreso es importante al constituirse en los generadores de propuestas o ideas para los parlamentarios que, finalmente, son los hacedores de las leyes a través de las cuales se procuran ciertos beneficios orientados a promover la formalización.

3.1.1 Literatura general

Como señalamos anteriormente, según la visión de De Soto (1986), la formalidad e informalidad marcan su diferencia en las condiciones legales. Así, las actividades informales son las que se desarrollan al margen de las disposiciones legales, mientras que las formales lo hacen atendiendo a las mismas. Afirma, además, que la informalidad no es un sector específico de la sociedad, sino un conjunto dinámico que tiene una frontera con el mundo legal y donde los individuos se ubican cuando los costos de la legalidad son mayores que sus beneficios. En ese mismo sentido, De La Roca y Hernández (2006) apoyan la idea de que el sector informal se define como el conjunto de unidades económicas que no cumplen con todas las regulaciones e impuestos. La visión de De Soto proyecta un punto de vista legalista, que es el adoptado por el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo del Perú, MPTE, dentro de sus programas orientados a impulsar el desarrollo de las MYPE.

Considerando que el tema de la informalidad tributaria es el abordado principalmente en esta investigación, y que es el primer eslabón en la escala de la legalidad en el Perú, que consiste, como ya hemos anotado, en la no declaración de la unidad productiva ante los registros de la SUNAT, nos interesan los aspectos y factores referidos al incumplimiento de regulaciones tributarias, toda vez que la declaración de la unidad de negocio ante la SUNAT es un requisito de carácter tributario, y el no hacerlo constituye una conducta evasiva de parte del potencial contribuyente, configurándose así la informalidad tributaria en un mecanismo de evasión.

A decir de Dreyden y College (1996), la estructura del sector informal está conformada por la evasión tributaria pura, la economía irregular y las actividades ilegales. Estos autores sostienen que el sector informal también comprende a las evasiones de ingresos resultantes de actividades aparentemente formales, denominándolas “evasión tributaria pura”. Esto se condice con lo expresado por Portes, Castell y Benton (1989) quienes, en

el mismo sentido, declaran no encontrar ningún motivo por el cual se deba excluir de la economía informal las acciones acostumbradas de grandes empresas que consisten en no registrar algunas transacciones. A propósito de este punto, existe una serie de definiciones que coinciden en incorporar como sector informal a todas las actividades que se desarrollan fuera del marco legal, sin licencia, y a aquellas que comprenden todos los ingresos que no son declarados para evadir el pago de tributos (Torero et al., 2006).

Por su parte, Villegas (2001) afirma que la evasión tributaria se refiere a toda eliminación o disminución de un monto tributario producido dentro del ámbito de un país por parte de quienes están jurídicamente obligados a abonarlo y que logran tal resultado mediante conductas violatorias de disposiciones legales. De acuerdo con esto, hay que tener en cuenta, entonces, que los informales evaden sus obligaciones jurídicas al no declarar la existencia de su negocio ante el Estado.

En la legislación peruana, los actos o medios ilegales utilizados para disminuir el pago o no pagar constituyen infracciones vinculadas con la evasión fiscal (SUNAT, 2001a). En ese sentido, cabe citar lo expresado por Iglesias (2000) quien señala que la evasión tributaria constituye un fin y los medios para lograrla vienen a ser todos los actos dolosos utilizados para pagar menos o no pagar. Podemos, advertir, entonces, que la informalidad es un medio, al margen de la legalidad, para no pagar o afrontar diversas obligaciones derivadas de la sujeción al sistema.

Por esto último, coincidimos en apuntar que la evasión resulta ser un fin, que encuentra en la informalidad microempresarial un mecanismo por el cual, al fin de cuentas, al incurrir o estar inmerso en ésta, no se atiende al ordenamiento jurídico del sistema formal establecido y se incumple con las obligaciones tributarias que se derivan de la sujeción al mismo. En ese sentido, emerge, además, un especial interés en el estudio de los factores que determinan el incumplimiento de las obligaciones tributarias por parte de los contribuyentes o potenciales contribuyentes (informales).

Los factores intervinientes en el incumplimiento de las obligaciones tributarias son de diversa naturaleza. Para empezar, citaremos a Cullis y Lewis (1997), quienes enfocan el tema combinando una visión neoclásica con una perspectiva sociológica y de psicología

económica, migrando de un modelo económico convencional a un modelo de convención social, a través del cual advierten que los individuos observan el comportamiento de sus similares para decidir lo aceptable, razonable o esperado dentro de su entorno social. Señalan que la utilidad de los individuos depende de sus propios bienes y, también, de su respeto por las normas sociales y del grado de afinidad o correspondencia con el comportamiento de los demás individuos. En el mismo sentido, Welch et al. (2005) indican que la opinión de la comunidad sobre la evasión afecta los juicios de los miembros de dicha comunidad y reduce sus miedos a las sanciones por informalidad debido a tal comportamiento, y, por ende, tenderán a la evasión. Por su parte, Besley y Preston (1997) coinciden en algo similar al concluir en que las jurisdicciones vecinas influyen en el incumplimiento de las comunidades respecto de sus obligaciones tributarias, en un estudio llevado a cabo en el Reino Unido. Anotan que, aún en una economía con una relativamente bien desarrollada detección y un adecuado sistema legal, no se puede dar el cumplimiento fiscal por sentido o garantizado.

Myles y Naylor (1996) observan que cada contribuyente afronta una elección entre dos opciones: evadir o no evadir. La evasión puede ser elegida comparando simplemente la utilidad de evadir con el riesgo de la evasión. Del otro lado, si el individuo no evade, la utilidad que obtiene es calculada considerando los impuestos que son pagados con honestidad y la recompensa social por adherirse al modelo estándar de comportamiento o costumbre social. Entonces, para decidir si evade o no, el contribuyente simplemente compara la utilidad que obtiene en ambas situaciones. Demuestran, además, que puede existir equilibrio social sin evasión así como con todos los contribuyentes evadiendo, y que el equilibrio sin evasión puede ser destruido por una tasa impositiva alta que conduce a las epidemias de evasión. Lee (2001) encuentra una relación entre la evasión tributaria y el beneficio de autoasegurarse contra penas posibles. Concluye en que si la productividad marginal de autoasegurarse no es tan pequeña, un aumento en las imposiciones fiscales conduce a mayores tasas de evasión y a un menor cumplimiento en el pago de tributos. Podemos advertir que ésta es una situación particular de lo mencionado por Myles y Taylor. Asimismo, existe una relación positiva entre las imposiciones fiscales y la renta evadida, como lo señalan Bernasconi y Zanardi (2004).

En el tema referido a la moral tributaria, y según Torgler (2003a), a propósito de un estudio realizado en Canadá, hay una fuerte evidencia que indica que la gente cumple mejor con sus obligaciones cuanto más confían en su gobierno y cuanto mayor sea su religiosidad, lo que tiene una influencia positiva en la moral tributaria. Por otra parte, en un estudio sobre los estándares éticos de estudiantes de derecho tributario, Grasso y Kaplan (1998) demuestran que los estudiantes femeninos tienen estándares éticos más altos que los masculinos, y, en general, que los estudiantes de tributación tienen estándares éticos más altos que los otros estudiantes. Con ello se muestra una relación entre sexo e instrucción y moral tributaria. Chung y Trivedi (2003) apuntan en la misma dirección cuando afirman que las mujeres muestran un cumplimiento perceptiblemente más alto que los hombres, en un estudio sobre la persuasión amigable en lugar de la disuasión para declarar las rentas sobre las cuales se pagan impuestos. Resultados similares son presentados por Park y Hyun (2003) que demuestran que en el caso de Corea la educación tributaria es una de las herramientas más eficaces para inducir al cumplimiento de las obligaciones tributarias, y, como consecuencia, reducir el incumplimiento en el pago de tributos. Por su parte, el mismo Torgler (2003b), en un estudio sobre los valores en países en transición, demuestra que la confianza en el sistema legislativo y el gobierno tienen un efecto positivo significativo en la moral tributaria en economías en transición. Falkinger (1995) muestra que, en general, el impacto de la equidad sobre la evasión fiscal depende de cómo la aversión al riesgo del contribuyente es afectada por la equidad percibida. Concluye que la inequidad del sistema legal percibida por el contribuyente y la consecuente disminución de su culpabilidad o mala conciencia conducen a un decrecimiento de su aversión al riesgo, y, por tanto, al incumplimiento de sus obligaciones tributarias.

Por otro lado, las tasas elevadas de impuestos también se constituyen en un factor determinante para el incumplimiento tributario. En ello concluyen Sanyal et al. (2000), en un estudio sobre corrupción, evasión tributaria y la curva de Laffer, cuando afirman que imposiciones fiscales más altas dan lugar a recaudaciones menores y a un aumento en la corrupción de la administración. En el mismo estudio realizado en Corea, Park y Hyun (2003) concuerdan en que las tasas elevadas de los impuestos son importantes incentivos para evadir impuestos e inducir al incumplimiento tributario. Brosio et al. (2002) demostraron que las áreas pobres prefieren una combinación de impuestos más bajos y de niveles más bajos de servicios públicos, y, por tanto, que la evasión fiscal se

veía como una remuneración tácita por la pérdida de bienestar que se deriva de las imposiciones fiscales demasiado altas. Besley y Preston (1997), en la investigación realizada en el Reino Unido, confirman que impuestos más altos conducen a problemas más grandes de incumplimiento en el pago de impuestos; además, apuntan que las variables políticas también influyen en el comportamiento tributario, y asocian esta idea a la de corrupción del sistema, dentro del cual, al no haber garantía en la detección de la evasión, los contribuyentes se ven motivados a evadir impuestos y sus obligaciones tributarias. Por su lado, Das-Gupta et al. (1995) concluyen en que el aumento en las tasas no sólo afecta negativamente el cumplimiento tributario, sino también el ingreso fiscal. Ellos muestran que el cumplimiento es considerablemente afectado por la estructura fiscal (tasas impositivas marginales y el límite de exención), y que los instrumentos de ejecución tradicionales (búsquedas, sanciones, penalidades y enjuiciamientos) tienen sólo un efecto limitado.

El punto referido a la no detección está asociado al tema de la ineficiencia de los fiscalizadores, de la imposición de sanciones por evadir y de la corrupción, ya que la ineficiencia y corruptibilidad de los fiscalizadores alienta el incumplimiento en el pago de impuestos y, por consiguiente, reduce el ingreso fiscal óptimo (Vasina, 2003). Un punto concordante es encontrado por Orviska y Hudson (2003) cuando examinan actitudes ante la evasión fiscal y concluyen en que la gente es incentivada a la evasión cuando la probabilidad de ser detectada es muy baja. Sus resultados indican que la gente se ve disuadida de evadir por las consecuencias de ser capturado, además de señalar la importancia tanto del deber cívico como el acatamiento de la ley en la disuasión del incumplimiento tributario. Por su lado, Slemrod et al. (2001) demostraron que la respuesta del contribuyente a la probabilidad creciente de ser intervenidos por la autoridad fiscal era negativa con la oportunidad de evadir. Esto fue corroborado enfrentando los resultados obtenidos de un grupo de 1,724 contribuyentes, a quienes se les informó que iban a ser auditados, con los de un grupo de control que no recibió información respecto de la posibilidad de ser intervenidos. Del mismo modo, la capacidad de los contribuyentes para encubrir rentas ante las autoridades fiscales y la oportunidad de hacerlo son factores determinantes para el incumplimiento y la evasión tributarios (Antonides y Robben, 1995). Por otro lado, los contribuyentes sobredimensionan la probabilidad de ser detectados porque desconocen la estrategia de la administración fiscal para seleccionar a los contribuyentes que van a auditar (Alm,

1996). Ello refuerza el hecho de que si existe la probabilidad de ser detectado, aunque sea muy baja, disminuye la intención de evadir, y, por el contrario, si no existe la probabilidad de detección, aumenta la intención de evadir (Kahneman y Tversky, 1979).

Fjeldstad y Semboja (2001) señalan que el cumplimiento tributario está positivamente relacionado con factores como la capacidad de pago, la probabilidad (aparente) de ser procesado y el número de evasores de impuestos conocidos personalmente por el individuo. Asimismo, afirman que la recaudación de impuestos opresivos, el acoso a los contribuyentes y el descontento con la prestación de servicios públicos aumentan la resistencia al cumplimiento tributario, y pueden explicar la evasión generalizada. Alm et al. (1992) se preguntaron por qué las autoridades invaden de impuestos si con ello los contribuyentes tienen un incentivo: evadir. Los resultados de su investigación indican que el cumplimiento tributario ocurre porque los individuos sobreestiman la probabilidad de ser auditados. Sus conclusiones también indican que el cumplimiento no se da porque los individuos creen que la evasión es incorrecta, ya que el comportamiento o conducta del sujeto no se modifica por el uso de términos neutros o de presión. Finalmente, prueban que los individuos cumplen con sus obligaciones tributarias, además, porque valoran los bienes públicos que sus impuestos financian. Alm et al. (1993) demuestran que los individuos responden positivamente en cuanto a su comportamiento tributario cuando los beneficios fiscales son dirigidos hacia programas que ellos aprueban y cuando sienten que son parte activa en el proceso de decisión.

Otro punto es el referido a las deducciones permitidas por el fisco. Elffers y Hessing (1997) afirman, en primer lugar, que la excesiva y deliberada retención de impuestos aleja aún más la tendencia a cumplir u obedecer las normas del sistema. En segundo lugar, demuestran que ofreciendo al contribuyente la opción de elegir entre una deducción detallada e individualizada y una deducción total considerable, pero estándar, mejora el cumplimiento tributario así como reduce significativamente los esfuerzos de las autoridades fiscales necesarios para prevenir la evasión.

La colusión de funcionarios fiscales, el soborno y el sistema estructurado entre contribuyentes para engañar al fisco también generan incumplimiento tributario. Boadway et al. (2002) aseguran que para lograr la evasión tributaria se requiere en

algunos casos de por lo menos dos contribuyentes. Señalan que la detección depende del costo de las actividades de fiscalización para evitar las transacciones de ambos “socios”. Por tanto, un aumento de las sanciones lleva a un incremento directo en el costo esperado de una transacción en el sector ilegal, pero también puede aumentar el incentivo de que los socios cooperen para evitar la detección. El costo total de las transacciones en el sector ilegal puede disminuir, y la evasión puede aumentar. Green (2004) confirma la existencia del engaño o la trampa cooperativo entre personas que conocen cómo obtener ventajas a través de esquemas estratégicos, judiciales, altruistas, como una forma de moral ante la injusticia, sosteniendo su posición con argumentos como “hacer trampa estratégica”, “hacer trampa porque todo el mundo lo está haciendo”, “trampas altruistas”, entre otros. Afirma que la injusticia moral es la base de ello y, por eso, ayuda a definir y explicar delitos como la evasión fiscal y el abuso de información privilegiada.

Sanyal (2002) afirma, por su parte, que el esquema de recompensas al fiscalizador basado en la detección del incumplimiento tributario falla porque poco a poco se va eliminando la fuente de recompensa, y, entonces, el funcionario es incentivado al soborno, con lo cual la evasión aumenta. Sin embargo, las recompensas basadas en la recaudación de impuestos pueden mantener el interés de un auditor en los ingresos. Aunque las recompensas basadas en la recaudación de impuestos compensen a un auditor por los sobornos que podrían ser obtenidos por perdonar la evasión, se prueba que no agotan todos los ingresos fiscales potenciales. Además, Sanyal demuestra que aumentando el nivel de jerarquía del auditor y limitando la recompensa al nivel superior se aumenta el ingreso del gobierno y el cumplimiento tributario. Hindriks et al. (1999) concluyen en un aspecto similar cuando afirman que los fiscalizadores que recaudan impuestos sin incentivos altos son proclives al abuso de autoridad y al soborno. Por su lado, Argandoña (2000) muestra que cuanto más bajo sea el salario del fiscalizador mayor será su tendencia a incitar y acceder al soborno. Afirma, además, que la extorsión y el soborno son más rentables y menos arriesgados cuando las partes se organizan, y que todo esto está relacionado con la corrupción y la inequidad del sistema, y que éstas alientan las economías informales. Asimismo, señala que la corrupción dificulta la competencia, falsea las reglas de juego, impide el funcionamiento y el aprovechamiento eficaz de los bienes y servicios públicos. De otra parte, Ordoñez (2001) asegura que la corrupción percibida en el ámbito gubernamental impacta en las decisiones de las

personas en cuanto a si evaden o no. Los contribuyentes son menos propensos a contribuir cuando saben que su dinero terminará en los bolsillos de los funcionarios. Dicho de otra manera, Ordóñez (2001) afirma que si un contribuyente está conforme respecto de cómo se utilizan los recursos recaudados, muestra su conformidad con los gastos gubernamentales y considera que se están usando para propósitos válidos, entonces no toleraría la evasión y se alejaría de los actos evasivos.

Según Kaufman (2000), las causas de la corrupción son múltiples y diferentes entre los países. Así, un sistema judicial endeble puede ser una de las principales causas de corrupción, así como los defectos de la regulación económica o las regulaciones excesivas. Asegura que, si no hubiera corrupción o ésta se erradicara, las empresas estarían dispuestas a cumplir con sus obligaciones tributarias e, incluso, a pagar mayores tributos. Por su parte, Myles (2000) concluye en que la evasión tributaria emerge como una reacción a las malas las políticas e ineficiencia del gobierno para atender las necesidades de los individuos, y para eliminar la percepción de despilfarro de su gestión. Por su lado, Lederman et al. (2005) confirman el papel de las instituciones políticas en la determinación del predominio de la corrupción. Añaden que cuando existe democracia, estabilidad política y libertad de prensa hay menos corrupción. Esto se puede, por tanto, asociar a un mayor cumplimiento de las obligaciones tributarias. Para Shuanglin (2005), según un estudio realizado en China, los honorarios excesivos de los funcionarios públicos tienden a reducir el incentivo a la inversión, agravar la desigualdad de la renta, engendrar corrupción y distorsionar el sistema fiscal. Sostiene que la corrupción en las instancias del gobierno, la inestabilidad política, los sueldos excesivos de las autoridades públicas y el despilfarro de los ingresos recaudados afectan negativamente la credibilidad en el gobierno, y, por ende, incentivan el incumplimiento tributario. Enfocándose en los factores que pueden hacer mudar a los individuos de una conducta de incumplimiento a una de colaboración, Serra (2000) sostiene que una mejor atención de la administración tributaria, así como tasas tributarias moderadas, un adecuado destino de los impuestos y un sistema tributario simple son claves para lograrlo. Por su parte, Choi y Thum (2004) concluyen en que cualquier esfuerzo por erradicar la economía informal sin antes enfrentar y erradicar el principal problema que, según ellos, es la corrupción, sería improductivo y hasta contraproducente.

De acuerdo con Nugent y Sukiassyan (2009), las empresas que operan en ambientes opresivos como aquellas que desarrollan sus actividades en economías en transición se enfrentan a una variedad de problemas que incluyen los costos de cumplir con las regulaciones, los cambios frecuentes en las reglas del juego y la consiguiente falta de conocimiento y estabilidad respecto de las normas y leyes vigentes, así como también deben lidiar con las dificultades derivadas de sistemas judiciales ineficientes y corruptos, lo que promueve la tendencia a la informalidad. En relación a esto, Djankov et al. (2002) y Johnson et al. (1997) afirman que las empresas en este tipo de entornos se aprovechan de la informalidad evadiendo, entre otras cosas, el pago de impuestos e incumpliendo otro tipo de obligaciones, toda vez que se encuentran fuera del sistema formal. Complementando la idea, Uslaner (2007) y Hanousek y Palda (2004) muestran, además, que el nivel de moral tributaria es mucho más bajo en economías en transición, ya que cuando los ciudadanos acusan a sus gobernantes de corrupción lo hacen porque advierten que el dinero que aportan al Estado, en lugar de ser direccionado a intereses públicos, es usado a favor de intereses privados y particulares, lo que origina que no consideren inadecuado incumplir con el pago de sus impuestos. En una línea similar, Azuma y Grossman (2008) sostienen que en muchos países, sobre todo pobres, la alta carga de impuestos, las molestias burocráticas y los sobornos son factores que conducen a las empresas al sector informal.

Por todo lo anotado y explicado al inicio de este apartado y lo visto hasta el momento, hemos podido advertir que la informalidad tributaria implica el incumplimiento de una obligación tributaria, al no declarar de la unidad productiva antes los registros de la SUNAT, que es un requisito de carácter tributario. Recordemos que Villegas (2001) afirma que la evasión tributaria se refiere a toda eliminación o disminución de un monto tributario producido dentro del ámbito de un país por parte de quienes están jurídicamente obligados a abonarlo y que logran tal resultado mediante conductas violatorias de disposiciones legales. Entendemos, de acuerdo con esto, entonces, que los informales evaden sus obligaciones jurídicas al no declarar la existencia de su negocio ante el Estado, y el no hacerlo genera el incumplimiento de las demás obligaciones derivadas de la incorporación al sistema legal establecido, constituyéndose así en un mecanismo para evadir dichas obligaciones.

Lo anterior se condice con lo expresado por Núñez y Gómez (2008), quienes señalan que encontrarse fuera de la regulación formal implica que los informales incumplen con el pago de impuestos, además de no acatar las reglas establecidas por el Estado. Afirman, además, que el problema es aún mayor cuando el sector informal aumenta, ya que el Estado deja de percibir ingresos por impuestos, y, por tanto, la cesión y el uso gratuitos de bienes y servicios otorgados por éste se financia con lo recaudado de un sector formal reducido.

Hemos destacado la importancia de la tesis de De Soto (1986) porque está basada en la observación de una realidad referida al Perú, y particularmente a Lima, que es el ámbito en que se realiza nuestro estudio. Él sostiene que, en países como el Perú, la informalidad es una respuesta popular espontánea y creativa ante la incapacidad del Estado para satisfacer las aspiraciones más elementales de los pobres⁴⁴. Afirma que la legalidad es una prerrogativa a la que se accede a través del poder político y económico, y que contar con una empresa es tan costoso para un pobre que a las clases populares no les queda otro camino que la informalidad. Indica, además, que formar e inscribir una empresa con todas las condiciones legales normadas en el sistema es significativamente tedioso y engorroso, debido a la cantidad de trámites y gestiones que se deben realizar. En su estudio, apunta que, como parte de las pruebas que realizaron él y su grupo de investigadores, registrar apropiadamente un negocio le tomó más de nueve meses, con lo que llegó a la conclusión de que, dadas las condiciones legales establecidas, legalizar una empresa en el Perú, está fuera del alcance de las clases de bajos recursos. Observa que para la mayor parte de las empresas formales el gasto más significativo e importante son los trámites burocráticos, debido al tiempo y al dinero (y otros recursos) que se requiere para realizarlos, y que ello conlleva a que el sistema se vuelva corrupto, corruptor e ineficiente. Sin embargo, Jaramillo (2004), conforme a un estudio realizado a empresas del sector de confecciones en Lima, sostiene que si bien los costos de registro son altos en relación a otros países en desarrollo, éstos no constituyen una barrera seria contra la formalización, y que muchos empresarios deciden convertirse en

⁴⁴La aseveración de De Soto cobra aún más importancia en la década del 90, diez años durante los cuales en el Perú se desató una serie de acontecimientos nefastos como fraudes electorales, despilfarros evidentes del dinero recaudado a través de los tributos, chantajes políticos, “compra” de conciencias y sometimiento de los medios de comunicación (los vídeos con los cuales se denunciaron estos hechos fueron televisados), planillas exorbitantes de los organismos públicos, por mencionar algunos acontecimientos, que hundieron aún más la ya deteriorada imagen de las instituciones del Estado.

formales principalmente por la posibilidad de acceder a un gran número de clientes y proveedores, así como para obtener créditos de fuentes formales. Por su parte, Jackle y Li (2006) muestran que el grado de participación en aspectos formales es muy bajo en el Perú, y, además, los patrones de participación son muy heterogéneos entre las microempresas; señalan también que la tradicional dualidad de los sectores formales e informales refleja la existencia de fenómenos distintos dentro de los mismos y oculta aún muchos aspectos que originan la ubicación en uno u otro sector o, incluso, una posición incierta respecto de estos. Apuntando en esta dirección, y sobre la base de un modelo de la dinámica del proceso de transición entre los sectores formales e informales, Levenson y Maloney (1996) sostienen que la economía informal surge en virtud de causas internas como un proceso de autoselección de parte de los microempresarios, muy distintos entre sí en lo que respecta a sus habilidades de manejo de negocios y generación de ingresos, las cuales se van reforzando con el paso del tiempo; afirman que esta habilidad distintiva de cada empresario es lo que va a determinar el real crecimiento del negocio y su consiguiente decisión de formalizarse.

Volviendo a De Soto (1986) por otro lado destaca que, por la crisis agrícola de la década del '40 y la mortalidad infantil, una gran masa de personas del campo migraron a la capital (Lima) en busca de mejoras en su vida; pero, sin embargo, los migrantes encontraron en la institucionalidad legal vigente la mayor hostilidad. Los migrantes advirtieron que el sistema no estaba dispuesto a admitirlos, que las barreras se multiplicaban, que estaban al margen de las facilidades y el beneficio de la ley, y, entonces, vieron en la informalidad la única manera de subsistir y competir, no solo contra personas, sino, además, contra el sistema. De Soto (1986) afirma que existen fundamentalmente dos momentos en que las personas evalúan ser formales: el de acceso al mercado y el de la permanencia dentro de él. El acceder al mercado conlleva a enfrentar las barreras ya mencionadas al momento de la legalización inicial, y el permanecer en él implica asumir los costos de la formalidad por, principalmente, realizar trámites diversos, mantener una planilla de trabajadores, pagar tributos, pagar tarifas más altas de servicios públicos y pagar tarifas de las distintas entidades estatales. Sin embargo, menciona también que la informalidad involucra enormes gastos (costos de la informalidad), como resultado de evitar sanciones (inversión para no ser detectados); de acceder a créditos con altísimas tasas de interés; de pérdida de intereses

por el dinero no ahorrado en el sistema financiero formal (dinero en las manos); por falta de derechos de propiedad (no pueden usar, disfrutar ni disponer todo lo eficientemente que podrían del sitio que ocupan o de los bienes que poseen por no estar seguros de sus derechos); y por no poder establecer contratos que aseguren el cumplimiento de las obligaciones de los clientes, proveedores y trabajadores.

Por su parte, Tokman (2001), quien desarrolla un estudio en cinco países, entre los cuales se ubica el Perú, señala que, sin importar la interpretación o perspectiva que se emplee, la supervivencia es un factor determinante en el desarrollo del sector informal, que puede verse como el resultado de la presión del excedente de mano de obra por empleo, cuando no hay suficientes buenos trabajos para todos. Indica que esta ha sido la historia en América Latina y, en general, en los países en desarrollo, donde los seguros de desempleo no abundan o son insuficientes, y, por tanto, la gente busca enfrentar el problema produciendo o vendiendo algo que le permita obtener algún ingreso para sobrevivir. Según su visión, si bien la ilegalidad es la característica comúnmente asociada a la informalidad, la realidad muestra otra cosa: que ni los informales actúan totalmente al margen de la ley ni los formales dentro de ella, prevaleciendo, entonces, las denominadas áreas “grises” (como él las denominó), que resultan ser conductas matizadas e intermedias. En las microempresas, precisa, la falta de contrato o la existencia de contratos laborales de poca estabilidad y consistencia reflejan evasión, y ello se inclina a conformar un mismo fenómeno con la informalidad. Señala a las barreras de acceso a la legalidad como un mecanismo que aleja del terreno formal, sobre todo a las microempresas, y entre las cuales se encuentran los altos costos de la formalidad, conformados por el gran número de trámites y gestiones administrativas, y los pagos por tributos y obligaciones laborales, coincidiendo en ello, en nuestra opinión, con la tesis de De Soto. Sostiene que la falta de reconocimiento de los títulos de propiedad impide que el sector informal obtenga las garantías suficientes para acceder al crédito, apoyando lo planteado por De Soto (1995), quien propone el reconocimiento del título de propiedad como mecanismo de acceso al financiamiento. Tokman (2001) señala, en resumen, los siguientes factores asociados a la informalidad, con énfasis en la microempresa, que si son adecuadamente trabajados y ajustados estratégicamente, por ende, fomentan el paso a la formalidad: inexistencia de un marco legal laboral, impositivo y municipal adecuado; alto costo de la legalidad para las microempresas para el acceso al mercado formal; falta de asociación y cooperación para relacionarse mejor

con sus clientes y acceder al crédito del sistema financiero; ausencia de simplificación administrativa (de trámites para pagos y declaraciones); exceso de impuestos; duplicidad en las exigencias del gobierno central y local; inexistencia de una legislación clara, de acceso sencillo y autoridades transparentes; falta de información; y baja eficiencia en las actividades de fiscalización.

De acuerdo con Núñez y Gómez (2008), las barreras impuestas por el Estado y la ineficiencia de éste constituyen los elementos que motivan la reacción popular, que encuentra asidero en la informalidad, como una forma de enfrentar los problemas derivados de dichas trabas. En cierto sentido, por su parte, Ortiz y Uribe (2000) coinciden en señalar como factores asociados a la informalidad a los altos impuestos, la baja demanda, el contrabando, y los costos y las dificultades de trámite para legalizar la empresa. Del otro lado, también se puede indicar que, para los informales, el Estado simplemente no existe, siendo, entonces, el desconocimiento de las normas y de las reglas, y de la necesidad de éstas, el motivo fundamental por el que se encuentran en la informalidad (Herrera et al., 2004).

Diversos estudios empíricos relacionan el tamaño del sector informal con la presión tributaria (Cebula, 1997; Giles y Tedds, 2002), los costos de entrada al sistema formal (Auriol y Walters, 2005), el marco regulatorio y la calidad institucional (Botero et al., 2004; Friedman et al., 2000; Johnson et al., 2000) así como con el desarrollo financiero (Straub, 2005). Schneider (2004) señala tres como las principales causas de la informalidad. Por un lado, se encuentran los costos por la seguridad social e impuestos, que van desde las cargas laborales hasta la carga fiscal total. Por otro lado, está el aumento de regulaciones, que se evidencia en el número de leyes emitidas y de licencia requeridas, que reduce la libertad de los individuos para actuar y hacer empresa. En último lugar, como resultado de la disminución de los ingresos estatales, los bienes y servicios que el gobierno ofrece decrecen en cantidad y calidad, lo cual puede conducir a un aumento de las tasas impositivas para solucionar el problema, pero, a menudo, dicho incremento de impuestos solo se combina con una deteriorada calidad de los bienes y de la administración públicos, generando como consecuencia un incentivo para sumergirse en la economía informal. Posteriormente, Torgler y Schneider (2007) encuentran que la gobernabilidad o la calidad institucional, además de la moral fiscal constituyen factores asociados a la informalidad, advirtiendo que un aumento o mejora

en la gobernabilidad o la calidad institucional, así como también de la moral fiscal, conducen a una reducción de la informalidad, y viceversa. De igual modo, Loayza et al. (2006) sostienen que la gobernabilidad interactúa con el efecto de la carga regulatoria en la informalidad, por lo cual la relación positiva entre carga regulatoria e informalidad se da en países con débiles niveles de gobernabilidad, mientras que en países con fuertes niveles de gobernabilidad, las regulaciones tienden a tener un impacto positivo en la formalidad. En este sentido, señalan, sobre la base de su estudio relativo a los efectos de la regulación sobre el crecimiento económico y el tamaño relativo del sector informal, que la informalidad es un canal importante por el cual la regulación afecta el funcionamiento macroeconómico y el crecimiento económico de un país, concluyendo que una carga regulatoria más pesada reduce el crecimiento e induce a la informalidad, efectos que, sin embargo, son atenuados cuando el marco institucional se mejora.

De otro lado, Johnson et al. (2000) encuentran evidencia de que la informalidad es más alta en países donde las tasas impositivas efectivas son más altas, la corrupción burocrática es mayor y la fe en el sistema judicial, menor, coincidiendo con Ingram et al. (2007), quienes mostraron que el clima de inversión es otro factor por considerar, y por lo que la tendencia a la formalidad está positivamente relacionada con percepciones respecto al acceso a la electricidad, acceso al financiamiento y acceso a la tierra, así como negativamente relacionada con las tasas de impuestos y el nivel de corrupción.

En ese sentido, Chong y Gradstein (2004) sostienen que el tamaño del sector informal se mueve en sentido inverso a la calidad institucional y en sentido directo a la desigualdad de ingreso, lo que quiere decir que a menor calidad institucional mayor informalidad (y viceversa), y a mayor o menor desigualdad de ingreso (inequidad económica) mayor o menor informalidad, respectivamente. Ellos muestran, además, que la actividad informal es el resultado del análisis costo-beneficio que hace el empresario, considerando la calidad institucional, el marco legal que regula el sistema y los valores que predominan en un país. En la misma dirección, Dabla-Norris et al. (2008) indican que los estudios acerca de los sectores informales asumen en su mayoría que la formalidad como tal impone un marco legal para la empresa como los impuestos y los costos de cumplir con los requerimientos regulatorios, pero no siempre consideran que también ofrece determinados beneficios como, por ejemplo, el acceso a los bienes y servicios públicos eficientes brindados el Estado. Señalan, en esa línea, que un análisis

de compensación o de costo-beneficio determina la decisión de una empresa de ser formal o no y, finalmente, el tamaño del sector informal de los países. Además de lo anterior, Dabla-Norris et al. (2008), de manera similar a Friedman et al. (2000) y Johnson et al. (2000), desarrollan un modelo en el que consideran los factores que afectan el grado de informalidad en un gran número de países. Al respecto, señalan que la calidad del marco legal es un factor determinante en el tamaño del sector informal no solo para economías en transición, sino también para países en desarrollo, teniendo en cuenta que calidad no se refiere al mejor acceso a los servicios otorgados por el Estado, sino a hacer cumplir las regulaciones existentes, por lo que una mejor calidad legal implica una mayor probabilidad de detección de empresas informales. Añaden que los impuestos, las regulaciones y limitaciones financieras son factores cuyo impacto en la informalidad es reducido en un contexto donde funciona un adecuado sistema legal; además, sostienen que el tamaño del negocio está negativamente relacionado con la tendencia a la informalidad, y que las limitaciones financieras inducen a la informalidad entre pequeñas empresas, y los obstáculos legales son las que motivan a las empresas de tamaño superior a alejarse de la formalidad.

De acuerdo con el Banco Mundial (2006), los altos costos de regulación para las empresas, la débil administración tributaria, un pobre sistema institucional y los problemas referidos a los derechos de propiedad son los factores que presentan mayores obstáculos para hacer negocios en muchos países en transición. En ese sentido, Dabla – Norris et al. (2008) sostienen que los problemas relacionados con cumplimiento de los derechos de propiedad, las limitaciones legales y políticas así como las regulaciones incómodas tienen efectos adversos no solo en el crecimiento de la empresa y los niveles de inversión, sino también son importantes determinantes de la informalidad y, por lo cual, las empresas se mueven al sector informal como una respuesta a la ausencia de un efectivo monitoreo y cumplimiento de parte del Estado y de los funcionarios públicos. Indican que las empresas reducen sus operaciones formales cuando se enfrentan a un alto marco regulatorio, que es medido por los costos de registro de propiedad así como por la percepción de las empresas respecto de las limitaciones tributarias y financieras. Asimismo, añaden que las empresas incrementan su actividad formal cuando las normas se cumplen con calidad, las reglas de juego son claras y las autoridades actúan con justicia, además de existir menores limitaciones impuestas por prácticas incompetentes y la corrupción.

Por su parte, Perry et al. (2007) ven en la exclusión y el escape mecanismos por los cuales muchos individuos mudan al sector informal, siendo estos conceptos muy difíciles de distinguir en la realidad ya que los efectos resultan ser los mismos, como en situaciones en las que un microempresario se ve excluido o autoexcluido (escape) cuando, luego de hacer un análisis de costo-beneficio, advierte que estar en el sector formal y asumir los costos que éste implica no le conviene. Añaden que la exclusión se presenta debido a las rigurosas y costosas leyes, así como a la falta de oportunidades, sobre todo para determinados grupos que se encuentran en el sector informal, y que, incluso, algunas grandes empresas que se ven sobrecargadas de tributos y regulaciones muy pesadas y engorrosas actúan en parte en la informalidad como un mecanismo de afrontar esas dificultades. Por el lado del escape, además de la autoexclusión de los microempresarios, las grandes empresas o los profesionales calificados pueden decidir no declarar la totalidad de sus operaciones e ingresos, considerando el beneficio que le reporta la evasión fiscal y el bajo riesgo de ser detectados por una administración fiscal débil. Señalan, además, que debido a los pobres beneficios del empleo formal y falta de confianza en las instituciones del sistema pueden emerger preferencias por el autoempleo, así como las barreras a la formalización pueden entorpecer el acceso de las microempresas a las tecnologías, los mercados y los servicios gubernamentales, y eso explicaría al menos parte de sus bajas tasas de crecimiento y de creación de empleos. Por lo anterior, según su visión, especialmente en los países en desarrollo, los hacedores de política deben tener en cuenta, como mecanismos que promueven la informalidad, muchos aspectos económicos como reglas excesivas y estrictas, instituciones poco confiables, comportamiento similar entre individuos debido a débiles reglas del juego y poca capacidad de fiscalización, y baja productividad de las empresas.

La literatura es reiterativa respecto de los factores asociados a la informalidad, y como contraparte a la formalidad, en el sentido de que los autores comienzan a referirse con nombres o expresiones más o menos similares o comunes a los mismos elementos que afectan este fenómeno, aunque en algunas oportunidades con diversos enfoques, apreciaciones u opiniones, como hemos podido observar. Al respecto, creemos conveniente citar a Oviedo et al. (2009), quienes, a propósito de una investigación exhaustiva de la literatura sobre la economía informal y de realizar determinados estudios empíricos, en los que analizaron las causas de la misma, señalan, además de la exclusión y el escape, diversos factores asociados a las actividades informales. Entre

ellos, se encuentran las regulaciones muy pesadas: altos costos de entrada, estrictas regulaciones laborales, altos impuestos, procedimientos complicados, etc., que constituyen una carga que frustra los esfuerzos de los micro y pequeños empresarios y los hacen actuar al margen de las normas. Según estos investigadores, la excesiva carga de regulaciones es, probablemente, el factor que encabeza la lista de aquellos que conducen hacia la actividad informal, siendo, en este sentido, las leyes laborales un factor determinante, como lo muestran estudios realizados en países de Latinoamérica, donde las empresas que son sometidas a leyes laborales evaden una mayor fracción de impuestos o contribuciones sociales. Además, indican que la falta de gobernabilidad, la baja calidad institucional y la desigualdad económica, reflejadas en la corrupción y reglas del juego débiles o confusas, interactúan con el efecto de la carga regulatoria en la informalidad. Añaden que la baja confianza de las personas en las instituciones del estado por la percepción de un uso inadecuado de los impuestos para proveer servicios constituye un factor importante en la decisión de participar en el sistema social y económico establecido o simplemente mantenerse al margen de ellos. Finalmente, citan factores como la baja calidad de los servicios públicos (infraestructura, protección social), la falta de acceso a los recursos (electricidad, propiedades y créditos), el clima de inversión y preferencias individuales por trabajos independientes.

Buena parte de la extensa literatura que trata de explicar las razones y consecuencias de la informalidad se concentra en los efectos netos de los costos y beneficios de la condición de informalidad con relación a los costos y beneficios de la formalidad. Sin embargo, Bennet (2010) analiza los factores que afectan la condición de formalidad e informalidad, pero tomando en cuenta el punto de vista de la empresa individual, aportando un enfoque muy interesante de costo-beneficio considerando dos periodos. En el inicio del primer periodo, el empresario se enfrenta a dos posibilidades: entrar al mercado o no; y en el caso de que ingresara, hacerlo de manera formal o informal. Esta decisión se realiza bajo condiciones de incertidumbre respecto del nivel de rentabilidad; sin embargo, se cuenta con esta información una vez experimentado el proceso (formal o informalmente) en esta primera fase. En el segundo periodo, el empresario se enfrenta a la decisión, también bajo condiciones de incertidumbre, de mantenerse en el mismo estatus o cambiarse al otro (al informal o al formal) o salir del mercado, concluyendo en que la decisión de ser formal o informal tiene varias diferencias a nivel de costo-beneficio en cada uno de los periodos. Añade que la decisión de entrar al mercado bajo

una condición de informalidad representa una opción racional de parte del empresario ya que utiliza esta alternativa como un medio de “probar el agua” antes de entrar formalmente a un entorno de incertidumbre, y que por ello es un elemento decisivo que induce al empresario a finalmente entrar al mercado, y sin el cual la formalidad en una segunda etapa no podría ser alcanzada.

El punto de vista de Bennet nos resulta particularmente interesante, importante y útil, toda vez que nosotros, como se verá en el siguiente capítulo referido a la metodología, hemos elaborado encuestas tanto para microempresarios formales como para informales, considerando precisamente que existen periodos de decisión distintos: pasado, presente y futuro, para cada uno de ellos, lo cual exige pruebas estadísticas complementarias al análisis de regresión aplicado.

3.1.2 Información específica

Como habíamos anotado en el epígrafe de este apartado, y como hemos visto hasta el momento, una diversidad de factores están asociados a la informalidad, tanto en cuanto a la intención de incorporarse o mantenerse en ella como a la de salir de ella y tender a la formalidad. En esta sección, vamos a citar, además, información de índole específica, la cual está referida a los datos que hemos levantado directamente de los microempresarios a propósito de la encuesta piloto inicial que aplicamos en marzo de 2006 (a la que hemos denominado Primera Fase), así como de la primera encuesta a la muestra total de microempresarios llevada a cabo entre agosto y setiembre de 2008 (Segunda Fase), previa a la encuesta final aplicada (Tercera Fase). En esta parte de nuestro documento, sólo nos limitaremos a exponer resumidamente los resultados para efectos de identificar más elementos asociados a la informalidad o formalidad, o complementar o confirmar los ya indicados o precisados hasta el momento en la literatura general. El método y la dinámica utilizados para el diseño y la aplicación correspondientes pueden ser revisados en el siguiente capítulo. Asimismo, tanto el cuestionario empleado como los resultados obtenidos en toda su extensión pueden ser consultados en los Anexos 11, 12 y 9, para la primera fase, respectivamente, y en los Anexos 7, 8, 4 y 5, para la segunda.

3.1.2.1 Encuesta piloto Lima – Cercado (Primera Fase)

Hay que considerar que esta prueba tiene carácter exploratorio y no concluyente. Así, de las 90 personas encuestadas, entre micro y pequeños empresarios formales e informales, se pudo extraer la siguiente información, dividida entre los resultados obtenidos de los empresarios informales y los recolectados de los formales, que puede representar un alcance respecto de los factores asociados a la formalidad e informalidad.

3.1.2.1.1 De los informales

En cuanto a los motivos por los que no se han formalizado, el 50% de los empresarios mencionó no haberlo hecho por desconocimiento, porque no vio ninguna razón para hacerlo, pensó que no era necesario o no era práctico. Estas tres últimas opciones, fueron indicadas como partes de la alternativa de respuesta “Otros”. El 25% menciona que la informalidad brinda mayores beneficios que los otorgados tributariamente, mientras que el otro 25% percibe que los trámites son caros o complejos. Ello puede indicar la renuencia general al sistema, que más adelante se trata de especificar con las respuestas a otras preguntas.

En referencia a los beneficios que ven en la formalidad, el 67% piensa que no existe beneficio alguno; mientras que el 33% advierte que puede permitir el acceso al mercado. El 89% de total que mencionó conocer algún beneficio tributario dijo que el único beneficio que conocía era la posibilidad de facturar a empresas, y no sólo a personas naturales o físicas, denotando con esto su desconocimiento de lo que constituyen beneficios tributarios, ya que facturar no es un beneficio tributario, sino un beneficio asociado a la formalización en general, viendo, entonces, en la facturación la mayor ventaja de los beneficios tributarios, con lo cual se orientan, en realidad, al acceso al mercado, ya que ello implica poder negociar con empresas, y no sólo con personas naturales o físicas; por tanto, el acceso al mercado es el beneficio que los micro y pequeños empresarios mayormente perciben.

Resulta contundente que el 100% asegura que no tomaría en cuenta los beneficios tributarios para decidir formalizar su unidad productiva. Ninguno de los encuestados ve conveniencia ni interés en ello. Las razones expuestas son en un 29% referidas a la

presión que sentirían al estar formalizados, mientras que el 28% encamina su observación por el lado de la corrupción en el sistema. Estos porcentajes, que suman 57%, reflejan factores de índole psicológico y social que los micro y pequeños empresarios informales consideran como elementos de rechazo a la idea de incorporarse a un régimen tributario. Sin embargo, advierten también que podría percibirse cierto beneficio tributario en la posibilidad de emitir comprobantes de pago, además de otros factores como tener la imagen de ser un buen contribuyente y, así, ser reconocidos por las instituciones crediticias y otras instancias de la sociedad (ministerios, etc.), o que se percibiría un ahorro de dinero (por el recupero del impuesto a las ventas pagado en las compras: crédito fiscal del impuesto general a las ventas).

3.1.2.1.2 De los formales

En cuanto a la importancia de formalizarse, el 30% lo ha hecho por acceder al mercado; el 25%, por acceder al crédito; el 20% por cuestiones éticas; y el 14%, porque cree que es necesario contribuir. El resto, que suma 11%, se ha formalizado por temor, por el crédito fiscal del impuesto general a las ventas (similar al IVA), y porque le interesa su relación con la sociedad. Con ello, tenemos que un 55% considera situaciones del mercado (poder negociar y solicitar préstamos) al momento de formalizarse.

El 80% declara conocer algún beneficio tributario para su empresa; en tanto que el restante 20% advierte que no. Del total que respondió afirmativamente, 33% mencionó como beneficio conocido el hecho de no estar obligado a realizar declaraciones juradas o sólo tenía que declarar algunas pocas veces. Otro 33% señaló el crédito fiscal antes indicado; el 17%, la ausencia de muchos libros de contabilidad; y el 17% restante, el pago de impuesto único. De los conocedores de algún beneficio tributario, el 50% indica que siente el mayor beneficio en que no tiene que realizar declaraciones juradas o sólo tiene que declarar algunas pocas veces. Otro 50% refiere que el crédito fiscal es lo más importante. Con estos dos elementos, el aspecto relacionado con el ahorro de dinero y la simplificación de trámites podría verse reforzado.

De otro lado, el 60% dice que no tomó en cuenta los beneficios tributarios para decidir formalizar su unidad productiva; un 40%, sí. Las razones que expuestas están referidas a la presión que sienten al estar formalizados y a la corrupción en el sistema. Asimismo,

del total de encuestados, el 60% asegura no sentir la efectividad de los beneficios tributarios, mientras que el 40% restante percibe ahorro de dinero (aunque no puede calcular el monto ahorrado), ahorro de tiempo y simplificación en los trámites.

3.1.2.2 Primera encuesta a la muestra total Lima – Cercado (Segunda Fase)

Esta parte está referida a la primera encuesta aplicada a toda la muestra poblacional de microempresarios, entre agosto y setiembre de 2008, compuesta por cuatrocientos siete (407) microempresarios (superando la muestra mínima requerida de 384 unidades de análisis), de los cuales 103 eran formales y 304 informales, sobre la base de la muestra calculada y su distribución por conglomerados. En esta fase, realizamos un estudio preliminar de frecuencias y un análisis de regresión considerando a cada ítem u opción de respuesta como una subvariable de las variables que representan. Las opciones de respuesta a las preguntas no eran necesariamente excluyentes, por lo cual no debe esperarse el ciento por ciento como porcentaje total en el análisis de frecuencias. Los detalles sobre la metodología, dinámica e interpretación pueden ser consultados en el próximo capítulo.

3.1.2.2.1 Resultados del análisis de frecuencias

3.1.2.2.1.1 De los informales

En cuanto a los motivos por los que los microempresarios no han formalizado su empresa, el 73% de los encuestados no lo ha hecho porque considera que la formalidad es muy costosa. El 63% piensa que la informalidad brinda mayores beneficios que los otorgados tributariamente, y el 56% no se ha formalizado por temor a la presión del ente tributario. Un 47% declaró no saber cómo formalizarse. Las otras opciones cuentan con un porcentaje relativamente bajo. Considerando que las opciones “estar formalizado es muy costoso” y “los beneficios de la informalidad son mayores” se complementan, se puede señalar que el costo percibido de la formalidad es el factor más relevante por el que los microempresarios no se han formalizado.

En cuanto a los beneficios asociados a la formalidad, el 85% de los encuestados no le atribuye ningún beneficio a la formalidad. Sólo el 7% y el 4% mencionó que el acceso

al mercado y la necesidad de facturar, respectivamente, constituían beneficios de la formalidad. En cuanto a este aspecto, si consideramos que “acceder al mercado” y “facturar” son opciones equivalentes, advertiríamos que la necesidad de acceder al mercado representa el 11% de las menciones, lo cual evidenciaría la poca necesidad de acceder al mercado de parte de los microempresarios informales, porque probablemente ya acceden a él en su ámbito.

El 97% de los encuestados declaró desconocer los beneficios tributarios, que podría incidir en la no consideración de dichos beneficios en la decisión de formalizar su empresa. Sólo el 3% señaló conocer algún beneficio tributario, lo que refleja un alto grado de desinformación, más aún si consideramos que, de los 10 microempresarios que señalaron conocer algún beneficio tributario, el 90% se refirió a la posibilidad de facturar o aplicar el crédito fiscal, cuando en realidad facturar es una obligación de todo empresario y el crédito fiscal es una consecuencia de la formalidad y no un beneficio tributario. Es más, a aquellos que se encuentran en el RUS no les es posible aplicar el crédito fiscal. Como se ha explicado anteriormente, facturar se usa como equivalente a emitir cualquier comprobante de pago. Por lo tanto, la cifra a la que ascendería el porcentaje de desconocimiento sería de casi 100%. Pudimos advertir, además, que el aspecto formativo tributario de los microempresarios era bastante débil, además del bajo nivel de motivación que tendrían los mismos para formalizar su empresa aun brindándoles determinados beneficios tributarios (sólo 2% de los encuestados respondió afirmativamente). Cabe considerar que, antes de esta última consulta, se explicó al microempresario que la facturación y el crédito fiscal no eran beneficios tributarios. Por tanto, el nivel de importancia otorgado a los beneficios tributarios es inmaterial.

Por otro lado, un 87% indicó que no se formalizaría aun teniendo beneficios tributarios por el deseo de no incurrir en más gastos, mientras que un 44% y 33% de los mismos encuestados también señalaron que no se formalizarían porque consideraban que serían capturados por el gobierno o porque simplemente creen que los beneficios tributarios no son beneficios reales, respectivamente. El 14% consideró que hay mucha corrupción. Considerando que la opción “no quiero más gastos” se orienta a la percepción del costo-beneficio de la informalidad, este factor tiene un 46% de las menciones totales y se ubica en los mayores niveles de importancia. Sin embargo, si se toma en cuenta que las opciones “no son beneficios reales”, “me capturarían”, “hay mucha corrupción”, “no me

interesa pagar impuestos”, “nadie paga impuestos” y “siempre cambian las leyes” apuntan a la desconfianza en el sistema, esta variable tiene mayor nivel de incidencia en la no consideración de los beneficios tributarios para formalizarse, con un 52% de las menciones totales.

Por otro lado, un 83% contestó que, entre los beneficios tributarios otorgados, lo motivaría la posibilidad de efectuar un pago único de impuesto. En este punto, hay que considerar que esta opción se asocia principalmente a la posibilidad de pagar los impuestos a través de un solo formulario una vez al mes. Asimismo, un 67% y 33% de los mismos encuestados también se verían motivados por la ausencia o pocas declaraciones juradas mensuales y libros contables, respectivamente. Las tres opciones mencionadas constituyen beneficios tributarios de tipo formal (es decir, beneficios relacionados con la simplificación administrativa). Teniendo en cuenta lo anterior, se podría deducir que a los beneficios tributarios formales se les atribuye un nivel de importancia relevante, con un 100% del total de las menciones. No obstante, hay que reiterar que sólo respondieron afirmativamente un total de 7 encuestados, por lo que concluir con esta cifra resulta bastante incierto. Las mismas 7 personas respondieron que el efecto de los beneficios tributarios estaría por el lado del ahorro de tiempo, y el 67% de los mismos 6 encuestados, por la simplificación de trámites. Las dos opciones mencionadas se asocian a beneficios tributarios de tipo formal.

3.1.2.2.1.2 De los formales

En cuanto a las razones por las que el microempresario se ha formalizado, el 94% de los encuestados consideró la opción “facturar”; el 79%, “acceder al mercado”; mientras que el 59%, “acceder al crédito”. El resto de las opciones no tuvieron mayor repercusión. Si se considera que “acceder al mercado” y “facturar” son opciones equivalentes, se tendría que la necesidad de acceder al mercado representa el 66% de las menciones, lo cual evidenciaría que la necesidad de acceder al mercado incidió significativamente en los microempresarios formales para optar por la formalización de sus negocios.

En cuanto a las dificultades que encontró el microempresario al formalizarse, el 65% de los encuestados no sabía cómo hacerlo; el 49% señaló que los trámites eran muy complejos y el 34%, que los trámites eran muy costosos. El 30% que indicó la opción

“otros” está referido a las trabas que se presentan en las entidades administrativas y a la dificultad para entender las leyes. Las otras opciones cuentan con un porcentaje relativamente bajo. De las tres señaladas, la opción considerada como la de mayor importancia fue la relacionada con el desconocimiento del proceso de formalización ya que, además, concentra casi la totalidad de las menciones, considerando que las opciones “no saber cómo hacerlo” y “los trámites eran muy complejos”, además de un 6% en “otros” relacionado con la dificultad de entender las leyes, se asocian con la desinformación sobre el proceso de formalización, y, por tanto, es percibida como el factor que más dificultó la formalización.

Adicionalmente observamos que un 58% de los encuestados manifestó conocer algún beneficio tributario. Sin embargo, si consideramos que, de los 60 encuestados que conforman dicho porcentaje, 18 se refirieron a la facturación y 15 al crédito fiscal, no siendo éstos beneficios tributarios para la microempresa, sólo 27 encuestados, es decir, el 26%, tenían una idea correcta sobre la existencia de beneficios tributarios. Por tanto, la opción “pago único de impuesto” fue la más conocida, entre las mencionadas, por lo que podemos advertir que los beneficios tributarios formales son los más reconocidos. Asociado a lo último, también pudimos notar que los beneficios tributarios formales son percibidos como los más importantes, con un 62% de las menciones. El beneficio tributario sustancial, bajas tasas impositivas, no obtuvo ninguna mención.

Por otro lado, los microempresarios mostraron un nivel de motivación nulo respecto de los beneficios tributarios que tuvieron en cuenta al momento de formalizar su empresa. Al igual que a los informales, cabe mencionar que previamente a la consulta en este aspecto se explicó al microempresario que la facturación y el crédito fiscal no eran beneficios tributarios. Por tanto, en este caso, el nivel de importancia otorgado a los beneficios tributarios como incentivo a la formalización es nulo.

El 93% de los encuestados mencionó que no tomó en cuenta los beneficios tributarios porque no los conocía y el 2% por que no sabía cómo funcionaban. Además, muchos de los microempresarios encuestados manifestaron que se interesaron por el régimen tributario que les convenía como microempresa, con posterioridad a la decisión de formalizarse. Asimismo, pudimos advertir que la falta de información en general, la poca cultura tributaria y la sensación de complejidad de las leyes tributarias causa

desinterés en el conocimiento del tema tributario, por lo cual se explicaría el alto nivel de desconocimiento del mismo. En el mismo sentido, si reparamos en que las opciones “no los conocía” y “no sabía cómo funcionaban” apuntan al desconocimiento de los beneficios tributarios, éste puede ser el principal factor para no considerarlos en la decisión de formalizarse. El 8% se refiere a la desconfianza en el sistema, reflejada en las opciones “me eran indiferentes” y “siempre cambian las leyes”, que se ve reforzada por la respuesta a las opciones “no son beneficios reales” (85% de las menciones), “sólo sirven para presionar al contribuyente” (95%) y “hay mucha corrupción” (14%). De alguna manera estos factores se asocian a la percepción negativa del costo-beneficio de la formalidad.

Advertimos, además, que de todos los encuestados, es decir, de los 103 microempresarios formales, que –como ya mencionamos- no tomaron en cuenta los beneficios tributarios, el 85% no percibe el efecto de los beneficios tributarios; mientras, el 15% restante percibe el beneficio en el ahorro de tiempo y la simplificación de trámites, opciones que se asocian a beneficios tributarios de tipo formal.

3.1.2.2.2 Resultados del análisis de regresión

En este caso, juntamos la data referida a informales y formales con la finalidad de hallar un modelo, que considere para la variable dependiente los dos eventos: ser formal o informal.

Previo a este examen, un análisis de frecuencias de la data conjunta de informales y formales, que complementa en análisis mostrado en el punto anterior, arroja que los encuestados en su mayoría (no menos del 91,89%) consideran que los beneficios tributarios (BT) no son importantes para formalizarse. Solamente, el 1,72% de los encuestados (que son 7 microempresarios de 407) piensan que el BT formal “Pago único de impuestos” es muy importante. En general, se puede decir que ningún BT es importante en la decisión de formalizarse, pero entre los BT Formales y los BT Sustanciales, estos últimos son aún menos o nada importantes ya que la totalidad de encuestados lo confirma, a diferencia de los BT Formales donde al menos algunos, aunque en una cantidad no significativa, les dan algún nivel de importancia. Además, pudimos advertir que el desconocimiento de la existencia de los beneficios tributarios es

muy alto: un 87% con respecto al total de encuestados, que representan un 58.3% de los formales y un 96.7% de los informales. No podemos asegurar que el desconocimiento de los BT influye o no en la decisión del microempresario de querer formalizarse, ya que a pesar de desconocer la existencia de los BT muchos se han formalizado.

Yendo al análisis de regresión, y considerando que el objetivo primordial del mismo es modelar cómo influye en la probabilidad de aparición de un suceso la presencia o no de diversos factores y el valor o nivel de los mismos, observamos la presencia de factores como acceso al mercado y facturar, como elementos que promueven el ingreso a la formalización, y los trámites costosos y la percepción de que los beneficios tributarios no son reales, como motivadores para ingresar o mantenerse en la informalidad. Hay que considerar que en este análisis cada ítem u opción de respuesta constituyó una variable por separado, con posibilidad de ser incluida o excluida como tal del modelo.

Todos estos elementos, unidos a los ofrecidos por el análisis de frecuencias, constituyen los factores asociados a la informalidad y formalidad obtenidos de la primera encuesta aplicada a la muestra total de la población.

3.1.2.3 Entrevistas a funcionarios y asesores

Finalmente, también recurrimos a entrevistas a diversos funcionarios y asesores, desarrolladas entre enero y abril de 2008, principalmente de la Municipalidad de Lima y del Congreso del Perú, como lo indicamos antes. Reiteramos nuestro interés en la visión de funcionarios de la citada municipalidad, al ser esta institución el ente que trabaja directamente con los microempresarios de la zona actividades de promoción y desarrollo empresarial y que, por ende, conocen muy bien la realidad microempresarial de Lima Cercado. Asimismo, reafirmamos que el enfoque de los asesores del Congreso es importante al constituirse en los generadores de propuestas o ideas para los parlamentarios que, finalmente, son los hacedores de las leyes a través de las cuales se procuran ciertos beneficios orientados a promover la formalización (no pudimos acceder a los congresistas directamente, así que optamos por recabar las opiniones de quienes, por último, preparan los proyectos que éstos presentan).

Debido al carácter reservado de los nombres y cargos de los entrevistados, vamos a exponer solo sus apreciaciones y opiniones sin especificar esos detalles, por lo cual solo podemos referir que la lista de entrevistados se compone de tres asesores de congresistas, tres funcionarios públicos de la Municipalidad de Lima y uno del Ministerio de la Producción, de nivel directivo y gerencial.

Hemos realizado un cruce de información *intra* e *inter* entrevistados para unir la información que guarda relación y coherencia, y que se enmarcan dentro de los puntos de interés de la investigación tocados en las entrevistas (para consultar el cuestionario del caso, se puede acudir al Anexo 14) Hay que considerar que las declaraciones de los entrevistados constituyen solo algunos alcances que pueden ofrecernos ideas útiles en el hallazgo de factores asociados a la informalidad y formalidad, motivo por el cual expondremos solo aquello que nos parece pertinente.

En cuanto a las principales causas por las que existe un alto grado de informalidad en las microempresas, tanto asesores como funcionarios refirieron, por un lado, factores como el excesivo formulismo, las trabas administrativas o burocráticas, además de normas engorrosas y un sistema tributario complejo, que, a su vez, se empeoró con un sistema recaudador distorsionado y confuso, que privilegia a algunos sectores y margina a otros. Todo esto agravado por la debilidad institucional de las entidades encargadas de brindar el marco jurídico y político, en donde el Estado y las redes de dirigentes, lejos de orientarse hacia objetivos sociales legítimos, hacen de la informalidad un gran negocio y ponen trabas cuando se implementan alternativas para solucionar el problema.

Por otro lado, atribuyeron la alta informalidad a los costos de formalizar una empresa. Mencionaron la falta de condiciones normativas y estructurales para la promoción de la competitividad empresarial, refiriéndose a que los empresarios consideran que el ingreso que obtendrían no justifica los altos costos en que se incurre para formalizarse, sino, por el contrario, originaría la reducción de sus márgenes de ganancia, y ésta es una condición para ellos no se formalicen, y que ello se evidencia, incluso, en el hecho de que existen empresas con altas ganancias que se encuentran en la informalidad, y, que, los dueños de las mismas consideran que logran esas ganancias porque permanecen en la informalidad, evadiendo las reglas y evitando el costo de éstas. En este sentido, piensan que mecanismos como el régimen laboral especial son productos interesantes,

pero que muy difícilmente surtirán efecto porque la idea del microempresario sobre el Ministerio de Trabajo refleja un gran escepticismo al asociarlo con sanciones o multas, además de que las microempresas no muestran mejoras en sus márgenes de utilidad, y no están en condiciones de absorber mayores costos laborales, ni siquiera los originados por el régimen especial, y, por ello, el tener trabajadores en planillas es visto como un sobre costo.

Otro aspecto referido por asesores y funcionarios es que a la gente no le gusta el control, y, por ello, no tiene actitud para contribuir; esto asociado a las tendencias de la calle, la idiosincrasia de los microempresarios, su resistencia al cambio, la competencia desleal entre ellos y su limitado conocimiento de las oportunidades de negocios que se pueden generar cuando una empresa está legalmente constituida. A propósito, indicaron que el Estado impulsa campañas de educación de conciencia tributaria, pero no, de conciencia ciudadana, que resultan inadecuadas, insuficientes y poco sostenidas. En sentido similar, creen el problema se acentúa por limitado nivel educativo y las escasas capacidades gerenciales y operativas de los comerciantes, sobre todo, del segmento de las microempresas, que dificulta el entendimiento de las ventajas técnicas que conllevan el sistema formal.

Adicionalmente a lo anterior, señalaron que una limitación que agrava el problema de la informalidad es la poca o nula difusión de la ley de microempresas que no es conocida por la población objetivo, y ello se manifiesta en el desconocimiento de los incentivos tributarios, que no son ni conocidos ni comprendidos por los agentes económicos, además de que los márgenes de utilidad de las microempresas son demasiado reducidos. Consideran que la emisión de normas no viene siendo acompañada de los mecanismos de gran difusión que se requieren y que actualmente el Estado no procura de manera sistemática, y que, por ello, no se dan los mecanismos de interacción entre los programas dirigidos a las MYPE, los cuales, incluidas las leyes, no llegan con claridad al segmento empresarial (de alguna manera esto se evidenció en el hecho de que algunos asesores y funcionarios no sabían de la existencia de beneficios tributarios para los microempresarios).

Otro punto que asesores y funcionarios vincularon al gran nivel de informalidad es el referido a la alta migración hacia la ciudad y, por ende, el creciente centralismo, a pesar

de los mecanismos de descentralización existentes, que, a su vez, genera altas tasas de desempleo y elevados índices de subempleo, lo que se traduce en la aparición de unidades económicas informales de subsistencia.

En cuanto a los factores asociados a la formalidad, señalaron el acceso al mercado, a través de diversos mecanismos como las compras del Estado a las micro y pequeñas empresas; sin embargo, consideran que actualmente el mecanismo elaborado para tal efecto es inaccesible para las MYPE, debido a los volúmenes de compras y los requisitos exigidos, y que, por ello, los procesos de licitación de bienes y servicios muchas veces son cubiertos por la gran empresa. Asimismo, señalaron que para promover la formalidad es necesario fortalecer los puntos débiles del sistema actual. En este sentido, procurar una verdadera simplificación administrativa; reducir el costo de la formalidad, sobre todo, en el plano laboral; impulsar un sistema financiero más flexible y menos costoso que el actual; promover la participación de las universidades y centros tecnológicos en programas de capacitación, investigación y desarrollo; realizar campañas de sensibilización con empresarios para dar a conocer la importancia de la formalización asociando este tema a la búsqueda de nuevos mercados. Adicionalmente, mencionaron la necesidad de generar confianza en los microempresarios respecto de las instituciones públicas, además de difundir masiva y sostenidamente la conveniencia de la formalización y fortalecer la conciencia tributaria de los contribuyentes, a través de la inversión del Estado para mejorar las capacidades de los recursos humanos de las MYPE, que logren incidir directamente en la productividad de las empresas, así como en la mejora de la calidad de los productos.

Por último, piensan que los beneficios tributarios otorgados a las microempresas sí pueden ser útiles para promover la formalidad en la medida en que el gobierno establezca políticas tributarias y laborales que logren sinergia, y que el beneficio sea real. Al respecto, señalan que actualmente los beneficios ofrecidos no son reales, teniendo en cuenta que, si bien es cierto que se ha simplificado la forma de pagar los impuestos, el empresario muchas veces hace efectivas sus ventas recién a los 30, 60 ó 90 días, y, sin embargo, la SUNAT recauda el impuesto sin considerar ningún plazo por este tipo de mecanismo comercial, restando así liquidez al comerciante.

Como hemos podido apreciar, personas relacionadas con los poderes del Estado advierten una serie de problemas y dificultades asociadas a la informalidad que actualmente se encuentran arraigadas en el sistema y que se condicen en buena medida con los factores vistos anteriormente. A pesar de formar parte del aparato público, los asesores y funcionarios reconocen así la necesidad de atender muchos aspectos que no están siendo abordados adecuadamente por el Estado para atacar el alto grado de informalidad, habiendo señalado algunos mecanismos que consideran útiles para tal fin.

3.2 IDEA FINAL

A lo largo del capítulo hemos identificado una diversidad de factores asociados a la informalidad, que pueden tanto promoverla como desestimarla. Hemos podido estudiar la literatura general así como información específica referida al ámbito limeño, de las cuales hemos obtenido múltiples elementos que, más allá del enfoque que se utilice para definir la informalidad o formalidad, pueden motivar la entrada al sector informal o el mantenimiento (quedarse) en el mismo, así como a la salida de aquel y el traslado a la zona formal. Entre los factores intervinientes podemos citar las trabas burocráticas, la falta de credibilidad en el gobierno asociada a la falta de democracia, de estabilidad política, de libertad de prensa y la corrupción del gobierno y las autoridades; el costo-beneficio de ser formal; las sanciones económicas excesivas; el aumento de tasas impositivas; la desconfianza en el sistema; la ineficiencia de los autoridades para detectar el incumplimiento; la evasión como remuneración tácita ante la pérdida de bienestar por tasas altas; la aversión al riesgo; la conciencia tributaria e inequidad del sistema; la capacidad de los contribuyentes para evadir relacionada con la oportunidad para hacerlo; el hostigamiento al contribuyente; la imposición fiscal opresiva; los bienes y servicios públicos que no compensan el pago de tributos; la posibilidad de sobornar a los fiscalizadores; los bajos salarios de los fiscalizadores (como elemento de corrupción de fiscalizadores); el sistema de recompensas para los fiscalizadores: la colusión entre contribuyentes; los salarios muy altos de funcionarios públicos (como desmotivador para el contribuyente); la moral tributaria, la concordancia con la conducta de los miembros de la comunidad; la inequidad de las políticas gubernamentales; la poca instrucción tributaria; entre otros.

Estos factores pueden concebirse o nombrarse de una forma u otra, como hemos podido observar a través de las fuentes referenciadas, y, por ello, constituyen bases para plantear nuestro estudio, en el cual destacaremos los que nos parecen importantes y pertinentes, denominándolos y agrupándolos en variables, según criterios, términos y usos más acordes con la realidad específica que vamos a estudiar. Todo esto lo veremos en el siguiente capítulo.

CAPÍTULO IV

METODOLOGÍA

Hasta el momento, hemos ya estudiado los aspectos teóricos de la literatura referidos a la gestión tributaria del país, el sistema tributario peruano, así como también las normas, los regímenes y los beneficios tributarios que se han dictado en el Perú, concentrándonos en la MYPE, y, en virtud de lo cual, hemos derivado en la identificación de los elementos destinados a la formalización de las microempresas, determinando qué beneficios tributarios de carácter sustancial y formal se encuentran en cada una de las normas legales investigadas. Asimismo, hemos podido analizar, a través de las estimaciones oficiales correspondientes, la alta informalidad en torno al sector de las MYPE, especialmente en relación con las microempresas, a pesar de los beneficios tributarios que se les otorga, lo que manifiesta el grave problema vinculado con este factor. Igualmente, hemos estudiado las razones por las cuales Lima Cercado finalmente se selecciona como nuestro ámbito de estudio, utilizando para ello diversos indicadores y parámetros de análisis, que evidencian una alta predominancia de dicha zona limeña respecto del sector MYPE, de manera que recalamos en el ámbito geográfico de estudio del fenómeno investigado, que de ese modo se encuentra adecuadamente acotado o delimitado a una situación en particular. Por último, hemos identificado una diversidad de factores asociados a la informalidad y a la formalidad, que pueden tanto promoverlas como desincentivarlas, para lo cual recurrimos a la literatura general y a información de carácter específico referido a una realidad limeña, es decir, la realidad en la que se circunscribe nuestro estudio.

En este capítulo, vamos a ver lo relacionado con la metodología que desarrollamos en nuestra investigación y que va desde el planteamiento del problema, pasando por la definición de objetivos, hipótesis y variables, hasta llegar a la aplicación del cuestionario que elaboramos para levantar información directamente de los microempresarios. Luego veremos y analizaremos los resultados obtenidos de la aplicación de la encuesta a la muestra poblacional, para cerrar con unas consideraciones finales a propósito de dichos resultados.

4.1 METODOLOGÍA DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

4.1.1 Planteamiento del problema

Como mencionamos en la parte introductoria del trabajo, los beneficios tributarios constituyen ciertos incentivos que son otorgados como un instrumento de política fiscal para promover el crecimiento económico de un país, siendo éstos definidos y orientados en función a variables como nivel de ingresos, tipo de actividad y zona geográfica, entre otras.

Para lograr el crecimiento económico se necesita impulsar la formalidad empresarial. Dentro de los mecanismos de promoción de la formalidad empresarial, se encuentran los beneficios tributarios otorgados, como se mencionó, según niveles de ingresos. Estos fueron concedidos para favorecer la formalización y promoción de la micro y pequeña empresa (MYPE), cristalizándose, entre otras consideraciones, a través de la reducción de tasas impositivas, formas sencillas de pago o declaraciones juradas, pago de impuestos mediante tasas o montos fijos, es decir, beneficios de carácter sustancial y formal. Sin embargo, la hasta ahora no evidente efectividad de los resultados de los beneficios tributarios que se otorgan con dicha finalidad hacen poner en tela de juicio el propósito de estos.

Como ya lo estudiamos en el capítulo referido al análisis del sector MYPE, en el Perú, de acuerdo con la Dirección Nacional de la Micro y Pequeña Empresa, órgano perteneciente al MTPE, las MYPE formales ascienden a 648,147⁴⁵ empresas y representan el 98.35% del universo empresarial formal nacional en el año 2004. De un total de 659,046 empresas que se encuentran en los registros de la SUNAT en este año, 622,209 tienen un nivel de ventas brutas menores a 150 UIT (menores a S/. 480,000, en valores de UIT de 2004); es decir, las microempresas constituyen el 94.41% del universo empresarial formal del país en 2004. Asimismo, en 2006, las cifras son casi idénticas, alcanzando el sector MYPE un 98.69% del estrato total empresarial del país. En este periodo anual, de un total de 892,681 empresas que se encuentran en los registros de la SUNAT, 846,517 alcanzan un nivel de ventas brutas menores a 150 UIT (menores a S/. 510,000, en valores de UIT de 2006); es

⁴⁵ Este dato y la siguiente información estadística que aparece en el planteamiento del problema, así como las fuentes en que se sustentan, se pueden consultar en el capítulo mencionado.

decir, las microempresas abarcan el 94.83% de todas las empresas formales del país en 2006, cifra prácticamente igual a la 2004. Es evidente, pues, que la participación de la microempresa en toda la población empresarial es altamente significativa, y, por ello, la relevancia de estudiar los aspectos referidos a esta.

Por otro lado, las MYPE alcanzan el 74.3% y 72.6% de informalidad en los años 2004 y 2006, respectivamente, en cuanto al hecho de no encontrarse declaradas como unidades productivas ante la administración tributaria (informalidad tributaria). Respecto de la informalidad dentro del sector, en 2004, el nivel de informalidad de la microempresa es muy significativo, alcanzando la cifra de 1'855,075 microempresas informales de un total de 2'477'284, lo cual representa un 74.9%. Por su parte, las pequeñas empresas solo tienen un porcentaje de informalidad igual al 37.2%, referido a 15,395 negocios. En 2006, al igual que en el caso anterior, el nivel de informalidad de la microempresa se mantiene muy por encima del de la pequeña empresa. De un total de 3'167'751 microempresas, 2'321,234 son informales, lo cual representa un 73.3%. Además, ello implica un incremento de 466,159 microempresas informales, entre los periodos mencionados, lo cual es ciertamente preocupante. Por su parte, las pequeñas empresas solo tienen un porcentaje de informalidad igual al 30.7% en 2006, representado por 15,262 negocios.

De lo anterior, podemos desprender claramente que la disminución de los índices de informalidad es prácticamente nula, sobre todo, en lo que concierne a la microempresa, entre los años 2004 y 2006, a pesar de los diversos incentivos que el Estado ofrece para promover su desarrollo y formalización, entre los que se encuentran los beneficios tributarios. Vemos cómo el porcentaje de informalidad se ha mantenido a lo largo de los años indicados, siendo también preocupante la cifra en términos absolutos, que se ha incrementado respecto del número de microempresas informales que, como lo anotamos más arriba, alcanza casi el medio millón de empresas.

El índice de informalidad en torno a las microempresas, que es mucho mayor que el presentado en las pequeñas, además de las características diferenciadoras entre unas y otras y entre sus propietarios, nos llevaron a dirigir nuestra investigación hacia el sector microempresarial. Asimismo, el grado de informalidad de las microempresas, a pesar de los beneficios tributarios y otros incentivos (laborales, por ejemplo) que se les otorga,

es considerable, y, por ello, el problema que estamos abordando radica en la irrelevancia de los beneficios tributarios, creados por el Estado para promover la formalización de las microempresas, en la decisión de los microempresarios de formalizar su negocio, y, por ende, en la ineficacia de dichos beneficios para estimular la incorporación de las microempresas al sistema formal.

Existen múltiples variables involucradas en la decisión de formalizar la unidad de negocio, y que suponen prioridad frente a los beneficios tributarios en la decisión del microempresario de formalizar su empresa. En ese sentido, hemos visto cómo el costo de la formalidad, las barreras burocráticas, la desconfianza en el gobierno, la poca formación y conciencia tributarias, entre otras, se constituyen en variables determinantes en el incumplimiento de las obligaciones tributarias y, por ende, en el grado de informalidad de las microempresas. En esta investigación, trataremos de comprobar las mencionadas aseveraciones.

Hemos circunscrito el ámbito geográfico a Lima Cercado, que es uno de los distritos que conforman Lima Metropolitana, que, a su vez, pertenece al departamento de Lima, uno de los 24 departamentos que conforman el Perú.

La selección de este ámbito geográfico se basa fundamentalmente, como lo anotamos también en el capítulo sobre el análisis del sector, en la importancia de las cifras referidas a dos factores: el número de MYPE que confluyen en Lima Cercado en comparación con los otros distritos de Lima, que, al mismo tiempo, absorbe la mayor cifra de MYPE en el país; y a la población ocupada con que cuentan las MYPE en Lima Cercado en comparación con los otros distritos de Lima.

En resumen, el problema que tratamos radica en que los beneficios tributarios orientados a las microempresas en el Perú no han cumplido con el objetivo de constituirse en un factor de promoción o impulso a la formalización, y, por tanto, el tema debe ser abordado, más aún considerando que la irrelevancia e ineficacia de dichos instrumentos para lograr el mencionado propósito acarrea altos costos para el fisco, benefician a unos pocos perjudicando a otros y crean distorsiones en el mercado. La relación entre beneficio tributario y formalidad no ha sido abierta y directamente estudiada en la literatura. Por ello, la importancia del tema de esta investigación.

4.1.2 Formulación del problema

¿Los beneficios tributarios otorgados por el Estado a los microempresarios en el Perú tienen algún efecto para la formalización de las microempresas de Lima Cercado?

4.1.3 Sistematización del problema

1. ¿Los microempresarios de Lima Cercado conocen los beneficios tributarios creados para las microempresas?
2. ¿Cuáles son los principales factores tomados en cuenta por el microempresario de Lima Cercado cuando decide formalizar su empresa?
3. ¿Cuánto valoran los microempresarios de Lima Cercado los beneficios tributarios otorgados para formalizar su empresa?
4. ¿Qué percepción tiene el microempresario de Lima Cercado sobre los conceptos relacionados con la formalidad (mayor acceso al mercado, costos de la formalidad, necesidad de pagar tributos, entre otros)?
5. ¿Los microempresarios de Lima Cercado confían en las propuestas tributarias decretadas por el Estado que otorga los beneficios tributarios?

4.1.4 Fijación de objetivos

Los objetivos han sido definidos de manera tal que se relacionan con el problema de investigación planteado, para responder a las inquietudes y necesidades que envuelve y se convierta así esta investigación en un documento que sirva a los intereses de la comunidad académica y también a los de la sociedad peruana, por los diversos planos involucrados como el social, el económico, el político, el empresarial, entre otros.

4.1.4.1 Objetivo principal

Determinar el impacto de los beneficios tributarios creados por el Estado peruano para estimular la formalización de las microempresas del país en la toma de decisión de los microempresarios de Lima Cercado para formalizar su negocio.

4.1.4.2 Objetivos secundarios

1. Identificar los principales factores que son considerados por los microempresarios de Lima Cercado en la decisión de formalizar sus negocios.
2. Determinar si los microempresarios de Lima Cercado conocen los beneficios tributarios otorgados por el Estado para promover la formalización de sus negocios cuando deciden formalizar su microempresa.
3. Conocer el grado de importancia que los microempresarios de Lima Cercado le atribuyen a los beneficios tributarios otorgados para formalizar su negocio.
4. Identificar el tipo de beneficios tributarios que prefieren los microempresarios de Lima Cercado.

4.1.5 Formulación de hipótesis

Cada una de las siguientes hipótesis se relaciona con un objetivo planteado, de manera que guardamos una adecuada línea de investigación en la que una vez aceptadas o rechazadas las hipótesis se logran los objetivos buscados (las relaciones entre los objetivos y las hipótesis pueden ser consultadas en el Anexo 1). Las hipótesis que vamos a manejar en esta investigación son las siguientes:

4.1.5.1 Hipótesis principal

Los beneficios tributarios creados por el Estado peruano para estimular la formalización de las microempresas del país no tienen impacto en la toma de decisión de los microempresarios de Lima Cercado para formalizar su negocio.

4.1.5.2 Hipótesis secundarias

1. El principal factor que influye positivamente en la decisión de formalizar su negocio según los microempresarios de Lima Cercado es el acceso al mercado.
2. El principal factor que influye negativamente en la decisión de formalizar su negocio según los microempresarios de Lima Cercado es la simplificación (complejidad) administrativa.
3. Los microempresarios de Lima Cercado desconocen los beneficios tributarios orientados a formalizar su empresa.
4. Los microempresarios de Lima Cercado por desconocimiento de los beneficios tributarios no toman en cuenta dichos beneficios para decidir formalizar su empresa.
5. Los microempresarios de Lima Cercado no atribuyen importancia a los beneficios tributarios otorgados para formalizar su empresa.
6. Los microempresarios de Lima Cercado por la nula importancia que atribuyen a los beneficios tributarios no toman en cuenta dichos beneficios para decidir formalizar su empresa.
7. Los microempresarios de Lima Cercado prefieren los beneficios tributarios formales antes que los beneficios tributarios sustanciales.

4.1.6 Operacionalización de las hipótesis: Variables e indicadores

Con el fin de verificar y contrastar las hipótesis planteadas, éstas deben ser operacionalizadas. Para ello, hemos definido indicadores de las variables contenidas en las hipótesis propuestas. Los indicadores deben estar referidos mediante índices o plantearse por opciones o preguntas que se incluyen en los instrumentos que se diseñan para la recopilación de la información.

En esta investigación, hemos diseñado un cuestionario en que consideramos las siguientes variables y sus respectivos indicadores, que atenderán a las hipótesis y los objetivos planteados y que, por lo mismo, se relacionan perfectamente con éstos:

Tabla 4.1
Variables e indicadores⁴⁶

Variables	Indicadores
1. Decisión de formalizarse	1. Formal 2. Informal
2. Beneficios tributarios otorgados a las microempresas	1. NO 5. SÍ
3. Acceso al mercado	Nivel de importancia del principal factor positivo (del 1 al 5, en forma ascendente)
4. Simplificación (complejidad) administrativa	Nivel de importancia del principal factor negativo (del 1 al 5, en forma ascendente)
5. Desconocimiento (o conocimiento) de los beneficios tributarios por parte de los microempresarios	1. NO 5. SÍ
6. Importancia que atribuye el microempresario a los beneficios tributarios para formalizar su negocio	Nivel de importancia atribuida a los beneficios tributarios (del 1 al 5, en forma ascendente)
7. Preferencia del microempresario respecto de los tipos de beneficios tributarios	1. Frecuencia de BT formales 2. Frecuencia de BT sustanciales

Fuente: Metodología del presente estudio empírico
Elaboración propia

Las relaciones que finalmente se plantearon entre objetivos, hipótesis, variables, indicadores y preguntas del cuestionario relacionados con estos elementos pueden ser consultadas en el Anexo 1.

4.1.7 Objeto de estudio y unidad de análisis

El objeto de la investigación es aquel sobre el cual tratamos de obtener un mayor conocimiento a través de métodos que garanticen la obtención de una verdad contrastable por toda la comunidad científica. Por eso, se encuentra constituido por una

⁴⁶ Los valores asociados a los indicadores son los códigos utilizados en el cuestionario y aplicados para el manejo de datos en el programa estadístico SPSS.

serie de elementos dentro de un grupo de problemas cuya resolución se busca. En función a ello, hemos definido como nuestro objeto de estudio el siguiente: la toma de decisión del microempresario para formalizar su negocio.

Conocido el objeto de estudio, elegimos la unidad de análisis sobre la cual vamos a desarrollar toda nuestra investigación, teniendo conciencia de las numerosas dificultades que todo ello conlleva. Por esta razón, determinamos que nuestra unidad de análisis es la siguiente: los microempresarios de Lima Cercado, la que, a su vez, para un mejor estudio, distribuimos en dos subunidades de análisis: 1. microempresarios formales y 2. microempresarios informales.

4.1.8 Universo y tamaño de la muestra

Para el trabajo de tesis final, se tomó la muestra del universo de Lima Cercado, que es uno de los distritos que conforman Lima Metropolitana, que, a su vez, pertenece al departamento de Lima, uno de los 24 departamentos que conforman el Perú.

Se deben considerar dos opciones:

- a. Que el universo de los microempresarios realmente no se conoce, debido a que las cifras con que se cuenta son fundamentalmente estimaciones⁴⁷.
- b. Que el universo de los microempresarios se conoce, tomando como información datos catastrales de la Municipalidad de Lima Metropolitana, que señalan la existencia de 71,907 unidades del sector MYPE en Lima Cercado, a noviembre de 2007⁴⁸, y el porcentaje de microempresas respecto del total de MYPE (96.6%)⁴⁹; conforme a ello, el universo de microempresas en Lima Cercado asciende a 69,462.

Para la primera opción, es decir, cuando no se conoce el universo o población, se puede aplicar lo siguiente:

⁴⁷ Considérese todos los datos mostrados en el capítulo sobre análisis del sector, en donde se muestran las proyecciones y estimaciones del caso.

⁴⁸ Información del Instituto Catastral de la Municipalidad Metropolitana de Lima, que indica la existencia de 71,907 MYPE en Lima Cercado. Noviembre de 2007.

⁴⁹ Considérese los datos mostrados en el capítulo sobre análisis del sector, en donde se muestran las estimaciones por departamentos, para el caso de Lima, según el documento Actualización de Estadísticas de la Micro y Pequeña Empresa (MTPE,2007), ajustadas por el autor.

$$n = \frac{(Z^2)(S^2)}{E^2}$$

donde: Z= 1.96 (considerando un margen de confiabilidad de 95%)

S= 0.5 (el peor escenario; es decir, con 0.5 alcanza su máximo valor, según Lorh (2000))

E= 0.05

Así, la muestra queda establecida en 384 unidades de observación (microempresas).

Para la segunda opción, es decir, cuando se conoce el universo o población, se puede aplicar lo siguiente:

$$n = \frac{S^2}{\frac{E^2}{Z^2} + \frac{S^2}{N}}$$

donde: Z= 1.96 (considerando un margen de confiabilidad de 95%)

S= 0.5 (el peor escenario; es decir, con 0.5 alcanza su máximo valor, según Lorh (2000))

E= 0.05

N= 69,462

Así, la muestra queda establecida en 382 unidades de observación (microempresas).

Como puede observarse, en cualquiera de los dos casos, la muestra es similar, y, por ello, se tomó como referencia la mayor.

4.1.9 Grupo encuestado

4.1.9.1 Distribución y perfil de las MYPE

Ya hemos referido antes este punto, que se encuentra plenamente desarrollado en el capítulo sobre el análisis del sector MYPE en el Perú, por lo que acá solo queremos

recordar algunos aspectos, que nos parecen importantes, antes de pasar a la distribución de la muestra en el grupo encuestado.

Recuérdese que desarrollamos el enfoque en dos niveles: el nacional y el distrital. El primero de ellos, con el objetivo de evidenciar la predominancia de Lima respecto de los demás departamentos del Perú para, luego, una vez manifestada esta circunstancia, demostrar que Lima Cercado se convierte en el distrito más relevante dentro de nuestra capital, en lo que concierne a la presencia de las MYPE en su circunscripción. De esta forma, revelamos las razones por las cuales hemos optado por el mencionado distrito como el ámbito de nuestra investigación.

4.1.9.1.1 En el Perú

El MTPE estima que, en 2004, el 49.4 % de las MYPE formales se concentra en Lima, concentrando así la mayor cantidad de MYPE en todo el territorio. En sentido similar, en 2006, esta vez en cuanto a MYPE totales, formales e informales, Lima también se constituye en el departamento de mayor magnitud respecto de la centralización de MYPE en todo el Perú, con un 18.5%, seguida por el departamento de Cajamarca, con un 8.1%. Si bien respecto de 2004 la centralización de MYPE en Lima ha disminuido, la capital sigue predominando largamente en relación a las demás regiones del país. También advertimos que Lima reúne al 18.1% de las microempresas y al 40.7% de las pequeñas empresas del país, mientras que el segundo departamento, Cajamarca, al 8.1% y 4.3%, respectivamente.

En cuanto a otros factores, Lima también evidencia prevalencia. En 2004 y en 2006, se ubica en el primer lugar de concentración de las MYPE que lograron adjudicaciones de compras del Estado, con un 67.4% y 47.9%, respectivamente, siendo Loreto, en 2004, el segundo en la lista, con un rezagado 4%. En relación con las exportaciones, se posiciona en el primer lugar con gran ventaja sobre el segundo departamento, con un 73.4% y 76.5% de concentración de empresas exportadoras, en 2004 y 2006, respectivamente. En lo referente a la planilla de trabajadores, en 2002, Lima acoge al 22.8% de trabajadores de la MYPE, del cual 38% se emplea en MYPE formales y 62%, en informales, cifra que refleja el alto grado de informalidad en el sector. Por el lado del acogimiento al régimen laboral especial para trabajadores de la MYPE, desde 2003 hasta

el 2006, Lima también ha mostrado predominancia, llegando a triplicar en 2003 al segundo de los departamentos con un 68.4% de MYPE acogidas al régimen laboral especial para sus trabajadores, y más que quintuplica el porcentaje del resto del país en su conjunto.

Por lo anterior, no nos queda duda respecto de la importancia de Lima frente a los demás departamentos del Perú en relación con la presencia de las MYPE, motivo por el cual recalamos en este departamento para realizar nuestro estudio.

4.1.9.1.2 En Lima Metropolitana. El caso de Lima – Cercado

Así como nos ubicamos en Lima como el departamento de mayor importancia en presencia de MYPE, era necesario concluir en que, dentro de este departamento, Lima Cercado se mostraba como el distrito de mayor significación, para lo cual nos basamos en las cifras referidas a dos factores:

- El número de MYPE que confluyen en Lima Cercado en comparación con los otros distritos de Lima, departamento que, al mismo tiempo, absorbe la mayor cifra de MYPE en el país, como ya lo hemos estudiado en la sección anterior, respecto de diversos factores o parámetros.
- La población ocupada con que cuentan las MYPE en Lima Cercado en relación con los otros distritos de Lima.

Como vimos en el capítulo referido, en 1996⁵⁰ Lima Cercado concentra el mayor número de establecimientos a nivel de distrito, con un 12.4% del total de establecimientos, seguido por La Victoria con 8.6%. Para 2007⁵¹, en cuanto a la distribución de establecimientos, aunque no solo los de las MYPE, Lima Cercado sigue constituyéndose en el distrito de mayor presencia en relación al número de establecimientos, con 51,070 unidades, que representan un 46.2% más que La Victoria, que se ubica en el segundo lugar con 34,921 negocios.

⁵⁰ En este año se realizó una actualización de las estadísticas de negocios respecto del Tercer Censo Nacional Económico que se aplicó en 1993, como lo anotamos en el capítulo sobre el análisis del sector MYPE.

⁵¹ Como apuntamos antes en nota a pie, a la fecha de realización de nuestro estudio empírico, el INEI aún no arrojaba los resultados del Cuarto Censo Nacional Económico 2008. Sin embargo, en enero de 2010 se publicaron los resultados, por lo que incluimos la información del caso con el fin de reafirmar nuestra idea sobre la predominancia de Lima Cercado frente a los demás distritos.

En cuanto a la población ocupada en las MYPE, en 1996 Lima Cercado se posiciona en el primer lugar de los distritos que acogen al mayor número de personas en las MYPE domiciliadas en Lima Metropolitana, con 14.9%, seguido por La Victoria con un 9.1%. En 2007, Lima Cercado sigue ubicándose en el primer lugar con un 19.1% más que San Isidro, el segundo distrito de mayor captura de personal en planilla.

Como hemos podido observar, en el análisis de la información mostrada en esta sección, Lima Cercado se constituye, en función de los dos factores mencionados (número de MYPE y población ocupada), en el más importante distrito de Lima Metropolitana, que, a su vez, y por factores adicionales ya detallados, es el departamento de mayor relevancia en el Perú, respecto de la presencia y actividades desarrollados por las MYPE.

Por todo lo analizado anteriormente, elegimos a Lima Cercado como ámbito geográfico de estudio.

4.1.10 Distribución de la muestra en el grupo encuestado

4.1.10.1 Grupos autoponderados

Considerando que la muestra calculada es de 384 y que el porcentaje de microempresarios informales asciende a 74.9%⁵², se requería de un total de 288 microempresarios informales y 96 formales. Los grupos autoponderados (Lohr, 2000) debían, entonces, estar compuestos de la siguiente manera:

⁵² Considerando los datos mostrados en el capítulo sobre el análisis del sector, en 2004, el porcentaje de microempresas informales era de 74.9%, mientras que en 2006, de 73.3%, optamos por el mayor porcentaje para calcular la representación de los informales en la muestra.

Cuadro 4.1
Grupos autoponderados

Zonas de Tratamiento (ZT)	Mypes totales	Microempresas (96.6%) (1)	Autoponderación	Muestra total	Muestra ZT	Formal (25.1%) (2)	Informal (74.9%) (3)
Conglomerado Comercial Grau	18,000	17,388	25.0%	384	96	26	70
Conglomerado Comercial Las Malvinas	15,000	14,490	20.9%	384	80	21	59
Conglomerado Comercial Wilson (Informática)	1,490	1,439	2.1%	384	8	2	6
Conglomerado Mercado Central-Mesa Redonda	14,000	13,524	19.5%	384	75	20	55
Conglomerado Jirón de La Unión	9,000	8,694	12.5%	384	48	13	35
Otras zonas de tratamiento (4)	14,417	13,927	20.0%	384	77	21	56
Totales	71,907	69,462	100.0%		384	103	281

Fuente: (1) Instituto Catastral de Lima y Subgerencia de Micro y Pequeña Empresa de la Municipalidad de Lima, 2007; (2), (3) y (4) MTPE, 2005.

Elaboración propia.

La encuesta se aplicó concretamente a un grupo de 407 microempresarios, del distrito de Lima Cercado, en una segunda fase de estudio de campo, y a 405, en una tercera y última fase del estudio empírico, como se detalla más adelante. De los 407 microempresarios, 103 fueron formales y 304 informales, mientras que de las 405 encuestas de la tercera fase, 105 se dirigieron a formales y 300, a informales. De esta manera, en ambos casos, se superó la muestra mínima y se aseguró la representatividad requerida.

4.1.11 Tipo de estudio y método de investigación

El tipo de estudio que aplicamos en un principio fue carácter exploratorio, al constituir la prueba piloto inicial un proceso por el cual recogimos percepciones y apreciaciones de los micro y pequeños empresarios respecto de los beneficios tributarios y su relación con la formalización de sus unidades productivas. Esta exploración permitió formular una serie de hipótesis que luego fueron afinadas en función de la definición de la unidad de análisis por investigar en un estudio más profundo. Consideramos factores como trabajos previos realizados, información de personas que por su relato a través de entrevistas y contacto directo y permanente nos ayudaron a reunir y sintetizar sus experiencias, entre las que se pueden mencionar a los mismos microempresarios, líderes gremiales de asociaciones de microempresarios, funcionarios de la actividad privada, funcionarios públicos de la Municipalidad de Lima, y la propia vivencia del autor de esta tesis como microempresario y persona relacionada directamente con este sector, a través de talleres, seminarios, conferencias y asesorías permanentes.

Luego, sobre la base de técnicas estadísticas, logramos desarrollar estudios correlacionales, a propósito de dos encuestas a la muestra poblacional, la última de las cuales constituye la muestra final y definitiva, y en relación a las cuales analizamos las relaciones entre la variable dependiente y las independientes, como parte del método cuantitativo, en el que el objeto de estudio es externo al sujeto que lo investiga, procurando la máxima objetividad (Hernández et al., 2006). De esta manera, damos respuesta a las hipótesis y a los objetivos de investigación planteados. Más adelante, explicamos las tres fases de las que se compone nuestro estudio empírico.

4.1.12 Técnicas de recolección de datos. Tratamiento y análisis de datos

Como ya mencionamos, para efectos de obtener información directa, realizamos entrevistas a funcionarios públicos, asesores de congresistas, funcionarios del sector privado relacionados con las microempresas, líderes microempresariales y, principalmente, aplicamos encuestas como instrumento fundamental de nuestra investigación para recoger, procesar y analizar las características que se dan respecto del objeto de estudio, y la unidad y las subunidades de análisis correspondientes. Para llevar a cabo las entrevistas, elaboramos un cuestionario guía, que los entrevistados respondieron con disposición y apertura (una muestra de dicho cuestionario puede verse en el Anexo 14).

Por otra parte, la encuesta fue elaborada según se dirigía a microempresarios formales o informales, es decir, a cada subunidad de análisis, para lo cual la desdoblamos: una encuesta para formales y otra para informales. Este proceso se explica extensamente en el punto referido al Diseño del Cuestionario.

Respecto del instrumento principal que es el cuestionario de las encuestas, utilizamos procedimientos de codificación y tabulación de la información recabada en las mismas. Este proceso consiste en la codificación de cada uno de los ítems u opciones de respuesta, su recuento y ordenación en tablas u hojas de cálculo de Excel. Para su desarrollo, unimos los resultados de los dos tipos de encuestas, formales e informales, tomando de referencia una de ellas, al constituir cuestionarios perfectamente compatibles, en cuanto al tipo y número de preguntas, y a los tipos y número de ítems u opciones de respuesta. De esta forma, obtuvimos los datos referidos a la unidad de

análisis como un todo (adicionalmente, en cuanto a la segunda fase –primera encuesta a la muestra poblacional– también extrajimos datos referidos a cada subunidad de análisis, que hemos referido en el capítulo anterior).

La tabulación propiamente dicha comprende operaciones simples, aunque tediosas y de mucha precisión realizadas a través del ordenador. Una vez tabulada toda la información recabada, procesamos dichos datos en el programa estadístico SPSS, a través del cual validamos el cuestionario con pruebas piloto y obtuvimos los resultados de la investigación con los datos de la muestra poblacional (los cuales se pueden ver en el punto referido a Resultados).

4.1.13 Justificación de la investigación

Esta investigación y los resultados de la misma enriquecerán la literatura referida al tema, ampliando de este modo el panorama de investigadores y diversos agentes económicos y políticos que actúan directamente con el sector microempresarial, que es el sector estratégico que se ve afectado, atendiendo a los criterios establecidos por Ruiz et al. (1998), como lo anotamos en el capítulo introductorio y que se pueden revisar en la mencionada sección. En esta línea, el resultado de la investigación, a través de la comprobación de la efectividad o no los beneficios tributarios, con los cuales el Estado ha pretendido impulsar o promover la formalización de los microempresarios, servirá como material técnico científico de referencia a las autoridades que intervienen gestionando el tema y procurando esfuerzos relacionados con la formalización; en primer término, para que cuestionen la conveniencia del uso de estos instrumentos - que actualmente ya están siendo puestos en entredicho- dentro del modelo o enfoque de promoción a la formalización de las microempresas; y, por último, para que propongan el sostenimiento, ajuste o eliminación de los referidos beneficios, sobre la base de un documento científico con el que, hasta donde conocemos, aún no se cuenta.

Por otro lado, a través de la verificación de la conveniencia o inconveniencia del uso y la aplicación de esta figura económico-jurídica, se puede establecer un punto de partida y concitar la atención en una posterior investigación en cuanto al desarrollo de un modelo adecuado de beneficios tributarios que cubra las falencias de los actuales modelos y que originan que se proponga su eliminación al no considerarlo un

mecanismo adecuado ni justo. Así se podrá analizar la aplicabilidad general de un modelo adaptado a diversas economías del orbe, en función a sus necesidades, realidades, culturas y otros elementos económico-sociales.

Además, el presente estudio permitirá –ya que el punto se desarrollará desde la perspectiva peruana- el contraste con otros sistemas de América Latina u otras economías, de manera tal que se perciba concretamente la validez y la conveniencia o inconveniencia de la aplicación o el uso de esta figura de “impulso” a la formalidad empresarial como parte del desarrollo económico de un país.

4.1.14 Diseño del cuestionario

Teniendo como base lo referido por Hernández et al. (2006), el procedimiento para construir un instrumento de medición se compone de una serie de fases, desde las redefiniciones fundamentales sobre propósitos, definiciones operacionales y participantes hasta el análisis de los resultados obtenidos producto de la aplicación del instrumento.

A continuación, presentamos las tres fases en las que hemos dividido el proceso de construcción del instrumento, así como el de su aplicación, como producto de una serie de experiencias a partir del primer paso que se dio en la etapa que nos llevó a la obtención de la suficiencia investigadora, y, como ya hemos dicho antes, en la cual trabajamos tanto con pequeños como con microempresarios (MYPE), hasta llegar a la última etapa en la que afinamos los datos que habíamos redefinido en la segunda etapa del trabajo de campo. A estas etapas, las hemos denominado primera, segunda y tercera fases.

4.1.14.1 Primera fase

En primer lugar, es necesario remarcar que la primera encuesta piloto que realizamos estuvo orientada a una unidad de análisis que incluía tanto a microempresarios como a pequeños empresarios (MYPE). Esto porque, en principio, los beneficios tributarios como incentivo a la formalización y las leyes de promoción a la misma están referidos al campo de las MYPE y no solo a los microempresarios. Por ese motivo, realizamos el

cuestionario teniendo en consideración tanto a microempresarios como a pequeños empresarios (véanse los Anexos 11 y 12), además de constituirse en el primer grupo de interés de la investigación, que luego, como lo explicamos ya en el capítulo referido al análisis del sector, acotamos al identificar diferencias importantes entre unos y otros.

Cabe indicar que desde un principio optamos por construir un cuestionario nuevo dado que luego de revisar la literatura respectiva no encontramos ningún instrumento disponible que pudiera responder a las necesidades de la presente investigación, para tomarlo como tal o adaptarlo, por el carácter específico e inédito del estudio, además de las características peculiares de la población de Lima Cercado.

La encuesta fue estructurada sobre la base de las hipótesis, sus variables y los indicadores respectivos, definidos en primera instancia para el estudio del impacto de los beneficios tributarios en la decisión de formalizarse tanto de pequeños como de microempresarios, por la razón antes expuesta. En función a las relaciones entre dichos elementos, se formularon las preguntas y sus correspondientes opciones (véase el Anexo 10).

Dicha encuesta contaba con dos partes fundamentales: la primera, en donde se referían los datos personales de los micro y pequeños empresarios (edad, sexo, grado de instrucción, entre otros), y la segunda parte, en donde se incluían las preguntas que obedecían a los indicadores de las variables contenidas en las hipótesis planteadas.

La encuesta fue elaborada según se dirigía a micro y pequeños empresarios formales o informales, para lo cual se desdobló la encuesta: una para formales y otra para informales. Formulamos las preguntas considerando, entre otros, dichos atributos, ya que algunas preguntas sólo eran aplicables a quienes ya se habían formalizado, como las referidas a la medición de los beneficios, entre otras, y viceversa, por ejemplo, la pregunta referida a las razones por las que aún el empresario aún no se ha formalizado, dirigida, obviamente, solo a informales. Además, se tomó en cuenta la literatura revisada y entrevistas a funcionarios estatales y funcionarios del sector privado relacionados con las MYPE (el cuestionario puede verse en el Anexo 13), líderes gremiales, y micro y pequeños empresarios, sumado a esto la experiencia recogida por el autor a propósito de diversas charlas, seminarios, talleres y diferentes actividades realizadas para los micro y

pequeños empresarios en coordinación con la Municipalidad de Lima. Cabe apuntar que el autor de esta tesis pertenece al sector microempresarial, al poseer una microempresa tanto comercial como de producción, por lo que su relación con el entorno es aún más directa. De esta manera, recolectamos información para el planteamiento de las preguntas y sus respectivas opciones, respecto de las variables contenidas en las hipótesis formuladas, para detectar cuáles son los factores neurálgicos que definen la relevancia o irrelevancia de los beneficios tributarios en la decisión de formalizarse (para ver el cuestionario de las encuestas, se pueden consultar los Anexos 11 y 12).

La prueba piloto consistió en la aplicación de encuestas a noventa (90) micro y pequeños empresarios formales e informales del distrito de Lima Cercado, compuestos por tres (3) grupos según áreas comerciales de dicho distrito: Las Malvinas (40 encuestados), El Damero (20 encuestados) y el Mercado Central (30 encuestados). En los grupos se encontraban hombres y mujeres, de edad, grado de instrucción, y estado civil y familiar diversos, con empresas de distinto giro o actividad (comercio, servicio o producción).

Esta encuesta fue fundamental para el levantamiento inicial de información estructurada directa, respecto de, por ejemplo, la terminología empleada por pequeños y microempresarios en relación a los beneficios tributarios, costo de la formalidad, barreras burocráticas y otros factores. Con esta información se procedió a las fases posteriores.

Hemos preferido no presentar mayor detalle en esta sección como parte del cuerpo principal del trabajo para evitar la sobrecarga en la lectura, y, además, por constituir esta fase una prueba de carácter exploratorio y no concluyente (el detalle puede ser revisado en los anexos indicados previamente, según el punto que desee indagarse).

4.1.14.2 Segunda fase

Esta fase está referida a la primera aplicación de la encuesta a toda la muestra poblacional de microempresarios.

Dentro del proceso de aplicación de la encuesta piloto inicial a los pequeños y microempresarios, en la primera fase, se evidenciaron algunas diferencias existentes entre estos, como el alto porcentaje de microempresarios informales frente a los pequeños empresarios. Por otro lado, si bien las leyes de promoción a la formalización de las MYPE (Ley No. 28015, 2003, y D.Leg. 1086, 2008) los tratan como un mismo conjunto para efectos de medidas destinadas a su formalización, lo cierto también es que los mismos dispositivos ofrecen definiciones que los separan en dos grupos, tanto por el número de trabajadores como por el nivel de ventas, además de que el D.Leg.1086 (2008), conocido como la Nueva Ley MYPE, propone un régimen laboral especial dirigido únicamente a las microempresas, distinguiendo así una realidad respecto de la otra, y a través del cual descarga de determinados conceptos remunerativos a las microempresas, como ya lo hemos expuesto antes.

Por lo anteriormente anotado, para esta segunda fase, se procedió a la revisión y redefinición de los objetivos, las hipótesis y variables, así como la identificación de los indicadores de estas. Posteriormente, una vez redefinido el formato de la encuesta, se revisaron y ajustaron las preguntas y las opciones correspondientes para asegurar su relación con los mencionados elementos (véase el Anexo 6), con la finalidad de responder a los objetivos de la investigación y de concluir respecto de las hipótesis de la misma. Cabe reiterar que desde un principio se optó por construir un nuevo cuestionario dado que luego de revisar la literatura respectiva no se encontró ningún instrumento disponible para tomarlo como tal ni adaptarlo, por el carácter inédito del estudio, además de las características peculiares de la población del Cercado de Lima.

Por ello, preparamos el cuestionario empleando las variables encontradas en la literatura existente, además de la información recopilada de los mismos microempresarios en la encuesta piloto inicial, entrevistas previas a los mismos y a autoridades gremiales y municipales, relacionadas directamente con el sector microempresarial de esa zona en particular.

La construcción del instrumento incluyó la generación de los rubros o apartados, así como la definición de las unidades de análisis, subunidades de análisis, categorías y subcategorías. Vale adelantar que en la versión final del cuestionario se eligieron como unidades de análisis a las microempresas, debido a la acotación del estudio a este sector

(reiteramos que el cuestionario referido a la prueba piloto inicial había considerado como unidad de análisis a las MYPE, es decir, a las micro y pequeñas empresas).

Para establecer la confiabilidad y validez iniciales del instrumento, realizamos una medida de estabilidad (confiabilidad por *test-retest*) a través de la aplicación del cuestionario por dos veces a un mismo grupo de diez personas. La consistencia de las respuestas evidenció la confiabilidad del instrumento. Del mismo modo, las preguntas fueron concebidas y formuladas de forma tal que se aseguró la representatividad en la medición de las variables en cuestión (véanse los Anexos 7 y 8).

Para asegurar el punto referido a la validez del contenido, se consultó a autoridades pertenecientes a la Gerencia de Desarrollo Empresarial y Subgerencia de Desarrollo de Microempresas de la Municipalidad de Lima Metropolitana, además de jefes o coordinadores generales de conglomerados microempresariales y microempresarios.

Para indicar la validez de criterio, es necesario anotar que las unidades de análisis son los microempresarios y las subunidades, los microempresarios formales y microempresarios informales. Entonces, dado que se preparó un cuestionario para cada subunidad de análisis se consideró, por ejemplo, que la pregunta Nro.1 del cuestionario para microempresarios formales (véase el Anexo 7) se relaciona con la pregunta Nro. 2 del cuestionario para microempresarios informales (véase el Anexo 8). En ambos casos, se trata de identificar el beneficio asociado a la formalidad. Otro ejemplo se ofrece al comparar la pregunta 6 del cuestionario para microempresarios formales con la pregunta Nro. 6 del cuestionario para microempresarios informales. En ambas preguntas, se indaga si el beneficio tributario incentiva la decisión de formalizarse.

Para la validez de constructo, se debe considerar la investigación efectuada en la prueba piloto inicial, primera fase, en relación a esta investigación de la segunda fase. Por ejemplo, los resultados obtenidos en la prueba piloto inicial respecto de la pregunta 3 del cuestionario para informales arrojaron que 54 personas indicaron conocer la existencia de algún beneficio tributario para su empresa (véase el Anexo 9). Si se considera que de esta cifra 41 personas se refirieron, por desconocimiento, a la posibilidad de facturar como un beneficio, no constituyendo ésta un beneficio tributario, la cifra disminuye a 13. Si a este número se le aplica el 94% (porcentaje que

representa a la microempresa dentro del total MYPE en Lima⁵³), se tiene que 12 encuestados microempresarios respondieron conocer algún beneficio tributario y el resto de los 90 encuestados (total de la muestra para la prueba piloto inicial), es decir, 78, respondió que no. Esta cifra sobre 90 encuestados representa el 87%. Por su parte, el resultado de la pregunta Nro. 3 del cuestionario de la segunda fase para microempresarios informales arroja que un 97% de los encuestados desconoce la existencia de algún beneficio tributario (véase el Anexo 4). Comparando las dos últimas cifras porcentuales, se puede decir que las puntuaciones de los instrumentos están relacionadas.

Posteriormente, este segundo cuestionario se aplicó a la muestra poblacional, y cuyos resultados fueron procesados con las pruebas estadísticas de Cronbach, las cuales apoyaron la confiabilidad del instrumento, pero luego de eliminar las opciones cuyos índices no resultaron altos o aceptables, para ser tomadas en cuenta como parte de los resultados concluyentes, resultando una posible pérdida de información. Sin embargo, debido a que los resultados de la aplicación a la muestra poblacional se presentan una vez eliminadas las opciones no validadas por la prueba estadística, se ofrecen resultados validados; pero, reiteramos, con la posible pérdida de información (más adelante explicamos la razón por la que se presentó este problema, y por la cual decidimos aplicar otra encuesta a la muestra en una tercera fase).

El cuestionario tuvo dos partes fundamentales: la primera, referida a los datos personales de los microempresarios (edad, sexo, grado de instrucción, entre otros), y la segunda parte, relacionada a las preguntas que obedecen a los indicadores de las variables contenidas en las hipótesis planteadas.

Como se mencionó anteriormente, para el trabajo empírico final, se consideró que las unidades de análisis eran sólo los microempresarios, y las subunidades de análisis, los microempresarios formales y los informales. Al igual que en el cuestionario de la primera fase, las preguntas fueron formuladas considerando, entre otros, dichos atributos, ya que algunas preguntas sólo son aplicables a quienes ya se formalizaron, como la referida a las dificultades encontradas al formalizarse (véase el Anexo 7), y

⁵³ Según documento Actualización de Estadísticas de la Micro y Pequeña Empresa. Dirección Nacional de la Micro y Pequeña Empresa del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo. Diciembre de 2007, en donde se refiere un total de 441,290 MYPE de las cuales 415,401 son microempresas.

viceversa. En función a ello, se prepararon los apartados con las categorías y subcategorías correspondientes. Por ejemplo, en la pregunta No. 1 del cuestionario para microempresarios formales, la categoría es *causas de la formalidad*, y las subcategorías, *acceso al mercado*, *acceso al crédito*, *ética*, entre otras.

Reiterando, tanto el cuestionario para informales como el cuestionario para formales cuentan, en su primera parte, con un apartado sobre datos generales del microempresario, como edad, sexo, estado civil, etc. como lo sugiere Hernández et al. (2006). La finalidad de esta parte es recabar información referida, además de los elementos mencionados, al grado de instrucción, tiempo de actividades, número de trabajadores, nivel de ventas, régimen tributario al que se encuentra acogido el microempresario formal, número de dependientes familiares y condición en el Registro Único de Contribuyentes (RUC), que es listado de empresas con que cuenta la autoridad administrativa tributaria en el Perú.

En su segunda parte, los cuestionarios cuentan con cuatro apartados que contienen una serie de preguntas orientadas a los objetivos de la investigación. En el caso de los formales, doce (12) preguntas; en el de informales, nueve (9). Para establecer el número de preguntas, además, se consideró, entre otros, factores como extensión del cuestionario, tiempo de aplicación, tolerancia del microempresario, grado de confianza y disposición de éste.

Los cuatro apartados y sus categorías fueron los siguientes (para observar las subcategorías que constituyen las opciones de respuesta a cada pregunta, véanse los cuestionarios correspondientes en los Anexos 7 y 8):

a. En el cuestionario para los formales

– Apartado 1.- Proceso de formalización.

Categorías:

- Causas de la formalización.
- Dificultades del proceso de formalización.

– Apartado 2.- Conocimiento de los beneficios tributarios.

Categorías:

- Existencia de beneficios tributarios.
- Tipos de beneficios tributarios.
- Importancia relativa de los beneficios tributarios.

– Apartado 3.- Beneficios tributarios como incentivos a la formalidad.

Categorías:

- Consideración de los beneficios tributarios para la formalidad.
- Causas de la no consideración de los beneficios tributarios.
- Tipos de beneficios tributarios considerados para formalizarse.

– Apartado 4.- Efecto de los beneficios tributarios.

Categorías:

- Percepción del efecto de los beneficios tributarios.
- Causas de la no percepción de los beneficios tributarios.
- Identificación del efecto de los beneficios tributarios.
- Medición cuantitativa del efecto de los beneficios tributarios.

b. En el cuestionario para los informales

– Apartado 1.- Proceso de formalización.

Categorías:

- Causas de la informalidad.
- Beneficios asociados a la formalidad.

– Apartado 2.- Conocimiento de los beneficios tributarios.

Categorías:

- Existencia de beneficios tributarios.
- Tipos de beneficios tributarios.
- Importancia relativa de los beneficios tributarios.

- Apartado 3.- Beneficios tributarios como incentivos a la formalidad.

Categorías:

- Consideración de los beneficios tributarios para la formalidad.
- Causas de la no consideración de los beneficios tributarios.
- Tipos de beneficios tributarios considerados para formalizarse.

- Apartado 4.- Efecto de los beneficios tributarios.

Categorías:

- Identificación del efecto de los beneficios tributarios.

Por otro lado, el lenguaje empleado para el cuestionario se ajustó de acuerdo con el nivel de instrucción de los microempresarios y el uso de códigos como, por ejemplo, “facturar” para referirse, en una venta, tanto a emisión de factura como a la emisión de otro tipo de comprobante de pago (como una boleta de venta). Asimismo, se consideró, la reiteración de respuesta en la encuesta piloto; por ejemplo, en la pregunta No. 1, de la versión final del cuestionario para formales, referida a por qué se han formalizado, se incluyó la opción “recuperar el crédito fiscal” debido a que en la encuesta piloto en la opción “otros” dicha respuesta se presentó frecuentemente (9% del total de respuestas).

Se plantearon preguntas cerradas dicotómicas y de opción múltiple, en las cuales se establecieron niveles de importancia o jerarquización. Cabe indicar que la jerarquización se determinó de manera descendente, indicando el 1 como la respuesta de mayor importancia, debido a que los microempresarios no necesariamente marcaban todas las opciones y resultaba dificultoso ir en orden ascendente teniendo al 1 como el valor más bajo (ello se evidenció en la encuesta piloto de la primera fase, en la cual la jerarquización se planteó de manera ascendente. Véanse los Anexos 11 y 12). Además, se incluyó la opción “otros”, por su función residual para evitar la pérdida de información (Mandioca, 2003). Asimismo, las preguntas se formularon con la brevedad necesaria para no agotar al encuestado ni perder información, y no inducir a respuesta (Hernández et al., 2006). La jerarquización señalada tuvo una serie de dificultades al momento de su procesamiento estadístico en el SPSS, que se explica en la tercera fase, motivo que llevó a la aplicación de una nueva encuesta.

Vale señalar que en esta segunda fase se aplicaron las pruebas estadísticas de Cronbach a los resultados de la muestra poblacional para cada una de las opciones o ítems de las preguntas, resultando la fiabilidad del instrumento, luego de eliminar las opciones o ítems no fiables para el estudio (pueden observarse los detalles en el Anexo 5).

4.1.14.3 Tercera fase

Planteamos la necesidad y conveniencia de realizar esta etapa para afinar una serie de criterios referidos al instrumento con el fin de evitar cualquier pérdida de información.

Sobre la base de los resultados de la segunda fase y los criterios generales empleados para estructurar el instrumento en dicha etapa, como pruebas de confiabilidad y validez, procedimos a revisar el cuestionario y a realizar los ajustes finales para la confirmación de las hipótesis planteadas a través de la aplicación de una nueva encuesta.

Realizamos también una medida de estabilidad (confiabilidad por *test-retest*) a través de la aplicación del cuestionario por dos veces a un mismo grupo, pero, en esta ocasión, de treinta personas. La consistencia de las respuestas evidenció la confiabilidad del instrumento. Cuidamos igualmente la validez de contenido, de criterio y de constructo consideradas en la segunda fase (la dinámica empleada fue la misma).

Como indicamos en la segunda fase, en el cuestionario habíamos planteado preguntas cerradas dicotómicas y de opción múltiple, en las cuales se establecieron niveles de importancia o jerarquización, en un orden descendente, y para lo cual se indicó el 1 como la respuesta de mayor importancia.

Sin embargo, debido a que los microempresarios no necesariamente marcaron todas las opciones, la jerarquización establecida en el cuestionario de la segunda fase tuvo ciertas limitaciones de carácter estadístico al tener que convertir las opciones múltiples jerarquizadas a una escala de Likert para el procesamiento de la información en el SPSS, y por lo cual pudo haber, como no, pérdida de información en el resultado de algunas variables, debido a que se asignó a las opciones no respondidas un valor de nula importancia. Sin embargo, esta posibilidad no se dio en relación a la variable principal referida a los beneficios tributarios como factor de incidencia en la decisión de

formalizarse, ya que las opciones referidas a esta variable fueron respondidas sin excepción, además de que las preguntas concernientes eran dicotómicas y no de opción múltiple.

Como aplicamos la encuesta a la muestra, sin cambiar la jerarquización de las preguntas, se tuvo que proceder en el procesamiento de datos según lo anteriormente señalado, presentándose la posible pérdida de información arriba mencionada.

La encuesta aplicada en la segunda fase arrojó resultados contundentes respecto de la incidencia de los beneficios tributarios en la decisión de microempresarios de formalizar su negocio. El modelo de regresión finalmente descartó la presencia de los beneficios tributarios como variable de incidencia en la decisión del microempresario para formalizar su negocio, probando con ello que no tiene efecto en dicha decisión, y, por tanto, aceptando la hipótesis principal (véase el Anexo 5).

Sin embargo, por los motivos señalados arriba, decidimos realizar una segunda encuesta a la muestra poblacional, en una tercera fase, utilizando la misma para la confirmación de la hipótesis principal, además de asegurarnos de que las variables en su totalidad no presenten distorsiones ni pérdida de información.

En esta ocasión, planteamos, además de preguntas con variables dicotómicas, preguntas con opciones múltiples, utilizando esta vez la escala de Likert, y solicitando a los microempresarios su respuesta a todas las opciones de las preguntas que correspondan. Con esto pudimos anular toda pérdida de información y distorsión presentada en la fase anterior (véanse los Anexos 2 y 3).

Seguimos con las dos partes empleadas tanto en el cuestionario para informales como en el cuestionario para formales: la primera, referida a los datos generales del microempresario; la segunda, a los apartados que atienden a las hipótesis y variables involucradas.

En esta oportunidad, las preguntas de la segunda parte ascendieron a nueve (9), tanto para microempresarios formales como para informales, para conservar una perfecta correlación de criterio entre uno y otro cuestionario. Cuidamos de igual manera que el

número de preguntas sea el pertinente, atendiendo a factores como extensión del cuestionario, tiempo de aplicación, tolerancia del microempresario, grado de confianza y disposición de éste.

Al revisar el cuestionario, se puede advertir, además, que planteamos las preguntas y sus opciones de respuesta de manera que se confirmen las percepciones de los encuestados y se verifique su consistencia. Así, por ejemplo, en la encuesta para informales, se presenta lo siguiente:

Tabla 4.2
Ejemplo de consistencia entre variables, preguntas e ítems de los cuestionarios

La opción de respuesta	Se relaciona con la opción de respuesta	Variable involucrada
II.1.1	II.7.10	Costo de la formalidad
II.1.4	II.7.5	Simplificación administrativa

Fuente: Cuestionarios – tercera fase (Anexos 2 y 3)
Elaboración propia

Para lograr esto, cuidamos que el lenguaje empleado en una opción tenga una perfecta equivalencia con la opción de respuesta que la confirma. Del mismo lado, el lenguaje empleado se ajustó al grado de instrucción de los microempresarios; precisamos algunos conceptos como “facturar”, diferenciándolo esta vez de “emitir boleta”, incluyendo breves especificaciones al respecto.

En la siguiente tabla, mostramos los apartados y las preguntas contenidas en ellos en relación con las variables independientes presentes en cada una de las interrogantes planteadas, de manera que puedan compararse los cuestionarios dirigidos a formales e informales y se observe la respectiva correlación de criterio (para verificar las opciones de respuesta a cada pregunta, cuyo número se cita a continuación asociado a la variable que atiende, véanse los cuestionarios pertinentes en los Anexos 2 y 3):

Tabla 4.3

Equivalencias entre categorías, variables, preguntas e ítems de los cuestionarios

ENCUESTA INFORMALES			CATEGORÍAS / Variables involucradas	ENCUESTA FORMALES		
No. Pregunta / No. de ítems u opciones				No. Pregunta / No. de ítems u opciones		
II.1			<i>Causas de la informalidad</i>	II.2		
II.1.1	II.1.2	II.1.3	Costo de la formalidad	II.2.1	II.2.2	II.2.3
II.1.4	II.1.5		Simplificación administrativa	II.2.4	II.2.5	
II.1.6	II.1.7		Desconfianza	II.2.6	II.2.7	
II.1.8	II.1.9		Ética/Conciencia tributaria	II.2.8	II.2.9	
II.1.10			Otros	II.2.10		
II.2			<i>Factores (beneficios) asociados a la formalidad</i>	II.1		
II.2.1	II.2.2	II.2.3	Acceso al mercado	II.1.1	II.1.2	II.1.3
II.2.4			Acceso al crédito	II.1.4		
II.2.5	II.2.6		Ética/Conciencia tributaria	II.1.5	II.1.6	
II.2.7			BT formales	II.1.7		
II.2.8			BT sustanciales	II.1.8		
II.2.9	II.2.10		Costo de la informalidad	II.1.9	II.1.10	
II.2.11			Otros	II.1.11		
II.3			Pregunta de enlace	II.3		
II.4			<i>Conocimiento de los beneficios tributarios</i>	II.4		
II.4.1	a	II.4.6	Desconocimiento de los BT	II.4.1	a	II.4.6
II.5			<i>Importancia de los beneficios tributarios</i>	II.5		
II.5.1	a	II.5.6	Importancia de los BT	II.5.1	a	II.5.6
II.6			<i>Beneficios tributarios como incentivos para la formalidad</i>	II.6		
II.6.1			BT formales	II.6.1		
II.6.2			BT sustanciales	II.6.2		
II.7			<i>Causas de la no consideración de los beneficios tributarios como incentivo a la formalidad</i>	II.7		
II.7.1	a	II.7.4	Desconfianza	II.7.1	a	II.7.4
II.7.5	II.7.6		Simplificación administrativa	II.7.5	II.7.6	
II.7.7	II.7.8		Desconocimiento de los BT	II.7.7	II.7.8	
II.7.9			Importancia de los BT	II.7.9		
II.7.10	II.7.11		Costo de la formalidad	II.7.10	II.7.11	
II.7.12	II.7.13		Ética/Conciencia tributaria	II.7.12	II.7.13	
II.7.14			Otros	II.7.14		
II.8			<i>Tipos de beneficios tributarios considerados para formalizarse</i>	II.8		
II.8.1			BT sustanciales	II.8.1		
II.8.2	a	II.8.5	BT formales	II.8.2	a	II.8.5
II.8.6			Otros	II.8.6		
II.9			<i>Tipo de beneficio tributario preferido</i>	II.9		
II.9.1			Preferencia por BT sustanciales	II.9.1		
II.9.2	a	II.9.5	Preferencia por BT formales	II.9.2	a	II.9.5
II.9.6			Otros	II.9.6		

Fuente: Cuestionarios – tercera fase (Anexos 2 y 3)
Elaboración propia

4.1.14.3.1 Análisis de fiabilidad con la prueba piloto

En esta tercera fase, aplicamos, en primera instancia, el instrumento a un grupo de 30 microempresarios, de los cuales 10 eran formales y 20 informales, como prueba piloto, y procesamos los resultados para su confiabilidad y validez estadísticas, utilizando el Alpha de Cronbach.

Con fines operativos para el trabajo en el software estadístico SPSS, y considerando que la unidad de análisis definida la constituyen los microempresarios de Lima Cercado (siendo las subunidades los microempresarios formales y los informales), procedimos a tabular las encuestas en una sola base de datos, cuidando las equivalencias entre preguntas de uno y otro cuestionario. Con los resultados de la prueba piloto realizamos el análisis de fiabilidad.

En la Tabla 4.4, mostramos los ítems (opciones de respuestas a las preguntas, tomando como punto de referencia el número de ítem de la encuesta a informales) y los grupos (o variables independientes) a que pertenecen. Considerando dicha estructura, tomaremos para el Alpha de Cronbach todos los grupos menos el grupo “Acceso al crédito” porque contiene un solo ítem; tampoco el grupo de “Preferencia por BT” ni aquellos otros que por las respuestas tan contundentes y uniformes de los microempresarios tanto formales como informales a las opciones categóricas ofrecidas (Sí o No) no muestran varianza ni correlación respecto de la decisión (en este caso, situación) de formalidad o informalidad.

Por el motivo mencionado, además, los grupos que muestran respuestas tan contundentes y uniformes en ambas subunidades de análisis, ya sea en preguntas de opción múltiple como categóricas, no entrarían al modelo de regresión, constituyendo una limitación de éste. El problema radica en el significado de relevancia implícito en el análisis de regresión y la asociación de la variable dependiente “Decisión de formalizarse” con la “Situación de formalidad o informalidad” del microempresario, que al fin de cuentas es la decisión de formalizarse o no, de unos y otros, pero en un momento dado, y que podría cambiar dadas determinadas circunstancias, factores o variables, que para el caso resultarían relevantes. Más adelante, en la exposición de los resultados, explicaremos dicha limitación y el problema consiguiente, y por lo cual

complementamos el estudio con la prueba Q de Cochran y la de Kruskal Wallis, además de algunas frecuencias, para dar respuesta a las hipótesis planteadas.

Tabla 4.4
VARIABLES, ÍTEMS Y ETIQUETAS – ANÁLISIS DE FIABILIDAD

Grupos o variables	Ítems u opciones	Etiqueta
Acceso al crédito	II.2.4 Obtener préstamos	AC
Acceso al mercado	II.2.1 Emitir Boleta (más clientes)	AM1
Acceso al mercado	II.2.2 Facturar (para vender a empresas)	AM2
Acceso al mercado	II.2.3 Acceder a las compras del Estado	AM3
BT formales	II.2.7 BT formales otorgados por el Estado	BTF1
BT formales	II.8.2 Ausencia/pocas DJ mensuales	BTF3
BT formales	II.8.3 Pago de impuesto único	BTF4
BT formales	II.8.4 Ausencia/pocos libros	BTF5
BT formales	II.8.5 No presentación de DJ anual	BTF6
BT formales	II.6.1 Por los BT formales	BTF2
BT sustanciales	II.2.8 BT sustanciales otorgados por el Estado	BTS1
BT sustanciales	II.8.1 Bajas tasas impositivas	BTS3
BT sustanciales	II.6.2 Por los BT sustanciales	BTS2
Costo de la formalidad	II.1.1 Estar formalizado es muy costoso	CF1
Costo de la formalidad	II.1.2 Los beneficios de la informalidad son mayores	CF2
Costo de la formalidad	II.1.3 No veo la necesidad de formalizarme	CF3
Costo de la formalidad	II.7.10 Estar formalizado es muy costoso	CF4
Costo de la formalidad	II.7.11 Los beneficios de la informalidad son mayores	CF5
Costo de la informalidad	II.2.9 Recuperar el crédito fiscal	CI1
Costo de la informalidad	II.2.10 Temor (estar en regla para evitar multas y cierres)	CI2
Desconfianza	II.1.6 Temor (a ser presionado por el Estado)	DSCF1
Desconfianza	II.1.7 Hay mucha corrupción	DSCF2
Desconfianza	II.7.1 No son beneficios reales	DSCF3
Desconfianza	II.7.2 Temor (a ser presionado por el Estado)	DSCF4
Desconfianza	II.7.3 Hay mucha corrupción	DSCF5
Desconfianza	II.7.4 Siempre cambian las leyes (frecuentemente)	DSCF6
Desconocimiento de los BT	II.4.1 Bajas tasas impositivas	DCNM1
Desconocimiento de los BT	II.4.2 Ausencia/pocas DJ mensuales	DCNM2
Desconocimiento de los BT	II.4.3 Pago de impuesto único	DCNM3
Desconocimiento de los BT	II.4.4 Ausencia/pocos libros	DCNM4
Desconocimiento de los BT	II.4.5 No presentación de DJ anual	DCNM5
Desconocimiento de los BT	II.7.7 No conozco los beneficios tributarios	DCNM6
Desconocimiento de los BT	II.7.8 No sé cómo funcionan los beneficios tributarios	DCNM7
Ética/Conciencia tributaria	II.1.8 No todos debemos pagar impuestos	ETI1
Ética/Conciencia tributaria	II.1.9 No es necesario contribuir	ETI2
Ética/Conciencia tributaria	II.2.5 Todos debemos pagar impuestos	ETI3
Ética/Conciencia tributaria	II.2.6 Es necesario contribuir	ETI4
Ética/Conciencia tributaria	II.7.12 No todos debemos pagar impuestos	ETI5
Ética/Conciencia tributaria	II.7.13 No es necesario contribuir	ETI6
Importancia de los BT	II.5.1 Bajas tasas impositivas	IBT1
Importancia de los BT	II.5.2 Ausencia/pocas DJ mensuales	IBT2
Importancia de los BT	II.5.3 Pago de impuesto único	IBT3
Importancia de los BT	II.5.4 Ausencia/pocos libros	IBT4
Importancia de los BT	II.5.5 No presentación de DJ anual	IBT5
Importancia de los BT	II.5.6 Los beneficios tributarios no son importantes	IBT6
Preferencia por tipo de BT sustanciales	II.9.1 Bajas tasas impositivas	PRE1
Preferencia por tipo de BT formales	II.9.2 Ausencia/pocas DJ mensuales	PRE2
Preferencia por tipo de BT formales	II.9.3 Pago de impuesto único	PRE3
Preferencia por tipo de BT formales	II.9.4 Ausencia/pocos libros	PRE4
Preferencia por tipo de BT formales	II.9.5 No presentación de DJ anual	PRE5
Simplificación administrativa	II.1.4 Los trámites son muy complejos	SA1
Simplificación administrativa	II.1.5 Mucha burocracia	SA2
Simplificación administrativa	II.7.5 Los trámites son muy complejos	SA3
Simplificación administrativa	II.7.6 Mucha burocracia	SA4

Fuente: Cuestionarios – tercera fase (Anexos 2 y 3)

Elaboración propia

A continuación, observemos el análisis de fiabilidad realizado a los siguientes grupos:

– Para el grupo “Acceder al mercado”:

Figura 4.1
Grupo: Acceder al mercado

Reliability Statistics				
	Cronbach's Alpha	N of Items		
	,692	3		

Item-Total Statistics				
	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
AM1(Acceso Al Mercado)	8,17	4,006	,635	,647
AM2(Acceso Al Mercado)	8,23	3,357	,751	,479
AM3(Acceso Al Mercado)	9,27	1,030	,679	,804

Fuente: Encuesta piloto aplicada – tercera fase
Elaboración: SPSS

Podemos ver que el Alpha de Cronbach resultó ser 0.692, pero, si sacamos AM3, el Alpha mejora a 0.804; eso quiere decir que la variable AM3 no está siendo expresada en el mismo sentido que las demás. Aunque como veremos más adelante en los resultados obtenidos de la muestra, a la que también aplicamos el Alpha de Cronbach para asegurar la fiabilidad, esta variable muestra una tendencia similar a las otras, mostrándose un Alpha muy aceptable.

– Para el grupo “Beneficios Tributarios Formales”:

Como todos los encuestados, formales e informales, contestaron lo mismo, es decir, contestaron que no tomaron ni tomarían en cuenta los BT formales para tomar la decisión de formalizarse o no, el Alpha de Cronbach no puede ser calculado ya que no existe correlación entre las variables o no existe variación en las respuestas.

– Para el grupo “Beneficios Tributarios Sustanciales”:

Al igual que el caso anterior, como todos los encuestados, formales e informales, contestaron lo mismo, es decir, contestaron que no tomaron ni tomarían en cuenta los BT sustanciales para tomar la decisión de formalizarse o no, el Alpha de Cronbach no puede ser calculado ya que no existe correlación entre las variables o no existe variación en las respuestas.

- Para el grupo “Costo de la formalidad”:

Figura 4.2
Grupo: Costo de la formalidad

Reliability Statistics				
	Cronbach's Alpha	N of Items		
	,728	5		
Item-Total Statistics				
	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
CF1(Costo Formalidad)	16,90	3,403	,537	,661
CF2(Costo Formalidad)	16,87	3,637	,568	,657
CF3(Costo Formalidad)	17,10	2,369	,712	,577
CF4(Costo Formalidad)	17,10	4,231	,252	,758
CF5(Costo Formalidad)	16,97	3,964	,441	,700

Fuente: Encuesta piloto aplicada – tercera fase
Elaboración: SPSS

Podemos ver que el Alpha de Cronbach resultó ser 0.728 lo cual es considerable, aunque sacando CF4 el alpha mejora a 0.758. Por lo tanto, como la diferencia no es significativa, nos quedamos con todas las variables.

- Para el grupo “Costo de la informalidad”:

Figura 4.3
Grupo: Costo de la informalidad

Reliability Statistics				
	Cronbach's Alpha	N of Items		
	,670	2		
Item-Total Statistics				
	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
CI1(Costo Informalidad)	4,03	,378	,506	. ^a
CI2(Costo Informalidad)	3,97	,447	,506	. ^a

a. The value is negative due to a negative average covariance among items. This violates reliability model assumptions. You may want to check item codings.

Fuente: Encuesta piloto aplicada – tercera fase
Elaboración: SPSS

Podemos ver que el Alpha de Cronbach resultó ser 0.670, que consideraremos aceptable.

– Para el grupo “Desconocimiento”:

Debido a que en todas las preguntas referentes al desconocimiento los microempresarios contestaron que desconocen los BT, a excepción del ítem DCNM1 respecto del cual solo dos encuestados manifestaron conocer los BT, no resulta posible tener un alpha.

– Para el grupo “Desconfianza”:

Figura 4.4

Grupo: Desconfianza

Reliability Statistics				
	Cronbach's Alpha	N of Items		
	,614	6		
Item-Total Statistics				
	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
DSCF1(Desconfianza)	22,23	4,185	,457	,523
DSCF2(Desconfianza)	21,83	4,833	,286	,592
DSCF3(Desconfianza)	21,97	4,723	,251	,608
DSCF4(Desconfianza)	21,93	4,892	,271	,597
DSCF5(Desconfianza)	21,87	3,982	,580	,472
DSCF6(Desconfianza)	21,83	4,420	,270	,608

Fuente: Encuesta piloto aplicada – tercera fase
 Elaboración: SPSS

Podemos ver que el Alpha de Cronbach resultó ser 0.614, cuyo valor es el mayor obtenido, ya que al retirar algún otro ítem el valor de alpha disminuía; por tanto, consideraremos el 0.614 como aceptable.

– Para el grupo “Ética”:

Figura 4.5
Grupo: Ética

Reliability Statistics				
	Cronbach's Alpha	N of Items		
	,768	6		
Item-Total Statistics				
	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
ETI1(Etica/Conciencia Tributaria)	17,20	11,062	,629	,700
ETI2(Etica/Conciencia Tributaria)	17,13	12,602	,481	,741
ETI3(Etica/Conciencia Tributaria)	16,90	13,197	,470	,744
ETI4(Etica/Conciencia Tributaria)	16,87	13,430	,465	,745
ETI5(Etica/Conciencia Tributaria)	17,17	11,730	,596	,710
ETI6(Etica/Conciencia Tributaria)	17,40	13,076	,429	,754

Fuente: Encuesta piloto aplicada – tercera fase
Elaboración: SPSS

Podemos ver que el Alpha de Cronbach resultó ser 0.768, lo que es considerable, además de que el alpha no mejora al retirar alguna variable.

– Para el grupo “Importancia de los BT”:

Figura 4.6
Grupo: Importancia de los beneficios tributarios

Reliability Statistics				
	Cronbach's Alpha	N of Items		
	,815	6		
Item-Total Statistics				
	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
IBT1(Importancia Bt)	17,833	15,040	,730	,754
IBT2(Importancia Bt)	18,200	13,752	,764	,741
IBT3(Importancia Bt)	18,067	15,926	,500	,805
IBT4(Importancia Bt)	18,300	15,114	,698	,761
IBT5(Importancia Bt)	18,633	14,240	,676	,763
IBT6(Importancia Bt)	18,467	20,189	,116	,863

Fuente: Encuesta piloto aplicada – tercera fase
Elaboración: SPSS

Podemos ver que el Alpha de Cronbach resultó ser 0.815, lo cual es muy aceptable.

– Para el grupo “Simplificación administrativa”:

Figura 4.7
Grupo: Simplificación administrativa

Reliability Statistics				
	Cronbach's Alpha	N of Items		
	,692	4		
Item-Total Statistics				
	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
SA1(Simplificación)	13,63	1,413	,501	,610
SA2(Simplificación)	13,43	1,702	,439	,652
SA3(Simplificación)	13,80	1,545	,409	,670
SA4(Simplificación)	13,63	1,344	,566	,565

Fuente: Encuesta piloto aplicada – tercera fase
Elaboración: SPSS

Podemos ver que el Alpha de Cronbach resultó ser 0.692. Al retirar un ítem, el valor no mejora; por tanto, consideraremos el alpha de 0.692 como lo más aceptable.

El criterio para considerar los coeficientes como aceptables se basa en lo indicado por Kent (2007), según el cual las recomendaciones de algunos autores como Nunnally⁵⁴ no tienen una base empírica ni una justificación teórica ni un razonamiento analítico, sino que solo reflejan en las sugerencias que ofrecen su experiencia o intuición. Es más, de acuerdo con Kent, el mismo Nunnally cambió sus recomendaciones respecto de los mínimos valores de confiabilidad aceptables para investigaciones preliminares, que podrían estar en un rango entre 0.5 y 0.6. Como vemos, todos nuestros coeficientes superan el valor máximo de este rango.

Aún así, para incrementar la confiabilidad del instrumento realizaremos un análisis factorial, como veremos más adelante en los resultados del estudio de campo, ya que, según el propio Kent, el valor del alpha de Cronbach que debe ser considerado como aceptable debe estar relacionado al propósito de la investigación y ser enfocado más

⁵⁴ Este autor sugirió determinados valores de aceptabilidad en su texto *Psychometric theory*, publicado en 1978, en su segunda edición en Nueva York.

como un indicador que como una prueba que deba ser superada con un valor específico, y que, si los investigadores están preocupados acerca de la dimensionalidad, procedimientos como el análisis factorial son muy apropiados.

Como hemos podido observar, el análisis de fiabilidad arroja resultados positivos que indican la fiabilidad del instrumento. Ello, aunado a las pruebas de estabilidad (confiabilidad por *test-retest*), la validez de contenido, de criterio y de constructo, ya explicadas anteriormente, garantiza la confiabilidad del instrumento que aplicamos a la muestra poblacional para obtener los datos necesarios con el fin de desarrollar nuestro estudio.

Tomando en consideración todos estos puntos, procedimos a realizar en esta tercera fase las 405 encuestas que, al igual que en la segunda fase, superan la muestra mínima requerida.

Para asegurar aún más la confiabilidad del caso, también aplicamos el Alpha de Cronbach a los datos obtenidos de la encuesta a la muestra poblacional, resultando, como se verá en la parte referida a los resultados, una mejora en el alpha de algunos grupos. Asimismo, veremos en la misma sección, cómo el análisis factorial reúne a los distintos ítems en grupos de variables que coinciden en alto grado con los grupos de variables que habíamos propuesto, demostrándose así la concatenación significativa que presenta el cuestionario.

4.1.15 Desarrollo o aplicación de la encuesta

4.1.15.1 Primera fase

La prueba piloto, que desarrollamos en marzo de 2006, consistió en la aplicación de encuestas a noventa (90) micro y pequeños empresarios formales e informales del distrito de Lima Cercado, compuestos por tres (3) grupos según áreas comerciales de dicho distrito: Las Malvinas (40 encuestados), El Damero (20 encuestados) y el Mercado Central (30 encuestados). En los grupos se encuentran hombres y mujeres, de edad, grado de instrucción, y estado civil y familiar diversos.

Por el grado de especialización del tema en cuestión, decidimos aplicar la encuesta en la modalidad de entrevista personal o entrevista “cara a cara” (Cea, 2001), con un entrevistador: el autor del presente documento.

Los objetivos de esta prueba piloto fueron los siguientes:

1. Iniciar la validación del instrumento por utilizar.
2. Contar con una aproximación de la relevancia o irrelevancia de los beneficios tributarios en la decisión del micro y pequeño empresario de formalizar su unidad productiva.

A través de la prueba, se pudo determinar la utilidad de la encuesta. Sin embargo, cabe resaltar que se encontraron ciertos percances, que instaron a lograr mayor precisión o explicación en cuanto al planteamiento de las preguntas, ya que en algunos casos no eran totalmente comprendidas o eran confundidas. Ello se dio, fundamentalmente, por el desconocimiento de los encuestados respecto de algunos temas y términos referidos a los beneficios tributarios y conceptos involucrados (p.ej., opciones que ofrecen los regímenes tributarios existentes, diferencias entre éstos, así como conceptos sobre ética y conciencia tributarias).

Vale anotar que durante el desarrollo de la encuesta los micro y pequeños empresarios encuestados mostraron total apertura y disposición para responder las preguntas que les planteamos, mostrando, incluso, interés en la investigación y expresándose con frases de carácter contundente y definitivo en relación a aspectos como corrupción, burocracia, beneficios tributarios y desconfianza en el gobierno, entre otros.

4.1.15.2 Segunda fase

Al igual que en la fase anterior, tuvimos en cuenta el grado de especialización del tema en cuestión, y por ello decidimos aplicar la encuesta una vez más en la modalidad de entrevista personal o entrevista “cara a cara” (Cea, 2001), pero esta vez con dos entrevistadores: uno, profesional hombre (el autor del presente documento) y otro, estudiante mujer, siguiendo lo sugerido por Hernández et al. (2006), ambos, capacitados

en el tema. Para evitar el rechazo, se cuidaron determinados aspectos como forma de vestir, de hablar, y similitud de rasgos (esto último, debido a que gran parte de los microempresarios son inmigrantes provincianos).

Considerando el grado de instrucción de los microempresarios, su susceptibilidad en cuanto a temas impositivos (sobre todo, en el caso de los informales), las condiciones y los lugares en que desarrollan sus actividades, la conglomeración, la suspicacia con que observan la presencia de los encuestadores (piensan que podrían ser fiscalizadores del ente tributario) y otros aspectos como códigos lingüísticos establecidos (más arriba se indicó “facturar” como ejemplo), era indispensable establecer empatía con el entrevistado, de forma tal que se promoviera una conversación abierta, sincera y reduciendo en lo posible el sesgo. Así, aplicamos la encuesta entre agosto y setiembre de 2008 a cuatrocientos siete (407) microempresarios (superando la muestra mínima requerida de 384 unidades de análisis), de los cuales 103 eran formales y 304 informales, sobre la base de la muestra calculada y su distribución por conglomerados (como se vio, en los puntos referidos al Tamaño de la Muestra y Grupo de Estudio).

Del mismo modo que en la primera fase, durante la aplicación de la encuesta, aunque esta vez solo a los microempresarios, los encuestados mostraron una gran apertura, buen ánimo de colaboración y disposición para responder las preguntas que les planteamos, evidenciando, además, su interés por lo que pudiera derivarse como producto de la investigación hacia una solución en la materia. Al tratarse únicamente de microempresarios, su posición y sus manifestaciones respecto de la informalidad y la desavenencia con situaciones como corrupción, burocracia, beneficios tributarios y desconfianza en el gobierno, entre otros, fueron aún más determinantes.

Sin embargo, debido a que los microempresarios no necesariamente marcaron todas las opciones, la jerarquización establecida en las opciones tuvo ciertas limitaciones de carácter estadístico al tener que convertir las opciones múltiples jerarquizadas a una escala de Likert para el procesamiento de la información en el SPSS, y por lo cual pudo haber, como no, pérdida de información en el resultado de algunas variables, al haber asignado a las opciones no respondidas un valor de nula importancia. No obstante, esta posibilidad no se dio en relación a la variable principal referida a los beneficios tributarios como factor de incidencia en la decisión de formalizarse, ya que las opciones

referidas a esta variable fueron respondidas sin excepción, al constituirse en una variable dicotómica y no de opción múltiple.

Como se puede advertir, en la segunda fase, aplicamos la encuesta a la muestra, sin cambiar la jerarquización de las preguntas, por lo cual se tuvo que proceder en el procesamiento de datos en el SPSS según lo anteriormente señalado, presentándose la posible pérdida de información arriba mencionada.

4.1.15.3 Tercera fase

Continuamos con la modalidad de entrevista personal o entrevista “cara a cara” (Cea, 2001), y, al igual que en la segunda fase, con dos entrevistadores. En esta oportunidad ni el autor de esta tesis ni su compañera en la aplicación de la encuesta en la segunda fase participaron directamente. De esta manera, pretendimos evitar el sesgo de las respuestas hacia las de la anterior. Sin embargo, seguimos con la dinámica de una pareja de encuestadores en la que uno es hombre y otro, mujer, siguiendo lo sugerido por Hernández et al. (2006). Ambos encuestadores eran estudiantes universitarios de carrera de administración. El autor del presente documento los capacitó en la aplicación de la encuesta y el tema involucrado, con el fin de asegurar la comprensión adecuada del contenido del cuestionario. Igualmente, para evitar la renuencia y desconfianza al momento de la aplicación de la encuesta, se cuidaron determinados aspectos como forma de vestir, de hablar, y similitud de rasgos (esto último, debido a que gran parte de los microempresarios son inmigrantes provincianos). Por ello, recurrimos a dos entrevistadores: estudiantes de ambos géneros, jóvenes, de un nivel socioeconómico similar al de la mayoría de la muestra, pero con facilidad de palabra y capacidad para socializar (Hernández et al., 2006).

Seguimos considerando factores como grado de instrucción de los microempresarios, su susceptibilidad respecto de temas tributarios, las condiciones y los lugares en que desarrollan sus actividades, la conglomeración, la suspicacia con que observan las interrogantes planteadas por los encuestadores (como dijimos en la segunda fase, piensan que podría tratarse de auditores del ente tributario). Asimismo, cuidamos los puntos referidos a códigos lingüísticos establecidos (en esta oportunidad, habíamos precisado en el cuestionario algunos aspectos como la diferencia entre “facturar” y

“emitir boleta”, que los microempresarios refieren como sinónimos); los niveles de empatía y apertura en el diálogo fueron fundamentales para establecer un clima de confianza y sinceridad entre encuestador y encuestado. Así, aplicamos la encuesta entre noviembre y diciembre de 2008 a cuatrocientos cinco (405) microempresarios (superando también en esta ocasión la muestra mínima requerida de 384 unidades de análisis), de los cuales 105 eran formales y 300 informales, sobre la base de la muestra calculada y su distribución por conglomerados.

Se repitió el hecho referido a la gran apertura, buen ánimo de colaboración y disposición de los microempresarios para responder las preguntas, mostrando su deseo de participar en la solución que pudiera derivarse de un tratamiento adecuado del problema. Reiteramos que los microempresarios expresan su posición de una forma determinante y rigurosa, por el fuerte rechazo a circunstancias relativas a corrupción, papeleo y tiempo excesivos, trámites complejos y desconfianza en el sistema gubernamental, entre otros.

Hay que recordar que diseñamos el cuestionario para esta fase con opciones dicotómicas y de opción múltiple, con escala de Likert, por lo que no tuvimos el inconveniente presentado en la segunda etapa, y los microempresarios respondieron todas las preguntas que les correspondían, sin excepción. Por tanto, se evitó la pérdida de información que sí pudo presentarse en la fase previa.

4.2 RESULTADOS DEL ESTUDIO DE CAMPO

4.2.1 Primera fase

Hay que considerar que esta prueba tiene carácter exploratorio y no concluyente. Así, de las 90 personas encuestadas, entre micro y pequeños empresarios formales e informales, se pudo obtener indicios de que la investigación arrojaba resultados que se condicen en gran parte con las proposiciones planteadas en las hipótesis.

Respecto de la hipótesis principal, que plantea la irrelevancia de los beneficios tributarios en la decisión de formalizarse, los resultados de esta prueba piloto fueron reveladores en el correspondiente análisis de frecuencias: resultó contundente la

respuesta a la pregunta 6, ya que el 100% dijo que no tomaría en cuenta los beneficios tributarios para decidir formalizar su unidad productiva. Ninguno de los encuestados veía conveniencia ni interés en ello. Las razones que expusieron a propósito, en respuesta a la pregunta 7, fueron en un 28.8% referidas a la presión que sentirían al estar formalizados; mientras que el 27.9% encaminó su observación por el lado de la corrupción en el sistema. Estos porcentajes, que suman 56.7%, reflejan factores de índole psicológico y social que los micro y pequeños empresarios consideran como elementos de rechazo a la idea de incorporarse a un régimen tributario. De aquí extrajimos algunas de las variables que luego incorporamos a los posteriores cuestionarios.

Como le hemos señalado anteriormente, preferimos no ahondar en detalle en el cuerpo principal de este documento por constituir esta fase un estudio exploratorio, no concluyente (los resultados pueden observarse con mayor amplitud en el Anexo 9).

4.2.2 Segunda fase

En esta fase, realizamos primero un estudio preliminar de frecuencias, y, luego, un análisis de regresión considerando a cada ítem u opción de las preguntas como una subvariable de las variables que representan, ya que no desarrollamos un análisis factorial previo para la reducción de variables.

4.2.2.1 Análisis de frecuencias

En el análisis de frecuencias, que desarrollamos considerando la jerarquización de las respuestas ofrecidas⁵⁵, los resultados se organizaron en tablas de frecuencias absoluta y relativa. Para las preguntas de opción múltiple, la frecuencia relativa se elaboró en función de dos parámetros: número de encuestados y número de menciones. Las relaciones que se establecieron fueron las siguientes:

– Número de menciones por opción/ Número de encuestados

⁵⁵ Hay que recordar que planteamos preguntas cerradas dicotómicas y de opción múltiple, en las cuales se establecieron niveles de importancia o jerarquización. Cabe indicar que la jerarquización se determinó de manera descendente, indicando el 1 como la respuesta de mayor importancia, debido a que los microempresarios no necesariamente marcaban todas las opciones.

- Numero de menciones por opción según nivel de importancia/ Número total de menciones

En cuanto a la primera relación, cabe precisar que el número de menciones por opción coincide con el número de encuestados que respondieron esa opción por lo que cada cifra resultante expresa el porcentaje de encuestados que respondieron esa opción.

En cuanto a la segunda relación, se identifican menciones por opción según nivel de importancia debido al carácter jerarquizado de las preguntas de opción múltiple, por lo cual cada cifra resultante indica el porcentaje de menciones en que una opción fue señalada con un determinado nivel de importancia.

Del mismo lado, y dados los resultados, desarrollamos el análisis agrupando los niveles de mayor significancia, es decir, los niveles 1 y 2. Consideramos estas dos ubicaciones como un solo grupo debido a que una opción pudo haber sido mencionada indistintamente en cualquiera de estos dos niveles.

En cuanto a la encuesta aplicada a los microempresarios informales, yendo a la lectura de los resultados (que se pueden apreciar en detalle en el Anexo 4), y en relación con la hipótesis principal, podemos observar que la respuesta a la pregunta 6 muestra un bajo nivel de motivación (sólo 2% de los encuestados respondió afirmativamente) que tendrían los microempresarios a formalizar su empresa aun brindándoles determinados beneficios tributarios.

En respuesta a la pregunta 7, el 87% de los microempresarios informales que contestaron negativamente a la pregunta 6, respondió que no se formalizaría aun teniendo beneficios tributarios, debido a que no desean incurrir en más gastos. Sin embargo, un 44% y 33% de los mismos encuestados no se formalizarían porque consideran que serían capturados o porque simplemente creen que los beneficios tributarios no son beneficios reales, respectivamente. El 14% consideró que hay mucha corrupción.

Para este grupo de microempresarios, las razones citadas, a propósito de las respuestas a la pregunta 7, y considerando que la opción “no quiero más gastos” se orienta a la

percepción del costo/beneficio de la informalidad, este factor tiene un 46% de las menciones totales y se ubica en los mayores niveles de importancia. Sin embargo, si se toma en cuenta que las opciones “no son beneficios reales”, “me capturarían”, “hay mucha corrupción”, “no me interesa pagar impuestos”, “nadie paga impuestos” y “siempre cambian las leyes” apuntan a la desconfianza en el sistema, esta variable tiene mayor nivel de incidencia en la no consideración de los beneficios tributarios para formalizarse, con un 52% de las menciones totales. Asimismo, se puede advertir que todas las opciones indicadas fueron ubicadas en los niveles de mayor importancia.

Por su lado, la encuesta desarrollada con los microempresarios formales, arroja un resultado aún más contundente respecto de la pregunta 6, cuya respuesta muestra un nivel de motivación nulo (0%) que tuvieron los microempresarios respecto de considerar los beneficios tributarios al momento de formalizar su empresa. En respuesta a la pregunta 7, el 93% de los encuestados no tomó en cuenta los beneficios tributarios porque no los conocía (considerando las opciones “no los conocía” y “no sabía cómo funcionaban” como las menciones que apuntan al desconocimiento de los beneficios tributarios), representado esto la principal variable para no tenerlos en cuenta en la decisión de formalizarse. El 8% se refiere a la desconfianza en el sistema (agrupando las opciones “me eran indiferentes” y “siempre cambian las leyes”). Todas las menciones se concentraron en los niveles de mayor importancia (reiteramos que para obtener mayores detalles se puede consultar el Anexo 4).

4.2.2.2 Análisis de regresión

Cabe reiterar que en esta fase, a diferencia de la siguiente, consideramos a cada ítem u opción de las preguntas como una subvariable de las variables que representan, ya que no desarrollamos un análisis factorial previo. Como explicaremos detalladamente en la tercera y última fase, el análisis de regresión presenta una limitación que radica en la asociación de la variable dependiente “decisión de formalizarse” con la “situación de formalidad o informalidad” del microempresario, ya que esta última está referida a la decisión asumida hasta el momento, pero no respecto de una posición futura a propósito de circunstancias, factores o variables que podrían hacer cambiar la decisión. Por ello, el análisis preliminar se convierte en una herramienta estadística fundamental para complementar el estudio.

Considerando lo dicho, los resultados de la encuesta aplicada en la segunda fase, sobre la base de las opciones validadas por el análisis estadístico, mostraron una situación contundente respecto de la irrelevancia de los beneficios tributarios en la decisión de microempresarios de formalizar su negocio. El modelo de regresión finalmente descartó la presencia de los beneficios tributarios como variable de incidencia en la decisión del microempresario para formalizar su negocio, probando con ello que no tiene efecto en dicha decisión, reafirmando lo indicado por el análisis de frecuencias, y, por tanto, aceptando la hipótesis principal.

Al igual que en la fase previa, hemos optado por no mostrar los resultados detallados en el cuerpo principal de la investigación, ya que los resultados finales se expondrán pormenorizadamente en la tercera fase (por ello, para revisar los resultados de esta segunda fase se puede consultar el Anexo 5). En este anexo, también puede observarse el análisis descriptivo de frecuencias de algunas variables que complementan el estudio de regresión.

Adelantamos algunas consideraciones respecto de las conclusiones que se pueden extraer de los resultados obtenidos en esta fase. Para seguir la siguiente lectura referida a la interpretación de resultados es recomendable dirigirse al mencionado anexo:

El modelo significativo final quedó de la siguiente manera:

$$\hat{y} = \frac{1}{1 + e^{-(-17,290 + 2,165^*AM\ 2 + 1,537^*AM\ 1 - 1,864^*DCFZ\ 3 - 1,803^*CF\ 2)}}$$

Lo que nos dice lo siguiente: Si hay un aumento en la necesidad de facturar (AM2), este factor aumenta aproximadamente la probabilidad de decidir formalizarse en $e^{(2,165)}$ veces. Por el contrario, si hay un aumento del costo de la formalización (CF2), esta variable origina una disminución de la probabilidad de decidir formalizarse en $e^{(1,803)}$ veces y, por tanto, aumenta la probabilidad de ser informal. Los demás resultados se interpretan de manera análoga.

Por tanto, se aceptaría la hipótesis principal con un nivel de significancia del 0,01, en cuanto a que los beneficios tributarios creados para las microempresas en el Perú no tienen impacto en la decisión de los microempresarios de formalizar su empresa.

Las conclusiones respecto de todas las hipótesis se ofrecen a propósito del estudio realizado en la fase 3, por ser el último y definitivo.

4.2.3 Tercera fase

Como lo indicamos en el paso referido al diseño del cuestionario, para asegurar aún más la confiabilidad del instrumento, también aplicamos el Alpha de Cronbach a los datos obtenidos de la encuesta a la muestra poblacional, resultando una mejora en el alpha de algunos grupos.

4.2.3.1 Análisis de fiabilidad

Teniendo las mismas consideraciones que para el análisis de la prueba piloto de esta fase, los resultados de la fiabilidad de la muestra total son los siguientes:

- Para el grupo “Acceder al mercado”:

Figura 4.8
Grupo: Acceder al mercado

Reliability Statistics				
	Cronbach's Alpha	N of Items		
	,711	3		
Item-Total Statistics				
	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
AM1 (Acceso Al Mercado)	9,02	1,378	,640	,602
AM2 (Acceso Al Mercado)	9,06	1,338	,617	,598
AM3 (Acceso Al Mercado)	9,62	,534	,631	,730

Fuente: Encuesta aplicada a la muestra poblacional – tercera fase
Elaboración: SPSS

Podemos ver que el Alpha de Cronbach resultó ser 0.711, al sacar AM3 el alpha mejora a 0.730, lo cual no constituye una mejora considerable, y, por lo tanto, no es necesario extraer el ítem AM3 ya que el valor 0.711 es aceptable.

- Para el grupo “Beneficios Tributarios Formales”:

Como todos los encuestados, formales e informales, contestaron lo mismo, es decir, contestaron que no tomaron ni tomarían en cuenta los BT formales para tomar la decisión de formalizarse o no, el Alpha de Cronbach no puede ser calculado ya que no

existe correlación entre las variables, además que un mismo encuestado pudo haber contestado SÍ para algunos BT y NO para otros, por lo que los ítems no tenían por qué guardar el mismo sentido.

– Para el grupo “Beneficios Tributarios Sustanciales”:

Al igual que el caso anterior, como todos los encuestados, formales e informales, contestaron lo mismo, es decir, contestaron que no tomaron ni tomarían en cuenta los BT sustanciales para tomar la decisión de formalizarse o no, el Alpha de Cronbach no puede ser calculado ya que no existe correlación entre las variables, además que un mismo encuestado pudo haber contestado SÍ para algunos BT y NO para otros, por lo que los ítems no tenían por qué guardar el mismo sentido.

– Para el grupo “Costo de la formalidad”:

Figura 4.9

Grupo: Costo de la formalidad

Reliability Statistics				
	Cronbach's Alpha	N of Items		
	,702	5		
Item-Total Statistics				
	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
CF1(Costo Formalidad)	17,99	2,488	,522	,635
CF2(Costo Formalidad)	18,11	2,363	,537	,624
CF3(Costo Formalidad)	18,49	2,344	,354	,707
CF4(Costo Formalidad)	18,27	2,232	,480	,645
CF5(Costo Formalidad)	18,17	2,439	,447	,658

Fuente: Encuesta aplicada a la muestra poblacional – tercera fase
Elaboración: SPSS

Podemos ver que el Alpha de Cronbach resultó ser 0.702; si sacamos CF3, el alpha mejora a 0.707, por lo que continuamos con el valor 0.702, que es aceptable.

– Para el grupo “Costo de la informalidad”:

Figura 4.10

Grupo: Costo de la informalidad

Reliability Statistics				
	Cronbach's Alpha	N of Items		
	,692	2		

Item-Total Statistics				
	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
CI1(Costo Informalidad)	4,11	,551	,535	.ª
CI2(Costo Informalidad)	3,97	,407	,535	.ª

a. The value is negative due to a negative average covariance among items. This violates reliability model assumptions. You may want to check item codings.

Fuente: Encuesta aplicada a la muestra poblacional – tercera fase
 Elaboración: SPSS

Podemos ver que el Alpha de Cronbach resultó ser 0.692, que consideraremos aceptable.

– Para el grupo “Desconocimiento”:

Debido a que en todas las preguntas referentes al desconocimiento los microempresarios contestaron que desconocen los BT, a excepción del ítem DCNM1 respecto del cual solo dos encuestados manifestaron conocer los BT, no resulta posible tener un alpha, además que un mismo encuestado pudo haber contestado SÍ para algunos ítems y NO para otros, por lo que las opciones no tenían por qué guardar el mismo sentido.

– Para el grupo “Desconfianza”:

Podemos ver en la Figura 4.11 que el Alpha de Cronbach resultó ser 0.604. Si retiramos el ítem DSCF6, el valor aumenta a 0.607; por lo tanto, considerando que la diferencia no es significativa, mantenemos el valor 0.604, que es considerado aceptable.

Figura 4.11
Grupo: Desconfianza

Reliability Statistics				
	Cronbach's Alpha	N of Items		
	,604	6		

Item-Total Statistics				
	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
DSCF1(Desconfianza)	22,95	2,829	,397	,533
DSCF2(Desconfianza)	22,67	3,324	,305	,572
DSCF3(Desconfianza)	22,57	3,434	,268	,585
DSCF4(Desconfianza)	22,87	2,814	,437	,513
DSCF5(Desconfianza)	22,64	3,227	,413	,535
DSCF6(Desconfianza)	22,92	3,345	,223	,607

Fuente: Encuesta aplicada a la muestra poblacional – tercera fase
Elaboración: SPSS

– Para el grupo “Ética”:

Figura 4.12
Grupo: Ética

Reliability Statistics				
	Cronbach's Alpha	N of Items		
	,819	6		

Item-Total Statistics				
	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
ETI1(Etica/Conciencia Tributaria)	21,76	6,360	,576	,791
ETI2(Etica/Conciencia Tributaria)	21,81	6,382	,583	,790
ETI3(Etica/Conciencia Tributaria)	21,73	6,624	,551	,797
ETI4(Etica/Conciencia Tributaria)	21,72	6,550	,579	,791
ETI5(Etica/Conciencia Tributaria)	21,73	6,265	,587	,789
ETI6(Etica/Conciencia Tributaria)	21,82	6,046	,623	,781

Fuente: Encuesta aplicada a la muestra poblacional – tercera fase
Elaboración: SPSS

Podemos ver que el Alpha de Cronbach resultó ser 0.824, lo que es altamente aceptable.

– Para el grupo “Importancia del BT”:

Figura 4.13
Grupo: Importancia de los beneficios tributarios

Reliability Statistics				
	Cronbach's Alpha	N of Items		
	,837	6		
Item-Total Statistics				
	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
IBT1(Importancia Bt)	17,59	10,104	,657	,802
IBT2(Importancia Bt)	17,68	9,390	,749	,781
IBT3(Importancia Bt)	17,67	9,479	,678	,796
IBT4(Importancia Bt)	17,68	10,005	,627	,807
IBT5(Importancia Bt)	17,84	9,777	,615	,810
IBT6(Importancia Bt)	17,78	12,163	,340	,854

Fuente: Encuesta aplicada a la muestra poblacional – tercera fase
Elaboración: SPSS

Podemos ver que el Apha de Cronbach resultó ser 0.837, lo cual es un valor muy aceptable.

– Para el grupo “Simplificación administrativa”:

Figura 4.14
Grupo: Simplificación administrativa

Reliability Statistics				
	Cronbach's Alpha	N of Items		
	,708	4		
Item-Total Statistics				
	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
SA1(Simplificación)	13,74	1,749	,494	,668
SA2(Simplificación)	13,34	2,323	,597	,611
SA3(Simplificación)	13,60	1,984	,474	,663
SA4(Simplificación)	13,33	2,426	,517	,648

Fuente: Encuesta aplicada a la muestra poblacional – tercera fase
Elaboración: SPSS

Podemos ver que el Alpha de Cronbach resultó ser 0.708, lo que es un valor aceptable.

Del mismo lado, advertimos que varios coeficientes han superado los valores obtenidos en la prueba piloto, con lo cual, de algún modo, se incrementa la confianza en el instrumento y los datos obtenidos a través de él. Sin embargo, reiteramos lo mencionado en el análisis de fiabilidad de la prueba piloto en el sentido de que el criterio para considerar los coeficientes como aceptables se basa en lo indicado por Kent (2007), según el cual las recomendaciones de algunos autores como Nunnally⁵⁶ no tienen una base empírica ni una justificación teórica ni un razonamiento analítico, sino que solo reflejan en las sugerencias que ofrecen su experiencia o intuición. Es más, de acuerdo con Kent, el mismo Nunnally cambió sus recomendaciones respecto de los mínimos valores de confiabilidad aceptables para investigaciones preliminares, que podrían estar en un rango entre 0.5 y 0.6. Como vemos, todos nuestros coeficientes superan el valor máximo de este rango.

Asimismo, como lo anunciamos antes, realizaremos un análisis factorial, ya que, según el propio Kent, el valor del alpha de Cronbach que debe ser considerado como aceptable debe estar relacionado al propósito de la investigación y ser enfocado más como un indicador que como una prueba que deba ser superada con un valor específico, y que, si los investigadores están preocupados acerca de la dimensionalidad, procedimientos como el análisis factorial son muy apropiados.

En resumen, como hemos podido apreciar, la fiabilidad del instrumento está altamente comprobada, y, más aún, considerando la agrupación que resulta del análisis factorial, que coincide en gran medida con las variables que propusimos en la definición de las mismas, y que mostraremos luego de presentar las frecuencias de los datos generales del microempresario y su microempresa, obtenidos a propósito de las encuestas aplicadas a la muestra poblacional.

⁵⁶ Como ya lo anotamos, este autor sugirió determinados valores de aceptabilidad en su texto *Psychometric theory*, publicado en 1978, en su segunda edición en Nueva York.

4.2.3.2 De los resultados de la primera parte del cuestionario

4.2.3.2.1 Sobre los datos generales

4.2.3.2.1.1 Análisis de frecuencias

Como podemos apreciar en los Anexos 2 y 3, la primera parte de los cuestionarios está orientada al levantamiento de información de carácter general del microempresario y de su microempresa, de tal forma que contemos con datos que puedan servir para plantear determinadas relaciones que sugieran investigaciones futuras, además de servir como introducción y enlace comunicacional con el microempresario en el momento de la aplicación de la encuesta.

A continuación mostramos algunas relaciones entre la situación del microempresario y los diversos datos generales indicados en el cuestionario. Estos resultados se presentan brevemente para no distraernos del foco central de la investigación, referida a la segunda parte del instrumento.

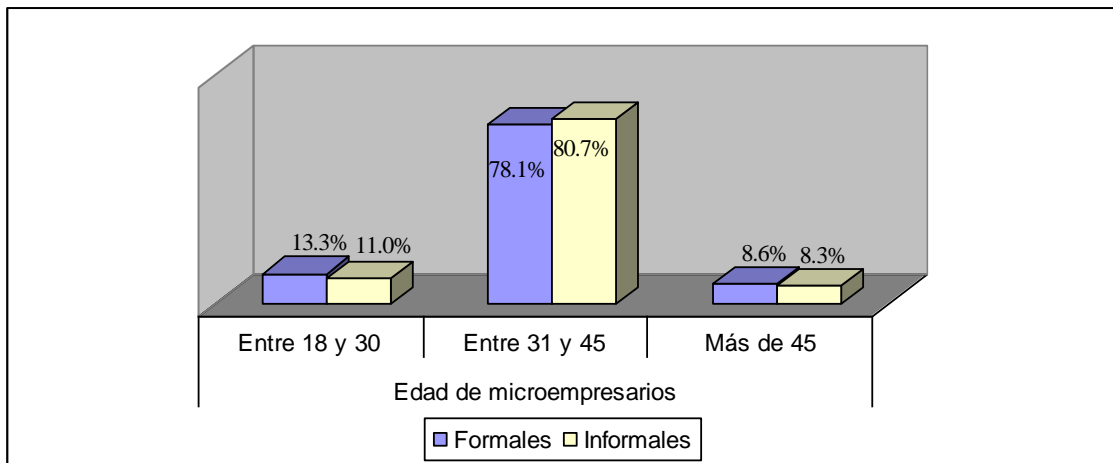
Como podemos apreciar en la Figura 4.15 y el Gráfico 4.1, la mayoría de microempresarios se encuentra entre los 31 y 45 años de edad, es decir, el 80.0% del total, tendencia que se evidencia tanto en microempresarios formales (78.1%) como informales (80.7%), pudiendo esto reflejar que los personas más emprendedoras en este sector se encuentran en este rango de edad.

Figura 4.15
Situación vs. Edad

			EDAD			Total
			Entre 18 y 30	Entre 31 y 45	Más de 45	
SITUA	Formales	Count	14	82	9	105
		% within SITUA	13,3%	78,1%	8,6%	100,0%
	Informales	Count	33	242	25	300
		% within SITUA	11,0%	80,7%	8,3%	100,0%
Total		Count	47	324	34	405
		% within SITUA	11,6%	80,0%	8,4%	100,0%

Fuente: Encuesta aplicada a la muestra poblacional – tercera fase
Elaboración: SPSS

Gráfico 4.1
Edad de microempresario



Fuente: Encuesta aplicada a la muestra poblacional – tercera fase
Elaboración propia

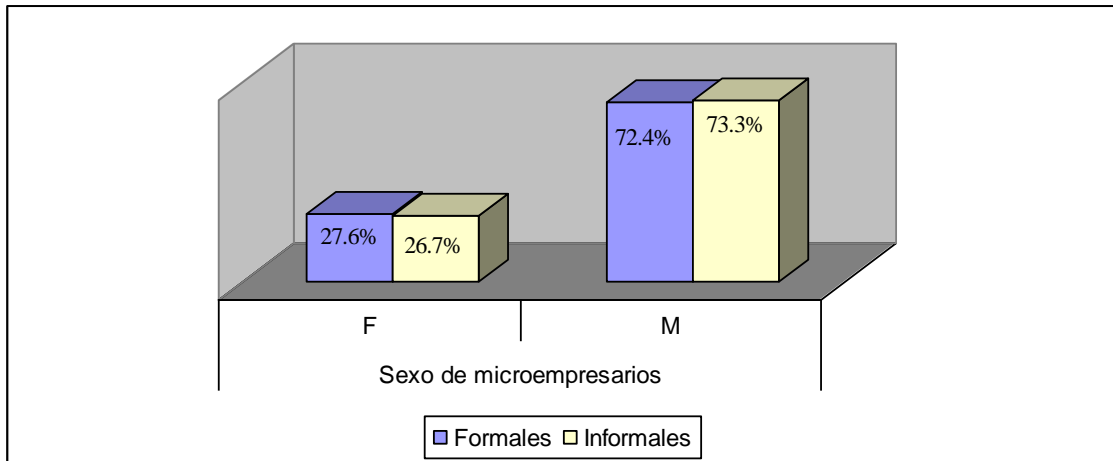
La Figura 4.16 y el Gráfico 4.2 nos muestran que los hombres superan altamente a las mujeres en cuanto a su presencia como emprendedores, con un 73.1% de participación en el total de microempresarios, reflejándose esto tanto en microempresarios formales (72.4%) como informales (73.3%), pudiendo esto sugerir que los varones de este sector son más emprendedores que las mujeres.

Figura 4.16
Situación vs. Sexo

			SEXO		Total
			F	M	
SITUA	Formales	Count	29	76	105
		% within SITUA	27,6%	72,4%	100,0%
	Informales	Count	80	220	300
		% within SITUA	26,7%	73,3%	100,0%
Total		Count	109	296	405
		% within SITUA	26,9%	73,1%	100,0%

Fuente: Encuesta aplicada a la muestra poblacional – tercera fase
Elaboración: SPSS

Gráfico 4.2
Sexo de microempresario



Fuente: Encuesta aplicada a la muestra poblacional – tercera fase
Elaboración propia

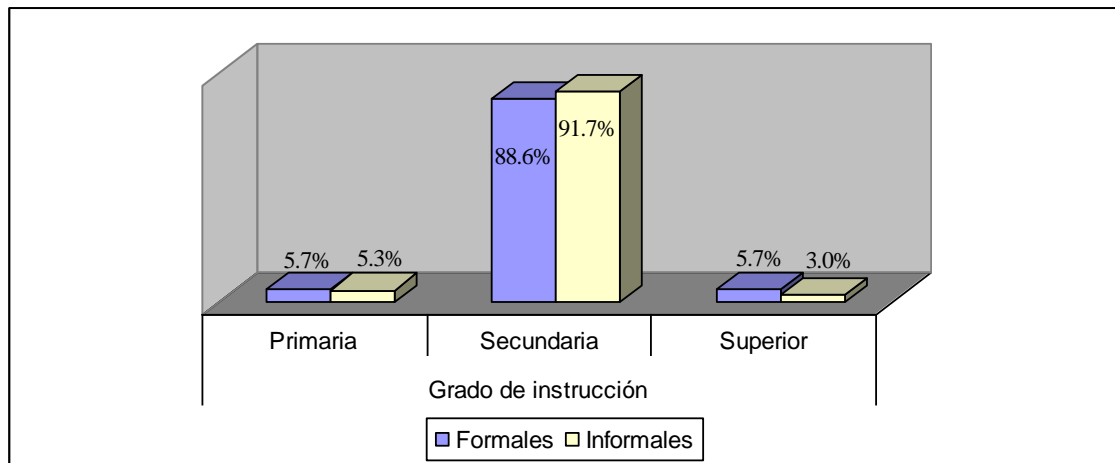
En la Figura 4.17 y el Gráfico 4.3, advertimos que muy pocos microempresarios tienen educación superior; solo un 3.7% la posee, aunque la mayoría (90.9%) cuenta con educación secundaria (88.6% y 91.7%, en formales e informales, respectivamente). La tendencia es la misma en formales e informales. Esta puede ser una de las razones por las que los niveles de desconocimiento de los beneficios tributarios, el poco interés en la formalidad y otros factores de incidencia negativa están presentes en los datos recolectados.

Figura 4.17
Situación vs. Grado de instrucción

			GI			Total
			Primaria	Secundaria	Superior	
SITUA	Formales	Count	6	93	6	105
		% within SITUA	5,7%	88,6%	5,7%	100,0%
	Informales	Count	16	275	9	300
		% within SITUA	5,3%	91,7%	3,0%	100,0%
Total		Count	22	368	15	405
		% within SITUA	5,4%	90,9%	3,7%	100,0%

Fuente: Encuesta aplicada a la muestra poblacional – tercera fase
Elaboración: SPSS

Gráfico 4.3
Grado de instrucción



Fuente: Encuesta aplicada a la muestra poblacional – tercera fase
Elaboración propia

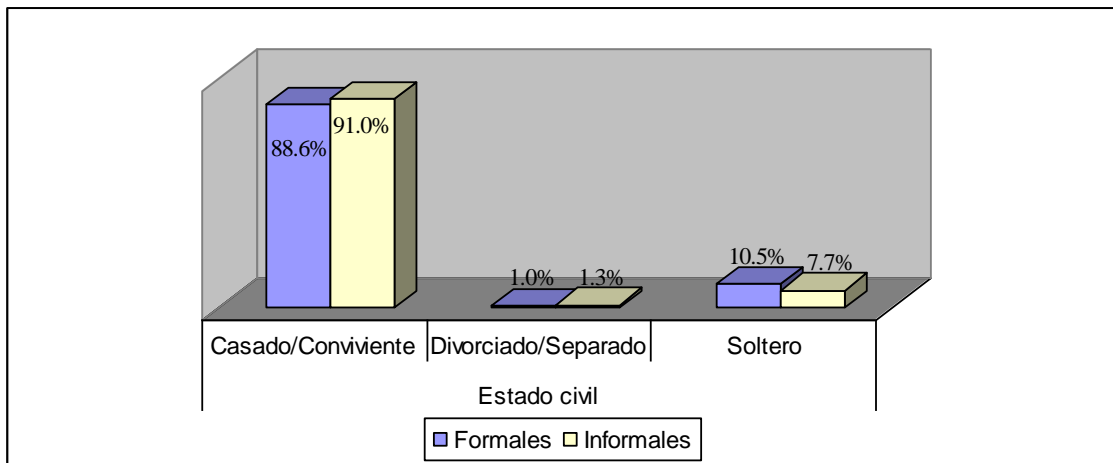
En la Figura 4.18 y el Gráfico 4.4, podemos apreciar que una marcada mayoría (90.4%) de microempresarios está casada o se encuentra en una relación de convivencia, tanto para formales como para informales (88.6% y 91%, respectivamente), lo cual podría sugerir que la relación de pareja motiva a emprender un negocio, o la necesidad de manutención de la familia. Por otro lado, el divorciado o separado al parece sufre de un estado de desinterés en cuanto a hacer empresa, probablemente confirmando que la vida en pareja motiva al emprendimiento y el término del vínculo lo desalienta.

Figura 4.18
Situación vs. Estado civil

SITUA			EC			Total
			Casado/Convi viente	Divorciado/Se parado/	Soltero	
Formales	Count		93	1	11	105
	% within SITUA		88,6%	1,0%	10,5%	100,0%
Informales	Count		273	4	23	300
	% within SITUA		91,0%	1,3%	7,7%	100,0%
Total	Count		366	5	34	405
	% within SITUA		90,4%	1,2%	8,4%	100,0%

Fuente: Encuesta aplicada a la muestra poblacional – tercera fase
Elaboración: SPSS

Gráfico 4.4
Estado civil



Fuente: Encuesta aplicada a la muestra poblacional – tercera fase
Elaboración propia

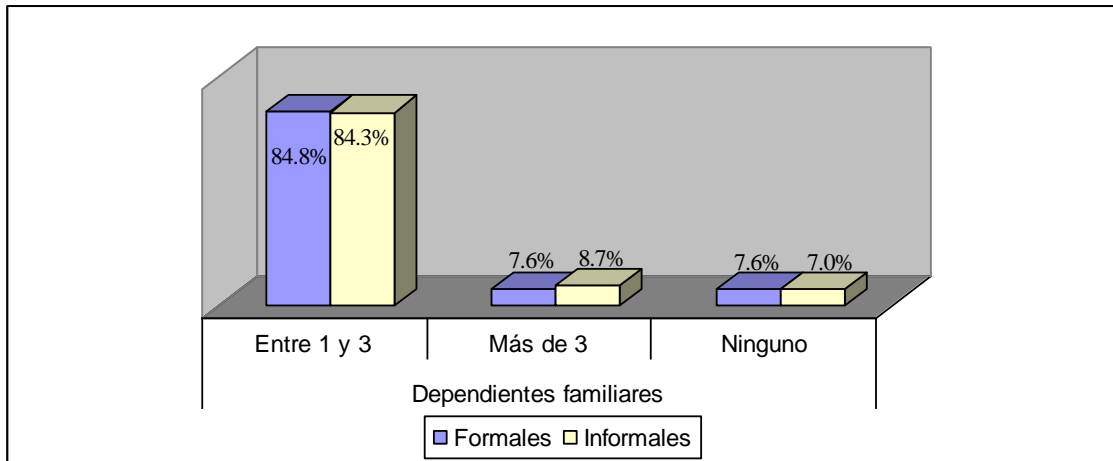
En la Figura 4.19 y el Gráfico 4.5, podemos notar que el 84.4% de los microempresarios tiene entre 1 y 3 dependientes familiares (84.8% y 84.3%, respecto de formales e informales), es decir, la necesidad de mantener a ese número de personas en la familia. Esto puede invitar a pensar que la necesidad de manutención se relaciona con el impulso empresarial, aunque al parecer llegado un nivel puede desalentarlo, ya que solo el 8.4% de los encuestados tiene más de 3 dependientes. Las razones pueden ser diversas, desde el hecho que es más difícil encontrar a personas con más de 3 dependientes hasta que el hecho de que muchos dependientes familiares no permiten generar el tiempo necesario para iniciar un negocio y, tal vez, las personas se orientan al trabajo dependiente.

Figura 4.19
Situación vs. Nro. Dependientes familiares

			DF			Total
			Entre 1 y 3	Más de 3	Ninguno	
SITUA	Formales	Count	89	8	8	105
		% within SITUA	84,8%	7,6%	7,6%	100,0%
	Informales	Count	253	26	21	300
		% within SITUA	84,3%	8,7%	7,0%	100,0%
Total		Count	342	34	29	405
		% within SITUA	84,4%	8,4%	7,2%	100,0%

Fuente: Encuesta aplicada a la muestra poblacional – tercera fase
Elaboración: SPSS

Gráfico 4.5
Dependientes familiares



Fuente: Encuesta aplicada a la muestra poblacional – tercera fase
Elaboración propia

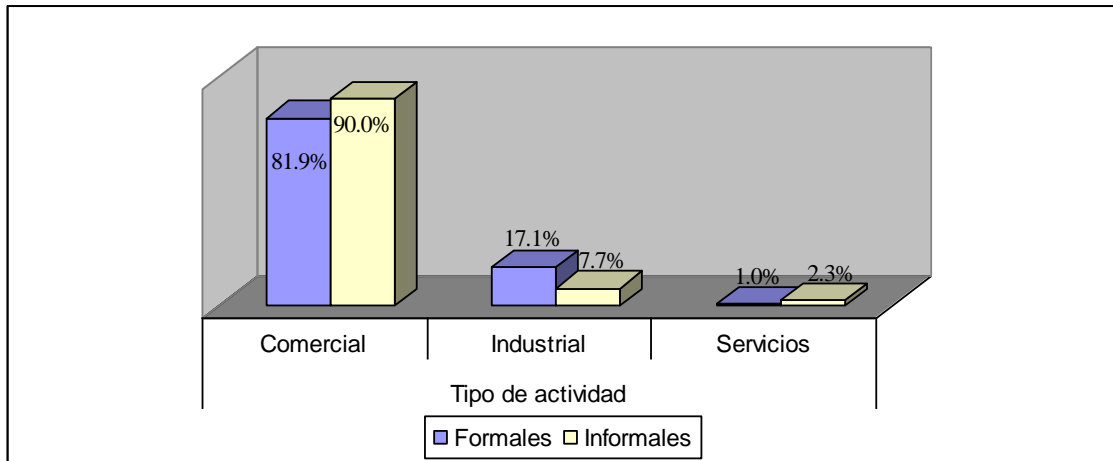
Como era de esperar, en la Figura 4.20 y el Gráfico 4.6 se evidencia que la mayoría de microempresas se dirige al comercio (un 87.9% del total; 81.9% y 90% de formales e informales, respectivamente), reflejando la poca capacidad productiva de este sector y la baja orientación a actividades de servicios, pudiendo esto, a su vez, significar una gran oportunidad para hacer empresa destinadas a las actividades poca atendidas.

Figura 4.20
Situación vs. Tipo de actividad

			TIPACT			Total
			Comercial	Industrial	Servicios	
SITUA	Formales	Count	86	18	1	105
		% within SITUA	81,9%	17,1%	1,0%	100,0%
	Informales	Count	270	23	7	300
		% within SITUA	90,0%	7,7%	2,3%	100,0%
Total		Count	356	41	8	405
		% within SITUA	87,9%	10,1%	2,0%	100,0%

Fuente: Encuesta aplicada a la muestra poblacional – tercera fase
Elaboración: SPSS

Gráfico 4.6
Tipo de actividad



Fuente: Encuesta aplicada a la muestra poblacional – tercera fase
Elaboración propia

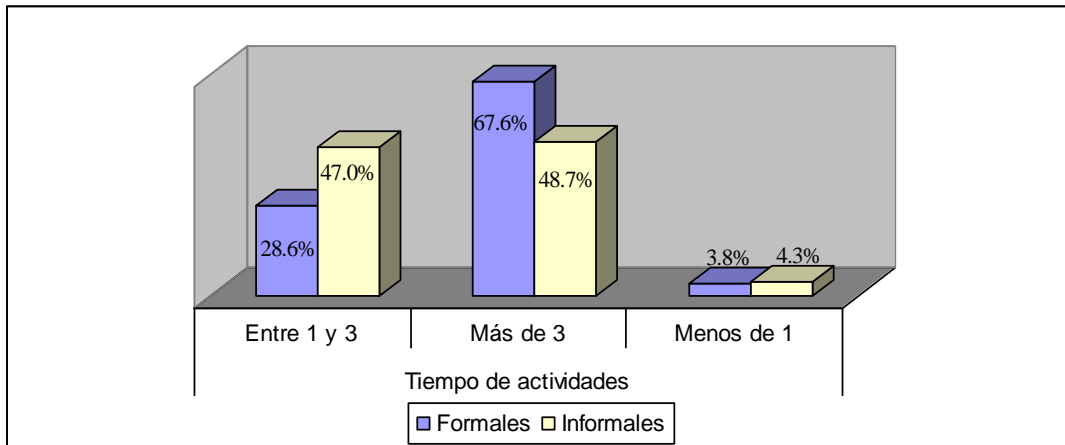
Podemos ver en la Figura 4.21 y el Gráfico 4.7 que la mayoría de microempresarios informales (48.7%) lleva ya más de 3 años en su negocio y en esa situación, reflejando así probablemente una interiorización sistemática de la informalidad como mecanismo conveniente y suficiente para poder realizar sus actividades.

Figura 4.21
Situación vs. Tiempo de actividades

			TIEMACT			Total
			Entre 1 y 3	Más de 3	Menos de 1	
SITUA	Formales	Count	30	71	4	105
		% within SITUA	28,6%	67,6%	3,8%	100,0%
	Informales	Count	141	146	13	300
		% within SITUA	47,0%	48,7%	4,3%	100,0%
Total	Count		171	217	17	405
	% within SITUA		42,2%	53,6%	4,2%	100,0%

Fuente: Encuesta aplicada a la muestra poblacional – tercera fase
Elaboración: SPSS

Gráfico 4.7
Tiempo de actividades



Fuente: Encuesta aplicada a la muestra poblacional – tercera fase
Elaboración propia

Las Figuras 4.22 y 4.23 solo confirman el hecho de que los encuestados son microempresarios desde el punto de vista legal peruano, al cumplir con los dos parámetros exigidos por la ley de nuestro país, en cuanto al número de trabajadores y el nivel de ventas mensuales para considerarse microempresa.

Figura 4.22
Situación vs. Nro. de trabajadores

			NTRA	
			1-10	Total
SITUA	Formales	Count	105	105
		% within SITUA	100,0%	100,0%
	Informales	Count	300	300
		% within SITUA	100,0%	100,0%
Total	Count	405	405	
	% within SITUA	100,0%	100,0%	

Fuente: Encuesta aplicada a la muestra poblacional – tercera fase
Elaboración: SPSS

Figura 4.23
Situación vs. Nivel de ventas mensuales

			NVM	
			0 - 43,750	Total
SITUA	Formales	Count	105	105
		% within SITUA	100,0%	100,0%
	Informales	Count	300	300
		% within SITUA	100,0%	100,0%
Total	Count	405	405	
	% within SITUA	100,0%	100,0%	

Fuente: Encuesta aplicada a la muestra poblacional – tercera fase
Elaboración: SPSS

4.2.3.3 De los resultados de la segunda parte del cuestionario

4.2.3.3.1 Sobre los apartados que atienden a las hipótesis y variables involucradas.

4.2.3.3.1.1 Análisis factorial

El método de análisis factorial permite sintetizar la información con un nuevo número de variables a las que se les denominara factores. Hay que tener en cuenta que el número de variables a las que nos estamos refiriendo en este momento es el número de ítems u opciones de respuesta contenidas en los grupos (referidos a las variables que planteamos dentro de las hipótesis) que trabajamos en el análisis de fiabilidad de Cronbach. Por tanto, veremos si a través del presente análisis los factores que se derivan coinciden con las variables contenidas en las hipótesis formuladas.

El análisis factorial supone que hay intercorrelación entre variables, donde esas variables correlacionadas formarán un nuevo grupo de variables o factores de tal manera que haya independencia entre factores.

Para el uso de esta técnica no consideramos los grupos de “Desconocimiento de los BT” así como tampoco los grupos de “BT formales” ni “BT sustanciales”, ya que en las respuestas a los ítems de las preguntas que los contienen la variabilidad es cero, debido a que todos los microempresarios contestaron que no conocían los beneficios tributarios y que no los tomaron ni los tomarían en cuenta para decidir formalizarse o no.

Primero realizaremos la prueba de KMO y de esfericidad de Bartlett para saber si el análisis factorial es aplicable.

En la Figura 4.24, podemos observar las pruebas KMO y de esfericidad de Bartlett. Un índice de KMO mayor a 0,5, indica la existencia de suficiente correlación y, por lo tanto, el análisis factorial es una técnica útil para el estudio. Como vemos el índice KMO resulta ser 0,761, por lo que la técnica es útil para este estudio.

La prueba de esfericidad de Bartlett contrasta la hipótesis de igualdad de matriz de correlaciones. La aceptación de la hipótesis refiere que las correlaciones entre variables

son nulas (no es lo que se requiere). Como podemos ver, a un nivel de significancia de 0,05, se rechaza la hipótesis de que las correlaciones entre las variables son nulas, lo que indica que existe correlación entre las variables.

Figura 4.24
Prueba de KMO y Bartlett

Kaiser-Meyer-Olkin Measure of Sampling Adequacy.		,761
Bartlett's Test of Sphericity	Approx. Chi-Square	4,982E3
	df	528
	Sig.	,000

Fuente: Encuesta aplicada a la muestra poblacional – tercera fase
Elaboración: SPSS

Por otro lado, una comunalidad es la proporción de varianza que es explicada por los factores; varía de 0 a 1 (donde 0 indica que los factores explican poco de las variables y 1 explica la totalidad de las mismas). En la siguiente figura, tenemos el cuadro de comunalidades:

Figura 4.25
Comunalidades

	Initial	Extraction
CF1(Costo Formalidad)	1,000	,534
CF2(Costo Formalidad)	1,000	,545
CF3(Costo Formalidad)	1,000	,575
SA1(Simplificación)	1,000	,580
SA2(Simplificación)	1,000	,675
DSCF1(Desconfianza)	1,000	,737
DSCF2(Desconfianza)	1,000	,645
ETI1(Etica/Conciencia Tributaria)	1,000	,646
ETI2(Etica/Conciencia Tributaria)	1,000	,546
AM1(Acceso Al Mercado)	1,000	,678
AM2(Acceso Al Mercado)	1,000	,575
AM3(Acceso Al Mercado)	1,000	,887
AC(Acceso Al Crédito)	1,000	,830
ETI3(Etica/Conciencia Tributaria)	1,000	,518
ETI4(Etica/Conciencia Tributaria)	1,000	,599
CI1(Costo Informalidad)	1,000	,744
CI2(Costo Informalidad)	1,000	,732
IBT1(Importancia Bt)	1,000	,703
IBT2(Importancia Bt)	1,000	,732
IBT3(Importancia Bt)	1,000	,671
IBT4(Importancia Bt)	1,000	,615
IBT5(Importancia Bt)	1,000	,590
DSCF3(Desconfianza)	1,000	,417
DSCF4(Desconfianza)	1,000	,721
DSCF5(Desconfianza)	1,000	,572
DSCF6(Desconfianza)	1,000	,719
SA3(Simplificación)	1,000	,607
SA4(Simplificación)	1,000	,687
IBT6(Importancia Bt)	1,000	,370
CF4(Costo Formalidad)	1,000	,538
CF5(Costo Formalidad)	1,000	,581
ETI5(Etica/Conciencia Tributaria)	1,000	,589
ETI6(Etica/Conciencia Tributaria)	1,000	,573

Fuente: Encuesta aplicada a la muestra poblacional – tercera fase
Elaboración: SPSS

Podemos ver que las comunialidades son mayores de 0,5 a excepción de los ítems IBT6 y DSCF3 cuyas comunialidades son 0,37 y 0,417, respectivamente, lo que quiere decir que estos ítems son los que menos explicados están en el modelo factorial.

En la Figura 4.26, vemos la varianza explicada. Podemos ver que los nueve factores explican el 60,396% de la varianza total, valor que es aceptable. Con un factor más, la varianza total explicada aumenta en aproximadamente 3%, lo cual no implica una mejora considerable.

Figura 4.26
Varianza total explicada

Component	Initial Eigenvalues			Extraction Sums of Squared Loadings			Rotation Sums of Squared Loadings		
	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %	Total	% of Variance	Cumulative %
1	5,343	16,191	16,191	5,343	16,191	16,191	3,465	10,501	10,501
2	3,511	10,641	26,831	3,511	10,641	26,831	3,461	10,487	20,988
3	2,640	7,999	34,830	2,640	7,999	34,830	2,703	8,190	29,178
4	1,912	5,795	40,625	1,912	5,795	40,625	1,947	5,899	35,077
5	1,705	5,168	45,793	1,705	5,168	45,793	1,849	5,603	40,680
6	1,278	3,873	49,667	1,278	3,873	49,667	1,703	5,160	45,840
7	1,267	3,840	53,506	1,267	3,840	53,506	1,684	5,102	50,942
8	1,197	3,627	57,133	1,197	3,627	57,133	1,656	5,017	55,959
9	1,077	3,263	60,396	1,077	3,263	60,396	1,464	4,437	60,396
10	,982	2,976	63,372						
11	,938	2,841	66,213						
12	,879	2,664	68,877						
13	,863	2,614	71,491						
14	,768	2,328	73,819						
15	,740	2,241	76,060						
16	,691	2,094	78,154						
17	,641	1,943	80,096						
18	,624	1,892	81,989						
19	,595	1,802	83,791						
20	,562	1,703	85,493						
21	,538	1,629	87,123						
22	,524	1,588	88,711						
23	,468	1,417	90,128						
24	,415	1,258	91,386						
25	,400	1,211	92,597						
26	,372	1,126	93,723						
27	,362	1,098	94,820						
28	,341	1,032	95,853						
29	,320	,968	96,821						
30	,299	,905	97,726						
31	,273	,827	98,553						
32	,253	,766	99,319						
33	,225	,681	100,000						

Fuente: Encuesta aplicada a la muestra poblacional – tercera fase
Elaboración: SPSS

A continuación mostraremos qué variables (recuérdese: ítems) se juntan para formar las nuevas variables o factores, para lo cual usaremos la rotación Varimax para obtener la interpretación de los mismos, considerando un valor mínimo de 0,6.

Figura 4.27
Rotación Varimax

Rotated Component Matrix ^a									
	Component								
	1	2	3	4	5	6	7	8	9
IBT2(Importancia Bt)	,842								
IBT1 (Importancia Bt)	,799								
IBT3(Importancia Bt)	,795								
IBT4(Importancia Bt)	,749								
IBT5(Importancia Bt)	,747								
IBT6(Importancia Bt)									
ETI6(Etica/Conciencia Tributaria)		,733							
ETI4(Etica/Conciencia Tributaria)		,725							
ETI5(Etica/Conciencia Tributaria)		,714							
ETI1 (Etica/Conciencia Tributaria)		,707							
ETI3(Etica/Conciencia Tributaria)		,704							
ETI2(Etica/Conciencia Tributaria)		,692							
DSCF3(Desconfianza)									
AM3(Acceso Al Mercado)			,935						
AC(Acceso Al Crédito)			,884						
AM2(Acceso Al Mercado)			,698						
AM1 (Acceso Al Mercado)			,690						
CF5(Costo Formalidad)				,742					
CF4(Costo Formalidad)				,698					
CF2(Costo Formalidad)				,630					
CF1(Costo Formalidad)									
SA2(Simplificación)					,797				
SA4(Simplificación)					,734				
SA1(Simplificación)					,719				
SA3(Simplificación)					,718				
DSCF1(Desconfianza)						,821			
DSCF4(Desconfianza)						,807			
CI2(Costo Informalidad)							,843		
CI1(Costo Informalidad)							,843		
DSCF6(Desconfianza)								,766	
DSCF5(Desconfianza)								,610	
DSCF2(Desconfianza)									
CF3(Costo Formalidad)									,622

Extraction Method: Principal Component Analysis.
Rotation Method: Varimax with Kaiser Normalization.
a. Rotation converged in 20 iterations.

Fuente: Encuesta aplicada a la muestra poblacional – tercera fase
Elaboración: SPSS

Sobre la base de la Figura 4.27, a continuación mostraremos los ítems que conforman los nuevos factores o variables:

1. El primer factor está explicado por los ítems IBT1, IBT2, IBT3, IBT4 y IBT5. A este factor lo denominaremos *Importancia de los BT (IBT)*.

2. El segundo factor está compuesto por los ítems ETI1, ETI2, ETI3, ETI4, ETI5, ETI6. A este factor lo denominaremos *Ética (ETI)*.
3. El tercer factor está constituido por los ítems AM1, AM2, AM3 y AC. A este factor lo denominaremos *Acceso al mercado (AM)*.
4. El cuarto factor está formado por los ítems CF2, CF4 y CF5. A este factor lo denominaremos *Costo de la formalidad 1 (CF_1)*.
5. El quinto factor está explicado por los ítems SA1, SA2, SA3 Y SA4. A este factor lo denominaremos *Simplificación administrativa (SA)*.
6. El sexto factor está conformado por los ítems DSCF1 y DSCF4. A este factor lo denominaremos *Desconfianza 1 (DSCF_1)*.
7. El sétimo factor está constituido por los ítems CI1 y CI2. A este factor lo denominaremos *Costo de la informalidad (CI)*.
8. El octavo factor está explicado por los ítems DSCF5 y DSCF6. A este factor lo denominaremos *Desconfianza 2 (DSCF_2)*.
9. El noveno factor está compuesto por el ítem CF3. A este factor lo denominaremos *Costo de la formalidad 2 (CF_2)*.

Podemos ver que todos los ítems u opciones de respuesta fueron reducidos a nueve (9) variables, las cuales coinciden en alto grado con las que nosotros propusimos a propósito de la formulación de las hipótesis.

Con estas nuevas variables realizaremos el análisis de regresión logística para ver las dependencias.

4.2.3.3.1.2 Análisis de regresión logística

El objetivo primordial que resuelve la regresión logística es el modelar cómo influye en la probabilidad de aparición de un suceso, habitualmente dicotómico (de dos categorías), la presencia o no de diversos factores y el valor o nivel de los mismos. También puede ser usada para estimar la probabilidad de aparición de cada una de las posibilidades de un suceso con más de dos categorías (politómico).

Utilizaremos la regresión logística debido a que se tienen variables independientes y una variable dependiente que tiene solo dos eventos: decidir formalizarse o no (es decir, decidir ser informal); además, porque queremos identificar los factores que ocasionan que el microempresario se formalice o que no se formalice (variables que ocasionan la dependencia).

a. Selección del Modelo

Para la selección del modelo óptimo utilizamos el método de selección hacia adelante (*forward stepwise*) con el criterio de Wald, con una probabilidad de entrada de 0.01.

A continuación describimos el proceso de selección.

Figura 4.28
Model Summary

Step	-2 Log likelihood	Cox & Snell R Square	Nagelkerke R Square
1	435,595 ^a	,067	,098
2	419,374 ^a	,103	,152

a. Estimation terminated at iteration number 4 because parameter estimates changed by less than .001.

Fuente: Encuesta aplicada a la muestra poblacional – tercera fase
Elaboración: SPSS

Al inicio (Paso 0) sólo se considera la constante, luego en el primer paso (Paso 1) ingresa la variable que representa el p-valor más pequeño y el estimador de Wald grande; en este caso ingresa “*IBT*” con un valor de la Deviance igual a 435,595 (Ver Figura 4.5). El primer modelo *logit* estimado sería, entonces:

$$\text{logit}(\hat{y}) = -1,126 + 0,59 * IBT$$

En el segundo paso ingresa “SA” con un valor de Deviance igual a 419,374 que origina una mejora en el ajuste del modelo en comparación con el primer paso. El modelo *logit* estimado sería:

$$\text{logit}(\hat{y}) = -1,179 + 0,622 * IBT - 0,464 * SA$$

Con el valor de la Deviance = $419,374 < X_{0,05,405-9}^2 = 443,4$ se podría decir que el modelo seleccionado ajustado es el adecuado.

El modelo significativo final quedaría de la siguiente manera:

$$\hat{y} = \frac{1}{1 + e^{-(-1,179 + 0,622 * IBT - 0,464 * SA)}}$$

El modelo nos dice lo siguiente: Si hay un aumento en la importancia del BT (IBT); este aumenta aproximadamente la probabilidad de decidir formalizarse en $e^{(0,622)}$ veces. Por el contrario, si hay un aumento de la complejidad en los trámites o percepción de pérdida de simplificación administrativa de parte del microempresario (SA), esta variable origina una disminución de la probabilidad de decidir formalizarse en $e^{(0,464)}$ veces y, por tanto, aumenta la probabilidad de ser informal. Los demás resultados se interpretan de manera análoga.

b. Interpretación de los Resultados

Los parámetros Odds-Ratio y significancia del modelo óptimo estimado también se muestran en la Figura 4.29. A continuación interpretaremos los Odds-Ratio asociados:

Figura 4.29
VARIABLES EN LA ECUACIÓN

		B	S.E.	Wald	df	Sig.	Exp(B)	95.0% C.I. for EXP(B)	
								Lower	Upper
Step 1 ^a	IBT	,590	,113	27,062	1	,000	1,804	1,445	2,254
	Constant	-1,126	,121	86,770	1	,000	,324		
Step 2 ^b	IBT	,622	,117	28,394	1	,000	1,862	1,481	2,340
	SA	-,464	,116	16,017	1	,000	,628	,501	,789
	Constant	-1,179	,126	87,385	1	,000	,308		

a. Variable(s) entered on step 1: IBT.
b. Variable(s) entered on step 2: SA.

Fuente: Encuesta aplicada a la muestra poblacional – tercera fase
Elaboración: SPSS

– IBT (Importancia del BT):

Podemos encontrar que la importancia que el microempresario le otorga a los BT influye en la decisión de formalizarse en los microempresarios encuestados. El Odds-Ratio asociado es igual a 1,862 lo que nos indica que un aumento en la percepción de la importancia que el microempresario le atribuye a los BT implica aproximadamente el doble de posibilidad que el microempresario decida formalizarse.

– SA (Simplificación administrativa):

Podemos encontrar que la existencia de mucha burocracia es un factor que influye en la decisión de formalizarse en los microempresarios encuestados. El Odds-Ratio asociado es igual a 0,628 lo que nos indica que, ante un aumento en la percepción de que la simplificación administrativa es una dificultad, las posibilidades de que el microempresario decida formalizarse disminuye en aproximadamente 37%.

c. Ajuste del modelo

El ajuste para el modelo según la Figura 4.29 se logra con el Test de Hosmer - Lemeshow que prueba la bondad de ajuste del modelo, como se muestra en el siguiente cuadro:

Figura 4.30
Prueba de Hosmer y Lemeshow

Step	Chi-square	df	Sig.
1	19,767	8	,011
2	13,822	8	,087

Fuente: Encuesta aplicada a la muestra poblacional – tercera fase
Elaboración: SPSS

En la Figura 4.30 se observa que el nivel de significancia para el segundo paso es 0,087 que es mayor a 0.05 y es el valor que se esperaba para decir que el modelo se ajusta a las observaciones de la muestra.

En la Figura 4.31, mostramos una tabla de clasificación que nos sirve para ver si los datos de nuestra variable dependiente “Decisión de formalizarse” (hasta el momento asociada a “Situación de formalidad o informalidad”), se asemejan a la estimación o predicción de la misma variable en nuestro modelo.

Notamos que el 73,1% de los microempresarios han sido bien clasificados. Sin embargo, hay que tener en cuenta que de los 105 microempresarios formales, solo 13 fueron bien clasificados, es decir un 12,4%.

Figura 4.31
Tabla de clasificación (a)

Observed			Predicted		Percentage Correct
			SITUACION		
			0	1	
Step 1	SITUACION	0	284	16	94,7
		1	98	7	6,7
	Overall Percentage				71,9
Step 2	SITUACION	0	283	17	94,3
		1	92	13	12,4
	Overall Percentage				73,1

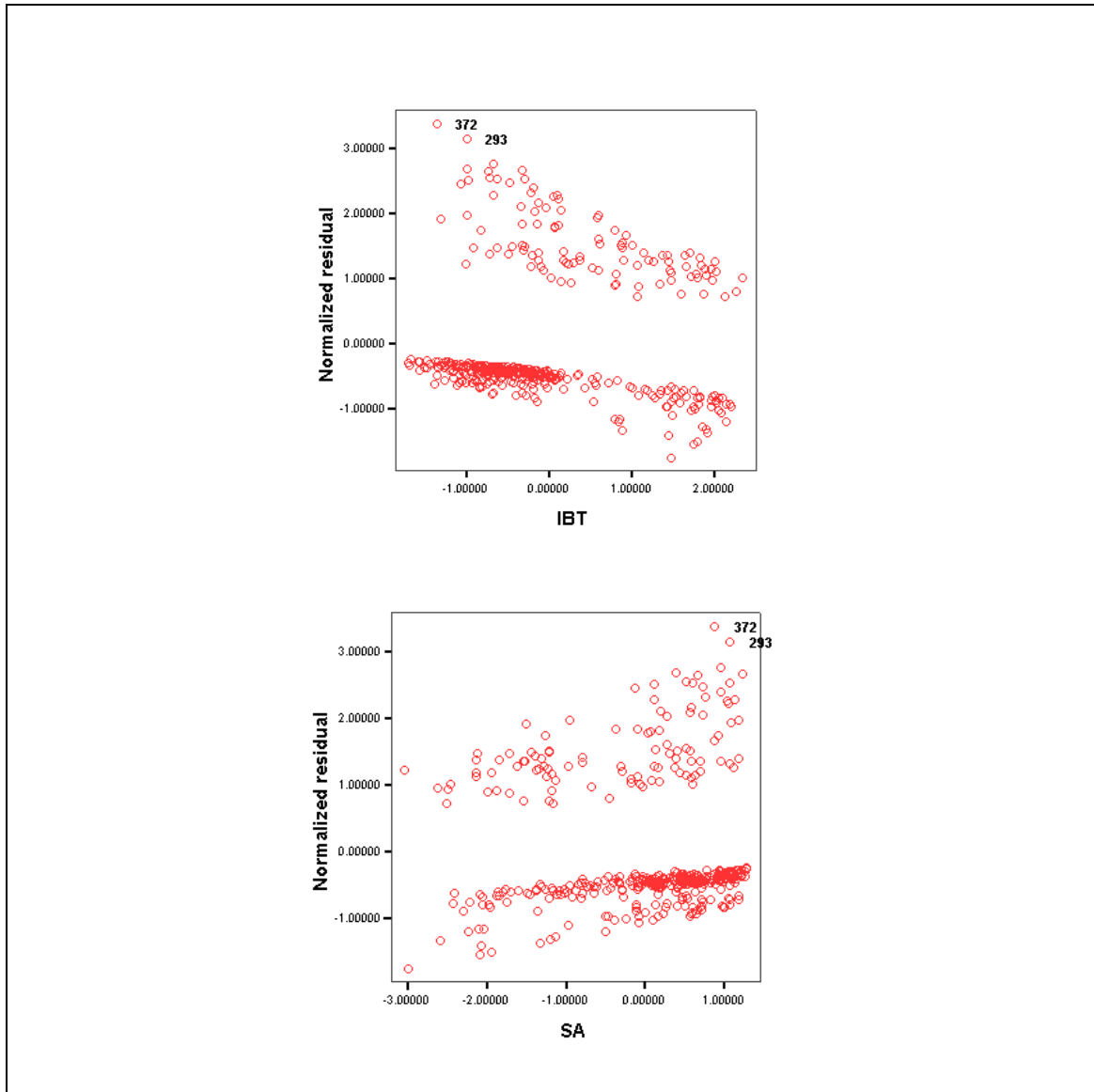
a. The cut value is .500

Fuente: Encuesta aplicada a la muestra poblacional – tercera fase
Elaboración: SPSS

d. Análisis de Residuos

A continuación graficamos la dispersión de los residuales estandarizados para el modelo global versus cada variable de manera individual; realizamos esto con la finalidad de ver si existe algún valor u observación considerados como *outliers* o valores extremos. De la Figura 4.32, podemos observar que todas las observaciones están agrupadas, pero se podría decir que la observación 372 se encuentra alejada del grupo de puntos, y puede ser candidata a clasificarse como valor extremo. A continuación verificaremos si hay influencia sobre el modelo.

Figura 4.32
Residuales estandarizados



Fuente: Encuesta aplicada a la muestra poblacional – tercera fase
Elaboración: SPSS

e. Diagnóstico de Influencia

Con el criterio de la medida de Apalancamiento (Leverage) obtuvimos un punto de corte igual a $2p/n = 2(2)/405 = 0.009877$, de lo cual se detectaron 94 posibles puntos de influencia; sin embargo, no se detectó la observación 372 de la que anteriormente se sospechó que era un punto atípico.

El otro criterio para determinar el efecto de posibles puntos atípicos es mediante el valor absoluto de los DfBetas, en donde se obtuvo un punto de corte igual a

$2/\sqrt{n} = 2/\sqrt{405} = 0,099381$ para examinar posibles puntos atípicos. En este caso, no detectaron posibles puntos de influencia, y, por tanto, no aparece la observación 372 que anteriormente se sospechó de ser un punto atípico. Por ello, no eliminamos dicha observación y nos quedamos con el análisis realizado.

f. Multicolinealidad

Para ver el diagnóstico de multicolinealidad entre las variables independientes usaremos los indicadores *VIF -Factor de inflación de la Varianza-*, cuyo valor mayor a 10 indica multicolinealidad entre variables; y el indicador de *Tolerancia*, cuyo valor menor a 0,1 también indica multicolinealidad.

Figura 4.33
Diagnóstico de multicolinealidad

Model	Collinearity Statistics	
	Tolerance	VIF
1 (Constant)		
IBT	1.000	1.000
SA	1.000	1.000

Fuente: Encuesta aplicada a la muestra poblacional – tercera fase
Elaboración: SPSS

Como vemos en la Figura 4.33, no existe multicolinealidad entre las variables del modelo, por lo tanto, los parámetros del mismo han sido correctamente estimados.

Eso era de esperarse ya que el análisis factorial concluye que no hay colinealidad entre los factores.

4.2.3.3.1.3 Limitación presentada en el Análisis de Regresión

Existen preguntas cuyas respuestas, tanto para los formales como para los informales, muestran un rotundo alto grado de importancia como es el caso de Acceso al Mercado, Desconocimiento de los BT, etc. Así también se presentan respuestas con una negación definitiva tanto por parte de los formales como de los informales, como es el caso de si tomarían en cuenta los BT para decidir formalizarse.

En estos casos, el modelo de regresión logística no toma en cuenta dichas variables, ya que la regresión considera como significativas aquellas variables que para los formales tienen puntuaciones altas y a su vez los informales ofrecen puntuaciones bajas, o viceversa, pero -como vemos- estas variables en cuestión no cumplen con este esquema, y, por lo cual, se vuelven irrelevantes para el modelo.

Lo anterior no quiere decir que la regresión logística no sea eficiente ni tampoco que dichas variables sean irrelevantes en sí mismas en la decisión del microempresario, sino, por el contrario, pueden precisamente ser sumamente importantes para tomar la decisión de formalizarse o seguir en la informalidad.

Lo mencionado en el párrafo anterior obedece al concepto de relevancia que sustenta el análisis de regresión en relación con la variable dependiente, que -para nuestro caso- es la decisión del microempresario de formalizarse o no. Explicamos el punto: el cuestionario elaborado incluye preguntas sobre la decisión de formalización del microempresario para sus subunidades de análisis, es decir, para formales e informales. Los formales son microempresarios que han tomado la decisión de formalizarse y, por ende, el proceso de decisión se ubica en un momento pasado y se mantiene hasta la actualidad. Los informales son microempresarios que aún no toman la decisión de formalizarse, sino que -consciente o subconscientemente- han decidido mantenerse en la informalidad. Por ese motivo, consideramos la situación de formalidad o informalidad actual de los microempresarios como la variable dependiente, ya que se asocia a la decisión que hasta el momento han tomado.

Sin embargo, lo cierto es que la decisión formalizarse o no es un proceso continuo y dinámico, que se da -reiteramos- consciente o subconscientemente, y que, por ende, se debe evaluar también a futuro.

Por ello, en el cuestionario introdujimos preguntas, por ejemplo, a los informales sobre qué factores consideraría para decidir formalizarse, lo cual implica una situación futura. Por su parte, a los formales se les consultó sobre lo mismo, y en ese caso para éstos resulta ser una situación actual (producto de una decisión en el pasado).

¿Qué sucede, entonces? Por ejemplo, cuando una variable como Acceso al Mercado tiene respuestas tan contundentes y generalizadas en cuanto a su consideración para decidir formalizarse, el modelo de regresión advierte que no hay diferencias entre las respuestas de formales e informales e infiere que esta variable es irrelevante para la decisión, y la descarta del modelo. No obstante, tenemos que advertir que el modelo no identifica que unos se están refiriendo a una situación actual (decisión en el pasado) y otros a una situación futura (decisión en el futuro).

Pensemos un momento en lo siguiente: si solo estuviéramos tratando el tema de los microempresarios informales, y les preguntáramos si ellos se formalizarían por la necesidad de acceder al mercado y respondieran que sí, dicha variable sería totalmente relevante para su decisión, porque lo haría cambiar de situación (de informal a formal) y, por tanto, debe tomarse en cuenta para concluir respecto de las hipótesis planteadas en esta investigación que en general se refieren a qué variables intervienen en la decisión de formalizarse o no. Lo mismo ocurre con otras variables incorporadas en ítems u opciones de respuestas cuyos resultados han sido significativamente contundentes.

Por estas razones, el análisis de regresión se ve limitado, y es necesario realizar otro tipo de análisis para abarcar las mencionadas situaciones. Por ello, realizamos la prueba Q de Cochran y la H de Kruskal Wallis, además de algunas frecuencias, para complementar el análisis y derivar en las conclusiones. Hay que considerar que para desarrollar estas pruebas no podemos considerar las variables conformadas en el análisis factorial, que sirvieron para el análisis de regresión y que coincidieron con las que propusimos a propósito de las hipótesis planteadas, sino los ítems u opciones de respuestas contenidos en ellas (es decir, es su forma previa al análisis factorial).

4.2.3.3.1.4 Prueba Q de Cochran

Esta prueba permite contrastar la hipótesis nula de que no existe diferencia significativa entre los k grupos o tratamientos “relacionados”, o dicho, en otras palabras, podemos contrastar la hipótesis nula de igualdad de proporciones y concluir que la proporción de “Sí” (siempre se enfoca el éxito) es la misma para los k tratamientos.

Esta prueba es adecuada cuando la respuesta a cada tratamiento es una variable dicotómica, siendo $X = 1$ si la respuesta es "éxito", y $X = 0$ si es "no éxito" (es decir, Sí=1; No=0).

Utilizaremos esta prueba para saber si hay diferencias significativas entre las repuestas a la preguntas sobre la variable referida al desconocimiento de los beneficios tributarios y a la pregunta 9 sobre la variable referida a la preferencia por algún tipo de beneficios tributarios.

– Para el “Desconocimiento de los BT”:

Puesto que todas las preguntas son respondidas por los 405 microempresarios, nos encontramos ante un diseño repetido, o mejor dicho, de muestras relacionadas. Además, los ítems para el desconocimiento tienen respuestas dicotómicas (Sí=1 y No=0), por lo que podemos aplicar la prueba no paramétrica Q de Cochran.

En la Figura 4.34 podemos ver el estadístico Q de Cochran cuyo valor es 8, con un nivel de significancia del 0.062, que comparado al nivel teórico de 0.05 resulta ser mayor, y, por lo tanto, se acepta o no se rechaza la hipótesis nula de que no existe diferencia significativa entre el desconocimiento de los cinco BT. En otras palabras, existe igualdad de respuestas, es decir, la proporción de “Sí” o “el conocimiento” (reiteramos que se usa el punto de vista del “éxito”; el desconocimiento sería lo contrario) es el mismo para los ítems.

Figura 4.34

Prueba Q de Cochran - Desconocimiento

N	405
Cochran's Q	12,000 ^a
df	6
Asymp. Sig.	,062
a. 0 is treated as a success.	

Fuente: Encuesta aplicada a la muestra poblacional – tercera fase
Elaboración: SPSS

Como el conocimiento de los microempresarios es el mismo, necesitamos saber si los encuestados conocen o desconocen los BT, por lo que desarrollaremos un análisis de frecuencias.

Figura 4.35

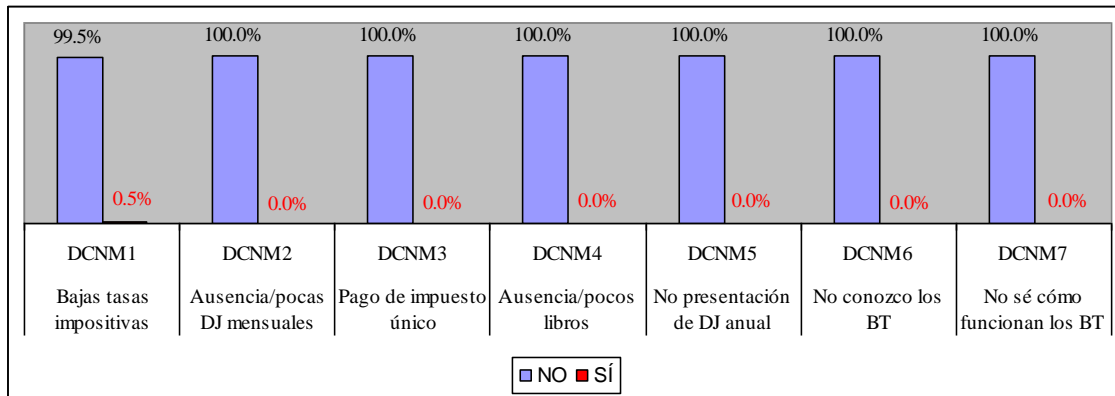
Frecuencia - Desconocimiento

Ítems	NO		SÍ		Total
	Frecuencia	%	Frecuencia	%	
DCNM 1	403	99.5%	2	0.5%	405
DCNM 2	405	100.0%	0	0.0%	405
DCNM 3	405	100.0%	0	0.0%	405
DCNM 4	405	100.0%	0	0.0%	405
DCNM 5	405	100.0%	0	0.0%	405
DCNM 6	405	100.0%	0	0.0%	405
DCNM 7	405	100.0%	0	0.0%	405

Fuente: Encuesta aplicada a la muestra poblacional – tercera fase
Elaboración propia

Gráfico 4.8

Desconocimiento de los beneficios tributarios



Fuente: Encuesta aplicada a la muestra poblacional – tercera fase
Elaboración propia

Como vemos en la Figura 4.35 y el Gráfico 4.8, la totalidad de microempresarios encuestados desconocen los BT a excepción del BT sustancial “Bajas tasas impositivas”, el cual es conocido solo por dos de ellos, es decir, por el 0.5% de los microempresarios. Además, en los ítems DCNM6 (“No conozco los BT”) y DCNM7 (“No sé cómo funcionan los BT”), que son opciones referidas a que los microempresarios por desconocimiento no toman ni tomarían en cuenta los BT para decidir formalizarse o no, encontramos un NO como respuesta contundente (100%), lo que quiere decir que los microempresarios no atribuyen al desconocimiento el hecho de no tomar en cuenta los BT cuando deciden formalizarse.

Por lo tanto, podemos decir que los encuestados desconocen los BT orientados a formalizar la empresa, pero no por ello no los toman en cuenta para decidir formalizarse.

– Para la “Preferencia de los BT”:

Para saber si existe diferencia en la preferencia de algún BT, usaremos el Q de Cochran. Al igual que en el caso anterior, puesto que todas las preguntas son respondidas por los 405 microempresarios, nos encontramos ante un diseño repetido, o mejor dicho, de muestras relacionadas. Además, los ítems para manifestar la preferencia tienen respuestas dicotómicas (Sí=1 y No=0), por lo que podemos aplicar la prueba no paramétrica Q de Cochran.

En la Figura 4.36 podemos ver el estadístico Q de Cochran cuyo valor es 3.565E2, con un nivel de significancia del 0.000, que comparado al nivel teórico de 0.05 resulta ser menor, y, por lo tanto, se rechaza la hipótesis nula de que no existe diferencia significativa entre las preferencias de los cinco BT. Dicho en otras palabras, no existe igualdad de respuestas, es decir, la proporción de “Sí” o “la preferencia” no es la misma para los cinco BT: los microempresarios prefieren unos más que otros.

Figura 4.36

Prueba Q de Cochran – Preferencia de los BT (por c/ ítem)

N	405
Cochran's Q	3,565 E2 ^a
df	4
Asymp. Sig.	,000
a. 5 is treated as a success.	

Fuente: Encuesta aplicada a la muestra poblacional – tercera fase
Elaboración: SPSS

Como se desea probar si los microempresarios prefieren más los BT formales que los BT sustanciales, pasaremos a obtener solo esos dos grupos de la siguiente manera. Para la preferencia de los BT sustanciales (PREs) se tiene, de las respuestas a la preferencia de los BT, solo el ítem “Bajas tasas impositivas”.

Consideraremos que si el microempresario responde que prefiere uno de los cuatro BT formales, entonces prefiere el BT formal; si no prefiere ninguno de los cuatro BT formales, entonces no prefiere los BT formales.

Teniendo en cuenta esta observación, realizaremos la prueba Q de Cochran:

Figura 4.37

Prueba Q de Cochran – Preferencia de los BT (por grupo)

N	405
Cochran's Q	90,250 ^a
df	1
Asymp. Sig.	,000
a. 1 is treated as a success.	

Fuente: Encuesta aplicada a la muestra poblacional – tercera fase
Elaboración: SPSS

En la Figura 4.37 vemos el estadístico Q de Cochran cuyo valor es 90.25, con un nivel de significancia del 0.000, que comparado al nivel teórico de 0.05 resulta ser menor, y, por lo tanto, se rechaza la hipótesis nula de que no existe diferencia significativa entre las preferencias de los BT. En otras palabras, no existe igualdad de respuestas: la proporción de “Sí” o “la preferencia de los BT formales” no es la misma que para “la preferencia de los BT sustanciales”.

Para saber qué BT prefieren los microempresarios, realizaremos una tabla de frecuencia.

Figura 4.38

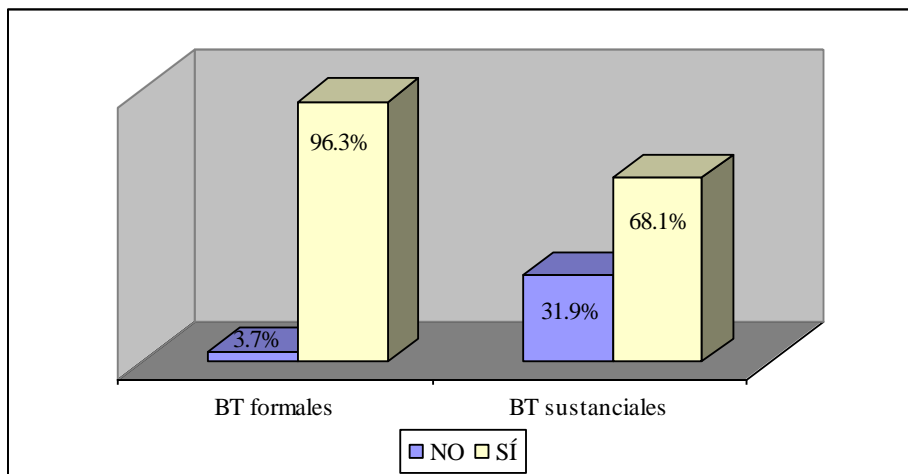
Frecuencia – Preferencia de los beneficios tributarios

Ítems	NO		SÍ		Total
	Frecuencia	%	Frecuencia	%	
PREf	15	3.7%	390	96.3%	405
PREs	129	31.9%	276	68.1%	405

Fuente: Encuesta aplicada a la muestra poblacional – tercera fase
Elaboración propia

Gráfico 4.9

Preferencia de los beneficios tributarios



Fuente: Encuesta aplicada a la muestra poblacional – tercera fase
Elaboración propia

Como vemos en la Figura 4.38 y el Gráfico 4.9, el 96.3% de los microempresarios prefiere los BT formales, mientras que los BT sustanciales son preferidos por un 68.1% de ellos, respondiendo a la pregunta sobre si tuviera que elegir, cuál beneficio tributario preferiría tener. Cabe señalar que no restringimos a los microempresarios a contestar exclusivamente las opciones, es decir, eran libres de marcar tanto los BT formales como los BT sustanciales como no. Además, para no sesgar las respuestas solo se les ofreció, como puede verse en el cuestionario, una lista de BT sin indicar cuáles eran formales y cuáles sustanciales.

Con ayuda de la Q de Cochran y la tabla de frecuencias, se puede concluir que los microempresarios prefieren los BT formales que los BT sustanciales.

4.2.3.3.1.5 Prueba H de Kruskal Wallis

Esta prueba permite contrastar la hipótesis de que k muestras independientes proceden de la misma población o de poblaciones idénticas con la misma mediana. El único supuesto necesario es que las variables sean continuas o que éstas hayan sido medidas por lo menos en una escala ordinal.

Usaremos esta prueba en cada grupo para encontrar si existe diferencia en las respuestas entre los formales e informales.

Recordemos que para desarrollar esta prueba, así como la Q de Cochran, no tomaremos las variables agrupadas factorialmente, sino los ítems u opciones de respuestas contenidos en ellas (es decir, es su forma previa al análisis factorial).

– Para el “Acceso al mercado”:

Figura 4.39

Prueba Kruskal Wallis – Accedo al mercado

	AM1(Acceso Al Mercado)	AM2(Acceso Al Mercado)	AM3(Acceso Al Mercado)
Chi-Square	,032	1,048	4,046
df	1	1	1
Asymp. Sig.	,858	,306	,044
a. Kruskal Wallis Test			
b. Grouping Variable: SITUACION			

Fuente: Encuesta aplicada a la muestra poblacional – tercera fase
Elaboración: SPSS

Como vemos en la Figura 4.39, el nivel de significancia para AM1 y AM2 es 0.858 y 0.306, respectivamente. Dichos valores son mayores a un nivel teórico de 0.05, y, por lo tanto, se acepta la hipótesis nula de que no existen diferencias entre los formales e informales para la importancia que le dan al AM1 y AM2; es decir, la importancia que le prestan a los ítems AM1 y AM2 es igual entre los grupos de formales y el de informales. En cambio, para el AM3 se rechaza la hipótesis nula de que no existe diferencia entre los grupos de formales e informales.

Figura 4.40
Estadísticos – Acceso al mercado

	AM1(Acceso Al Mercado)	AM2(Acceso Al Mercado)	AM3(Acceso Al Mercado)
N Valid	405	405	405
Missing	0	0	0
Mean	4,83	4,79	4,23
Median	5,00	5,00	4,00
Mode	5	5	5
Std. Deviation	,396	,427	,884

Fuente: Encuesta aplicada a la muestra poblacional – tercera fase
Elaboración: SPSS

Como vemos en la Figura 4.40, tanto para el AM1 como para el AM2, la importancia que le otorgan los microempresarios es en promedio 5, que constituye un nivel alto; mientras que al AM3 le dan una importancia promedio de 4. Como vimos en la Figura 4.39, la importancia que le atribuyen a AM1 y AM2 no es diferente entre los formales y los informales, siendo el valor promedio 5, que se observa en la Figura 4.40. Como para AM3 hay diferencia entre formales e informales no se puede concluir lo mismo.

– Para el “Acceso al crédito”:

Figura 4.41
Prueba Kruskal Wallis – Acceso al crédito

	AC(Acceso Al Crédito)
Chi-Square	5,772
df	1
Asymp. Sig.	,016
a. Kruskal Wallis Test	
b. Grouping Variable: SITUACION	

Fuente: Encuesta aplicada a la muestra poblacional – tercera fase
Elaboración: SPSS

Como vemos en la Figura 4.41, el nivel de significancia para AC es 0.016, valor menor a 0.05, y, por lo tanto, se rechaza la hipótesis nula de que no existen diferencias entre los formales e informales para el nivel de importancia que le dan al AC; es decir, hay diferencia en el nivel de importancia que le atribuyen al AC entre formales e informales.

En los casos en los que para determinadas variables la hipótesis nula se rechaza, como ha sucedido con esta variable de acceso al crédito, podemos concluir en que, si dicha variable fuera realmente influyente en la decisión del microempresario de formalizarse o no, debió entrar en el modelo de regresión lineal. Si no ha sido así, la variable es realmente irrelevante para la decisión. Lo mismo debe aplicarse para todas las demás variables.

Figura 4.42

Estadísticos – Acceso al crédito

N	Valid	405
	Missing	0
Mean		4,30
Median		4,00
Mode		5
Std. Deviation		,794

Fuente: Encuesta aplicada a la muestra poblacional – tercera fase
Elaboración: SPSS

Como vemos en la Figura 4.42, los microempresarios le atribuyen al AC un nivel de importancia de aproximadamente de 4.

– Para los “Beneficios tributarios”:

Figura 4.43

Prueba Kruskal Wallis – Beneficios tributarios

	BTF1(Bt Formal)	BTS1(Bt Sustancial)	BTF2(Bt Formal)	BTS2(Bt Sustancial)	BTS3(Bt Sustancial)	BTF3(Bt Formal)	BTF4(Bt Formal)	BTF5(Bt Formal)	BTF6(Bt Formal)
Chi-Square	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000
df	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Asymp. Sig.	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000

Fuente: Encuesta aplicada a la muestra poblacional – tercera fase
Elaboración: SPSS

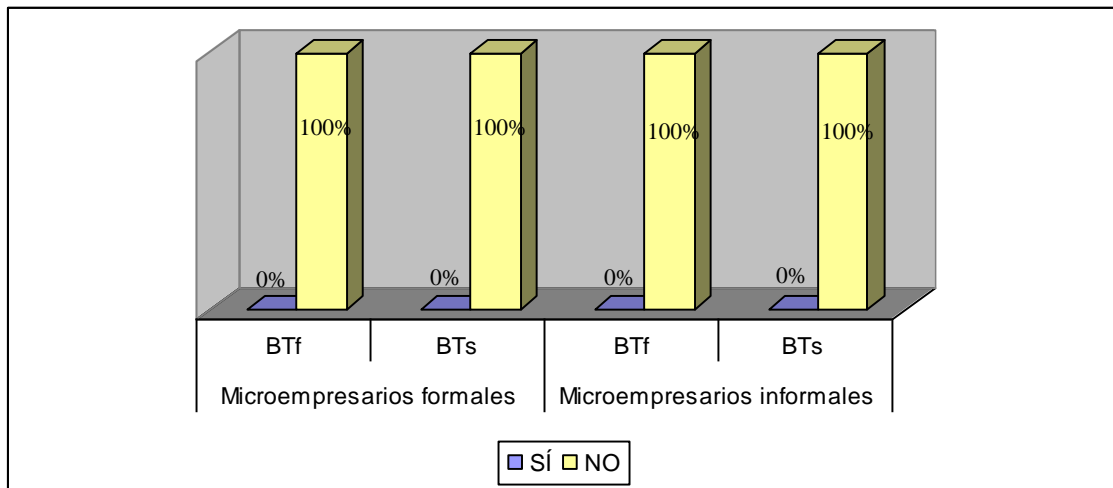
Como vemos en la Figura 4.43, el nivel de significancia para todos los casos resulta ser mayor a 0.05, por lo que no se rechaza la hipótesis nula de que no existen diferencias entre los formales e informales.

Figura 4.44
Estadísticos – Beneficios tributarios

	BTF1(Bt Formal)	BTS1(Bt Sustancial)	BTF2(Bt Formal)	BTS2(Bt Sustancial)	BTS3(Bt Sustancial)	BTF3(Bt Formal)	BTF4(Bt Formal)	BTF5(Bt Formal)	BTF6(Bt Formal)
N Valid	405	405	405	405	405	405	405	405	405
Missing	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Mean	,00	,00	,00	,00	,00	,00	,00	,00	,00
Median	,00	,00	,00	,00	,00	,00	,00	,00	,00
Mode	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Std. Deviation	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000	,000

Fuente: Encuesta aplicada a la muestra poblacional – tercera fase
Elaboración: SPSS

Gráfico 4.10
Efecto de los beneficios tributarios formales y sustanciales



Fuente: Encuesta aplicada a la muestra poblacional – tercera fase
Elaboración propia

En la Figura 4.44, para todos los ítems el promedio, la mediana y moda es 0, lo que quiere decir que los encuestados han respondido que no tomarían en cuenta ningún BT para decidir formalizarse. Hay que considerar que en la figura mencionada aparece más de un BT sustancial debido a que para efectos de análisis se ha considerado cada ítem presente en el cuestionario referido a ese BT. Lo mismo ocurre para los ítems relacionados a los BT formales. En el Gráfico 4.10 se muestran los dos grupos de BT, donde podemos apreciar que el 100% de los microempresarios formales e informales ha negado que tomó o tomaría en cuenta los BT en el momento de la decisión de formalizarse, evidenciándose el nulo efecto de los mismos en el proceso de decisión.

– Para el “Costo de la formalidad”:

Figura 4.45
Prueba Kruskal Wallis – Costo de la formalidad

	CF1(Costo Formalidad)	CF2(Costo Formalidad)	CF3(Costo Formalidad)	CF4(Costo Formalidad)	CF5(Costo Formalidad)
Chi-Square	,349	1,661	3,987	9,626	,909
df	1	1	1	1	1
Asymp. Sig.	,554	,197	,046	,002	,340

Fuente: Encuesta aplicada a la muestra poblacional – tercera fase
Elaboración: SPSS

Como vemos en la Figura 4.45, el nivel de significancia para CF1, CF2 y CF5 es mayor a 0.05, y, por lo tanto, se acepta la hipótesis nula de que no existen diferencias entre los formales e informales en cuanto al nivel de importancia que le atribuyen a los mencionados ítems.

Para CF 3 y CF4 se rechaza la hipótesis nula de que no existe diferencia entre los grupos de formales e informales, ya que sus niveles de significancia son menores a 0.05.

Figura 4.46
Estadísticos – Costo de la formalidad

	CF1(Costo Formalidad)	CF2(Costo Formalidad)	CF3(Costo Formalidad)	CF4(Costo Formalidad)	CF5(Costo Formalidad)
N Valid	405	405	405	405	405
Missing	0	0	0	0	0
Mean	4,77	4,64	4,27	4,49	4,59
Median	5,00	5,00	4,00	5,00	5,00
Mode	5	5	4	5	5
Std. Deviation	,458	,504	,641	,600	,527

Fuente: Encuesta aplicada a la muestra poblacional – tercera fase
Elaboración: SPSS

Para aquellos ítems que no presentan diferencias en el nivel de importancia entre los formales e informales, CF1, CF2 y CF5, vemos que el promedio de las respuestas es 4.77, 4.64 y 4.59, respectivamente, aproximándose a 5; es decir, tienen un valor alto de importancia. Por lo tanto, los ítems CF1, CF2 y CF5 son altamente importantes tanto para los microempresarios formales como informales.

– Para el “Costo de la informalidad”:

Figura 4.47

Prueba Kruskal Wallis – Costo de la informalidad

	CI1(Costo Informalidad)	CI2(Costo Informalidad)
Chi-Square	,904	1,899
df	1	1
Asymp. Sig.	,342	,168

Fuente: Encuesta aplicada a la muestra poblacional – tercera fase
Elaboración: SPSS

Como vemos en la Figura 4.47, el nivel de significancia para CI1 y CI2 es mayor a 0.05; por lo tanto, se acepta la hipótesis nula de que no existen diferencias entre los formales e informales respecto del nivel de importancia que le atribuyen a los mencionados ítems, es decir, la importancia que le dan es la misma.

Figura 4.48

Estadísticos – Costo de la informalidad

		CI1(Costo Informalidad)	CI2(Costo Informalidad)
N	Valid	405	405
	Missing	0	0
Mean		3,97	4,11
Median		4,00	4,00
Mode		4	4
Std. Deviation		,638	,742

Fuente: Encuesta aplicada a la muestra poblacional – tercera fase
Elaboración: SPSS

En la Figura 4.48, vemos que el promedio de importancia que le dan a estos ítems es aproximadamente 4, valor que no estamos considerándolo como alto. Por lo tanto, tanto los formales como los informales no le atribuyen niveles altos de importancia a los ítems CI1 y CI2, es decir, al costo de la informalidad.

– Para la “Desconfianza”:

Figura 4.49
Prueba Kruskal Wallis – Desconfianza

	DSCF1 (Desconfianza)	DSCF2 (Desconfianza)	DSCF3 (Desconfianza)	DSCF4 (Desconfianza)	DSCF5 (Desconfianza)	DSCF6 (Desconfianza)
Chi-Square	6,479	,774	,176	1,511	,453	,001
df	1	1	1	1	1	1
Asymp. Sig.	,011	,379	,675	,219	,501	,975

Fuente: Encuesta aplicada a la muestra poblacional – tercera fase
Elaboración: SPSS

Como vemos en la Figura 4.49, solo para la DSCF1 se rechaza la hipótesis nula de que no existe diferencias entre los formales e informales para el nivel de importancia que le dan a mencionados ítems, y, por el contrario, en cuanto a los demás ítems la importancia que le atribuyen no es diferente para los formales y para los informales.

Figura 4.50
Estadísticos - Desconfianza

	DSCF1 (Desconfianza)	DSCF2 (Desconfianza)	DSCF3 (Desconfianza)	DSCF4 (Desconfianza)	DSCF5 (Desconfianza)	DSCF6 (Desconfianza)
N Valid	405	405	405	405	405	405
Missing	0	0	0	0	0	0
Mean	4,37	4,65	4,76	4,46	4,69	4,40
Median	4,00	5,00	5,00	5,00	5,00	4,00
Mode	5	5	5	5	5	4
Std. Deviation	,687	,541	,519	,661	,500	,612

Fuente: Encuesta aplicada a la muestra poblacional – tercera fase
Elaboración: SPSS

En la Figura 4.50 vemos que el promedio de importancia que le dan a los ítems no es diferente entre formales e informales, siendo aproximadamente 5, excepto para los ítems DSCF1 y DSCF6 cuyo valor es en promedio 4. De esto, se puede concluir que los microempresarios le atribuyen un nivel alto de importancia a esta variable en su decisión de formalizarse. Por lo tanto, tanto los formales como los informales le atribuyen niveles altos de importancia a la “Desconfianza”.

– Para la “Ética”:

Figura 4.51
Prueba Kruskal Wallis – Ética

	ET1 (Ética/Conciencia Tributaria)	ET2 (Ética/Conciencia Tributaria)	ET3 (Ética/Conciencia Tributaria)	ET4 (Ética/Conciencia Tributaria)	ET5 (Ética/Conciencia Tributaria)	ET6 (Ética/Conciencia Tributaria)
Chi-Square	,003	3,569	2,236	,463	2,858	1,593
df	1	1	1	1	1	1
Asymp. Sig.	,957	,059	,135	,496	,091	,207

Fuente: Encuesta aplicada a la muestra poblacional – tercera fase
Elaboración: SPSS

Como vemos en la Figura 4.51, en ningún caso se rechaza la hipótesis nula de que no existen diferencias entre los formales e informales para el nivel de importancia que le otorgan a los ítems involucrados; es decir, la importancia que les atribuyen los formales y los informales es la misma.

Figura 4.52
Estadísticos - Ética

	ET1 (Ética/Conciencia Tributaria)	ET2 (Ética/Conciencia Tributaria)	ET3 (Ética/Conciencia Tributaria)	ET4 (Ética/Conciencia Tributaria)	ET5 (Ética/Conciencia Tributaria)	ET6 (Ética/Conciencia Tributaria)
N Valid	405	405	405	405	405	405
Missing	0	0	0	0	0	0
Mean	4,35	4,30	4,39	4,40	4,38	4,30
Median	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00	4,00
Mode	4	4	4	4*	5	4
Std. Deviation	,693	,682	,641	,639	,710	,739

Fuente: Encuesta aplicada a la muestra poblacional – tercera fase
Elaboración: SPSS

En la Figura 4.52 observamos que el promedio de importancia que le atribuyen a todos los ítems es aproximadamente 4, con lo cual se puede concluir que no les atribuyen un nivel alto de importancia, según el criterio que hemos venido aplicando de manera uniforme, para derivar en las principales variables de influencia en la decisión del microempresario, conforme a los objetivos e hipótesis planteados, y con lo cual no está indicando que esta variable no sea importante en la decisión, sino que no correspondería al grupo de las principales.

– Para la “Simplificación administrativa”:

Figura 4.53

Prueba Kruskal Wallis – Simplificación administración

	SA1 (Simplificació n)	SA2 (Simplificació n)	SA3 (Simplificació n)	SA4 (Simplificació n)
Chi-Square	6,810	10,304	4,459	15,977
df	1	1	1	1
Asymp. Sig.	,009	,001	,035	,000

Fuente: Encuesta aplicada a la muestra poblacional – tercera fase
Elaboración: SPSS

Como vemos en la Figura 4.53, para todos los casos se rechaza la hipótesis nula de que no existen diferencias entre los formales e informales en cuanto al nivel de importancia que le otorgan a los ítems mostrados; es decir, la importancia que les atribuyen los formales y los informales no es la misma.

Figura 4.54

Estadísticos – Simplificación administrativa

	SA1 (Simplificació n)	SA2 (Simplificació n)	SA3 (Simplificació n)	SA4 (Simplificació n)
N Valid	405	405	405	405
Missing	0	0	0	0
Mean	4,26	4,66	4,40	4,67
Median	4,00	5,00	5,00	5,00
Mode	5	5	5	5
Std. Deviation	,800	,483	,710	,482

Fuente: Encuesta aplicada a la muestra poblacional – tercera fase
Elaboración: SPSS

En la Figura 4.54 vemos que el promedio de importancia que le dan a los ítems es aproximadamente 5, excepto para el SA1 cuyo valor es más o menos 4. De esto, se puede concluir que los microempresarios le atribuyen un nivel alto de importancia a esta variable en su decisión de formalizarse.

Por consiguiente, tanto los formales como los informales le atribuyen niveles altos de importancia a la “Simplificación administrativa”. Recordemos que, además, el análisis de regresión incluyó a este factor en el modelo como variable de influencia en la decisión.

– Para el “Desconocimiento”:

Figura 4.55
Prueba Kruskal Wallis – Desconocimiento

	DCNM1 (Desconocimiento Bt)	DCNM2 (Desconocimiento Bt)	DCNM3 (Desconocimiento Bt)	DCNM4 (Desconocimiento Bt)	DCNM5 (Desconocimiento Bt)	DCNM6 (Desconocimiento Bt)	DCNM7 (Desconocimiento Bt)
Chi-Square	,702	,000	,000	,000	,000	,000	,000
df	1	1	1	1	1	1	1
Asymp. Sig.	,402	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000

Fuente: Encuesta aplicada a la muestra poblacional – tercera fase
Elaboración: SPSS

Como vemos en la Figura 4.55, en todos los casos se acepta la hipótesis nula de que no existen diferencias entre las respuestas de los microempresarios formales e informales en cuanto a los mencionados ítems; es decir, el conocimiento es el mismo tanto para los formales como para los informales.

Figura 4.56
Estadísticos - Desconocimiento

	DCNM1 (Desconocimiento Bt)	DCNM2 (Desconocimiento Bt)	DCNM3 (Desconocimiento Bt)	DCNM4 (Desconocimiento Bt)	DCNM5 (Desconocimiento Bt)	DCNM6 (Desconocimiento Bt)	DCNM7 (Desconocimiento Bt)
N Valid	405	405	405	405	405	405	405
Missing	0	0	0	0	0	0	0
Mean	,00	,00	,00	,00	,00	,00	,00
Median	,00	,00	,00	,00	,00	,00	,00
Mode	0	0	0	0	0	0	0
Std. Deviation	,070	,000	,000	,000	,000	,000	,000

Fuente: Encuesta aplicada a la muestra poblacional – tercera fase
Elaboración: SPSS

En la Figura 4.56 vemos que el promedio es 0, con lo cual se puede concluir que los microempresarios no conocen los BT. Entonces, tanto los formales como los informales no conocen los beneficios tributarios otorgados por el Estado para la formalizar su microempresa.

– Para la “Importancia de los BT”:

Figura 4.57

Prueba Kruskal Wallis – Importancia de los beneficios tributarios

	IBT1 (Importancia Bt)	IBT2 (Importancia Bt)	IBT3 (Importancia Bt)	IBT4 (Importancia Bt)	IBT5 (Importancia Bt)
Chi-Square	19,119	23,810	14,396	13,005	22,079
df	1	1	1	1	1
Asymp. Sig.	,000	,000	,000	,000	,000

Fuente: Encuesta aplicada a la muestra poblacional – tercera fase
Elaboración: SPSS

Como vemos en la Figura 4.57, en todos los casos se rechaza la hipótesis nula de que no existen diferencias entre los formales e informales respecto del nivel de importancia que le atribuyen a esta variable; es decir, la importancia de los beneficios tributarios atribuida por los microempresarios no es la misma para los formales y los informales.

Figura 4.58

Estadísticos – Importancia de los beneficios tributarios

		IBT1 (Importancia Bt)	IBT2 (Importancia Bt)	IBT3 (Importancia Bt)	IBT4 (Importancia Bt)	IBT5 (Importancia Bt)
N	Valid	405	405	405	405	405
	Missing	0	0	0	0	0
Mean		3,66	3,57	3,58	3,57	3,41
Median		4,00	3,00	3,00	4,00	3,00
Mode		3	3	3	4	3
Std. Deviation		,813	,872	,918	,861	,920

Fuente: Encuesta aplicada a la muestra poblacional – tercera fase
Elaboración: SPSS

Podemos observar en la Figura 4.58 que el valor promedio de importancia que los microempresarios atribuyen a los beneficios tributarios está aproximadamente entre 3 y 4; es decir, los microempresarios no atribuyen altos valores de importancia a los beneficios tributarios. Sin embargo, reiteramos que ello no significa que esta variable no se incorpore como un factor de decisión para formalizarse, más aún considerando que el análisis de regresión la toma en cuenta como parte del modelo lineal.

4.3 CONSIDERACIONES FINALES

Con la prueba H de Kruskal Wallis, hemos visto que existen ítems a los que tanto los microempresarios formales como los informales atribuyen un mismo nivel de importancia y que, además, a muchos de ellos les asignan niveles de importancia muy altos y a otros, no muy altos. Podemos mencionar a los siguientes: AM1 y AM2 (Acceso al mercado) con un nivel muy alto de aproximadamente 5; CF1, CF2 y CF5 (Costo de la formalidad) con un nivel muy alto de 5; CI1 y CI2 (Costo de la informalidad) con un nivel no muy alto de 4; los ítems DSCF 2 al DSCF 5 (Desconfianza) con un nivel muy alto de 5; y los ítems referidos a la Ética con un nivel no muy alto de 4.

En cuanto a todos los ítems referidos a los beneficios tributarios formales y sustanciales, tanto los microempresarios formales como los informales no los tomaron o no los tomarían en cuenta para decidir formalizarse. Igualmente, en cuanto al desconocimiento, ni los microempresarios formales ni los informales conocen los beneficios tributarios que el Estado otorga para promover la formalización de sus unidades productivas.

También hemos visto con la Q de Cochran que todos los microempresarios desconocían los beneficios tributarios otorgados para incentivar la formalización de sus negocios. Además, con la misma prueba, pudimos concluir en que los microempresarios encuestados guardan una preferencia por los BT formales frente a los BT sustanciales.

Adicionalmente observamos en la Figura 4.58, que los microempresarios, considerando que al aplicar la encuesta se les ofreció una explicación sobre lo que significan los beneficios tributarios, atribuyen cierto nivel de importancia a los beneficios tributarios, pero a pesar de ello no los han tomado ni los tomarían en cuenta para decidir formalizarse, detrás de lo cual pueden existir múltiples razones, como analizaremos en las conclusiones del trabajo.

CAPÍTULO V

CONSIDERACIONES TEÓRICAS, CONCLUSIONES E INVESTIGACIONES FUTURAS

El presente capítulo está dividido en tres partes. Una primera conformada por una serie de consideraciones teóricas extraídas de la literatura y que a nuestro juicio resultan importantes en este punto de la investigación, debido a que evidencian circunstancias que de alguna forma concluyen en aspectos que, pensamos, pueden tomarse en cuenta dentro de una línea de conocimiento científico. Dichas consideraciones teóricas serán abordadas de acuerdo con los puntos tratados a lo largo de la investigación de la literatura. Seguidamente, la segunda parte contiene las conclusiones derivadas de los resultados del trabajo empírico realizado, y en función a las cuales damos respuesta a las hipótesis formuladas y logramos los objetivos planteados. Finalmente, presentamos una tercera sección relativa a las futuras líneas de investigación que vamos a plantear a propósito de los hallazgos que hemos identificado tanto en la literatura como en el trabajo empírico.

5.1 CONSIDERACIONES TEÓRICAS

Teniendo en cuenta el orden de las materias expuestas en la literatura desarrollada en nuestra investigación, iniciamos las apreciaciones con el tema concerniente a la gestión tributaria. Podemos asegurar que la gestión tributaria es fundamentalmente enfocada desde un punto de vista jurídico para definirla, refiriéndose a ella como un conjunto de acciones que llevan a cabo las administraciones tributarias de cada país, incorporando procedimientos en función de las normas que, de alguna forma, dictan la concepción por adoptar. Así, por ejemplo, el código tributario peruano y otros dispositivos incluyen dentro de la misma a la determinación, fiscalización, recaudación y sanción, que son facultades del ente administrador, mientras que autores como Atxabal (2008) y Villaverde (2008) la señalan como un conjunto de procedimientos entre los que se encuentran la autoliquidación, declaración, verificación de datos, por citar algunos, discriminándolos de los procedimientos de inspección y recaudación, basados en la definición propuesta por la Ley 58/2003, General de Tributación en España. Pensamos que estas concepciones ciertamente logran una buena precisión en cuanto a los aspectos jurídicos involucrados, aunque no toman en cuenta un enfoque de proceso de gestión en

sí, visto como *management*, incluso excluyendo de la definición algunos procedimientos que antes sí se contemplaban, en lugar de ampliar el espectro de acción. Creemos que, sin negar o contradecir la utilidad de aquellas definiciones, podemos ir en un sentido distinto, con el fin de integrar en una cadena de valor⁵⁷ extendida (Porter y Kramer, 2006) las actividades y los entes que desarrollan labores que ciertamente se relacionan con la gestión de los tributos. Por ello, planteamos una concepción alternativa, que, por supuesto, debe ajustarse según la realidad de cada país, ya que la realidad y los procesos son dinámicos, pero que nos parece útil como propuesta de ampliación e integración de elementos. Así, sostenemos que la gestión tributaria puede concebirse como el proceso por el cual se planea, se organiza, se dirige y se controla un número de actividades interrelacionadas, de carácter tributario, que integran a las desarrolladas por la administración tributaria, en aplicación de sus procedimientos establecidos, y a las realizadas por los órganos rectores, que se orientan fundamentalmente a la determinación de lineamientos, objetivos y políticas estratégicos.

Por otro lado, hemos podido constatar que la interrelación y armonía de los elementos de un sistema tributario es constantemente remarcada, así como la necesidad de engranarlos adecuadamente dentro de las políticas públicas. De esa manera, se señalan la coherencia, la integración, el ordenamiento jurídico, entre otras cualidades, como atributos esenciales que, dentro de la realidad particular de cada territorio, todo sistema tributario debe poseer y que lo convierte así en un mecanismo idóneo para que el contribuyente atienda su deber de financiar el desarrollo de las actividades públicas (Atxabal, 2008; Martín et al., 2009; Morett, 2008). Asimismo, hemos observado que la correcta definición y aplicación del sistema tributario, además de otros factores, pueden coadyuvar al crecimiento estable y sostenido de un país, como en el caso de España (Ciarlo y San Martín, 2002), por lo que se hace necesaria una adecuada concepción del sistema, que, para que sea lograda, debe empezarse por identificar cuál es el enfoque al que se encuentra enmarcado. Por ello, habiendo realizado un inventario de características del sistema tributario peruano y de condiciones que corresponden al Perú, como su posición geográfica en la región centroandina de Sudamérica, un nivel de renta media en América Latina, un sistema tributario que combina impuestos indirectos y directos y muestra una preeminencia de los primeros sobre los segundos en la

⁵⁷ Puede verse la cadena de valor propuesta, tomando como ejemplo el caso peruano, en el capítulo sobre gestión tributaria.

composición de la recaudación, además de una presión tributaria que está incluso por debajo del promedio latinoamericano, nos induce a ubicar al sistema tributario peruano dentro del contexto del sistema tributario latino; además, con criterio cartesiano, el sistema peruano queda al margen del modelo anglosajón, ya que éste consolida la prevalencia del IRPF como principal tributo recaudado y, como lo hemos evidenciado, no es el caso del Perú.

Así como la coherencia entre los elementos del sistema tributario es indispensable, también lo es la interrelación entre los sistemas, regímenes y otros componentes de la gestión tributaria, para un manejo eficiente y consistente con las políticas de estado en función de las cuales se busca el objetivo supremo, que es la reducción de la pobreza (Sen, 2001; Silva-Ruete, 2008). Precisamente, las normas que contienen instrumentos de formalización al fin de cuentas apuntan a la incorporación de las microempresas al ámbito formal de la economía para que de esa manera se constituyan en un factor que coadyuve a reducir cada vez más los índices de pobreza en la nación. En este contexto, los beneficios tributarios son asociados a conceptos como incentivos tributarios y gastos tributarios, porque, entendemos, el uso de los términos obedece al punto de referencia adoptado. Así, desde el punto de vista del impacto en el presupuesto de la nación, el beneficio tributario es un *gasto*, así como lo es también para los contribuyentes no beneficiados; pero para el contribuyente que lo recibe es un *beneficio*, y por ello, precisamente, resulta ser un *incentivo* para inducirlo a algo y lograr de ese modo algún propósito (como incorporarlo al sistema formal). El uso también puede obedecer al impacto psicológico o social que se desee lograr, ya que es distinto hablar de un gasto tributario, que puede originar un ánimo adverso en el contribuyente que asocia gasto a la obligación de cargar con un aparato estatal con el que no se siente satisfecho, que ofrecer beneficios, que al fin de cuentas propone un enfoque de conveniencia para el contribuyente beneficiado, y se asume, incluso, como un apoyo social de parte del Estado a una masa necesitada.

Asimismo, en la literatura consultada hallamos múltiples puntos de vista a través de los cuales los beneficios tributarios son clasificados; sin embargo, no encontramos definiciones para conceptos referidos a beneficios de índole formal paralelos a los de carácter sustancial, entendiendo que ello obedece a que los de tipo formal no son concebidos como beneficios tributarios, toda vez que no guardan relación con un gasto

en el presupuesto. No obstante, creemos que cierta y realmente también se otorgan beneficios tributarios formales, en la medida en que se exime al contribuyente de una obligación tributaria de naturaleza formal, además de las razones expuestas en el capítulo pertinente. Hemos propuesto, por ello, dos términos que atiendan esta circunstancia: beneficios tributarios sustanciales y beneficios tributarios formales, entendiendo por los primeros aquellos a través de los cuales se exonera, total o parcialmente, del deber a cargo de un contribuyente de pagar un tributo; y, por los segundos, aquellos por los cuales se exonera, total o parcialmente, del deber a cargo de los contribuyentes de cumplir con la presentación de las comunicaciones, declaraciones juradas, llevar libros de contabilidad y otras complementarias de la misma índole. Un caso interesante de esta última categoría lo constituye el beneficio referido a la tasa única de impuesto, otorgado en el Régimen Único Simplificado, RUS, y en función del cual se paga solo una cuota mensual fija dependiendo del nivel de ventas que la empresa realice, y que puede constituirse tanto en un beneficio sustancial (si el monto que se paga resulta menor que en el Régimen General, RG, lo cual no siempre es así, sobre todo, en los primeros periodos de funcionamiento, en los que una empresa puede trabajar a pérdida) como en un beneficio de carácter formal, toda vez que se permite cancelar al contribuyente en una sola liquidación tres impuestos diferentes (que están incluidos en dicha tasa única), reduciendo así los trámites que se deberían realizar respecto del Régimen General. Esta es una simplificación administrativa que constituye un beneficio tributario formal.

Por otra parte, hemos advertido que no existe una concepción universal para definir la informalidad. Así, puede haber diversos niveles de informalidad como los planteados por el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo en el Perú, MTPE, según los cuales se puede hablar de informalidad jurídica, laboral, municipal y tributaria, atendiendo al aspecto legal de la formalización. No obstante, podemos sostener que una microempresa puede ser legal, pero no formal, considerando que, si cumpliera con los requisitos establecidos por la Ley 28015 (2003), sería clasificada legalmente como tal, aunque no esté formalizada. Por ello, teniendo en cuenta que la formalidad tributaria es el primer paso en la línea expuesta por el mencionado ministerio, hemos propuesto una clasificación que puede resultar de utilidad: una empresa se constituye en microempresa formal cuando, además de cumplir con los requisitos establecidos en la Ley de MYPE, existe legalmente como unidad productiva declarada ante la Superintendencia Nacional

de Administración Tributaria, SUNAT, aún cuando no cumpla con otro tipo de exigencias legales; mientras que una empresa se ajusta a la definición de una microempresa informal cuando, a pesar de cumplir con los requisitos establecidos en la Ley de MYPE para ser considerada como tal, no existe legalmente como unidad productiva declarada ante la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria, SUNAT.

Adicionalmente, del lado de las medidas de promoción a las micro y pequeñas empresas formuladas en el Perú, creemos que existen determinados mecanismos que pueden entorpecer los esfuerzos de incentivo a la formalización como, por ejemplo, las restricciones impuestas a los sujetos del Régimen Único Simplificado, RUS, -que son fundamentalmente microempresarios- respecto de la prohibición de emitir factura, pudiendo entregar a sus clientes solo boletas de venta, *tickets* u otro comprobante de pago que no permita ejercer el derecho al crédito fiscal del Impuesto General a las Ventas, IGV, ni ser utilizados para sustentar gastos y/o costos para efectos tributarios. Esta es una de las grandes limitaciones y desventajas de este mecanismo que impide que los sujetos que se acojan a este régimen puedan efectuar operaciones con empresas, quienes solicitan facturas para poder sustentar sus gastos con efectos tributarios, y, por lo cual, sería recomendable que, guardando consistencia y coherencia con los diversos mecanismos de promoción a la formalización, se eliminara dicha restricción.

En cuanto a la presencia de las microempresas en el Perú, hemos advertido que, aparte de representar largamente la más grande fracción del universo empresarial del país⁵⁸, el sector microempresarial muestra los mayores índices de informalidad, prácticamente invariables, a pesar de los diversos incentivos que el Estado ofrece para promover su desarrollo y formalización, entre los que se encuentran los beneficios tributarios. Aparte de ello, la mayor cantidad de las microempresas, en una relación interdepartamental, se encuentra ubicada en la capital y, específicamente, según una relación interdistrital, en Lima Cercado, que es nuestro ámbito de estudio, concentrando, además, la mayor cantidad de trabajadores en estos dos niveles geográficos. Adicionalmente, destacando algunas características del perfil de las microempresas, podemos señalar que éstas muestran índices deprimidos de actividad exportadora, considerando que en 2006, por

⁵⁸ Los datos que sustentan lo mencionado en este párrafo pueden corroborarse en el capítulo sobre el análisis del sector MYPE.

ejemplo, solo el 0.10% del total de microempresas realizó actividades de exportación, lo cual de alguna manera refleja que esta vía de acceso al mercado no se encuentra entre los canales por los cuales preferentemente buscan incorporarse al mercado o expandir sus operaciones. Otros rasgos de las microempresas que podemos rescatar de la literatura son los referidos a la baja productividad, la orientación a la subsistencia, los empleos de baja calidad y con sueldos deprimidos que ofrecen a sus trabajadores, la carencia de sistemas de información y tecnología, la escasa capacidad de sus conductores, y el bajo nivel de instrucción de los mismos, sobre todo, en las microempresas informales.

En cuanto a las causas de la informalidad, hemos identificado una multiplicidad de factores que pueden generarla, y que pueden denominarse de una forma u otra, incluyendo en ocasiones unos a otros. Como ejemplo, podemos citar las barreras burocráticas, el costo de la formalidad, la desconfianza en el sistema, las altas tasas impositivas, la presión y el hostigamiento del Estado que percibe el empresario, la ética tributaria, entre otros elementos. Hemos advertido que dos son los elementos más presentes y que, nombrados de una u otra manera, se traducen en los factores más comúnmente identificados en las diversas realidades: los costos de la formalidad y la complejidad del sistema. El primero referido a altas tasas de impuestos, contribuciones laborales por trabajadores en planillas, costos de los trámites burocráticos, costo del tiempo empleado en superar las trabas administrativas, entre otros aspectos semejantes; el segundo, a la ausencia o escasa simplificación administrativa, trámites burocráticos engorrosos y similares. Asimismo, observamos que los factores que más estimulan la formalización son el acceso al mercado y al crédito.

Habiendo expuesto las consideraciones teóricas que estimamos pertinentes, pasaremos ahora a las conclusiones obtenidas del trabajo empírico, para luego presentar las futuras líneas de investigación.

5.2 CONCLUSIONES

Para llegar a las conclusiones del estudio, consideremos que cada una de las hipótesis se relaciona con un objetivo planteado, de manera que guardamos una adecuada línea de

investigación en la que una vez aceptadas o rechazadas las hipótesis se logran los objetivos buscados.

En ese sentido, presentamos cinco relaciones: una por cada objetivo planteado. La primera relación es establecida entre el objetivo principal y la hipótesis principal; las demás relaciones están referidas a cada uno de los cuatro objetivos secundarios y las hipótesis concernientes, como veremos más adelante (para observar las relaciones indicadas, se puede consultar el Anexo 1).

Antes de proceder con lo mencionado, consideramos conveniente reiterar brevemente la limitación presentada en el análisis de regresión, debido a lo cual empleamos otros métodos estadísticos como la prueba Q de Cochran y la H de Kruskal Wallis, además de algunas frecuencias, para complementar el análisis y derivar hacia las conclusiones. La limitación surge a raíz de que existen respuestas, tanto de los microempresarios formales como de los informales, que toman la misma dirección; es decir, si unos indicaron una puntuación alta, los otros también; y si unos marcaron una puntuación baja, los otros igualmente, en cuyo caso el modelo de regresión logística considera las variables involucradas como irrelevantes al no encontrar diferencias entre unos y otros, a pesar de la contundencia observada en las respuestas.

Lo mencionado obedece al concepto de relevancia que sustenta el análisis de regresión en relación con la variable dependiente, que –para nuestro estudio– es la decisión del microempresario de formalizarse o no. Consideremos que el cuestionario elaborado incluye preguntas sobre la decisión de formalizarse para las dos subunidades de análisis, es decir, para microempresarios formales e informales. Los formales son microempresarios que han tomado la decisión de formalizarse y, por ende, el proceso de decisión se ubica en un momento pasado y se mantiene hasta la actualidad; mientras que los informales son microempresarios que aún no toman la decisión de formalizarse, y se encuentran en la informalidad. Por ello consideramos la situación de formalidad o informalidad actual de los microempresarios como la variable dependiente, ya que se asocia a la decisión que hasta el momento han tomado. Sin embargo, lo cierto es que la decisión de formalizarse o no es un proceso continuo y dinámico; por ende, se debe evaluar también a futuro. Por este motivo, en el cuestionario introdujimos preguntas que para los microempresarios formales suponen la posibilidad de mantenerse en la

formalidad, y para los informales, la opción de incorporarse a la misma. Entonces, si a ambos les parecía que sí era importante una variable, el modelo de regresión advierte que no hay diferencias entre las respuestas de formales e informales, e infiere que esta variable es irrelevante para la decisión y la descarta, ya que no identifica o advierte que unos, los formales, se están refiriendo a mantener una situación actual en el futuro (decidida en el pasado) y otros, los informales, a cambiar una situación actual en el futuro (por decidir en el futuro), que precisamente sería distinta de la actual y, por ende, la variable cobra relevancia.

Lo anterior no quiere decir que la regresión logística no sea eficiente, pero tampoco que dichas variables sean irrelevantes en la decisión del microempresario, sino, por el contrario, pueden ser sumamente importantes para seguir en la formalidad o informalidad, o tomar la decisión de formalizarse o salir de la formalidad. Por estas razones, el análisis de regresión se vio limitado y fue necesario realizar otro tipo de análisis para abarcar las mencionadas situaciones.

Dicho lo anterior, con el fin de mantener la estructura metodológica por la cual planteamos la relación entre los objetivos y las hipótesis que los atienden, mostramos a continuación cada una de las conclusiones siguientes en el orden en que tanto objetivos como hipótesis se formularon, y considerando las relaciones antes mencionadas.

5.2.1 Del objetivo e hipótesis principales

5.2.1.1 Primera relación: Objetivo principal - Hipótesis principal

En función del nuestro objetivo principal que es determinar el impacto de los beneficios tributarios creados por el Estado peruano para estimular la formalización de las microempresas del país en la toma de decisión de los microempresarios de Lima Cercado para formalizar su negocio, planteamos como hipótesis principal que dichos beneficios no tienen impacto en la mencionada decisión.

Como podemos observar en la Figura 4.29, los beneficios tributarios (BT) no se encuentran en el modelo óptimo de regresión, que incluye a las variables independientes que influyen en la dependiente, es decir, en la decisión de formalizarse. Además,

considerando la limitación antes señalada del análisis de regresión, podemos advertir en el Gráfico 4.10 y las Figuras 4.43 y 4.44, según la prueba H de Kruskal Wallis, que los encuestados, tanto formales como informales, han respondido contundentemente que no tomaron ni tomarían en cuenta ningún beneficio tributario para decidir formalizarse. Por lo tanto, se acepta la hipótesis principal acerca de que los beneficios tributarios no tienen impacto en la toma de decisión de los microempresarios para formalizar su negocio, y con lo cual logramos el objetivo de determinar dicho impacto en la decisión, que, como vemos, es nulo.

Esta conclusión cobra interés particular ya que los microempresarios, de acuerdo con las pruebas realizadas, atribuyen cierto nivel de importancia a los beneficios tributarios, con lo cual se puede inferir que hay factores que obstaculizan que dichos beneficios sean considerados dentro del proceso de decisión. Entre estos están la desconfianza y la percepción de falta de simplificación administrativa o complejidad del sistema, como veremos más adelante. Esto nos permite sostener que los beneficios tributarios, como instrumento de promoción de la formalidad, son viables y pueden resultar efectivos y, por tanto, no deberían ser descartados como tales; pero, sin embargo, para que su efectividad se traduzca en algo concreto, deben estar acompañados de políticas que incentiven la confianza del microempresario en el Estado y que eliminen o al menos reduzcan las trabas burocráticas, además de contar con un mecanismo eficiente y sostenido de difusión de estas bondades para que la información llegue al microempresario. De lo contrario, puede existir, por ejemplo, una real y adecuada simplificación administrativa, pero no ser conocida por el comerciante, o, peor aún, no despertar ningún interés en él por conocerlas, al tener desconfianza en el sistema formal. Si no es así, los beneficios tributarios están generando un costo inútil al Estado y a los contribuyentes que finalmente soportan la carga de ese tipo de medidas.

5.2.2 De los objetivos e hipótesis secundarios

5.2.2.1 Segunda relación: Objetivo secundario 1 - Hipótesis secundarias 1 y 2

En lo concerniente al primer objetivo secundario que consiste en identificar los principales factores que son considerados por los microempresarios en la decisión de formalizar sus negocios, propusimos dos hipótesis secundarias: la primera referida a que

el principal factor que influye positivamente en dicha decisión es el acceso al mercado; y la segunda, que el principal factor que influye negativamente es la simplificación (complejidad) administrativa.

Como podemos constatar en la Figura 4.29, el modelo de regresión incorpora a la variable “Importancia de los beneficios tributarios” como un factor positivo de influencia en la decisión del microempresario para formalizar su empresa ya que origina que la posibilidad de decidir formalizarse sea casi el doble ante un aumento en la percepción de la importancia que el microempresario atribuye a los beneficios tributarios, como lo indica el ratio asociado a esta variable. Asimismo, en los datos contenidos en las Figuras 4.57 y 4.58 notamos que el valor promedio de importancia que los microempresarios atribuyen a los beneficios tributarios está aproximadamente entre 3 y 4, que son valores medio y medio alto, considerando que el valor máximo es 5. Por su lado, en las Figuras 4.39 y 4.40 se muestra que tanto los microempresarios formales como los informales atribuyen un nivel alto de importancia al “Acceso al mercado”, significando esto un mayor nivel de impacto frente a la variable “Importancia de los beneficios tributarios”, respecto de la prueba H de Kruskal Wallis. Por tanto, el “Acceso al mercado” y la “Importancia de los BT” son los principales factores de influencia positiva en la decisión de formalizar su empresa.

En cuanto a cuál de ellos resulta ser el factor de mayor peso, el asunto es controversial, ya que, por un lado, el “Acceso al mercado” obtuvo puntuaciones más altas que la “Importancia de los beneficios tributarios”, pero no fue incluido en el modelo de regresión, razón por la cual se podría pensar que –en términos concretos, de hechos realizados- la “Importancia de los beneficios tributarios” tiene mayor influencia; sin embargo, esta aseveración es difícil de plantear, toda vez que los valores de medición de las distintas pruebas estadísticas no son equivalentes.

Como la hipótesis secundaria nos exige elegir uno de ellos, optamos por el “Acceso al mercado” como la variable de mayor influencia positiva, atendiendo a la limitación explicada del análisis de regresión, el cual ha obviado esta variable en el modelo por considerarla irrelevante, cuando en realidad no lo es, al haber tenido un comportamiento similar en las respuestas de los microempresarios formales e informales, como se revela en la Figura 4.39. Por lo tanto, se acepta la primera hipótesis secundaria sobre que el

principal factor que influye positivamente en los microempresarios de Lima Cercado en la decisión de formalizar su negocio es el “Acceso al mercado”. En segundo orden de importancia, se ubica la “Importancia de los beneficios tributarios”, y, luego, el “Costo de la informalidad”, según podemos apreciar en la Figura 4.48. La variable “Acceso al crédito” quedó descartada como factor de influencia positiva al no haber sido incluida en el modelo de regresión a pesar de que su comportamiento en las respuestas de formales e informales fue diferente y, por tanto, cumplía con el criterio de relevancia de dicho modelo.

En cuanto a la segunda hipótesis secundaria, como podemos observar en la Figura 4.29, la variable “Simplificación administrativa” es un factor de influencia negativa en la decisión del microempresario para formalizar su empresa, evidentemente referido a la ausencia de simplificación, ya que motiva que la posibilidad de decidir formalizarse disminuya aproximadamente en un 37%, según el modelo de regresión. Asimismo, podemos ver en las Figuras 4.53 y 4.54 que los microempresarios atribuyen a esta variable un nivel promedio alto de importancia. Por tal razón, la ausencia de “Simplificación administrativa”, o la complejidad del sistema, es el principal factor negativo de influencia en el microempresario respecto de la decisión de formalizar su negocio. En segundo término se ubica la variable “Costo de la formalidad” y luego la “Desconfianza”, según lo que podemos apreciar en las Figuras 4.46 y 4.50, respectivamente. En un cuarto nivel se ubica la “Ética”, basándonos en los estadísticos mostrados en las Figuras 4.51 y 4.52.

Por lo tanto, se acepta la segunda hipótesis secundaria que nos dice que el principal factor que influye negativamente en la decisión del microempresario de formalizar su negocio es la “Simplificación administrativa”, considerando que tanto el “Costo de formalidad” y la “Desconfianza” son también factores que influyen de manera importante en la decisión del microempresario.

En suma, hemos logrado el primer objetivo secundario al haber identificado los principales factores que son considerados por los microempresarios de Lima Cercado en la decisión de formalizar sus negocios, siendo estos el “Acceso al mercado” y la “Simplificación (complejidad) administrativa”; el primero de manera positiva, es decir, estimulando la formalización; el segundo, negativamente, desalentándola.

Hay que considerar que los factores que influyen negativamente en la decisión de formalizarse también pueden hacerlo positivamente en la decisión, si el efecto negativo es invertido o contrarrestado. Así, por ejemplo, la ausencia de simplificación administrativa, que es el principal factor de influencia negativa, podría generar un efecto positivo en la decisión de formalizarse si se logran eliminar real y efectivamente las trabas y la complejidad del sistema. Lo mismo puede aplicarse para los factores de influencia positiva.

5.2.2.2 Tercera relación: Objetivo secundario 2 – Hipótesis secundarias 3 y 4

En lo referente al segundo objetivo secundario que se orienta a determinar si los microempresarios de Lima Cercado conocen los beneficios tributarios otorgados por el Estado para promover la formalización de sus negocios, formulamos también dos hipótesis secundarias: la primera referida a que los microempresarios desconocen los dichos beneficios; y la segunda, que por desconocimiento de los mencionados beneficios no los toman en cuenta cuando deciden formalizar su empresa.

Con la ayuda del Gráfico 4.8 y de las Figuras 4.34, 4.35, 4.55 y 4.56, podemos ver que la totalidad de microempresarios encuestados desconocen los beneficios tributarios (excepto el beneficio tributario sustancial “Bajas tasas impositivas”, el cual es conocido solo por dos de ellos, es decir, por el 0.5% de los microempresarios). Asimismo, en el Gráfico 4.8, podemos advertir que los ítems “No conozco los beneficios tributarios” y “No sé cómo funcionan los beneficios tributarios”, que son opciones referidas a que los microempresarios por desconocimiento no toman ni tomarían en cuenta dichos beneficios para decidir formalizarse o no, muestran un rotundo NO como respuesta (100%), lo que quiere decir que los microempresarios no atribuyen al desconocimiento el hecho de no tomar en cuenta los beneficios tributarios cuando deciden formalizarse.

Por lo tanto, podemos concluir en que los microempresarios de Lima Cercado desconocen los beneficios tributarios orientados a formalizar su negocio, pero no por ello no los toman en cuenta para decidir formalizarse. Por ende, se acepta la hipótesis sobre que los microempresarios desconocen los beneficios tributarios orientados a formalizar su empresa; y se rechaza la concerniente a que los microempresarios de Lima

Cercado por desconocimiento de los beneficios tributarios no los toman o tomarían en cuenta para decidir formalizarse.

De esta manera, hemos logrado determinar que los microempresarios de Lima Cercado no conocen los beneficios tributarios otorgados por el Estado para promover la formalización de sus negocios cuando deciden formalizar su microempresa, y que esta no es una de las razones por las cuales no los toman o no los tomarían en cuenta al momento de decidir formalizar sus unidades de negocio. Ello quiere decir que existen otros factores por los cuales no los consideran en su decisión. Entre ellos se encuentran la ausencia de “Simplificación administrativa”, el “Costo de la formalidad”, la “Desconfianza” y la “Ética”, como podemos advertir en las Figuras 4.54, 4.46, 4.50 y 4.52, respectivamente. No así, la importancia atribuida a los beneficios tributarios, que, como se verá más adelante, resulta ser una variable de influencia para formalizarse, y, por tanto, no se puede decir que la falta de importancia brindada a los mencionados beneficios es un motivo para no considerarlos al decidir formalizarse.

5.2.2.3 Cuarta relación: Objetivo secundario 3 – Hipótesis secundarias 5 y 6

En cuanto al tercer objetivo secundario que es conocer el grado de importancia que los microempresarios de Lima Cercado atribuyen a los beneficios tributarios otorgados para formalizar su negocio, propusimos igualmente dos hipótesis: la primera sugiere que los microempresarios de Lima Cercado no atribuyen importancia a los beneficios tributarios otorgados para formalizar su empresa; la segunda plantea que debido a la nula importancia que les atribuyen no los toman en cuenta para decidir formalizarse.

Como lo indicamos en la segunda relación establecida, de acuerdo con la Figura 4.29 el modelo de regresión considera a la variable “Importancia de los beneficios tributarios” como un factor de influencia en la decisión de formalizarse ya que genera que la posibilidad de decidir formalizarse prácticamente se duplique ante un aumento en la percepción de la importancia que el microempresario atribuye a los beneficios tributarios, según el ratio relacionado con esta variable. Adicionalmente, la Figura 4.58 muestra un valor medio y medio alto de importancia que los microempresarios atribuyen a los citados beneficios. Por lo tanto, se rechaza la quinta hipótesis secundaria

sobre que los microempresarios no atribuyen importancia a los beneficios tributarios otorgados para formalizar su negocio.

Asimismo, por tal razón, se rechaza la sexta hipótesis secundaria respecto de que los microempresarios de Lima Cercado no toman en cuenta los beneficios tributarios para decidir formalizar su empresa debido a la nula importancia que les atribuyen, lo cual sugiere que no deben ser descartados como instrumentos de promoción a la formalidad.

Como mencionamos en la conclusión referida al objetivo y a la hipótesis principales, esta situación es particularmente interesante, ya que son otros factores los que impiden que el microempresario considere a los beneficios tributarios dentro de su decisión. Entre ellos se encuentran, como desarrollamos en la anterior conclusión, la desconfianza y la percepción de falta de simplificación administrativa o complejidad del sistema, el costo de la formalidad y el sentido ético de los comerciantes. Reiteramos la necesidad de acompañar a las medidas de solución de estos factores problemáticos mecanismos de difusión para que la información sea conocida por el microempresario.

5.2.2.4 Quinta relación: Objetivo secundario 4 – Hipótesis secundarias 7

Respecto del cuarto objetivo secundario formulado para identificar el tipo de beneficios tributarios que prefieren los microempresarios de Lima Cercado, planteamos la hipótesis de que éstos prefieren los beneficios tributarios formales antes que los sustanciales.

En relación a ello, y sobre la base del Gráfico 4.9 y las Figuras 4.36, 4.37 y 4.38, sostenemos que los microempresarios de Lima Cercado prefieren los beneficios tributarios formales a los beneficios tributarios sustanciales. Por lo tanto, se acepta la hipótesis de que los microempresarios encuestados prefieren los beneficios tributarios formales antes que los beneficios tributarios sustanciales y, con ello, se consigue el objetivo de identificar el tipo de beneficio tributario que los microempresarios prefieren.

Esta conclusión es importante debido a que los beneficios tributarios formales, como lo hemos analizado en la literatura y en las consideraciones teóricas expuestas en este capítulo, están relacionados con la simplificación administrativa, que resulta ser el

factor de mayor influencia negativa en la decisión de formalizarse, en la medida en que esta variable se asocie a complejidad administrativa, como está siendo percibida por los microempresarios formales e informales, tal como lo hemos demostrado con el análisis de regresión y la prueba H de Kruskal Wallis. Esto también quiere decir que la simplificación administrativa podría convertirse en uno de los principales factores de efecto positivo si se anulara la percepción de la complejidad del sistema. En este sentido, podemos sugerir que las medidas de promoción a la formalización de las microempresas deben considerar prioritariamente, en cuanto a beneficios tributarios se refieren, los de carácter formal antes que buscar rebajar tasas impositivas, lo cual no implica dejar de atender el tema referido al costo de la formalidad, que, entre otros aspectos, está también relacionado con las altas de impuestos.

5.2.3 Idea final

De manera integral y como conjunto, podemos observar que los factores interactúan y afectan unos a otros, como es el caso del costo de la formalidad, la desconfianza y la simplificación administrativa, además de la ética, en relación con los beneficios tributarios, los cuales pierden efectividad por la presencia de aquellos elementos que obstaculizan la visión de los microempresarios quienes, finalmente, no consideran a los beneficios tributarios como un estímulo para formalizarse, anulando así la importancia que le reconocen.

Este punto es fundamental debido a que los esfuerzos que el Estado realiza por un lado para lograr un propósito como la formalización de las microempresas se ven frustrados por acciones que no guardan relación sistémica con los demás elementos. Nos referimos, por ejemplo, a la desconfianza que puede generarse por la inestabilidad ocasiona por determinadas decisiones. Hay que considerar que dentro del estudio que hemos desarrollado los microempresarios han expresado la desconfianza que les genera el sistema a través de expresiones, entre otras, como “no son beneficios reales”, “hay mucha corrupción” o “siempre cambian las leyes”.

En efecto, para muestra de este aspecto, basta con citar algunos de los sucesos políticos y legales ocurridos recientemente en torno a las MYPE. Como lo señalamos en el primer capítulo, desde 2008 el Ministerio de la Producción fue designado como la única

entidad estatal responsable de la promoción y el desarrollo de las MYPE (El Comercio, 2008). Cabe resaltar que desde entonces el nuevo ente encargado ha tenido cuatro ministros distintos en su dirección. Según Villarán (2008), el parlamento no ha tenido en cuenta las bondades de la continuidad y estabilidad en las políticas, y con este cambio de ente rector, en lugar de procurar dichos atributos, nos convierte en una república irresponsable que cambia sus políticas públicas a cada momento.

Por el lado de las normas legales, en 2009 el nuevo ministerio encargado realizó una serie de modificaciones al reglamento de la Ley MYPE, entre las que establece que las microempresas inscritas hasta setiembre de 2009 solo gozarán del régimen laboral especial hasta julio de 2013, debiendo luego pasar al régimen laboral común (D.S. No. 024-2009-PRODUCE, 2009). Esto significa un cambio en las reglas de juego respecto del reglamento inicial que planteaba un régimen especial permanente (D.S. No. 008-2008-TR, 2008), lo cual incrementa la desconfianza y promueve la informalidad.

Se ha establecido, además, un procedimiento de validación de datos de las MYPE en conexión con el registro nacional de identidad, la SUNAT y otros entes estatales, así como también un primer paso para ser reconocida como micro o pequeña empresa: el Registro Nacional de la Micro y Pequeña Empresa, REMYPE. Con todo esto, se genera la sensación de complejidad en los trámites y de exceso de control, lo cual atenta contra el propósito de formalización.

De otra parte, tengamos en cuenta que las multas que se deben afrontar incluso ante un error formal o un breve atraso en las fechas de pago de impuestos pueden ser significativas para un microempresario. De hecho, entre los microempresarios informales que encuestamos se encontraban algunos que habían vuelto a la informalidad por ese motivo. Los microempresarios no necesariamente están preparados para llevar documentos, registros e información contable ni para contratar personal especializado que lo haga (a diferencia de las pequeñas empresas, que tienen otra capacidad). Por este motivo, entre otros, se podría considerar la posibilidad de emitir normas distintas para micro y pequeñas empresas, ya que sus características son disímiles –en cuanto a niveles de ventas, número de trabajadores, educación, subsistencia, etc.–, además de que los índices de informalidad de las microempresas son marcadamente mayores. Una alternativa adicional puede ser ofrecer periodos de gracia, por ejemplo, de dos años,

para que todas las empresas clasificadas como microempresas puedan establecerse, consolidarse, desarrollarse, y no estar en riesgo de extinción al tener que afrontar todos los costos que la formalidad implica.

Los recursos del Estado son limitados y, por ello, es necesario enfrentar el problema definiendo prioridades y determinando elementos dentro del proceso y el enfoque de formalización que deben ser atendidos en primer término para concentrarse más eficientemente en ellos y, además, porque sin la solución de éstos los otros problemas no pueden ser resueltos.

Esto nos invita a pensar en la necesidad de revisar el modelo de formalización como un todo compuesto por un grupo de instrumentos de promoción para estudiar pormenorizadamente todos y cada uno de los elementos integrantes, con el fin de determinar la combinación ideal o que mejor se oriente al objetivo buscado. Investigando el efecto de cada instrumento y la forma como influye en los otros, se podrá configurar un modelo con la acción sinérgica que se requiere y evitando la disfunción de los factores que lo componen. Con nuestro estudio, estamos ofreciendo un material científico serio en el que se muestran diversos aspectos que sirven como un elemento en esta línea de investigación.

5.3 FUTURAS LÍNEAS DE INVESTIGACIÓN

El distrito de Lima Cercado ha sido el escenario de investigación del presente trabajo por constituirse en el referente más importante en el Perú en cuanto a la presencia de MYPE, en diversos aspectos. La concentración migratoria que evidencia el departamento de Lima, y particularmente el mencionado distrito, muestra que el país aún adolece de los efectos de la centralización económica, entre otros aspectos, a pesar de los esfuerzos del Estado por disminuirla a propósito de las políticas de regionalización que se vienen aplicando desde hace algunos años. Los efectos de la regionalización y la descentralización que conlleva tardarán en dar fruto como todo proceso de esta índole, pero el recorrido del camino ya se inició.

Por lo pronto, la concentración migratoria en Lima sigue siendo un hecho evidente que se observa en muchas actividades que se desarrollan en nuestra capital, y creemos que

la microempresa no es caso de excepción en este sentido. La migración de las provincias a la capital y, especialmente, al centro de la ciudad, es decir, a Lima Cercado, es un hecho que origina que un vasto conjunto o comunidad de peruanos de todas las partes del Perú se concentre en el citado distrito. Por ello, nos parece conveniente e interesante proponer una investigación en la que se intente demostrar que las conclusiones que se han derivado de nuestra tesis en relación con las hipótesis planteadas respecto de las microempresas de Lima Cercado son aplicables a todas las microempresas del Perú, al concentrar esta zona un nivel de migración suficientemente representativo de toda la nación. Habrá que comprobar el nivel de representatividad para todo el país de los migrantes concentrados en Lima Cercado; verificar si los comportamientos, pensamientos y las actitudes que muestran los microempresarios en sus comunidades de provincia son los mismos cuando se encuentran en la capital, y viceversa, considerando el fenómeno colectivo que invita a actuar en sociedad; en otros aspectos.

En la misma línea, proponemos extender el estudio a otros países de América Latina, en principio, para evaluar la aplicabilidad de los hallazgos y las conclusiones obtenidos en esta investigación, a través de un análisis comparativo entre el Perú y otras naciones que muestren características similares en aspectos como índice de informalidad, nivel de renta, presión tributaria, estructura del sistema tributario, entre otros. De esta manera, se amplía el alcance del estudio y la utilidad del documento científico, al representar una alternativa de evaluación para otras realidades.

Adicionalmente, creemos conveniente profundizar sobre el tema referido a la gestión tributaria y sus procesos, sobre la base de la concepción propuesta en nuestro estudio, que permita ampliar el panorama o enfoque de la mencionada gestión, incorporando funciones y procedimientos de las entidades, los organismos o entes que, según cada realidad, ciertamente y de algún modo intervienen en el proceso de gestión tributaria, más allá de la definición jurídica empleada. De esta manera, se logrará concebir la gestión tributaria como el proceso de *management*, a través del cual se incrementa la eficiencia, se mejoran los índices de productividad, entre otros aspectos, para que, en general, se logre que las actividades desarrolladas dentro de la gestión tributaria generen valor con la ayuda de todos los recursos involucrados.

En ese sentido, además, creemos conveniente proponer una investigación a través de la cual se identifiquen los factores determinantes de una buena y eficiente labor de la Administración Tributaria en el Perú, fundamentalmente como ente recaudador, fiscalizador y sancionador, que pueden ser los aspectos de mayor controversia en la sociedad debido a la imagen que los contribuyentes conservan de dicho organismo, producto de casi una década de corrupción que vivió el país, y durante la que se hizo uso ilegítimo del mencionado ente como instrumento de presión y control.

Asimismo, sugerimos ampliar el estudio del enfoque de formalización utilizado en el Perú, a través del examen profundo de los demás instrumentos de formalización empleados, como el acceso a las compras del Estado, el otorgamiento de créditos, el régimen laboral especial, entre otros, para que, al igual que con los beneficios tributarios, se disponga de un documento científico sobre la base del cual se pueda reevaluar el modelo de formalización empleado y proponer el sostenimiento, ajuste o la eliminación de dichos instrumentos.

Por último, a propósito de lo observado en la literatura, así como en los resultados obtenidos de la encuesta final y de la primera encuesta aplicada a la muestra poblacional, hemos podido advertir determinadas características de los conductores de las MYPE, que nos ofrecen la posibilidad de proponer el desarrollo de una investigación que incorpore dichos factores. Así, tenemos que, por ejemplo, nuestro estudio final revela una mayor concentración de microempresarios que se encuentran entre los 31 y 45 años de edad, un 80% del total; por su lado, en la segunda fase de la investigación se observa que este grupo etario llega a un 39% de la muestra, mientras que un 44% es mayor de 45 años. Adicionalmente, en la literatura revisada sobre estadísticas en el Perú, encontramos que las personas de mayor emprendimiento son las que se encuentran entre los 25 y 44 años de edad, quienes conducen en promedio el 50% de MYPE. Esta tendencia puede reflejar que las personas más emprendedoras en este sector son jóvenes adultos, lo cual nos invita a incluir dicha relación en la investigación sugerida, toda vez que una edad media puede estar relacionada con una mayor capacidad o interés para hacer empresa.

Sobre las mismas bases, otro aspecto que puede estudiarse dentro de la misma investigación es el referido al sexo de los conductores de las microempresas. La

encuesta final arroja un 73.1% de participación masculina en el total de microempresarios; mientras que la primera encuesta y las estadísticas mostradas en la literatura, un 74% y 79%, respectivamente, de conductores varones, lo cual puede significar que los hombres son más emprendedores que las mujeres en este nivel empresarial. De manera similar, podemos citar otra relación entre grado de instrucción y formalidad. En este punto, advertimos que muy pocos microempresarios tienen educación superior: solo un 3% de microempresarios informales la posee, según los resultados del estudio final y de la primera encuesta, lo cual apunta a relacionar la informalidad con un bajo nivel de instrucción. Asimismo, la literatura muestra que la mayor proporción de micro y pequeños empresarios con educación superior se encuentra en la formalidad.

Un aspecto adicional que puede incorporarse a esta última investigación propuesta es el referido al estado civil de los microempresarios. En los resultados de la segunda y tercera fases, observamos que una amplia mayoría (63% y 90.4%, respectivamente) de microempresarios, formales o informales, está casada o se encuentra en una relación de convivencia, lo cual podría sugerir que la relación de pareja o la necesidad de manutención de la familia motiva a emprender un negocio, situación contraria a la del divorciado o separado, que muestra un estado de desinterés en cuanto a hacer empresa, probablemente confirmando que la vida en pareja motiva al emprendimiento y el término del vínculo lo desalienta. Este punto se puede asociar con el dato obtenido de la encuesta final que nos indica que el 84.4% de los microempresarios tiene entre 1 y 3 dependientes familiares, es decir, se responsabiliza del mantenimiento de ese número de personas, lo cual nos invita a creer que dicha necesidad se relaciona con el impulso empresarial, aunque al parecer llegado un nivel puede desalentarlo, ya que solo el 8.4% de los encuestados tiene más de 3 dependientes. Sin embargo, los motivos de esto último pueden ser diversos, desde que es más difícil ubicar a personas con más de 3 dependientes hasta que el hecho de que ocuparse de muchos dependientes familiares tal vez no facilita el tiempo necesario para emprender un negocio y quizás por ello las personas se orientan al trabajo dependiente.

Finalmente, otro factor que puede estudiarse en la investigación sugerida es el referido al tiempo de actividad del negocio. En este sentido, hemos podido advertir en los resultados de la encuesta final que la mayoría de microempresarios informales (48.7%)

lleva ya más de 3 años en esa situación, lo cual podría indicar que la habitualidad y el conocimiento del mercado en el que se desenvuelven otorgan determinado manejo del estado de informalidad en que se mantienen, reflejando así probablemente una interiorización sistemática de dicha situación como mecanismo conveniente y suficiente para poder desarrollar sus actividades.

BIBLIOGRAFÍA**1. Libros, papers y otros documentos de investigación**

- Afonso, V. (2004). “La configuración de los procedimientos de gestión tributaria”. *Hacienda Canaria*. Vol. 10, pp. 191-220.
- Agosín, M. (2003). “Sistemas tributarios en América Central: problemas comunes, soluciones similares”. Disponible en <http://www.iadb.org/events/agosin.pdf> [Consulta: 13 de octubre de 2007].
- Alm, J. (1996). “What is an optimal tax system?”. *National Tax Journal*, Vol. 49 (1), pp. 117-133. Citado en Serra, P. (2000). “Evasión tributaria: cómo abordarla?”. *Revista de Estudios Públicos*. Vol. 80, pp. 193-228.
- Alm, J.; Jackson, B. y McKee, M. (1993). “Fiscal exchange, collective decision, institutions and tax compliance”. *Journal of Economic Behavior and Organization*, Vol. 22 (3), pp. 285-303.
- Alm, J.; McClelland, G. y Schulze, W. (1992). “Why do people pay taxes?”. *Journal of Public Economics*, Vol. 48 (1), pp. 21-38.
- Almerí, C. (2005). “Presentación del Ministro de Trabajo del Perú”, en MTPE, Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (Ed.). *Elaboración de Estadísticas de la Micro y Pequeña Empresa*. Dirección Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (DNMYPE). Lima, Perú, pp. 5-7.
- Almeida, D. (1982). *Los Incentivos Tributarios en la Legislación Ecuatoriana*. Ed. IUS. Quito, Ecuador. Citado en Melo, M. y Toro, M. (2000). *Incentivos tributarios como herramientas para enfrentar las consecuencias de desastres naturales en Colombia*. Tesis de Licenciatura. Pontificia Universidad Javeriana. Bogotá, Colombia.
- Amaral, P. y Quintin, E. (2006). “A competitive model of the informal sector”. *Journal of Monetary Economics*, Vol. 53 (7), pp. 1541–1553.
- Antonides, G. y Robben, H. (1995). “True positives and false alarms in the detection of tax evasion”. *Journal of Economics Psychology*, Vol. 16 (4), pp. 617- 640.
- Aparicio, A.; Sesma, B.; García-Ovies, I. y Pedreira, J. (2009). *Programa del curso de Derecho Financiero y Tributario I 2009-2010*. Universidad de Oviedo. Oviedo, España.
- Apaza, M. (1999). *Impuesto General a las Ventas*. 3ª Edición. Pacífico Editores. Lima, Perú.
- Apleby, R. (1994). *Modern Business Administration*. 6th Edition. Ed. Pitman Publishing. London, UK.

- Apoyo (2003). *Análisis de las Exoneraciones e Incentivos Tributarios y Propuesta de Estrategia para su Eliminación*, encargado por el Ministerio de Economía y Finanzas, MEF. Lima, Perú.
- Argandoña, A. (2000). “Sobre la corrupción”, en Ramos, F.; Martín, M y Pena, A. (Edits.). *Estudios de Comunicación y Derecho. Homenaje al profesor Manuel Fernández Areal*. Editorial Compostela. Santiago de Compostela, España, pp. 53-71.
- Armstrong, M. (2001). *A Handbook of Management Techniques*. 3rd Edition. Ed. Kogan Page Limited. London, UK.
- Atxabal, A. (2008). *Derecho Financiero y Tributario. Parte general*. Universidad de Deusto. Bilbao, España.
- Auriol, E. y Walters, M. (2005). “Taxation base in developing countries”. *Journal of Public Economics*, Vol. 89 (4), pp. 625-646.
- Ayuntamiento de Alcalá de Guadaíra, España. *Glosario*. Disponible en <http://www.alcalaarca.com/arca/glosario%20de%20terminos.pdf> [Consulta: 28 de abril de 2010].
- Azuma, Y. y Grossman, H. (2008). “A theory of the informal sector”. *Economics and Politics*, Vol. 20 (1), pp. 62-79.
- Barbosa, J. y Oundjian, A. (2009). “La tributación en los negocios internacionales”. *Revista de Derecho Privado*, Vol. 42, pp. 1-33.
- Barreix, A. y Roca, J. (2003). “Sistema tributario”. *Revista FCE de la Universidad Católica*, Vol. Setiembre, pp.1-29.
- Bartik, T. (1991). *Who benefits from state and local economic development policies?*. W.E. Upjohn Institute. Michigan, USA.
- Baum, D. (1987). “The economic effects of state and local business incentives”. *Land Economics*, Vol. 63 (4), pp. 348-360.
- Bennet, J. (2010). “Informal firms in developing countries: entrepreneurial stepping stone or consolation prize?”. *Small Business Economics*, Vol. 34 (1), pp. 53-63.
- Bergman, M. (2002). *La Administración Tributaria en América Latina: una perspectiva comparada entre Argentina, Chile y México*. Programa de Presupuesto y Gasto Público, CIDE-Fundación Ford. México D.F., México.
- Bernasconi, M. y Zanardi, A. (2004). “Tax evasion, tax rates and reference dependence”. *FinanzArchiv: Public Finance Analysis*, Vol. 60 (3), pp. 422-445.
- Besley, T. y Preston, I. (1997). “Fiscal anarchy in the UK: modeling poll tax noncompliance”. *Journal of Public Economics*, Vol. 64 (2), pp. 137-152.

- Bhattacharyya, D. (1999). "On the economic rationale of estimating de hidden economy". *The Economic Journal*, Vol. 109 (456), pp. 348-359.
- Boadway, R.; Marceau, N. y Mongrain, S. (2002). "Joint tax evasion". *Canadian Journal of Economics*, Vol. 35 (2), pp. 417-435.
- Boddy, D. (2008). *Management: An introduction*. 4th Edition. Ed. Pearson Education Limited. Essex, England.
- Bohórquez, L. (2003). *Efectos financieros y administrativos causados por las retenciones del IVA en los contribuyentes especiales*. Trabajo Especial de Grado. Universidad Centrooccidental Lisandro Alvarado, UCLA. Barquisimeto, Venezuela.
- Bordallo, L. (2006). *Exenciones tributarias e impuestos locales*. Tesis doctoral. Universitat Pompeu Fabra. Barcelona, España.
- Botero, J.; Djankov, S.; La Porta, R.; Lopez-de-Silanes, F. y Shleifer, A. (2004). "The regulation of labor". *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 119 (11), pp. 1339-1382.
- Brosio, G.; Cassone, A. y Ricciuti, R. (2002). "Tax evasión across Italy: racional noncompliance or inadequate civil concern?". *Public Choice*, Vol. 112 (3-4), pp. 259-273.
- Bruhn, M. (2006). "License to sell: The effect of business registration reform on entrepreneurial activity in Mexico". Disponible en <http://siteresources.worldbank.org/DEC/Resources/BruhnOct2007.pdf> [Consulta: 11 de mayo de 2010].
- Burnier, D. (1992). "Becoming competitive: how policymakers view incentive-based development policy". *Economic Development Quarterly*, Vol. 6 (2), pp. 14-24.
- Buss, T. (2001). "The effect of state tax incentives on economic growth and firm location decision: an overview of the literature". *Economic Development Quarterly*, Vol. 15 (1), pp. 90-105.
- Buss, T. (1994). "Corby, England leads economic development in Europe". *Economic Development Review*, Vol. 12 (3), pp. 83-97.
- Cámara de Comercio de Lima (2008). *Alcances de la Nueva Ley de Micro y Pequeña Empresa*. Disponible en <http://200.37.9.27/ccl/descargasccl/alcances%20de%20la%20nueva%20ley%20my%20pe.pdf>. [Consulta: 23 de agosto de 2008].
- Caplin y Dryslade; y Price Waterhouse (1997). "Impact of tax restructuring on tax exempt organizations, council of foundations and independent sector". Citado en Irrázaval, I. y Guzmán, J. (2000). "Incentivos tributarios para instituciones sin fines de lucro: análisis de la experiencia internacional". *Revista de Estudios Públicos*, Vol. 77, pp. 203-272.

- Carrasco, L. y Torres, G. (2005). *Manual del Sistema Tributario*. 4ª Edición. Centro de Investigación Jurídico Contable. Lima, Perú.
- Casas, C. (2010). “MEF coordina con SUNAT para identificar sectores evasores de impuestos y mejorar facilidad de pago”. *Andina*. Disponible en <http://www.andina.com.pe/ingles/Noticia.aspx?id=M947wcVWunk=> [Consulta: 7 de mayo de 2010].
- Cavero, E. (2008). “Cambios a crédito fiscal arriesgan recaudación del IGV”. *El Comercio*. Disponible en <http://elcomercio.pe/edicionimpresa/Html/2008-04-09/cambios-credito-fiscal-arriesgan-recaudacion-igv-dice-sunat.html> [Consulta: 24 de noviembre de 2009].
- Cazorla, L. (2002). *Programa de Derecho Financiero y Tributario I*. Universidad Rey Juan Carlos. Madrid, España.
- Cea, M. (2001). *Metodología cuantitativa. Estrategias y técnicas de investigación*. 3ª reimpresión. Ed. Síntesis. Madrid, España.
- Cebula, R. (1997). “An empirical analysis of the impact of government tax and auditing policies on the size of the underground economy: the case of the United States, 1973–94”. *American Journal of Economics and Sociology*, Vol. 56 (2), pp. 173–185.
- CEPAL, Comisión Económica para América Latina y el Caribe, Naciones Unidas (2007). *Estudio económico de América Latina y el Caribe 2006-2007*. Santiago, Chile.
- CEPAL, Comisión Económica para América Latina y el Caribe, Naciones Unidas (2004). *Estudio económico de América Latina y el Caribe 2003-2004*. Santiago, Chile.
- Chávez, J. (2004). *Diagnóstico y Formulación de Estrategias de Desarrollo Económico de Lima Metropolitana*, estudio encargado por la Municipalidad Metropolitana de Lima. Lima, Perú.
- Choi, J. y Thum, M. (2004). “Corruption and the shadow economy”. *International Economic Review*, Doi: 10.1111/j.1468-2354.2005.00347.x.
- Chong, A. y Gradstein, M. (2004). “Inequality, institutions, and informality”. *Inter - American Development Bank, Research Department*. Working paper 516.
- Chung, J. y Trivedi, V. (2003). “The effect of friendly persuasion and gender on tax compliance behavior”. *Journal of Business Ethics*, Vol. 47 (2), pp. 133-145.
- Ciarlo, A. y San Martín, M. (2002). *Sistema tributario como herramienta de crecimiento y bienestar económico*. Instituto de Estudios de las Finanzas Públicas Argentinas, IEFPA, Buenos Aires, Argentina.
- Clark, S. (2001). *Corporate Tax Incentives for Foreign Direct Investment*. Tax Policy Studies. Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD). París, Francia. Citado en Apoyo (2003). *Análisis de las Exoneraciones e Incentivos*

- Tributarios y Propuesta de Estrategia para su Eliminación*, encargado por el Ministerio de Economía y Finanzas, MEF. Lima, Perú.
- Clingmayer, J. y Feiock, R. (1995). "Council views toward targeting of development policy benefits". *Journal of Politics*, Vol. 57 (2), pp. 508-520.
- Comunidad Económica en Red (2009a). "Composición de los ingresos tributarios". *Ophélimos*. Disponible en <http://blog.pucp.edu.pe/item/60589>. [Consulta: 29 de abril de 2010].
- Comunidad Económica en Red (2009b). "Presión tributaria en el año 2007". *Ophélimos*. Disponible en <http://blog.pucp.edu.pe/item/18540>. [Consulta: 29 de abril de 2010].
- Courant, P. (1994). "How would you know a good economic development policy if you tripped over one? Hint: Don't just count jobs". *National Tax Journal*, Vol. 47 (4), pp. 863-861.
- Cullis, J. y Lewis, A. (1997). "Why people pay taxes: from a conventional economic model to a model of social convention". *Journal of Economic Psychology*, Vol. 18 (2-3), pp. 305-321.
- Dabla-Norris, E. y Feltenstein, A. (2005). "The underground economy and its macroeconomic consequences". *Journal of Policy Reform*, Vol. 8 (2), pp. 153-174.
- Dabla-Norris, E. y Feltenstein, A. (2003). "An analysis of the underground economy and its economic consequences". *International Monetary Fund*. Working paper 2303.
- Dabla-Norris, E.; Gradstein, M. e Inchauste, G. (2008). "What causes firms to hide output? The determinants of informality". *Journal of Development Economics*, Vol. 85 (2), pp. 1-27.
- Dabla-Norris, E. e Inchauste, G. (2008). "Informality and regulations: what drives the growth of firms?". *IMF Staff Papers*, Vol. 55 (1), pp. 50-82.
- Dalton, H. (1954). *Principles of Public Finance*. Studies in economics and political science – No. 66. 21st Edition. Ed. Routledge and Kegan. London, UK.
- DANE, Departamento Administrativo Nacional de Estadística (1999), *Lineamientos para la Prueba Piloto: Encuesta Mixta a Micronegocios y Sector Informal y el Módulo a Incluirse en la Encuesta Nacional de Hogares de Junio del Año 2000*. Bogotá, Colombia. Citado en Ortiz, C. y Uribe, J. (2000). *Informalidad Laboral en el Área Metropolitana de Cali:1992-1998*. Disponible en <http://www.eumed.net/cursecon/ecolat/co/Informal.PDF>. [Consulta: 8 de marzo de 2008].
- Das-Gupta, A.; Lahiri, R.; Mookherjee, D. (1995). "Income tax compliance in India: an empirical análisis". *World Development*, Vol. 23 (12), pp. 2051-2064.
- De Büren, M. (2007). *Sector informal: una aproximación teórica para su estudio en América Latina*. Instituto de Desarrollo Regional dependiente de la Facultad de

- Ciencias Económicas de la Universidad Nacional de Río Cuarto. Córdoba, Argentina.
- De la Garza, S. (1985). *Derecho financiero mexicano*. 15ª Edición. Ed. Porrúa. México D.F., México.
- De La Roca, J. y Hernández, M. (2006). “Evasión tributaria e informalidad en el Perú”. *Economía y Sociedad*, Vol. 62, p. 66.
- De La Roca, J. y Hernández, M. (2004). *Evasión tributaria e informalidad en el Perú: una aproximación a partir del enfoque de discrepancias en el consumo*. CIES y Grupo de Análisis y Desarrollo, Grade. Lima, Perú.
- De Paula, A. y Scheinkman, J. (2008). “The informal sector”. *PIER*. Working paper 08018
- De Soto, H. (1995). *¿Por qué importa la economía informal?* Citado en Tokman, V. (2001). *De la informalidad a la modernidad*. Oficina Internacional del Trabajo, OIT. Santiago, Chile.
- De Soto, H. (1989). *The other path: The invisible revolution in the third world*. Harper and Row Publishers. New York, USA.
- De Soto, H. (1986). *El otro sendero. La revolución informal*. Ed. Ausonia. Lima, Perú.
- Díaz de Sarralde, S.; Garcimartín, C. y Carpizo, J. (2007). *Sistemas Fiscales en América Central y República Dominicana*. Doc. No. 14/07. Instituto de Estudios Fiscales. Madrid, España.
- Díaz, F. (2005). “Administración tributaria y sistema fiscal en América Latina”. *Revista de Derecho Fiscal*, Vol. 3, pp. 17-25.
- Djankov, S.; La Porta, R.; Lopez-de-Salines, F.; Shleifer, A. y Vishny, R. (2002) “The Regulation of Entry”. *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 117 (1), pp. 1–37.
- DRAE (2001). *Diccionario de la Real Academia Española*. 22ª Edición. Real Academia Española. Madrid, España.
- DNPP, Dirección Nacional de Presupuesto Público (2002). Disponible en http://www.mef.gob.pe/DNPP/directivas/2002/goblocal/RD_N033_2001EF7601_a_nexo15.pdf. [Consulta: 15 junio 2009]
- DNTP, Dirección Nacional del Tesoro Público (2007). *Memoria del Año Fiscal 2007*. MEF. Lima, Perú.
- Dreyden A. y W. College (1996). “Beating the system”, en *Exploring the Underground Economy, Studies of Illegal and Unreported Activity*, W.E. Upjohn Institute for Employment Research Kalamazoo. Citado en Torero, M.; Robles, M; Hernández, M; De La Roca, J.; Webber, M. y Thomas, D. (2006). *The informal sector in Jamaica*. Inter-American Development Bank. Región 3. Disponible en

- <http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getdocument.aspx?docnum=917344>. [Consulta: 24 de abril de 2010].
- Drucker, P. (1968). *The practice of management*. 2nd Edition. Ed. Pan Books Limited. London, UK.
- El Comercio (2008). “Último minuto: el Ministro de Trabajo, Mario Pasco, presenta su renuncia ante el presidente”. *Política*. Disponible en <http://elcomercio.pe/ediciononline/html/2008-10-03/ultimo-minuto-ministro-trabajo-mario-pasco-presenta-su-renuncia-ante-presidente.html> [Consulta: 11 de febrero de 2009].
- Elffers, H. y Hessing, D. (1997). “Influencing the prospects of tax evasion”. *Journal of Economics Psychology*, Vol. 18 (2), pp. 289-304.
- Enciclopedia Jurídica Biz. Disponible en <http://www.encyclopedia-juridica.biz14.com/> [Consulta: 14 de junio de 2009].
- Entrelíneas (2004). *Reforma Tributaria*. Ed. Entrelíneas. Lima, Perú.
- Estado Peruano (2008). *Organigrama*. Disponible en <http://www.peru.gob.pe/docs/estado.pdf>. [Consulta: 6 de mayo de 2008].
- Esteller, A. (2003). “La eficiencia en la administración de los tributos cedidos: un análisis explicativo”. *Papeles de Economía Española*, Vol. 95, pp. 320-334.
- Fajnzylber, P.; Maloney, W. y Montes-Rojas, G. (2010). “Does formality improve micro firm performance? Evidence from the Brazilian SIMPLES program”. *Journal of Development Economics*, Doi:10.1016/j.jdeveco.2010.01.009.
- Fajnzylber, P.; Maloney, W. y Montes Roja, G. (2009). “Does informality improve microfirm performance? Quasi-experimental evidence from the brazilian SIMPLES program”. *World Bank*. Discussion paper 4531.
- Falcón y Tella, R. (1998). *Programa de Derecho Financiero y Tributario*. Centro de Estudios Superiores Sociales y Jurídicos Ramón Carande. Madrid, España.
- Falkinger, J. (1995). “Tax evasion, consumption of public goods and fairness”. *Journal of Economics Psychology*, Vol. 16, pp. 63-72.
- Farrel, D. (2004). “The hidden dangers of the informal economy”. *The McKinsey Quarterly*, Vol. 3, pp. 26-37.
- Feige, E. (1990). “Defining and estimating underground and informal economies: the new institutional economics approach”. *World Development*, Vol. 18 (7), pp. 989-1002.
- Ferreira-Tiryaki, G. (2008). “The informal economy and business cycles”. *Journal of Applied Economics*, Vol. 11 (1), pp. 91-117.

- Fjeldstad, O. y Semboja, J. (2001). "Why people pay taxes: the case of the development Levy in Tanzania". *World Development*, Vol. 29 (12), pp. 2059-2074.
- Fleming, M.; Roman, J. y Farrell, G. (2000). "The shadow economy". *Journal of International Affairs*, Vol. 53 (2), pp. 387-412.
- Friedman, E.; Johnson, S.; Kaufman, D. y Zoido-Lobaton, P. (2000). "Dodging the grabbing hand: the determinants of unofficial activity in 69 countries". *Journal of Public Economics*, Vol. 76 (3), pp. 459-493.
- Gale, W. y Holtzblatt, G. (2000). "The role of administrative issues in tax reform: simplicity, compliance, and administration". Disponible en http://www.brookings.edu/~media/Files/rc/papers/2000/12taxes_gale02/20001205.pdf. [Consulta: 14 de enero de 2010].
- García, I. (2008). "Gestión tributaria". Disponible en <http://leyes.tv/articulo/gestion-tributaria> [Consulta: 30 de abril de 2009].
- García B., A. (2004). *La importancia de la intervención de la Cámara de Diputados para la aprobación de Tratados Internacionales en Materia Tributaria*. Tesis de Licenciatura. Universidad de las Américas. Puebla, México.
- García M., A. (2000). *La gestión de los tributos autonómicos*. Ed. Cívitas. Madrid, España.
- Garrigues Abogados y Asesores Tributarios (2005). "Sistema fiscal". *Dirección General de Comercio e Inversiones*. Vol. 4, pp. 92-166.
- Gayo, D. y Garcimartín, C. (2007). "Fiscalidad y desarrollo: el papel de las reformas fiscales en los países de renta media". *Reunión de Economía Mundial*, Área 7, pp. 423-454.
- Gestión (2010). "La presión tributaria llegará a 15.2% en el 2012". Disponible en <http://gestion.pe/noticia/295027/mef-presion-tributaria-llegara-152-2012> [Consulta: 5 de mayo de 2010].
- Gil, A. (2005). *Gastos tributarios: breve análisis de su impacto en el sistema tributario cubano*. Ministerio de Finanzas y Precios. La Habana, Cuba.
- Gilbert, J. (1995). "Selling the city without selling out: New legislation on development incentives emphasizes accountability". *Urban Lawyer*, Vol. 27 (3), pp. 427-494.
- Giles, D. y Tedds, L. (2002). "Taxes and the canadian underground economy". *Canadian Tax Foundation*. Canadian tax paper 106.
- González, D. (2006). "Regímenes especiales de tributación para pequeños contribuyentes en America Latina". Disponible en <http://www.eclac.cl/ilpes/noticias/paginas/2/27472/Dario%20Gonzalez%20Fiscalidad%20de%20la%20PYME%20en%20AL.pdf> [Consulta: 3 de febrero de 2010].

- Grasso, L. y Kaplan, S. (1998). "An examination of ethical standards for tax issues". *Journal of Accounting Education*, Vol. 16 (1), pp. 85-100.
- Green, S. (2004). "Cheating". *Law and Philosophy*, Vol. 23 (2), pp. 137-185.
- Greenbaum, R. T. y Bondonio, D. (2004). "Losing focus: a comparative evaluation of spatially targeted economic revitalization programs in the US and the EU". *Regional Studies*, Vol. 38 (3), pp. 319-334.
- Greenbaum, R.; Russell, B. y Petras, T. (2010). "Measuring the distribution of economic development tax incentive intensity". *Economic Development Quarterly*, Vol. 24 (2), pp. 154-168.
- Hartzheim, L. (1997). "State tax incentives: headed in the right direction". *Journal of State Taxation*, Vol. 15 (4), pp. 51-64.
- Hernández, J. (2009). "Los orígenes de la fiscalidad española contemporánea". *Revista empresa y humanismo*, Vol.12 (1), pp. 63-88.
- Hernández, R; Fernández-Collado, C. y Baptista, P. (2006). *Metodología de la investigación*. 4ª Edición. Ed. McGraw Hill. México D.F., México.
- Herrera, J.; Roubaud, F. y Suárez, A. (2004). *El sector informal en Colombia y demás países de la Comunidad Andina*. Departamento Administrativo Nacional de Estadística, DANE. Bogotá, Colombia.
- Hindriks, J.; Keen, M. y Muthoo, A. (1999). "Corruption, extortion and evasion". *Journal of Public Economics*, Vol. 74 (3), pp. 395-430.
- Iberico, J. (1998). *Exposición ante la Comisión de Micro y Pequeña Empresa del Congreso de la República*. Disponible en <http://www.congreso.gob.pe/comisiones/1998/microempresa/e-sunat.htm> [Consulta: 17 de setiembre de 2006].
- Iglesias, C. (2000). *Derecho Tributario: Dogmática General de la Tributación*. Ed. Gaceta Jurídica. Lima, Perú.
- INEI, Instituto Nacional de Estadística e Informática (2010). *Perú: IV Censo Nacional Económico 2008*. Presidencia del Consejo de Ministros. Lima, Perú.
- INEI, Instituto Nacional de Estadística e Informática (1999). *Perfil del Trabajador de la Pequeña y Micro Empresa*. Lima, Perú.
- INEI, Instituto Nacional de Estadística e Informática (1996). *Actualización de Negocios 1996*. Lima, Perú
- INEI, Instituto Nacional de Estadística e Informática (1994). *III Censo Nacional Económico 1993-1994*. Lima, Perú.

- Ingram, M.; Ramachandran, V. y Desai, V. (2007). "Why do firms choose to be informal? Evidence from enterprise surveys in Africa". *World Bank*. Working paper 41971.
- Instituto Catastral de Lima y Subgerencia de Micro y Pequeña Empresa de la Municipalidad de Lima (2007). *Información sobre Conglomerados Comerciales de Lima Cercado. Zonas de tratamiento*. Municipalidad Metropolitana de Lima. Lima, Perú.
- Irarrázaval, I. y Guzmán, J. (2000). "Incentivos tributarios para instituciones sin fines de lucro: Análisis de la experiencia internacional". *Revista de Estudios Públicos*, Vol. 77, pp. 203-272.
- Jabalera, A. (2003). *Gestión tributaria local. El procedimiento de aplicación de los impuestos locales*. Tesis doctoral. Universidad de Granada. Granada, España.
- Jackle, A. y Li, C. (2006). "Firm dynamics and institutional participation: A case study on informality of micro enterprises in Peru". *Economic Development and Cultural Change*, Vol. 54 (3), pp. 557-578.
- Jaramillo M. (2004). "Transaction Costs in Peru: how much does it cost to start a formal garment firm in Lima?". Disponible en <http://www.grade.org.pe/download/docs/Starting%20a%20formal%20firm%20in%20Lima%20-%20M.%20Jaramillo.pdf> [Consulta: 13 de mayo de 2010].
- Johnson, S.; Kaufmann, D.; McMillan, J. y Woodruff, C. (2000). "Why do firms hide? Bribes and unofficial activity after communism". *Journal of Public Economics*, Vol. 76 (3), pp. 495-520.
- Johnson, S.; Kaufmann, D. y Shleifer, A. (1997). "The unofficial economy in transition". *Brookings Papers on Economic Activity*. Vol. 28 (2), pp. 159-240.
- Johnson, S.; Kaufmann, D. y Zoido-Lobaton, P. (1999). "Corruption, public finances and the unofficial economy". *World Bank*. Working paper 2169.
- Johnson, S.; Kaufmann, D. y Zoido-Lobaton, P. (1998). "Regulatory discretion and the unofficial economy". *American Economic Review*, Vol. 88 (2), pp. 387-392.
- Kahneman, D. y Tversky, A. (1979). "Prospect theory: an analysis of decisions under risk". *Econometría*, Vol. 47, pp. 313-327. Citado en Serra, P. (2000). "Evasión tributaria: cómo abordarla". *Estudios Públicos*, Vol. 80, pp. 193-228.
- Kaplan, A. (2006). *Efectos de la Planificación Tributaria en la Gestión Estratégica de Costos*. Universidad de la Empresa, UDE. Montevideo, Uruguay.
- Kaplan, D.; Piedra, E. y Seira, E. (2007). "Are burdensome registration procedures an important barrier on firm creation? Evidence from Mexico". *ITAM*. Working paper 0701.

- Kaufman, D. (2000). "Corrupción y reforma institucional: el poder de la evidencia empírica". *Revista Perspectivas* (Departamento de Ingeniería Industrial, Universidad de Chile), Vol. 3 (2), pp. 367-387.
- Kent, R. (2007). *Marketing Research: approaches, methods and applications in Europe*. Ed. Thomson. London, UK.
- Kleinbard, E. (2010). "Tax expenditure framework legislation". *National Tax Journal*, Vol. 62 (2), pp. 353-382.
- Klemm, A. (2010). "Causes, benefits and risks of business tax incentives". *International Tax Public Finance*, Vol. 17 (3), pp. 315-336.
- Kolesar, A. (1995). "Economic incentives key in relocation decision: says Coopers and Lybrand". *State Tax Notes*, Vol. 95 (2), pp. 148-149.
- Lara, B. (2001). *Hacienda Pública y Derecho Tributario. El Derecho Tributario: el Tributo*. Doc. No. 4/09. Instituto de Estudios Fiscales. Madrid, España.
- Ledebur, L. y Woodward, D. (1990). "Adding a stick to the carrot: location incentives with clawbacks, recisions, and recalibrations". *Economic Development Quarterly*, Vol. 4 (3), pp. 221-237.
- Lederman, D.; Loayza, N. y Soares, R. (2005). "Accountability and corruption: political institutions matter". *Economics and Politics*, Vol. 17 (1), pp. 1-35.
- Lee, K. (2001). "Tax evasion and self-insurance". *Journal of Public Economics*, Vol. 81 (1), pp. 73-81.
- Levenson, A. y Maloney, W. (1998). "The informal sector, firm, dynamics and institutional participation". *World Bank*. Working paper 1988.
- Levenson, A. y Maloney, W. (1996). "Modeling the Informal Sector: Theory and Empirical Evidence from Mexico". Citado en Choi, J.P. y Thum, M. (2004). "Corruption and the shadow economy". *International Economic Review*, Doi: 10.1111/j.1468-2354.2005.00347.x.
- Loayza, N. (2008). "Causas y consecuencias de la informalidad en el Perú". *Revista Estudios Económicos*, Vol. 15 (3), pp. 43-64.
- Loayza, N. (1997). "The economics of the informal sector: A simple model and some empirical evidence from Latin America". *World Bank*. Working paper 1727. Citado en De La Roca, J. y Hernández, M. (2004). *Evasión tributaria e informalidad en el Perú: una aproximación a partir del enfoque de discrepancias en el consumo*. CIES y Grupo de Análisis y Desarrollo, Grade. Lima, Perú.
- Loayza, N. (1996). "The economics of the informal sector: A simple model and some evidence from Latin America". *Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy*, Vol. 45, pp. 129-162.

- Loayza, N.; Oviedo, A. y Servén, L. (2006). "The impact of regulation on growth and informality: cross-country evidence". *Policy Research*. Working paper 3623.
- López, E. (2004). *Nuevo modelo de gestión tributaria y de recaudación: gestión de calidad y administración electrónica al servicio de los ciudadanos y otras administraciones*. Agencia Regional de Recaudación. Consejería de Hacienda. Comunidad Autónoma de Murcia. Murcia, España.
- Lohr, Sh. (2000). *Diseño y análisis*. Ed. Thomson Paraninfo. México D.F., México.
- Luna-Victoria, C. (2008). *Política Fiscal*. Instituto Peruano de Derecho Tributario. Lima, Perú. Disponible en http://www.ipdt.org/editor/docs/LunaVictoria_24-01-2008.pdf [Consulta: 30 de abril de 2010].
- Maloney, W. (2003). "Informality revisited". *Policy Research*. Working paper 2965.
- Maloney, W. (1999). "Does informality imply segmentation in urban labor markets? Evidence from sectoral transitions in Mexico". *World Bank Economic Review*, Vol. 13 (2), pp. 275-302.
- Maloney, W. (1998). "Are labor markets in developing countries dualistic?". *World Bank*. Working paper 1941.
- Mandioca, G. (2003). *Sobre Tesis y Tesistas. Lecciones de enseñanza-aprendizaje*. Ed. Espacio. Buenos Aires, Argentina.
- Marcelli, E., Pastor, M. y Joassart, P. (1999). "Estimating the effects of informal economic activity: evidence from Los Angeles County". *Journal of Economic Issues*, Vol. 33 (3), pp. 579-607.
- Martín, F. (2009). *Gastos tributarios: principales cuestiones conceptuales*. Disponible en <http://www.estimacionestributarias.com/archivos/Gastos%20tributarios%20v.09.pdf>. [Consulta: 24 de octubre de 2009].
- Martín, J; Lozano, C. y Poveda, F. (2009). *Derecho Tributario*. 11ª Edición. Ed. Thomson - Aranzadi. Pamplona, España.
- Martín, J; Tejerizo, J. y Cayón, A. (2008). "El sistema impositivo en España", en Martín Queralt, J.; Tejerizo López, J.M. y Cayón Galiardo, A. (Dirs.). *Manual de Derecho Tributario. Parte Especial*. Ed. Thomson – Aranzadi. Pamplona, España, pp. 43-77.
- Martínez, Y. (2000). *La gestión de los tributos. Ámbito y procedimiento a seguir por los órganos competentes de la administración tributaria estatal*. Tesis doctoral. Universidad de Alicante. Alicante, España.
- McKenzie, D. y Woodruff, C. (2006). "Do entry costs provide an empirical basis for poverty traps?". *Economic Development and Cultural Change*, Vol.55 (1), pp.3-42.

- MEF, Ministerio de Economía y Finanzas. *Gobierno Central*. Disponible en http://www.mef.gob.pe/DGPIP/st_gobcentral.php. [Consulta: 13 de febrero de 2007].
- MEF, Ministerio de Economía y Finanzas. *Gobierno Local*. Disponible en http://www.mef.gob.pe/DGPIP/st_gobmunicipal.php. [Consulta: 13 de febrero de 2007].
- MEF, Ministerio de Economía y Finanzas. *Gobierno Regional*. Disponible en http://www.mef.gob.pe/DGPIP/st_gobregional.php. [Consulta: 13 de febrero de 2007].
- MEF, Ministerio de Economía y Finanzas. *Sistema Tributario Nacional*. Disponible en http://www.mef.gob.pe/DGPIP/sistema_tributario.php. [Consulta: 13 de febrero de 2007].
- MEF, Ministerio de Economía y Finanzas (2007). *Viceministerio de Economía*. Disponible en <http://www.mef.gob.pe/DGPIP/presentaciondgpip.php>. [Consulta: 13 de febrero de 2007].
- MEF, Ministerio de Economía y Finanzas del Perú (2002a). *Convenio de gestión para el año fiscal 2002: hacia una administración por resultados 2002*. Dirección Nacional de Presupuesto Público. Lima, Perú.
- MEF, Ministerio de Economía y Finanzas del Perú (2002b). “Una aproximación a los gastos tributarios en el Perú”. *Boletín de Transparencia Fiscal*, Vol. 10, pp. 40-50.
- MEF, Ministerio de Economía y Finanzas del Perú (1999). *Memorando de Políticas Económicas y Financieras del Gobierno del Perú para el Período 1 Abril 1999 al 31 Marzo 2002*. Lima, Perú.
- Melo, M. y Toro, M. (2000). *Incentivos tributarios como herramientas para enfrentar las consecuencias de desastres naturales en Colombia*. Tesis de Licenciatura. Pontificia Universidad Javeriana. Bogotá, Colombia.
- Merino, A. (1995). *La influencia de las autoliquidaciones en el procedimiento de gestión tributaria*. Tesis doctoral. Universidad de Deusto. Bilbao, España.
- Mirus, R. y Smith, R. (1997). *Canada's Underground Economy: Measurement and Implications*, en Lippert, O. y Walker, M. (Eds.). *The Underground Economy: Global Evidence of its Size and Impact*. The Fraser Institute Vancouver. British Columbia, Canada, pp. 3-10.
- Monteiro, J. y Assunção, J. (2006). “Outgoing the shadows: Estimating the impact of bureaucracy simplification and tax cut on formality and investment”. Disponible en <http://epge.fgv.br/en/files/2066.pdf> [Consulta: 17 de abril de 2010].
- Montoro, R. (1997). *Fundamentos teóricos de la política social*. Universidad de Valladolid. Valladolid, España.

- Montoya, G.; Cardona, B. y Zapata, C. (2002). *Diccionario especializado de trabajo social*. Universidad de Antioquia. Medellín, Colombia.
- Morden, T. (2004). *Principles of Management*. 2nd Edition. Ed. Ashgate Publishing Limited. Aldershot, England.
- Morett, J. (2008). *Fortalezas y debilidades de los tributos municipales en cuanto a su aplicación durante el periodo 2001-2004. Caso: Municipio Panamericano del Estado de Táchira*. Trabajo de Grado de Especialista en Ciencias Contables con Mención en Tributos. Universidad de Los Andes. Mérida, Venezuela.
- Mostajo, R. (2004). *Perspectivas para una reforma tributaria integral con equidad: hacia un nuevo pacto fiscal en el Perú*. Encargo del Ministerio Británico para el Desarrollo Internacional, DFID-Perú. Lima, Perú.
- MTPE, Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (2007). *Actualización de Estadísticas de la Micro y Pequeña Empresa*. Dirección Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (DNMYPE). Lima, Perú.
- MTPE, Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (2005). *Elaboración de Estadísticas de la Micro y Pequeña Empresa*. Dirección Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (DNMYPE). Lima, Perú.
- MTPE, Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (2005a). *Conozca el régimen laboral especial de la microempresa*. Disponible en http://reglabesp.mintra.gob.pe:8080/reglabesp/archivos/cartilla_rle.pdf. [Consulta: 25 de junio de 2008].
- MTPE, Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (2005b). *Plan Nacional de Promoción y Formalización para la Competitividad y el Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa*. DNMYPE y CDEMYPE. Lima, Perú.
- MTPE, Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (2003). *La Informalidad en la Micro y Pequeña Empresa en el Perú*. Dirección Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (DNMYPE). Lima, Perú.
- Municipalidad de Lima Metropolitana (2007). *Plan estratégico de la Subgerencia de la Pequeña y Microempresa al 2010*. Municipalidad Metropolitana de Lima. Lima, Perú.
- Myles, G. (2000). "Wasteful government, tax evasion and the provision of public goods". *European Journal of Political Economy*, Vol. 16 (1), pp. 51-74.
- Myles, G. y Naylor, R. (1996). "A model of tax evasion with group conformity and social customs". *European Journal of Political Economy*, Vol. 12 (1), pp. 49-66.
- Noll, R. y Zimbalist, A. (1997). *Sports, jobs & taxes*. Brookings Institution. Washington DC, USA.

- Noto, N. (1991). "Trying to understand the economic development official's dilemma", en Urban Institute (Ed.). *Competition among states and local government*. Urban Institute. Washington DC, USA, pp. 50-61.
- Nugent, J. y Sukiassyan, G. (2009). "Alternative strategies for firms in oppressive and corrupt states: Informality or formality via business associations". *Contemporary Economic Policy*, Vol. 27 (4), pp. 423-439.
- Núñez, A. y Gómez, C. (2008). "Controversia y debate actual sobre el sector informal". *Revista de Análisis Económico*, Vol. 23 (54), pp. 131-155.
- Ordóñez, G. (2001). "Lucha contra la evasión fiscal y la corrupción: la importancia de establecer prioridades". *Revista de Análisis Económico*, Vol. 16 (2), pp. 43-75.
- Ortiz, C. y Uribe, J. (2000). "Informalidad laboral en el área metropolitana de Cali:1992-1998". Disponible en <http://www.eumed.net/coursecon/ecolat/co/Informal.PDF>. [Consulta: 8 de marzo de 2008].
- Ortiz, M. (1999). *La Micro y Pequeña Empresa Dominicana como Generadora de Empleo*. Secretaría de Estado de Trabajo y Casa Nacional del Diálogo. Santo Domingo, República Dominicana.
- Oruna, A. (2005). "La obligación tributaria formal, las declaraciones juradas virtuales (PDT) y el valor de los documentos informáticos. ¿Estamos seguros o a merced de la Administración Tributaria (SUNAT)?" *Revista de Derecho Informático*, No. 88. Disponible en <http://dialnet.unirioja.es/servlet/oaiart?codigo=1348447>. [Consulta: 12 de febrero de 2007].
- Orviska, M. y Hudson, J. (2003). "Tax evasion, civic duty and the law abiding citizen". *European Journal of Political Economy*, Vol. 19 (1), pp. 83-102.
- Oviedo, A. y Servén, L. (2004). "Regulation and macroeconomic performance". *World Bank*. Working paper 3623.
- Oviedo, A.; Thomas, M. y Karakurum-Ozdemir, K. (2009). "Economic informality. causes, costs, and policies - a literature survey". *World Bank*. Working paper No. 167.
- Owens, J. (1993). "Incentivos tributarios a la inversión nacional y extranjera: lecciones de Europa". *Hacienda Pública Española*. Vol. 126, pp. 119-127.
- Park, C. y Huyn, J. (2003). "Examining the determinants of tax compliance by experimental data: a case of Korea". *Journal of Policy Modeling*, Vol. 25 (8), pp. 673-684.
- Perry, G.; Maloney, W.; Arias, O.; Fajnzylber, P.; Mason, A. y Saavedra, J. (2007). *Informality: exit and exclusion*. Latin American and Caribbean Studies. World Bank. Washington DC, USA.
- Peters, A. y Fisher, P. (2004). "The failures of economic development incentives". *Journal of the American Planning Association*, Vol. 70 (1), pp. 27-37.

- Pinillos, S. (2007). “Presentación de la Ministra de Trabajo del Perú”, en MTPE, Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (Ed.). *Actualización de Estadísticas de la Micro y Pequeña Empresa*. Dirección Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (DNMYPE). Lima, Perú, pp. 3-4.
- Piñeros, M. (1988). *Incentivos Tributarios*, en Jornada Colombiana de Derecho Tributario (Edit.). *Memorias de la XXII Jornada Colombiana de Derecho Tributario*, pp. 49-125. Citado en Melo, M. y Toro, M. (2000). *Incentivos tributarios como herramientas para enfrentar las consecuencias de desastres naturales en Colombia*. Tesis de Licenciatura. Pontificia Universidad Javeriana. Bogotá, Colombia.
- Porter, M. (2004). *Competitive Advantage*. 1st Free Press Export Edition 2004. Ed. Free Press. New York, USA.
- Porter, M. y Kramer, M. (2006). “Estrategia y sociedad: el vínculo entre ventaja competitiva y responsabilidad social corporativa”. *Harvard Business Review* (Edición América Latina), Vol. 84 (12), pp. 42-56.
- Portes, A.; Castells, M. y Benton, L. (1989). *The Informal Economy Studies in Advanced Less Developed Countries*. The Johns Hopkins University Press. Maryland, USA. Citado en Nuñez, A. y Gómez, C. (2008). “Controversia y debate actual sobre el sector informal”. *Revista de Análisis Económico*, Vol. 23 (54), pp. 131-155.
- Portocarrero Maisch, F. (1999). *Microfinanzas en el Perú: experiencias y perspectivas*. Universidad del Pacífico. Lima, Perú.
- Pratz, J.; Macías-Aymar, I. y Oriol, J. (2007). *Gobernanza y desigualdad: obstáculos de la reforma tributaria en América Latina: el caso de Bolivia, Ecuador y Perú*. Avance de Investigación 10. Centro de Estudios para América Latina y la Cooperación Internacional, CeALCI, de la Fundación Carolina. Madrid, España.
- Programa Mi Empresa (2008). Disponible en <http://www.crecemype.pe/> [Consulta: 13 de febrero de 2008].
- Quiroz, S. (2006). *La creación del catastro en Sonora, 1857-1873*. XIX Simposio de la Sociedad Sonorense de Historia. Sonora, México.
- Ramey, G. y Ramey, V. (1994). “Cross-country evidence on the link between volatility and growth”. *NBER*. Working paper 4959.
- Reed, M. (1985). “An alternative view of the underground economy”. *Journal of Economic Issues*, Vol. 19 (2), pp.567-573.
- Robles, M.; Torero, M.; Saavedra, J.; Valdivia, N. y Chacaltana, J. (2001). *Estrategias y Racionalidad de la Pequeña Empresa*. Disponible en <http://www.grade.org.pe/download/pubs/libros/estrategiayracionalidad.pdf> [Consulta: 4 de marzo de 2010].

- Ruiz, B. (2009). "Gestión tributaria", en *Diccionario Jurídico El Derecho*. Grupo Editorial El Derecho y el Quantor. Madrid, España, pp. 641-642.
- Ruiz, J.; Aristegui, I. y Melgosa, L. (1998). *Cómo elaborar un proyecto de investigación social*. Cuadernos monográficos del ICE, No. 7. Universidad de Deusto. Bilbao, España.
- Ruiz, M. (2008): "Gestión tributaria", en Alcubilla, E. (Coord.). *Enciclopedia Jurídica*. Editorial La Ley. Madrid, España, pp. 5853-5859.
- Ruiz, M. (2008a): "Tributos", en Alcubilla, E. (Coord.). *Enciclopedia Jurídica*. Editorial La Ley. Madrid, España, pp. 12971-12975.
- Saavedra, J. y Tommasi, M. (2007). "Informality, the state and the social contract in Latin America: A preliminary exploration". *International Labour Review*, Vol. 146 (3/4), pp. 279-309.
- Sainz de Bujanda, F. (1993). *Lecciones de Derecho Financiero*. 10ª Edición. Universidad Complutense. Madrid, España.
- Sainz de Bujanda, F. (1962). *Hacienda y Derecho. Introducción al Derecho Financiero de Nuestros Tiempos*. 2ª Edición. Instituto de Estudios Públicos. Madrid, España.
- Sanyal, A. (2002). "Audit hierarchy in a corrupt tax administration: a note with qualifications and extensions". *Journal of Comparative Economics*, Vol. 30 (2), pp. 317-324.
- Sanyal, A.; Gang, I. y Goswami, O. (2000). "Corruption, tax evasion and Laffer curve". *Public Choice*, Vol. 105 (1-2), pp. 61-78.
- SBS (2006). *Evolución de las Instituciones Microfinancieras no Bancarias (IMFNB)*. Superintendencia de Banca y Seguros, SBS. Lima, Perú.
- Schmölders, G. (1962). *Teoría General del Impuesto*. Editorial de Derecho Financiero. Madrid, España.
- Schneider, F. (2004). "The size of the shadow economies of 145 countries all over the world: First Results over the Period 1999 to 2003". *Institute for the Study of Labor (IZA)*. Discussion Paper No. 1431.
- Schneider, F. y Enste, D. (2000). "Shadow economies: size, causes, and consequences". *Journal of Economic Literature*, Vol. 38 (1), pp. 77-114.
- Schneider, F. y Enste, D. (1999). "Shadow economies around the world - size, causes, and consequences". *CESifo Economic Studies*. Working paper 196.
- Sen, A. (2001). *Desarrollo y Libertad*. Ed. Planeta. Bogotá, Colombia.
- SENIAT, Servicio Nacional Integrado de Administración Tributaria y Aduanera, Venezuela, *Glosario de Tributos Internos*. Disponible en

- <http://www.lisandroferreira.com.ve/documents/glosariotributosinternos.pdf>
[Consulta: 8 de abril de 2006].
- Serra, P. (2000). “Evasión tributaria: cómo abordarla?”. *Revista de Estudios Públicos*. Vol. 80, pp. 193-228.
- Shah, S. y Toye, J. (1978). *Fiscal Incentives for Firms in Some Developing Countries: Survey and Critique*, en Toye, J. (Ed.). *Taxation and Economic Development*. London: Billing and Sons Ltd. London, UK. Citado en Apoyo (2003). *Análisis de las Exoneraciones e Incentivos Tributarios y Propuesta de Estrategia para su Eliminación*, encargado por el Ministerio de Economía y Finanzas, MEF. Lima, Perú.
- Shuanglin, L. (2005). “Excessive government fee collection in China”. *Contemporary Economic Policy*, Vol. 23 (1), pp. 91-106.
- Sierra, M.; Fernández-Pampillón, A.; López, J. y Matesanz, M. (2009). “El Glosario e-derecho: un modelo empírico de información jurídica para la transmisión y comprensión del Derecho de Propiedad Intelectual en los campus virtuales universitarios”. *Revista Iberoamericana de Sistemas, Cibernética e Informática*. Vol. 6 (1), pp. 1-6.
- SII, Servicios de Impuestos Internos, Chile. *Diccionario Básico Tributario Contable*. Disponible en http://www.sii.cl/diccionario_tributario/dicc_r.htm [Consulta: 8 y 9 de abril de 2006].
- Silva-Ruete, J. (2008). *Política económica para países emergentes*. Ed.Santillana. Lima, Perú.
- Slemrod, J; Blumenthal, M y Christian, C. (2001). “Taxpayer response to an increased probability of audit: evidence from a controlled experiment in Minnesota”. *Journal of Public Economics*, Vol. 79 (3), pp. 445-483.
- Sosa, F. (1999). *Manual de Derecho Local*. 4ª Edición. Ed. Aranzadi. Pamplona, España.
- Spindler, C. y Forrester, J. (1993). “Economic development policy”. *Urban Affairs Review*, Vol. 29 (1), pp. 28-53.
- Straub, S. (2005). “Informal sector: The credit market channel”. *Journal of Development Economics*, Vol. 78, pp. 299-321.
- SUNAT. *MYPE*. Disponible en http://mype.sunat.gob.pe/index.php?option=com_content&view=article&id=191&Itemid=190 [Consulta: 4 de mayo de 2007].
- SUNAT. *RUC*. Disponible en <http://www.sunat.gob.pe/orientacion/ruc/inscripcionRUC/> [Consulta: 3 de mayo de 2007].

- SUNAT (2007). *Sistema Tributario Nacional*. Disponible en <http://www.sunat.gob.pe/quienesSomos/index.html>. [Consulta: 8 de febrero de 2007].
- SUNAT (2004). *Plan Estratégico Institucional 2004-2006*. Superintendencia Nacional de Administración Tributaria, SUNAT. Lima, Perú.
- SUNAT (2001a). “La evasión tributaria: un mal social”. *Revista Tributemos*. Agosto 2001. Disponible en <http://www.sunat.gob.pe/publicaciones/revistaTributemos/tribut99/analisis.htm> [Consulta: 24 de mayo de 2007].
- SUNAT (2001b). *Perú: Gastos Tributarios 2000*. Intendencia Nacional de Estudios Tributarios y Planeamiento. Lima, Perú.
- SUNAT (2000). “Regímenes para tributar: el RUS y el RER”. *Revista Tributemos*, Vol.8 (88), pp. 6-9.
- Surrey, S. (1973). *Pathways to tax reform: The concept of Tax Expenditure*. Harvard University Press. Cambridge, Massachusetts, USA.
- Tanzi, V. y Zee, H. (2001). *La política tributaria en los países en desarrollo*. Serie de Temas de Economía 27. Fondo Monetario Internacional. Washington, USA.
- Tarantino, J. (1983). *Las Penalidades Tributarias*. Ed. Astrea. Buenos Aires, Argentina.
- Thomas, J. (1999). “Quantifying the black economy: ‘Measurement without theory’ yet again?”. *The Economic Journal*, Vol. 109 (456), pp. 381-389.
- Tokman, M.; Rodríguez, J. y Marshall, C. (2006). “Las excepciones tributarias como herramienta de política pública”. *Revista de Estudios Públicos*, Vol. 102, pp. 69-112.
- Tokman, V. (2001). *De la informalidad a la modernidad*. Oficina Internacional del Trabajo, OIT. Santiago, Chile.
- Torero, M.; Robles, M; Hernández, M; De La Roca, J.; Webber, M. y Thomas, D. (2006). *The informal sector in Jamaica*. Inter-American Development Bank. Región 3. Disponible en <http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getdocument.aspx?docnum=917344>. [Consulta: 24 de abril de 2010].
- Torgler, B. (2003a). “To evade taxes or not to evade: that is the question”. *Journal of Socioeconomics*, Vol. 32 (3), pp. 283-302.
- Torgler, B. (2003b). “Tax morale in transition countries”. *Post-Communist Economies*, Vol. 15 (3), pp. 357-381.
- Torgler, B. (2003c). “Tax morale, rule governed behavior and trust”. *Constitutional Political Economy*, Vol. 14 (2), pp. 119-140.

- Torgler, B. y Schneider, F. (2007). "Shadow economy, tax moral and institutional quality: a panel analysis". *Institute for the Study of Labor (IZA)*. Discussion Paper No. 2563.
- Tribunal Fiscal, Glosario, MEF. *Glosario de Tributos Internos*. Disponible en <http://tribunal.mef.gob.pe/glosariotributos.htm> [Consulta: 6 de abril de 2006].
- Uslaner, E. (2007). "Tax evasion, corruption and the social contract in transition". *Andrew Young School of Policy Studies, International Studies Program*. Working Paper 07-25.
- Vasina, P. (2003). "Optimal tax enforcement with imperfect taxpayers and inspectors". *Computational Mathematics and Modeling*, Vol. 14 (3), pp. 309-318.
- Veleda Da Silva, S. (2003). *Trabajo informal, género y cultural: el comercio callejero e informal en el sur de Brasil*. Tesis doctoral. Universidad Autónoma de Barcelona. Barcelona, España.
- Villarán, F. (2008). "¿Una república bananera?". *Editorial de El Comercio*. Disponible en <http://elcomercio.pe/edicionimpresa/Html/2008-10-07/una-republica-bananera.html>. [Consulta: 2 de mayo de 2010].
- Villarán, F. (2007). *El mundo de la pequeña empresa*. Ed. Consorcio de Organizaciones Privadas de Promoción al Desarrollo de la Pequeña y Microempresa – COPEME. Lima, Perú.
- Villarán, F. (2001). *Riqueza popular, pasión y gloria de la pequeña empresa*. Ediciones del Congreso del Perú. Lima, Perú.
- Villaverde, Ma. (2008). *Programa del curso de Derecho Financiero y Tributario II 2008-2009*. Universidad de Santiago de Compostela. Santiago de Compostela, España.
- Villegas, H. (2001). *Curso de finanzas, derecho financiero y tributario*. 7ª Edición. Ed. Astrea. Buenos Aires, Argentina.
- Villegas, H. (2000). *Manual de finanzas públicas*. Ed. Desalma. Buenos Aires, Argentina.
- Villegas, H. (1999). *Curso de Finanzas, Derecho Financiero y Tributario*. 5ª Edición. Ed. Depalma. Buenos Aires, Argentina. Citado en Morett, J. (2008). *Fortalezas y debilidades de los tributos municipales en cuanto a su aplicación durante el periodo 2001-2004. Caso: Municipio Panamericano del Estado de Táchira*. Trabajo de Grado de Especialista en Ciencias Contables con Mención en Tributos. Universidad de Los Andes. Mérida, Venezuela.
- Villegas, H. (1996). "El contenido de la seguridad jurídica". *Revista Impuesto*, Vol. 60, pp. 3 – 11. Citado en Melo, M. y Toro, M. (2000). *Incentivos tributarios como herramientas para enfrentar las consecuencias de desastres naturales en Colombia*. Tesis de Licenciatura. Pontificia Universidad Javeriana. Bogotá, Colombia.

- Villegas, H. (1980). *Finanzas, Derecho Financiero*. Tomo I. 3ª Edición. Ed. Depalma. Buenos Aires, Argentina.
- Watson, D. (1995). *The new civil war*. Praeger. New York, USA.
- Welch, M.; Xu, Y.; Bjarnason, T.; Petee, T.; O'Donnell, P. y Magro, P. (2005). "But everybody does it...: the effects of perceptions, moral pressures and informal sanctions on tax". *Sociological Spectrum*, Vol. 25 (1), pp. 21-52.
- Wiewel, W. (1999). "Policy research in an imperfect world: response to Terry F. Buss, The case against targeted industry Strategies". *Economic Development Quarterly*, Vol. 13 (4), pp. 357-360.

2. Normas legales

Constitución Política del Perú (1993).

D.Leg., Decreto Legislativo, No. 1086 (2008). *Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente*.

D.Leg., Decreto Legislativo, No. 968 (2006). *Modifican el Texto Único Ordenado de la Ley del Impuesto a la Renta en lo referido al Régimen Especial*.

D.Leg., Decreto Legislativo, No. 955 (2004). *Ley de Descentralización Fiscal*.

D.Leg., Decreto Legislativo, No. 937 (2003). *Texto Único del Nuevo Régimen Simplificado*.

D.Leg., Decreto Legislativo, No. 776 (1993). *Ley de Tributación Municipal*.

D.Leg., Decreto Legislativo, No. 771 (1993). *Ley Marco del Sistema Tributario Nacional*.

D.Leg., Decreto Legislativo, No. 728 (1991). *Ley de Productividad y Competitividad Laboral*.

D.Leg., Decreto Legislativo, No. 705 (1991). *Ley de Promoción de Micro Empresas y Pequeñas Empresas*.

D.Leg., Decreto Legislativo, No. 650 (1991). *Ley de Compensación por Tiempo de Servicios*.

D.Leg., Decreto Legislativo, No. 501 (1988). *Ley General de la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria*.

D.L., Decreto Ley, No. 23189 (1980). *Ley que norma la Pequeña y Mediana Empresa*.

D.L., Decreto Ley, No. 21621 (1976). *Ley de la Empresa Individual de Responsabilidad Limitada, EIRL*.

- D.L., Decreto Ley, No. 21435 (1976). *Ley de la Pequeña Empresa del Sector Privado*.
- D.S., Decreto Supremo, No. 024-2009-PRODUCE (2009). *Modificaciones al Reglamento de la Ley MYPE, D.S. 008-2008-TR*.
- D.S., Decreto Supremo, No. 008-2008-TR (2008). *Reglamento del Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente*.
- D.S., Decreto Supremo, No. 007-2008-TR (2008). *TUO de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente – Ley MYPE*.
- D.S., Decreto Supremo, No. 179-2004-EF (2004). *Texto Único Ordenado de la Ley del Impuesto a la Renta*.
- D.S., Decreto Supremo, No. 009-2003-TR (2003). *Reglamento de la Ley No. 28015 Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa*.
- D.S., Decreto Supremo, No. 115-2002-PCM (2002). *Reglamento de Organización y Funciones de la SUNAT, ROF*.
- D.S., Decreto Supremo, No. 135-99-EF (1999). *Texto Único Ordenado del Código Tributario*.
- D.S., Decreto Supremo, No. 055-99-EF (1999). *Texto Único Ordenado de la Ley del Impuesto General a las Ventas*.
- D.S., Decreto Supremo, No. 004-97-TR (1997). *Reglamento de la Ley de Compensación por Tiempo de Servicios*.
- D.S., Decreto Supremo, No. 003-97-TR (1997). *Texto Único Ordenado de la Ley de Productividad y Competitividad Laboral*.
- D.S., Decreto Supremo, No. 001-97-TR (1997). *Texto Único Ordenado de la Ley de Compensación por Tiempo de Servicios*.
- Ley No. 29271 (2008). *Ley que establece que el Ministerio de la Producción es el sector competente en materia de promoción y desarrollo de cooperativas, transfiriéndosele las funciones y competencias sobre micro y pequeña empresa*.
- Ley No. 28112 (2003). *Ley Marco de la Administración Financiera del Sector Público*.
- Ley No. 28015 (2003). *Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña empresa*.
- Ley No. 27867 (2002). *Ley Orgánica de Gobiernos Regionales*.
- Ley No. 27783 (2002). *Ley de Bases de la Descentralización*.

- Ley No. 27711 (2002). *Ley del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo.*
- Ley No. 27268 (2000). *Ley General de la Pequeña y Microempresa.*
- Ley No. 27037 (1998). *Ley de Promoción de la Inversión en la Amazonía.*
- Ley No. 26887 (1997). *Ley General de Sociedades, LGS.*
- Ley No. 26249 (1993). *Delegación de Facultades Legislativas al Poder Ejecutivo.*
- Ley No. 25381 (1991). *Ley de Equilibrio Financiero del Sector Público para 1992.*
- Ley No. 24829 (1988). *Ley que crea la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria.*
- Ley No. 24062 (1985). *Ley de la Pequeña Empresa Industrial.*
- Ley No. 23407 (1982). *Ley General de Industrias.*
- Ley 58/2003, del 17 de diciembre, *General Tributaria.* España.
- Ley 25/1995, del 20 de julio, *de modificación parcial de la Ley General Tributaria.* España.
- Resolución de Superintendencia No. 234-2006-SUNAT (2006). *Normas referidas a libros y registros vinculados a asuntos tributarios.*
- Tribunal Constitucional (2004). *Expediente No. 033-2004-AI/TC. Anticipo Adicional del Impuesto a la Renta.*
- Tribunal Fiscal (1997). *Resolución No. 559-4-97.*
- Tribunal Fiscal (1982). *Resolución No. 17246.*

ANEXO 1

Cuadro de relaciones: objetivos, hipótesis, variables, indicadores y preguntas

Tercera fase

Nivel	Objetivos	Hipótesis	Variables	Indicadores	Preguntas	
Principal	Determinar el impacto de los beneficios tributarios creados por el Estado peruano para estimular la formalización de las microempresas del país en la toma de decisión de los microempresarios de Lima Cercado para formalizar su negocio.	Los beneficios tributarios creados por el Estado peruano para estimular la formalización de las microempresas del país no tienen impacto en la toma de decisión de los microempresarios de Lima Cercado para formalizar su negocio.	1. Decisión de formalizarse	1. Formal 2. Informal	Encuesta F: todas Encuesta I: todas	
			2. Beneficios tributarios otorgados a las microempresas	1. NO 5. SÍ	Encuesta F: 1,6,8 Encuesta I: 2,6,8	
Secundarios	1. Identificar los principales factores que son considerados por los microempresarios de Lima Cercado en la decisión de formalizar sus negocios.	1. El principal factor que influye positivamente en la decisión de formalizar su negocio según los microempresarios de Lima Cercado es el acceso al mercado.	3. Acceso al mercado	Nivel de importancia del principal factor positivo	Encuesta F: 1,4,5,6,8,9 Encuesta I: 2,4,5,6,8,9	
		2. El principal factor que influye negativamente en la decisión de formalizar su negocio según los microempresarios de Lima Cercado es la simplificación (complejidad) administrativa.	4. Simplificación (complejidad) administrativa	Nivel de importancia del principal factor negativo	Encuesta F: 2,4,7 Encuesta I: 1,4,7	
	2. Determinar si los microempresarios de Lima Cercado conocen los beneficios tributarios otorgados por el Estado para promover la formalización de sus negocios cuando deciden formalizar su microempresa.	3. Los microempresarios de Lima Cercado desconocen los beneficios tributarios orientados a formalizar su empresa.	5. Desconocimiento (o conocimiento) de los beneficios tributarios por parte del microempresario	1. NO 5. SÍ	Nivel de importancia atribuida a los beneficios tributarios	Encuesta F: 3,4,7
		4. Los microempresarios de Lima Cercado por desconocimiento de los beneficios tributarios no toman en cuenta dichos beneficios para decidir formalizar su empresa.				Encuesta I: 3,4,7
	3. Conocer el grado de importancia que los microempresarios de Lima Cercado atribuyen a los beneficios tributarios otorgados para formalizar su negocio.	5. Los microempresarios de Lima Cercado no atribuyen importancia a los beneficios tributarios otorgados para formalizar su empresa.	6. Importancia que atribuye el microempresario a los beneficios tributarios para formalizar su negocio	Nivel de importancia atribuida a los beneficios tributarios	Encuesta F: 5,7	
		6. Los microempresarios de Lima Cercado por la nula importancia que atribuyen a los beneficios tributarios no toman en cuenta dichos beneficios para decidir formalizar su empresa.			Encuesta I: 5,7	
4. Identificar el tipo de beneficios tributarios que prefieren los microempresarios de Lima Cercado.	7. Los microempresarios de Lima Cercado prefieren los beneficios tributarios formales antes que los beneficios tributarios sustanciales.	7. Preferencia del microempresario respecto de los tipos de beneficios tributarios	1. Frecuencia de BT formales 2. Frecuencia de BT sustanciales	Encuesta F: 9 Encuesta I: 9		

ANEXO 2

Encuesta a microempresarios formales

Tercera fase

Encuesta F

Buenos días, Sr. Empresario:

La presente encuesta pretende recoger información relacionada a los beneficios tributarios y la formalidad con fines estrictamente académicos. Agradecemos su colaboración en la realización de la misma y le rogamos que responda las preguntas con la sinceridad y seriedad que lo distingue.

PARTE I: Datos generales

I.1	Edad:	Entre 18 y 30	Entre 31 y 45	Más de 45
I.2	Sexo:	M	F	
I.3	Grado de Instrucción:	Primaria	Secundaria	Superior
I.4	Estado Civil:	Soltero	Casado/Conviviente	Divorciado/Separado/Viudo
I.5	Nro. dependientes familiares:	Ninguno	Entre 1 y 3	Más de 3
I.6	Tipo de Actividad:	Industrial	Comercial	Servicios
I.7	Tiempo de actividades (años):	Menos de 1	Entre 1 y 3	Más de 3
I.8	Nro. de trabajadores:	1-10	Más de 10	
I.9	Nivel de ventas mensuales (S/.)	0 - 43,750	Más de 43,750	
I.10	Situación (¿Tiene RUC?):	Formal	Informal	
I.11	Régimen:	RUS	RER	RG

PARTE II: Decisión de formalizarse, beneficios tributarios y otros factores

A continuación, le pedimos que, por favor, conteste las siguientes preguntas marcando de acuerdo con su criterio o percepción el valor que corresponda a cada opción. En algunos casos, debe elegir dentro de una escala del 1 al 5, siendo 1 = Nada importante, y 5 = Muy importante. En otros, las opciones se reducen a un Sí o No.

II.1	¿Qué factores consideró al formalizar su empresa?	Nada importante	Poco importante	Indiferente	Importante	Muy importante
II.1.1	Emitir Boleta (más clientes)	1	2	3	4	5
II.1.2	Facturar (para vender a empresas)	1	2	3	4	5
II.1.3	Acceder a las compras del Estado	1	2	3	4	5
II.1.4	Obtener préstamos	1	2	3	4	5
II.1.5	Todos debemos pagar impuestos	1	2	3	4	5
II.1.6	Es necesario contribuir	1	2	3	4	5
II.1.7	Beneficios tributarios formales otorgados por el Estado	NO	NO = Nada importante			SÍ
II.1.8	Beneficios tributarios sustanciales otorgados por el Estado	NO	SÍ = Muy importante			SÍ
II.1.9	Recuperar el crédito fiscal	1	2	3	4	5
II.1.10	Temor (estar en regla para evitar multas y cierres)	1	2	3	4	5
II.1.11	Otros (especificar) :	1	2	3	4	5

II.2	¿Qué dificultades advertía cuando consideraba formalizar su empresa?	Nada importante	Poco importante	Indiferente	Importante	Muy importante
II.2.1	Estar formalizado es muy costoso	1	2	3	4	5
II.2.2	Los beneficios de la informalidad son mayores	1	2	3	4	5
II.2.3	No veo la necesidad de formalizarme	1	2	3	4	5
II.2.4	Los trámites son muy complejos	1	2	3	4	5
II.2.5	Hay mucha burocracia	1	2	3	4	5
II.2.6	Temor (a ser presionado por el Estado)	1	2	3	4	5
II.2.7	Hay mucha corrupción	1	2	3	4	5
II.2.8	No todos debemos pagar impuestos	1	2	3	4	5
II.2.9	No es necesario contribuir	1	2	3	4	5
II.2.10	Otros (especificar) :	1	2	3	4	5

II.3	¿Sabía usted de la existencia de algún beneficio tributario para formalizar su empresa cuando decidió formalizar su negocio?	SÍ	NO (pase a la pregunta No. 5)
------	--	----	----------------------------------

II.4	¿Qué beneficios tributarios para formalizar su empresa conocía?	SÍ	NO
II.4.1	Bajas tasas impositivas		
II.4.2	Ausencia/pocas DJ mensuales		
II.4.3	Pago de impuesto único		
II.4.4	Ausencia/pocos libros		
II.4.5	No presentación de DJ anual		
II.4.6	Otros (especificar) :		

II.5	¿Qué tan importantes cree usted que son los siguientes beneficios tributarios para la formalización de su empresa?	Nada importante	Poco importante	Indiferente	Importante	Muy importante
II.5.1	Bajas tasas impositivas	1	2	3	4	5
II.5.2	Ausencia/pocas DJ mensuales	1	2	3	4	5
II.5.3	Pago de impuesto único	1	2	3	4	5
II.5.4	Ausencia/pocos libros	1	2	3	4	5
II.5.5	No presentación de DJ anual	1	2	3	4	5
II.5.6	Otros (especificar)	1	2	3	4	5

II.6	¿Tomó usted en cuenta los beneficios tributarios otorgados por el Estado al decidir formalizar su empresa? ("Habría tomado en cuenta" para los que respondieron NO en la pregunta No. 3)	SÍ (pase a la pregunta No. 8)	NO
II.6.1	Los beneficios tributarios formales		
II.6.2	Los beneficios tributarios sustanciales		

II.7	¿Por qué no tomó o no tomaría en cuenta los beneficios tributarios para la decisión?	Nada importante	Poco importante	Indiferente	Importante	Muy importante
II.7.1	No son beneficios reales	1	2	3	4	5
II.7.2	Tengo temor (a ser presionado por el Estado)	1	2	3	4	5
II.7.3	Hay mucha corrupción	1	2	3	4	5
II.7.4	Siempre cambian las leyes (frecuentemente)	1	2	3	4	5
II.7.5	Los trámites son muy complejos	1	2	3	4	5
II.7.6	Hay mucha burocracia	1	2	3	4	5
II.7.7	No conozco los beneficios tributarios	NO	NO = Nada importante SÍ = Muy importante			SÍ
II.7.8	No sé cómo funcionan los beneficios tributarios	NO				SÍ
II.7.9	Los beneficios tributarios no son importantes	1	2	3	4	5
II.7.10	Estar formalizado es muy costoso	1	2	3	4	5
II.7.11	Los beneficios de la informalidad son mayores	1	2	3	4	5
II.7.12	No todos debemos pagar impuestos	1	2	3	4	5
II.7.13	No es necesario contribuir	1	2	3	4	5
II.7.14	Otros (especificar) :	1	2	3	4	5

II.8	¿Qué beneficios tributarios tomó o habría tomado en cuenta? (solo para quienes respondieron SÍ en la pregunta No. 6)	SÍ	NO
II.8.1	Bajas tasas impositivas		
II.8.2	Ausencia/pocas DJ mensuales		
II.8.3	Pago de impuesto único		
II.8.4	Ausencia/pocos libros		
II.8.5	No presentación de DJ anual		
II.8.6	Otros (especificar) :		

II.9	Si tuviera que elegir, ¿qué beneficios tributarios preferiría?	SÍ	NO
II.9.1	Bajas tasas impositivas		
II.9.2	Ausencia/pocas DJ mensuales		
II.9.3	Pago de impuesto único		
II.9.4	Ausencia/pocos libros		
II.9.5	No presentación de DJ anual		
II.9.6	Otros (especificar) :		

Muchas gracias por su colaboración.

ANEXO 3

Encuesta a microempresarios informales

Tercera fase

Encuesta I						
<i>Buenos días, Sr. Empresario:</i>						
<i>La presente encuesta pretende recoger información relacionada a los beneficios tributarios y la formalidad con fines estrictamente académicos. Agradecemos su colaboración en la realización de la misma y le rogamos que responda las preguntas con la sinceridad y seriedad que lo distingue.</i>						
PARTE I: Datos generales						
I.1	Edad:	Entre 18 y 30		Entre 31 y 45		Más de 45
I.2	Sexo:	M		F		
I.3	Grado de Instrucción:	Primaria		Secundaria		Superior
I.4	Estado Civil:	Soltero		Casado/Conviviente		Divorciado/Separado/Viudo
I.5	Nro. dependientes familiares:	Ninguno		Entre 1 y 3		Más de 3
I.6	Tipo de Actividad:	Industrial		Comercial		Servicios
I.7	Tiempo de actividades (años):	Menos de 1		Entre 1 y 3		Más de 3
I.8	Nro. de trabajadores:	1-10		Más de 10		
I.9	Nivel de ventas mensuales (S/.)	0 - 43,750		Más de 43,750		
I.10	Situación (¿Tiene RUC?):	Formal		Informal		
PARTE II: Decisión de formalizarse, beneficios tributarios y otros factores						
<i>A continuación, le pedimos que, por favor, conteste las siguientes preguntas marcando de acuerdo con su criterio o percepción el valor que corresponda a cada opción. En algunos casos, debe elegir dentro de una escala del 1 al 5, siendo 1 = Nada importante, y 5 = Muy importante. En otros, las opciones se reducen a un Sí o No.</i>						
II.1	¿Por qué no ha formalizado su empresa?	Nada importante	Poco importante	Indiferente	Importante	Muy importante
II.1.1	Estar formalizado es muy costoso	1	2	3	4	5
II.1.2	Los beneficios de la informalidad son mayores	1	2	3	4	5
II.1.3	No veo la necesidad de formalizarme	1	2	3	4	5
II.1.4	Los trámites son muy complejos	1	2	3	4	5
II.1.5	Hay mucha burocracia	1	2	3	4	5
II.1.6	Temor (a ser presionado por el Estado)	1	2	3	4	5
II.1.7	Hay mucha corrupción	1	2	3	4	5
II.1.8	No todos debemos pagar impuestos	1	2	3	4	5
II.1.9	No es necesario contribuir	1	2	3	4	5
II.1.10	Otros (especificar) :	1	2	3	4	5
II.2	¿Qué factores consideraría para decidir formalizar su empresa?	Nada importante	Poco importante	Indiferente	Importante	Muy importante
II.2.1	Emitir Boleta (más clientes)	1	2	3	4	5
II.2.2	Facturar (para vender a empresas)	1	2	3	4	5
II.2.3	Acceder a las compras del Estado	1	2	3	4	5
II.2.4	Obtener préstamos	1	2	3	4	5
II.2.5	Todos debemos pagar impuestos	1	2	3	4	5
II.2.6	Es necesario contribuir	1	2	3	4	5
II.2.7	Beneficios tributarios formales otorgados por el Estado	NO	NO = Nada importante			SÍ
II.2.8	Beneficios tributarios sustanciales otorgados por el Estado	NO	SÍ = Muy importante			SÍ
II.2.9	Recuperar el crédito fiscal	1	2	3	4	5
II.2.10	Temor (estar en regla para evitar multas y cierres)	1	2	3	4	5
II.2.11	Otros (especificar) :	1	2	3	4	5
II.3	¿Sabe usted de la existencia de algún beneficio tributario otorgado por el Estado para formalizar su empresa?	Sí			NO (pase a la pregunta No. 5)	
II.4	¿Qué beneficios tributarios para formalizar su empresa conoce?	Sí			NO	
II.4.1	Bajas tasas impositivas					
II.4.2	Ausencia/pocas DJ mensuales					
II.4.3	Pago de impuesto único					
II.4.4	Ausencia/pocos libros					
II.4.5	No presentación de DJ anual					
II.4.6	Otros (especificar) :					

II.5	¿Qué tan importantes cree usted que son los siguientes beneficios tributarios para la formalización de su empresa?	Nada importante	Poco importante	Indiferente	Importante	Muy importante
II.5.1	Bajas tasas impositivas	1	2	3	4	5
II.5.2	Ausencia/pocas DJ mensuales	1	2	3	4	5
II.5.3	Pago de impuesto único	1	2	3	4	5
II.5.4	Ausencia/pocos libros	1	2	3	4	5
II.5.5	No presentación de DJ anual	1	2	3	4	5
II.5.6	Otros (especificar)	1	2	3	4	5

II.6	¿Tomaría en cuenta los beneficios tributarios otorgados por el Estado al decidir formalizarse?	Sí (pase a la pregunta No. 8)	NO
II.6.1	Los beneficios tributarios formales		
II.6.2	Los beneficios tributarios sustanciales		

II.7	¿Por qué no los tomaría en cuenta para la decisión?	Nada importante	Poco importante	Indiferente	Importante	Muy importante
II.7.1	No son beneficios reales	1	2	3	4	5
II.7.2	Tengo temor (a ser presionado por el Estado)	1	2	3	4	5
II.7.3	Hay mucha corrupción	1	2	3	4	5
II.7.4	Siempre cambian las leyes (frecuentemente)	1	2	3	4	5
II.7.5	Los trámites son muy complejos	1	2	3	4	5
II.7.6	Hay mucha burocracia	1	2	3	4	5
II.7.7	No conozco los beneficios tributarios	NO	NO = Nada importante			SÍ
II.7.8	No sé cómo funcionan los beneficios tributarios	NO	SÍ = Muy importante			SÍ
II.7.9	Los beneficios tributarios no son importantes	1	2	3	4	5
II.7.10	Estar formalizado es muy costoso	1	2	3	4	5
II.7.11	Los beneficios de la informalidad son mayores	1	2	3	4	5
II.7.12	No todos debemos pagar impuestos	1	2	3	4	5
II.7.13	No es necesario contribuir	1	2	3	4	5
II.7.14	Otros (especificar) :	1	2	3	4	5

II.8	¿Qué beneficios tributarios tomaría en cuenta? (solo para los que respondieron SÍ en la pregunta No. 6)	SÍ	NO
II.8.1	Bajas tasas impositivas		
II.8.2	Ausencia/pocas DJ mensuales		
II.8.3	Pago de impuesto único		
II.8.4	Ausencia/pocos libros		
II.8.5	No presentación de DJ anual		
II.8.6	Otros (especificar) :		

II.9	Si tuviera que elegir, ¿qué beneficios tributarios preferiría?	SÍ	NO
II.9.1	Bajas tasas impositivas		
II.9.2	Ausencia/pocas DJ mensuales		
II.9.3	Pago de impuesto único		
II.9.4	Ausencia/pocos libros		
II.9.5	No presentación de DJ anual		
II.9.6	Otros (especificar) :		

Muchas gracias por su colaboración.

ANEXO 4

Resultados preliminares descriptivos

Segunda fase

1. Análisis descriptivo (de frecuencias por subunidades de análisis)

Esta primera parte del análisis se orientará fundamentalmente a la descripción de los resultados arrojados por la encuesta. Para realizar una lectura adecuada en esta sección, debemos recordar que las opciones de respuesta fueron establecidas para que el encuestado contestará estableciendo prioridades entre unas y otras, planteando una jerarquización de manera descendente, indicando el 1 como la respuesta de mayor importancia.

Los resultados se organizaron en tablas de frecuencias absoluta y relativa. Para las preguntas de opción múltiple, la frecuencia relativa se elaboró en función de dos parámetros: número de encuestados y número de menciones. Las relaciones que se establecieron fueron las siguientes:

- Número de menciones por opción/ Número de encuestados
- Numero de menciones por opción según nivel de importancia/ Número total de menciones

En cuanto a la primera relación, cabe precisar que el número de menciones por opción coincide con el número de encuestados por lo que cada cifra resultante expresa el porcentaje de encuestados que respondieron esa opción.

En cuanto a la segunda relación, se identifican menciones por opción según nivel de importancia debido al carácter jerarquizado de las preguntas de opción múltiple, por lo cual cada cifra resultante indica el porcentaje de menciones en que una opción fue señalada con un determinado nivel de importancia.

Del mismo lado, y dados los resultados, desarrollamos el análisis agrupando los niveles de mayor significancia, es decir, los niveles 1 y 2. Se han considerado estos dos niveles

como un solo grupo debido a que una opción pudo haber sido mencionada indistintamente en cualquiera de estos dos niveles.

Entonces, para el análisis de prácticamente todas las preguntas se muestran dos gráficos:

- Uno, referido al número de menciones por opción/ número de encuestados, y
- otro, al número de menciones por opción según nivel de importancia/ número total de menciones. En este caso, el gráfico muestra tres columnas: la primera indica el porcentaje de menciones en que una opción fue señalada independientemente del nivel de importancia. Las otras dos columnas se refieren a los dos primeros niveles de importancia de la opción. La comparación de la primera columna con las dos siguientes permite saber si una opción que es altamente mencionada es considerada también dentro de las más importantes o no.

Los comentarios de cada gráfico se exponen debajo del mismo, salvo que se indique o se evidencie lo contrario.

Por otro lado, se debe considerar que entre las opciones múltiples de una pregunta pueden encontrarse elementos equivalentes, que, a la luz de los resultados de la prueba piloto, la reiteración en la respuesta, los códigos establecidos entre los microempresarios y las sugerencias de autoridades y jefes o coordinadores microempresariales, fueron concebidos para cruzar y reafirmar respuestas. Es el caso, por ejemplo, en la pregunta 1 del cuestionario para formales, de la opción “acceso al mercado” y “facturar”; ambas respuestas se orientan a la necesidad de acceder al mercado. La opción “facturar” se incluyó por reiteración en la respuesta y como sinónimo de emitir y entregar un comprobante de pago en una venta, es decir, la necesidad de realizar una operación con el cliente (acceso al mercado).

1.1 De los informales

1.1.1 Primera parte: datos generales

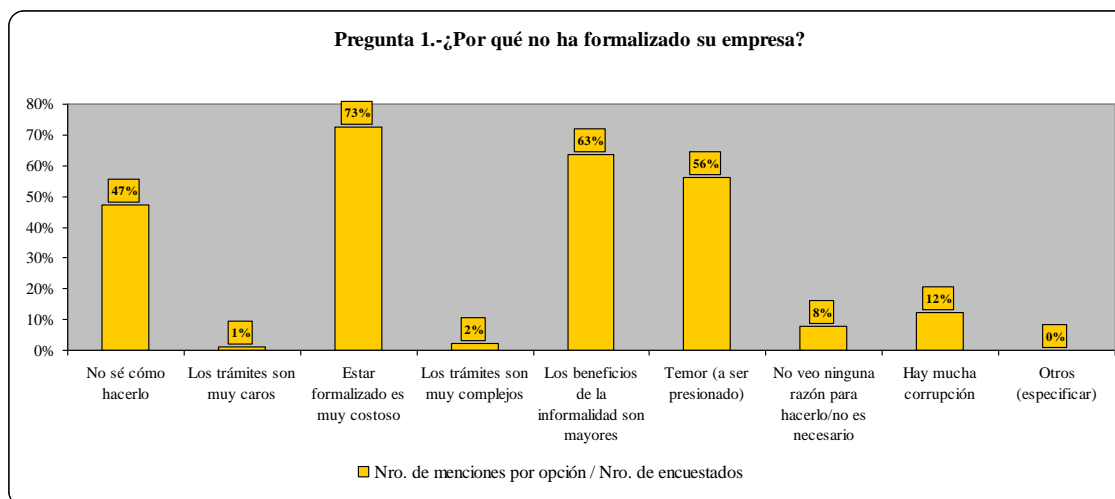
De los 304 encuestados informales, el 17% cuenta con una edad entre los 18 y 30 años; el 39%, entre 31 y 45; y el restante 44%, más de 45, con lo cual se muestra evidencia de que las personas mayores de 30 años serían las más emprendedoras. Dentro de ese mismo total, la presencia masculina es mayoritaria, con un 74% de participación; mientras que las mujeres alcanzan un 26%. En cuanto al grado de instrucción, el 55% cuenta con primaria; el 42%, con secundaria, y el 3% restante, con educación de nivel superior. Ello apunta a relacionar la informalidad con un bajo nivel de instrucción. Respecto del estado civil, un 22% es soltero; el 63%, casado o conviviente; y el 14% restante, divorciado, separado o viudo. Sólo el 2% de los microempresarios de la muestra no tiene dependientes familiares; el 56% tiene hasta 3 dependientes; y el 26%, más de 3 dependientes de cuya manutención se responsabilizan. De los dos puntos anteriores, se puede establecer una correspondencia entre informalidad y mayor responsabilidad de manutención en el hogar. En lo concerniente al tiempo que vienen desarrollando sus actividades, el 2% de los microempresarios manifestó tener menos de 1 año de operaciones; mientras que el 45%, entre 1 y 3 años de haber iniciado sus actividades; y el 40%, más de 3. Esto podría indicar que la habitualidad y el conocimiento del mercado en el que se desenvuelven otorgan determinado manejo del estado de informalidad en que se mantienen, al configurar mecanismos de evasión tributaria.

Al haberse aplicado las encuestas sólo al sector de los microempresarios, a diferencia de la prueba piloto que se ejecutó tanto para micro como para pequeños empresarios, todos los encuestados contaban con no más de 10 de trabajadores ni ventas mayores de S/. 43,700 mensuales (equivalente a 150 UIT anuales, que es el límite para considerarse microempresario, según la Ley 28015, Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa). Asimismo, el 100% de los encuestados era informal dado que ninguno de los encuestados poseía Registro Único de Contribuyentes (RUC) que es la inscripción con que se formalizan las unidades operativas ante la autoridad administrativa tributaria (en el Perú, se denomina SUNAT, Superintendencia Nacional

de Administración Tributaria), que es el primer paso dentro del proceso de formalización.

1.1.2 Segunda parte: preguntas relacionadas con la investigación

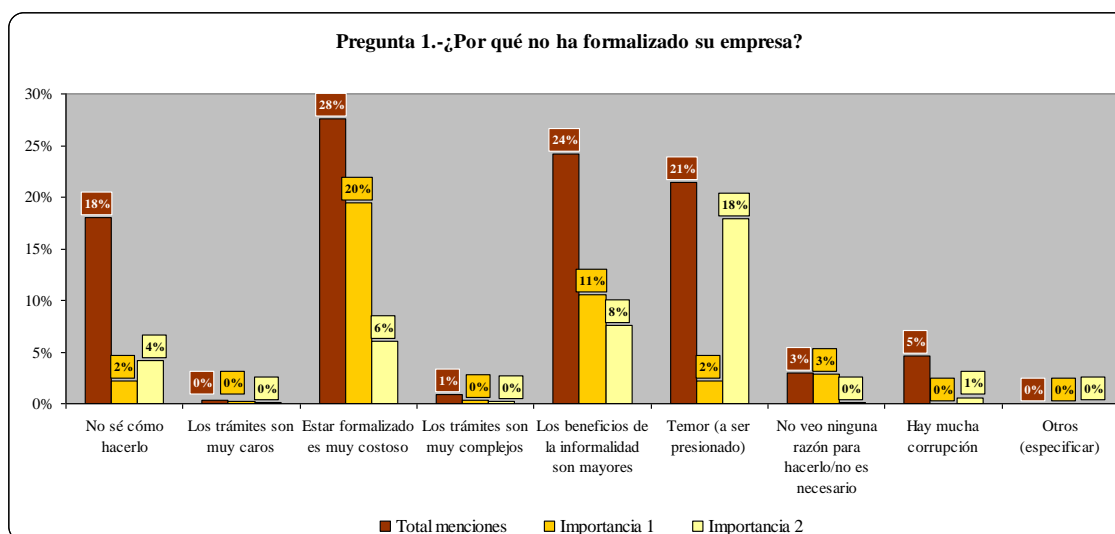
Gráfico No. 1



Fuente: Encuestas realizadas.
Elaboración: Propia

Considerando lo dicho, en cuanto a los motivos por los que los microempresarios no han formalizado su empresa, que responde a la pregunta 1, el 73% de los encuestados no lo ha hecho porque considera que la formalidad es muy costosa. El 63% piensa que la informalidad brinda mayores beneficios que los otorgados tributariamente y el 56% no se ha formalizado por temor a la presión del ente tributario. Un 47% declaró no saber cómo formalizarse. Las otras opciones cuentan con un porcentaje relativamente bajo.

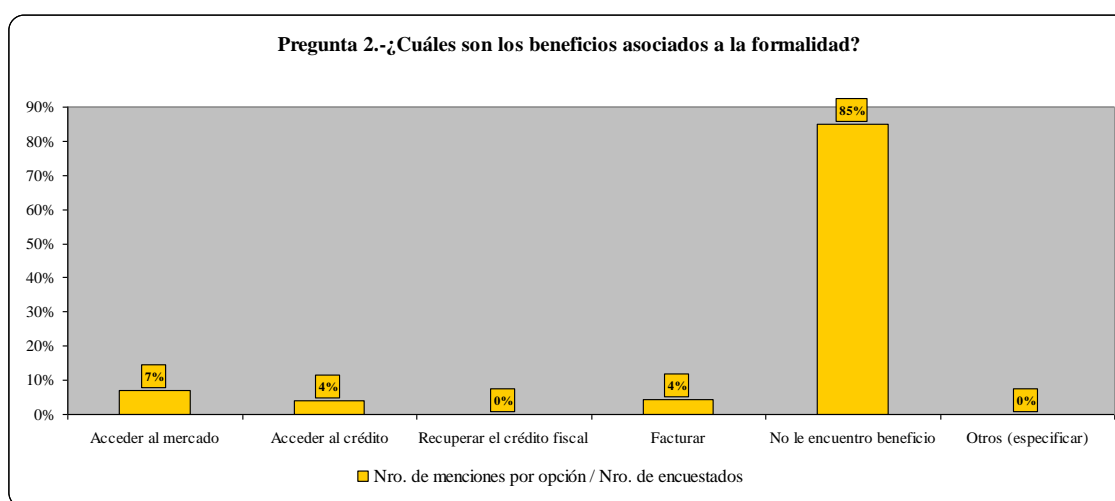
Gráfico No. 2



Fuente: Encuestas realizadas.
Elaboración: Propia

El gráfico precedente muestra los mismos cuatro factores anteriormente mencionados como los de mayor mención en el mismo orden indicado. De estos cuatro, la opción considerada como la de mayor importancia fue la relacionada al costo de la formalidad ya que, además, concentra casi la totalidad de las menciones en los niveles 1 y 2 de importancia; sin embargo, se puede advertir que los encuestados que mencionaron no saber cómo formalizarse no le atribuyeron a este factor la mayor importancia. Considerando que las opciones “estar formalizado es muy costoso” y “los beneficios de la informalidad son mayores” se complementan, se puede señalar que un 52% de las menciones indican que la materialidad del costo percibido de la formalidad es el factor más relevante por el que los microempresarios no se han formalizado.

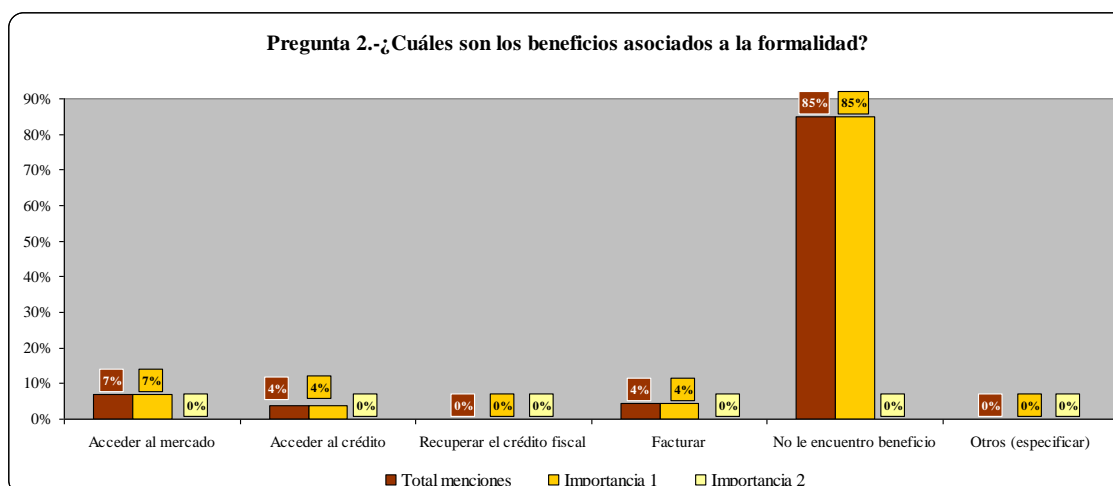
Gráfico No. 3



Fuente: Encuestas realizadas.
Elaboración: Propia

En cuanto a los beneficios asociados a la formalidad, que responde a la pregunta 2, el 85% de los encuestados no le atribuye ningún beneficio a la formalidad. Sólo el 7% y el 4% mencionó que el acceso al mercado y la necesidad de facturar, respectivamente, constituían beneficios de la formalidad.

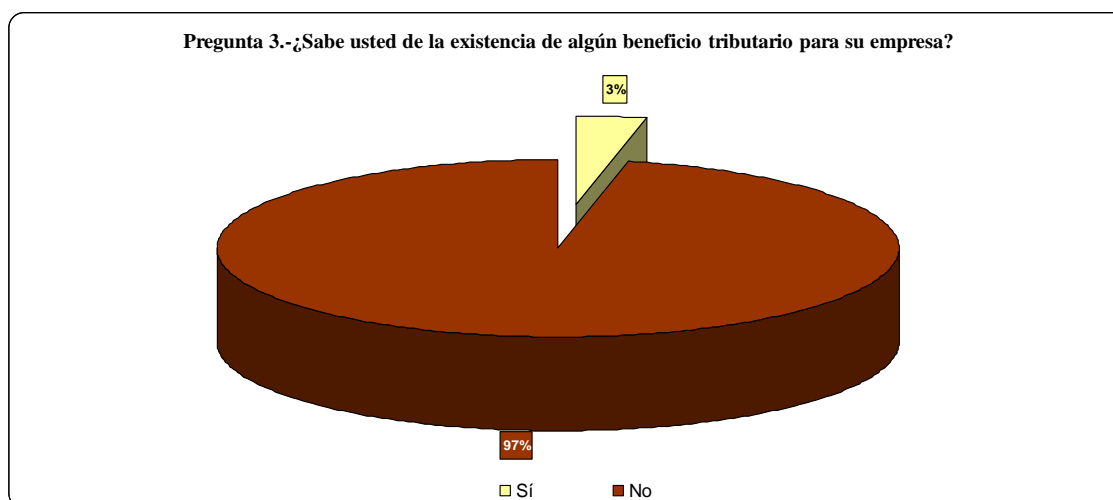
Gráfico No. 4



Fuente: Encuestas realizadas.
Elaboración: Propia

El gráfico anterior muestra que todos los encuestados marcaron una sola opción atribuida al nivel de importancia 1. Por otro lado, si se considera que “acceder al mercado” y “facturar” son opciones equivalentes, se tendría que la necesidad de acceder al mercado representa el 11% de las menciones, lo cual evidenciaría la poca necesidad de acceder al mercado de parte de los microempresarios informales.

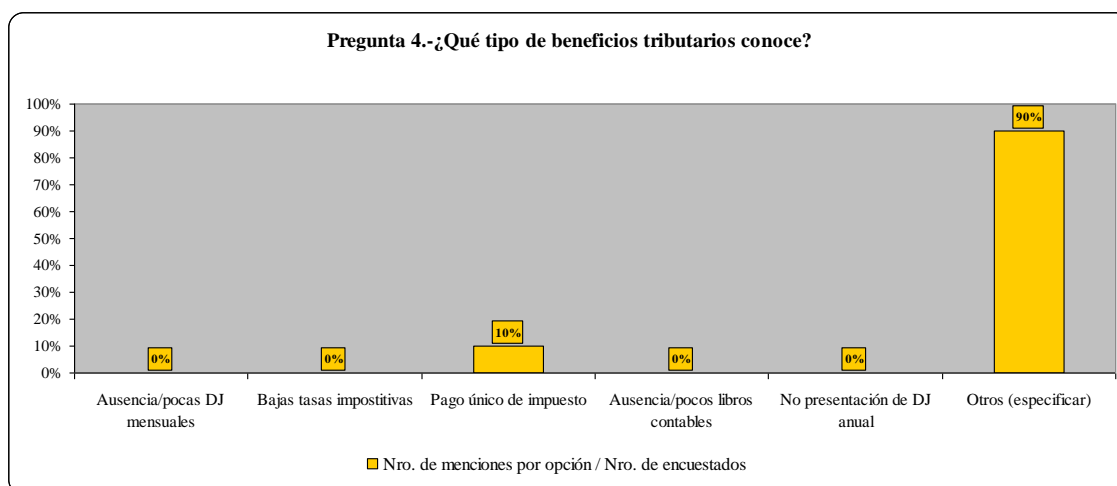
Gráfico No. 5



Fuente: Encuestas realizadas.
Elaboración: Propia

La respuesta a la pregunta 3, que se observa en el gráfico precedente, indica el alto grado de desconocimiento de los beneficios tributarios de parte de los microempresarios (97%) que podría incidir determinadamente en la no consideración de los beneficios tributarios en la decisión de formalizar su empresa. Sólo el 3%, es decir, 10 microempresarios señalaron conocer algún beneficio tributario.

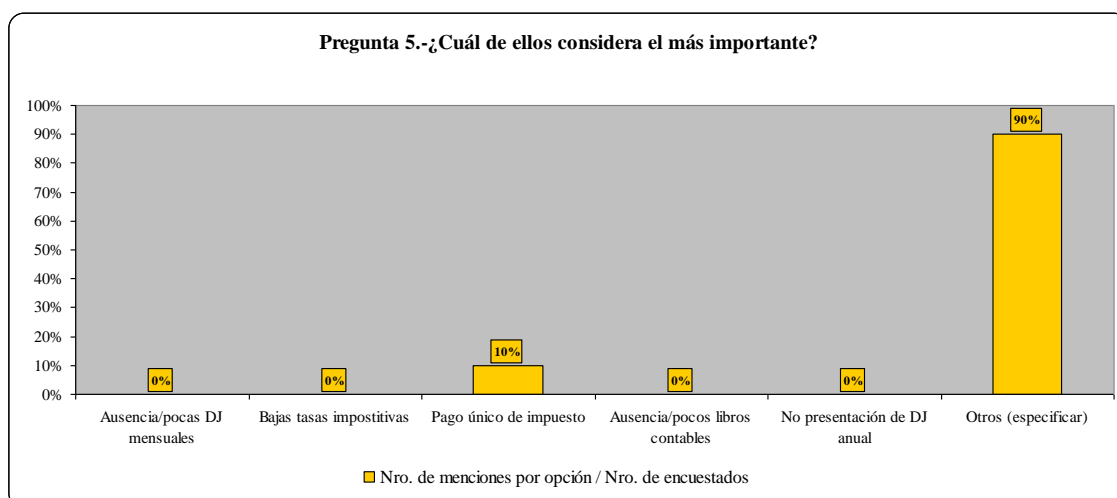
Gráfico No. 6



Fuente: Encuestas realizadas.
Elaboración: Propia

De los 10 microempresarios que respondieron afirmativamente a la pregunta 3, 9 de ellos, es decir, el 90%, se refirió a la posibilidad de facturar o aplicar el crédito fiscal como un beneficio tributario, cuando en realidad facturar es una obligación de todo empresario y el crédito fiscal es una consecuencia de la formalidad y no un beneficio tributario. Es más, aquellos que se encuentran en el RUS se encuentran impedidos de aplicar el crédito fiscal. Como se ha explicado anteriormente, facturar se usa como equivalente a emitir cualquier comprobante de pago. Por lo tanto, la cifra a la que ascendería el porcentaje de desconocimiento sería de casi 100%. Se puede advertir que el aspecto formativo tributario de los microempresarios es bastante débil.

Gráfico No. 7



Fuente: Encuestas realizadas.
Elaboración: Propia

Los resultados de esta pregunta complementan los de la pregunta 4. Además de ser “otros” la opción más mencionada, “facturar” y “recuperar el crédito fiscal”, que forman parte de dicha opción, fueron considerados también como los beneficios tributarios de mayor importancia.

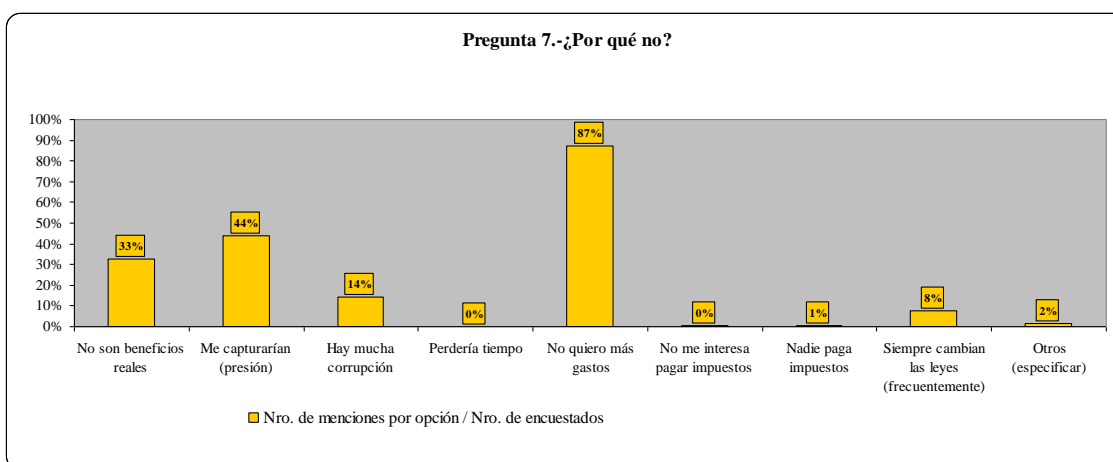
Gráfico No. 8



Fuente: Encuestas realizadas.
Elaboración: Propia

La respuesta a la pregunta 6, que se observa en el gráfico precedente, muestra el bajo nivel de motivación (sólo 2% de los encuestados respondió afirmativamente) que tendrían los microempresarios a formalizar su empresa aun brindándoles determinados beneficios tributarios. Cabe considerar que previamente se explicó al microempresario que la facturación y el crédito fiscal no eran beneficios tributarios. Por tanto, el nivel de importancia otorgado a los beneficios tributarios es inmaterial.

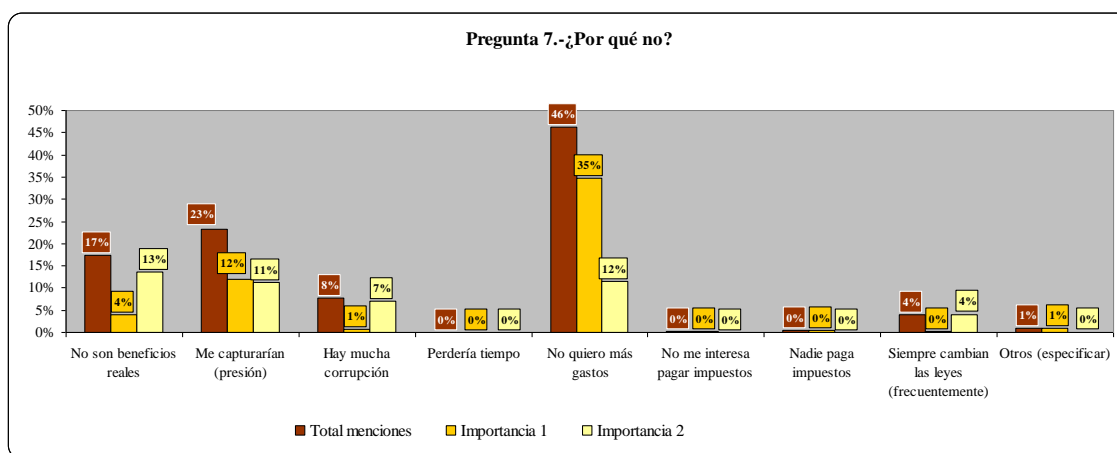
Gráfico No. 9



Fuente: Encuestas realizadas.
Elaboración: Propia

En relación a aquellos que contestaron negativamente a la pregunta 6, y en respuesta a la pregunta 7, se advirtió que un 87% no se formalizaría aun teniendo beneficios tributarios por el deseo de no incurrir en más gastos. Sin embargo, un 44% y 33% de los mismos encuestados no se formalizarían porque consideran que serían capturados o porque simplemente creen que los beneficios tributarios no son beneficios reales, respectivamente. El 14% consideró que hay mucha corrupción.

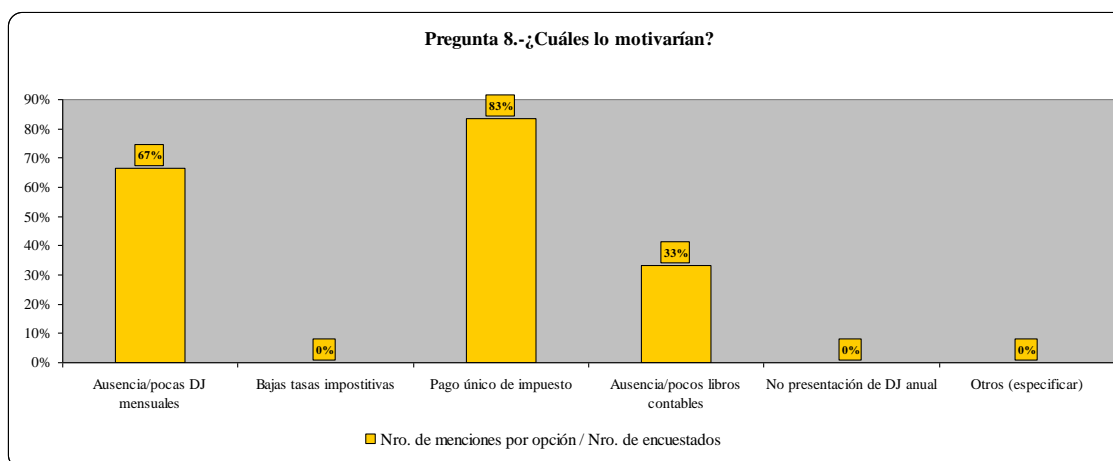
Gráfico No. 10



Fuente: Encuestas realizadas.
Elaboración: Propia

Considerando que la opción “no quiero más gastos” se orienta a la percepción del costo/beneficio de la informalidad, este factor tiene un 46% de las menciones totales y se ubica en los mayores niveles de importancia. Sin embargo, si se toma en cuenta que las opciones “no son beneficios reales”, “me capturarían”, “hay mucha corrupción”, “no me interesa pagar impuestos”, “nadie paga impuestos” y “siempre cambian las leyes” apuntan a la desconfianza en el sistema, esta variable tiene mayor nivel de incidencia en la no consideración de los beneficios tributarios para formalizarse, con un 52% de las menciones totales. Asimismo, se puede advertir que todas las opciones indicadas fueron ubicadas en los niveles de mayor importancia.

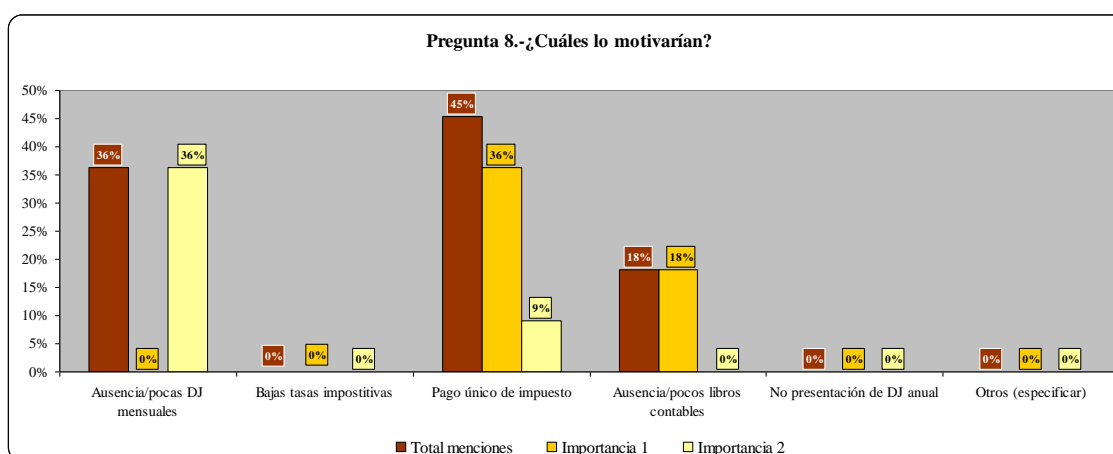
Gráfico No. 11



Fuente: Encuestas realizadas.
Elaboración: Propia

En relación a aquellos que contestaron positivamente a la pregunta 6, que sólo fueron siete encuestados, se advierte que el 83% de ellos sería motivado por la posibilidad de efectuar un pago único de impuesto. En este punto, hay que considerar que esta opción se asocia principalmente a la posibilidad de pagar los impuestos a través de un solo formulario una vez al mes. Asimismo, un 67% y 33% de los mismos encuestados también se verían motivados por la ausencia o pocas declaraciones juradas mensuales y libros contables, respectivamente. Las tres opciones mencionadas constituyen beneficios tributarios de tipo formal (es decir, a beneficios relacionados con la simplificación administrativa).

Gráfico No. 12

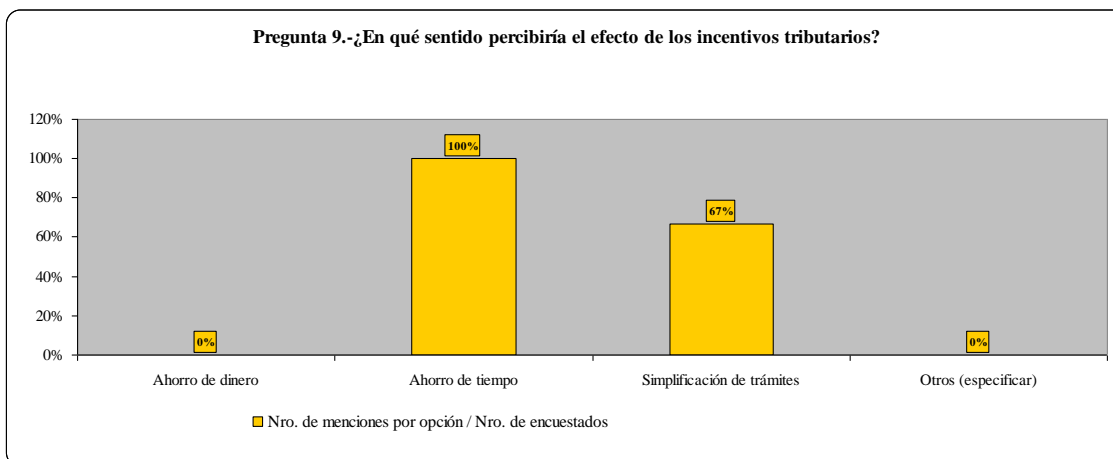


Fuente: Encuestas realizadas.
Elaboración: Propia

Teniendo en cuenta lo anterior, se podría deducir que a los beneficios tributarios formales se les atribuye un nivel de importancia relevante, con un 100% del total de las

menciones. No obstante, hay que reiterar que sólo respondieron afirmativamente a la pregunta 6 un total de 7 encuestados por lo que concluir con esta cifra resulta bastante incierto.

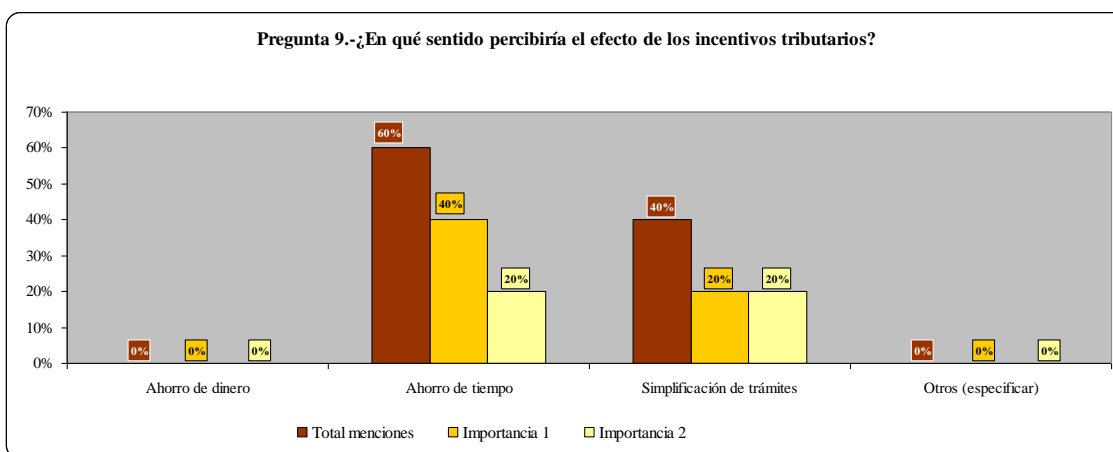
Gráfico No. 13



Fuente: Encuestas realizadas.
Elaboración: Propia

Esta pregunta también guarda relación con aquellos que respondieron positivamente a la pregunta 6, que sólo fueron siete encuestados. Se advierte que todos, es decir, el 100%, percibirían el efecto de los beneficios tributarios en el ahorro del tiempo, y el 67% de los mismos encuestados, en la simplificación de trámites. Las dos opciones mencionadas se asocian a beneficios tributarios de tipo formal.

Gráfico No. 14



Fuente: Encuestas realizadas.
Elaboración: Propia

Considerando lo indicado en la pregunta anterior, se podría deducir que los beneficios tributarios formales cuentan con un 100% del total de las menciones en los mayores

niveles de importancia al igual que en la pregunta 8. Una vez más, sin embargo, se reitera que sólo respondieron afirmativamente a la pregunta 6 un total de siete encuestados.

De los formales

1.2.1 Primera parte: datos generales

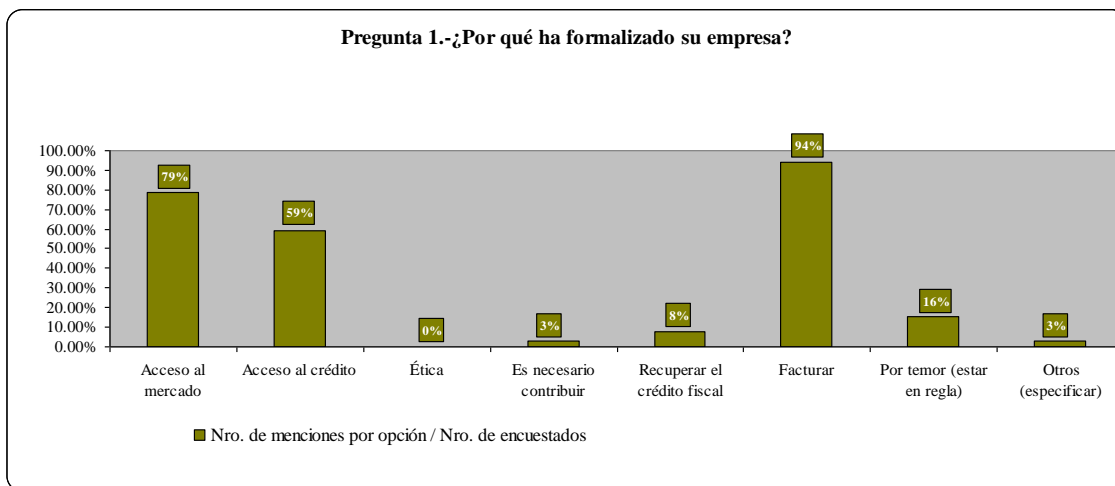
De los 103 encuestados, el 18% cuenta con una edad entre los 18 y 30 años; el 33%, entre 31 y 45; y el restante 49%, más de 45, con lo cual se muestra evidencia de que las personas mayores de 30 años serían las más emprendedoras. Dentro de ese mismo total, la presencia masculina es mayoritaria, con un 77% de participación; mientras que las mujeres alcanzan un 23%. En cuanto al grado de instrucción, el 23% cuenta con primaria; el 70%, con secundaria, y el 7% restante, con educación de nivel superior. Ello apunta a relacionar la formalidad con un mayor nivel de instrucción. Respecto del estado civil, un 10% es soltero; el 76%, casado o conviviente; y el 15% restante, divorciado, separado o viudo. Sólo el 6% de los microempresarios de la muestra no tiene dependientes familiares; el 26% tiene hasta 3 dependientes; y el 68%, más de 3 dependientes de cuya manutención se responsabilizan. De los dos puntos anteriores, se puede establecer una correspondencia entre informalidad y mayor responsabilidad de manutención en el hogar. En lo concerniente al tiempo que vienen desarrollando sus actividades, el 4% de los microempresarios manifestó tener menos de 1 año de operaciones; mientras que el 20%, entre 1 y 3 años de haber iniciado sus actividades; y el 76%, más de 3. Esto podría indicar que el tiempo de operaciones incide en la formalidad, tal vez debido al mayor riesgo de ser detectados por la autoridad correspondiente por el tiempo de permanencia en el mercado. Este punto se contradice con lo expresado en los resultados de los informales, de los cuales, se podría desprender que la habitualidad y el conocimiento del mercado en el que se desenvuelven otorgan determinado manejo del estado de informalidad en que se mantienen, al configurar mecanismos de evasión tributaria.

Todos los encuestados contaban con no más de 10 de trabajadores ni ventas mayores de S/. 43,700 mensuales (equivalente a 150 UIT anuales, que es el límite para considerarse microempresario, según la Ley 28015, Ley de Promoción y Formalización de la Micro y

Pequeña Empresa). Asimismo, el 100% de los encuestados era formal ya que todos los encuestados poseían Registro Único de Contribuyentes (RUC).

1.2.2 Segunda parte: preguntas relacionadas con la investigación

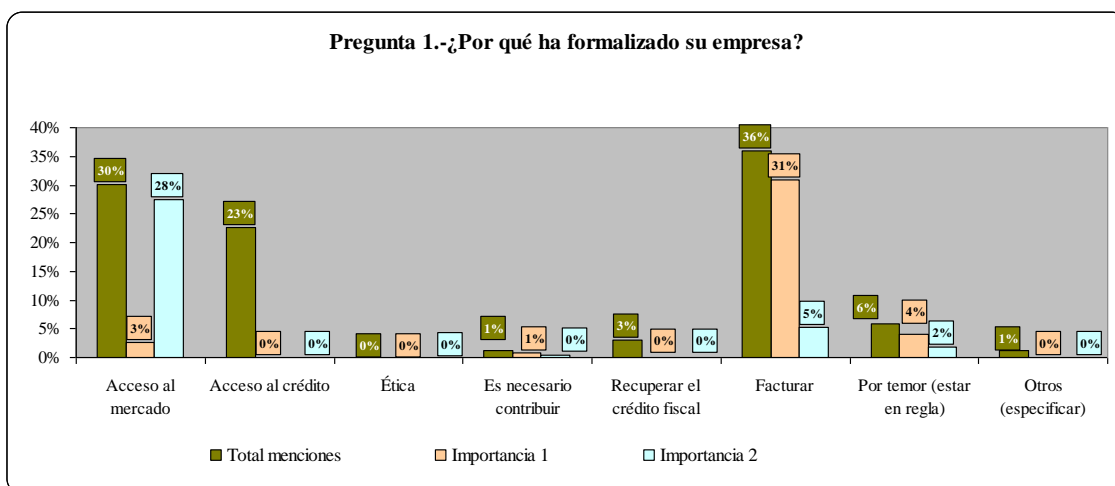
Gráfico No. 15



Fuente: Encuestas realizadas.
Elaboración: Propia

En cuanto a las razones por las que el microempresario se ha formalizado, que responde a la pregunta 1, el 94% de los encuestados consideró la opción “facturar”; el 79%, “acceder al mercado”, mientras que el 59%, “acceder al crédito”. El resto de las opciones no tuvieron mayor repercusión.

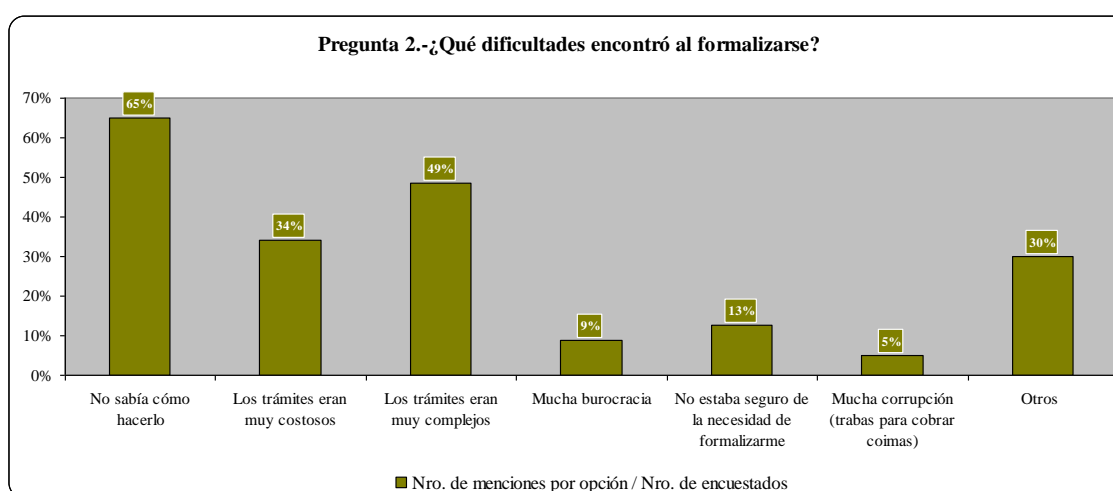
Gráfico No. 16



Fuente: Encuestas realizadas.
Elaboración: Propia

Si se considera que “acceder al mercado” y “facturar” son opciones equivalentes, se tendría que la necesidad de acceder al mercado representa el 66% de las menciones, lo cual evidenciaría que la necesidad de acceder al mercado incidió significativamente en los microempresarios formales para formalizarse. Relacionando este resultado con el de la pregunta 2 de los informales, se podría deducir que los microempresarios optan por la formalización en la medida en que no encuentren barreras para acceder al mercado. El grado de instrucción podría influir en la conciencia de la necesidad de acceder al mercado formal.

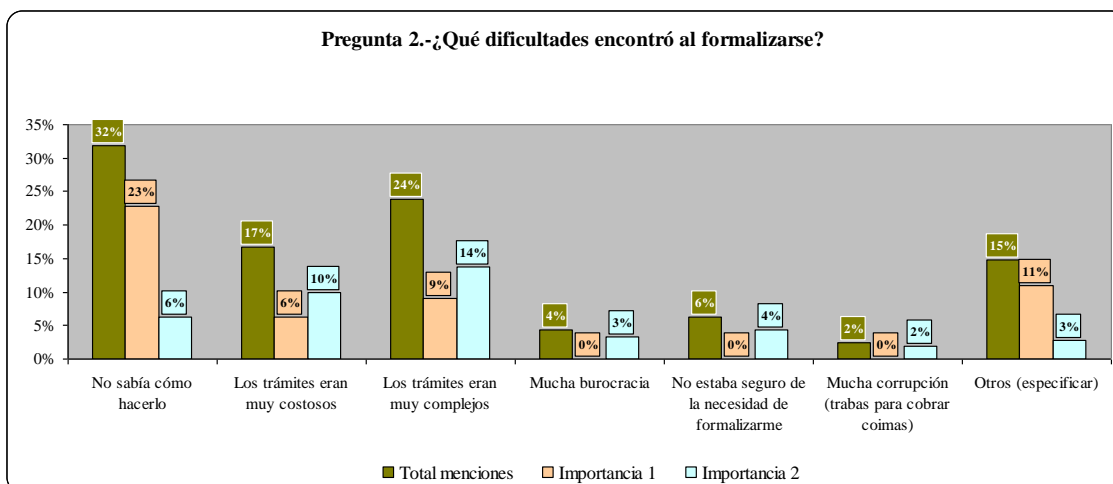
Gráfico No. 17



Fuente: Encuestas realizadas.
Elaboración: Propia

En cuanto a las dificultades que encontró el microempresario al formalizarse, el 65% de los encuestados no sabía cómo hacerlo; el 49% señaló que los trámites eran muy complejos y el 34%, que los trámites eran muy costosos. El 30% que indica la opción “otros” está referido a las trabas que se presentan en las entidades administrativas y a la dificultad para entender las leyes. Las otras opciones cuentan con un porcentaje relativamente bajo.

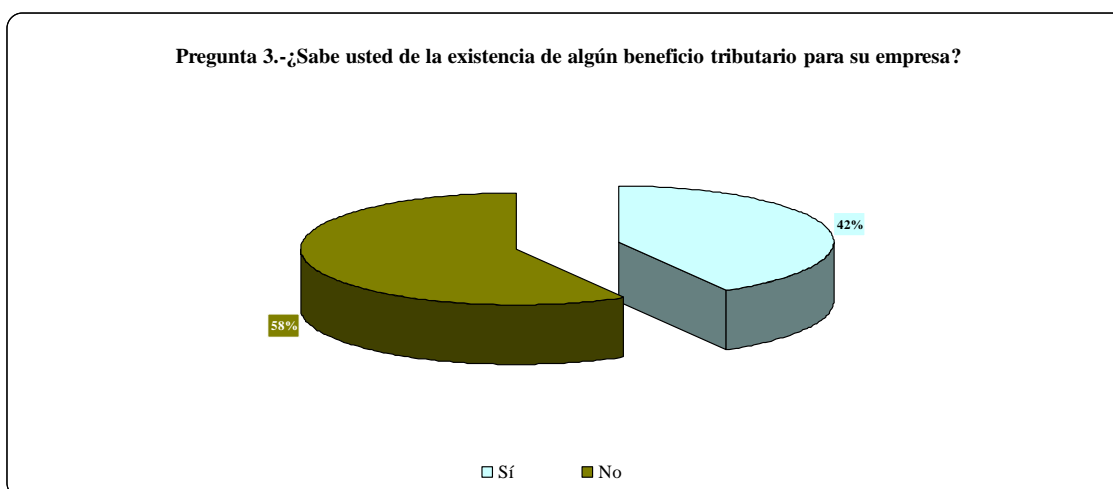
Gráfico No. 18



Fuente: Encuestas realizadas.
Elaboración: Propia

El gráfico precedente muestra los tres factores anteriormente mencionados como los de mayor mención en el mismo orden indicado. De estos tres, la opción considerada como la de mayor importancia fue la relacionada al desconocimiento del proceso de formalización ya que, además, concentra casi la totalidad de las menciones en los niveles 1 y 2 de importancia; Considerando que las opciones “no saber como hacerlo” y “los trámites eran muy complejos”, además de un 6% en “otros” relacionado con la dificultad de entender las leyes, se asocian con la desinformación sobre formalización, se puede señalar que un 58% de las menciones indican que la desinformación sobre el proceso de formalización es percibido como el factor que más dificultó la formalización.

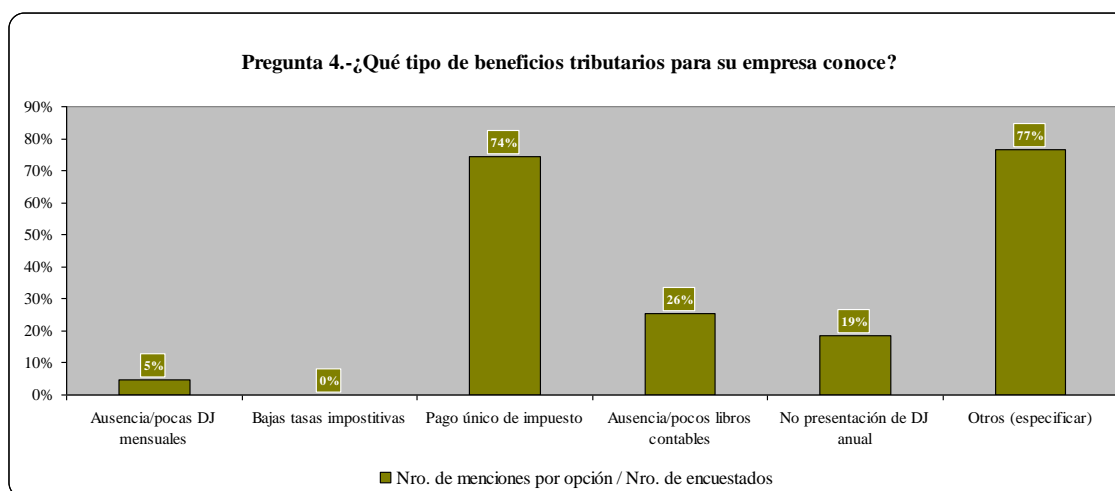
Gráfico No. 19



Fuente: Encuestas realizadas.
Elaboración: Propia

La respuesta a la pregunta 3, que se observa en el gráfico precedente, indica que un 58% de los encuestados manifestó conocer algún beneficio tributario. Sin embargo, como se advertirá más adelante, de los 60 encuestados que conforman dicho porcentaje, 18 se refirieron a la facturación y 15 al crédito fiscal, no siendo éstos beneficios tributarios para la microempresa. Por tanto, sólo 27 encuestados, es decir, el 26%, tenían una idea correcta sobre la existencia de beneficios tributarios.

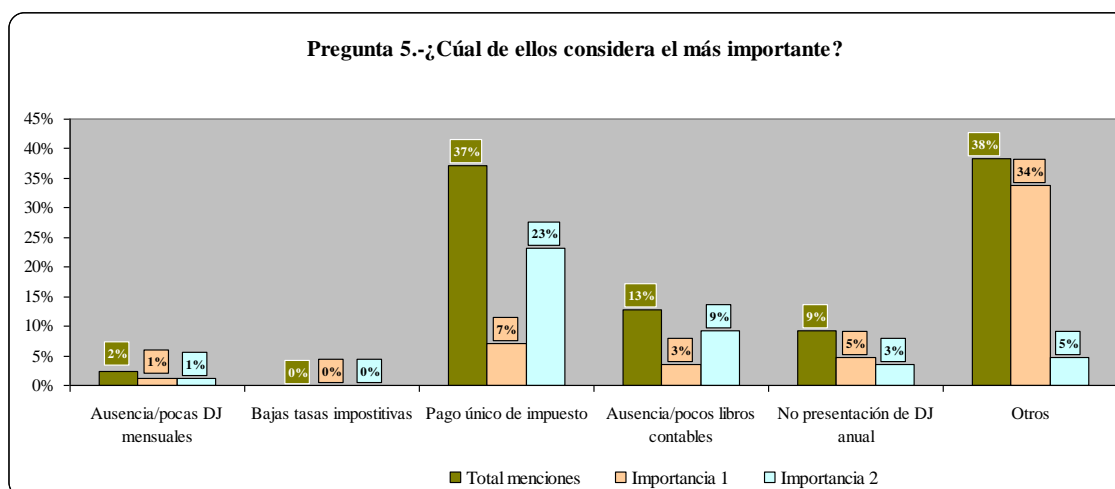
Gráfico No. 20



Fuente: Encuestas realizadas.
Elaboración: Propia

Como se mencionó en la pregunta 3, sólo 27 encuestados tenían una idea correcta sobre la existencia de beneficios tributarios. Así, el 74% de los encuestados refiere la opción “pago único de impuesto” como la más conocida.

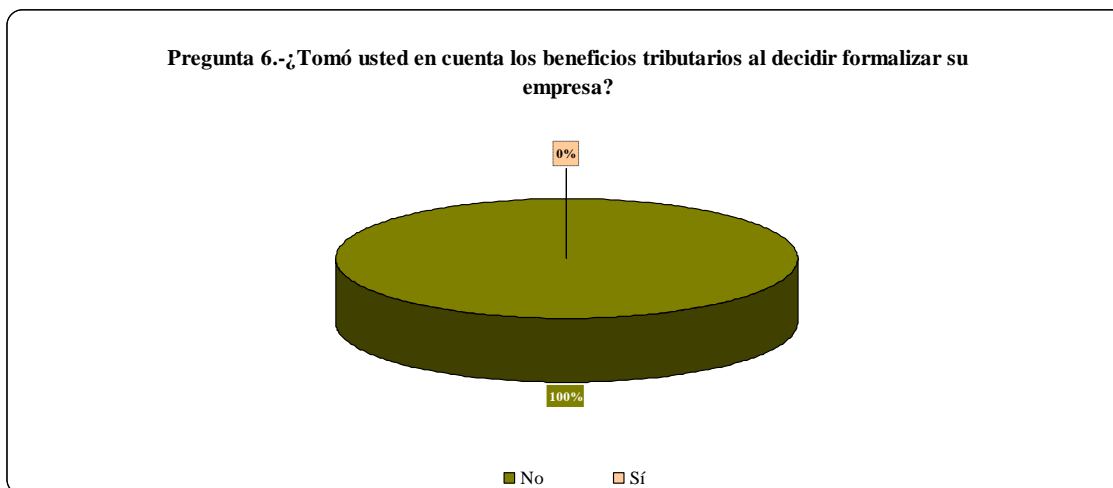
Gráfico No. 21



Fuente: Encuestas realizadas.
Elaboración: Propia

En esta pregunta se puede advertir que los beneficios tributarios formales son percibidos como los más importantes, con un 62% de las menciones, considerando que todas las opciones, excepto “otros”, se refieren a ese tipo de beneficios. Las bajas tasas impositivas, beneficio tributario sustancial, no obtuvo ninguna mención.

Gráfico No. 22

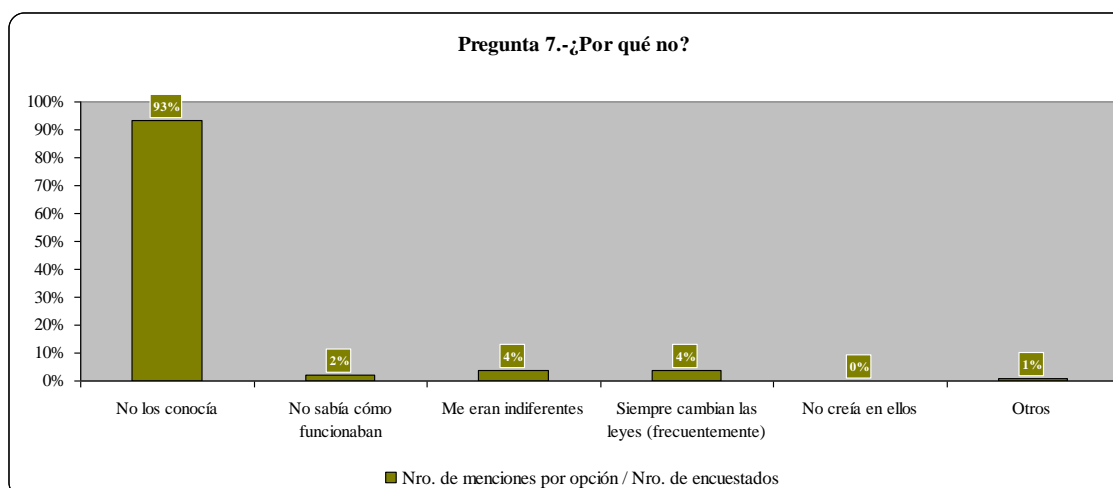


Fuente: Encuestas realizadas.
Elaboración: Propia

La respuesta a la pregunta 6, que se observa en el gráfico precedente, muestra un nivel de motivación nulo respecto de los beneficios tributarios que tuvieron los microempresarios al momento de formalizar su empresa. Al igual que a los informales, cabe mencionar que previamente se explicó al microempresario que la facturación y el crédito fiscal no eran beneficios tributarios. Por tanto, en este caso, el nivel de importancia otorgado a los beneficios tributarios es nulo.

Es conveniente anotar que, como resultado de la respuesta nula obtenida, la pregunta 8 no ofrece ninguna respuesta ya que está referida a los tipos de beneficios que fueron tomados en cuenta. Por ese motivo no se muestra el gráfico correspondiente.

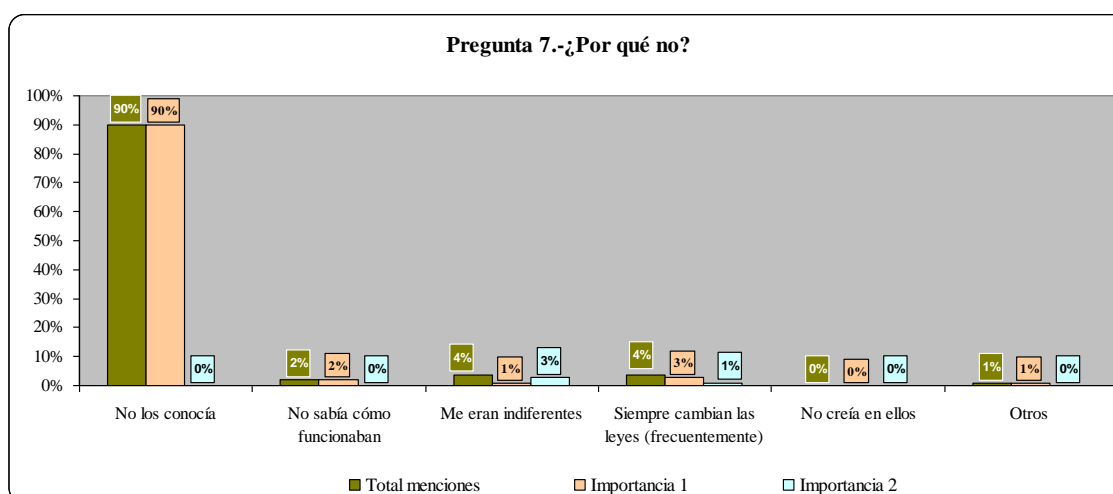
Gráfico No. 23



Fuente: Encuestas realizadas.
Elaboración: Propia

El 93% de los encuestados no tomó en cuenta los beneficios tributarios porque no los conocía. Las otras opciones representan porcentajes de muy bajo nivel. Además, en las entrevistas realizadas, muchos de los microempresarios manifestaron que se interesaron por el régimen tributario que les convenía como microempresa, con posterioridad a la decisión de formalizarse por los factores expresados en los resultados de la pregunta 1. Asimismo, de las entrevistas se desprendió que la falta de información en general, la poca cultura tributaria y la sensación de complejidad de las leyes tributarias causa desinterés en el conocimiento del tema tributario, por lo cual se explica el alto nivel de desconocimiento del mismo.

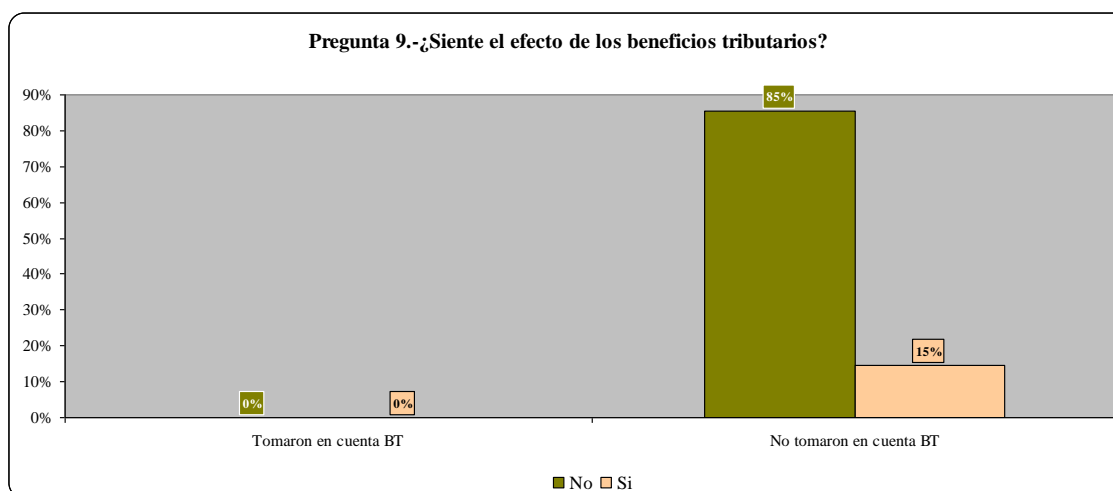
Gráfico No. 24



Fuente: Encuestas realizadas.
Elaboración: Propia

En este gráfico, si consideramos las opciones “no los conocía” y “no sabía cómo funcionaban”, el 92% involucrado representa el porcentaje de menciones que apunta al desconocimiento de los beneficios tributarios como la principal variable para no considerarlos en la decisión de formalizarse. El 8% se refiere a la desconfianza en el sistema (agrupando las opciones “me eran indiferentes” y “siempre cambian las leyes”). Todas las menciones se concentraron en los niveles de mayor importancia.

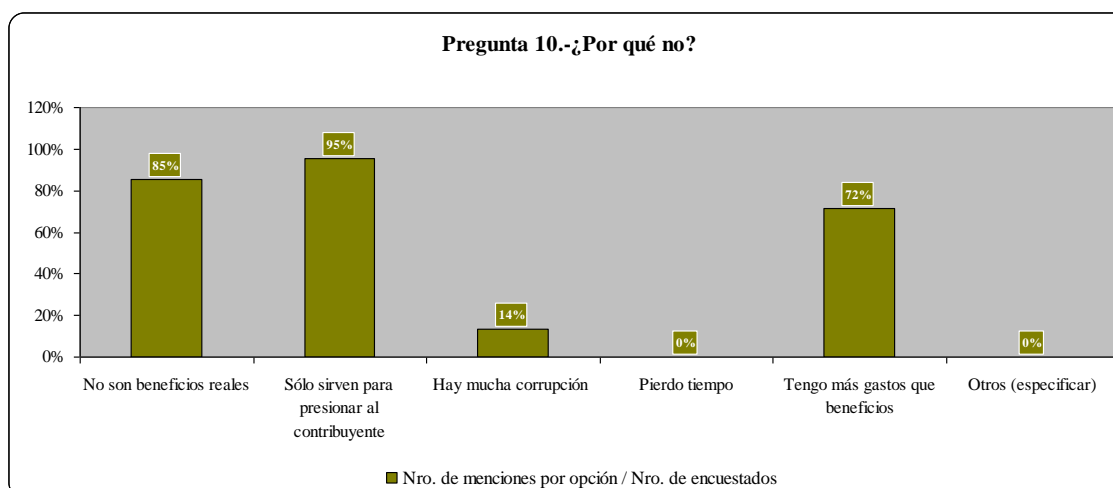
Gráfico No. 25



Fuente: Encuestas realizadas.
Elaboración: Propia

Se puede advertir que de todos los encuestados, es decir, de los 103 microempresarios formales, que -como se indica en la pregunta 6- no tomaron en cuenta los beneficios tributarios, el 85% no percibe el efecto de los beneficios tributarios. Mientras, el 15% restante percibe el beneficio en el ahorro de tiempo y la simplificación de trámites, según los resultados de la pregunta 11, como muestra el gráfico correspondiente. Las dos opciones mencionadas se asocian a beneficios tributarios de tipo formal.

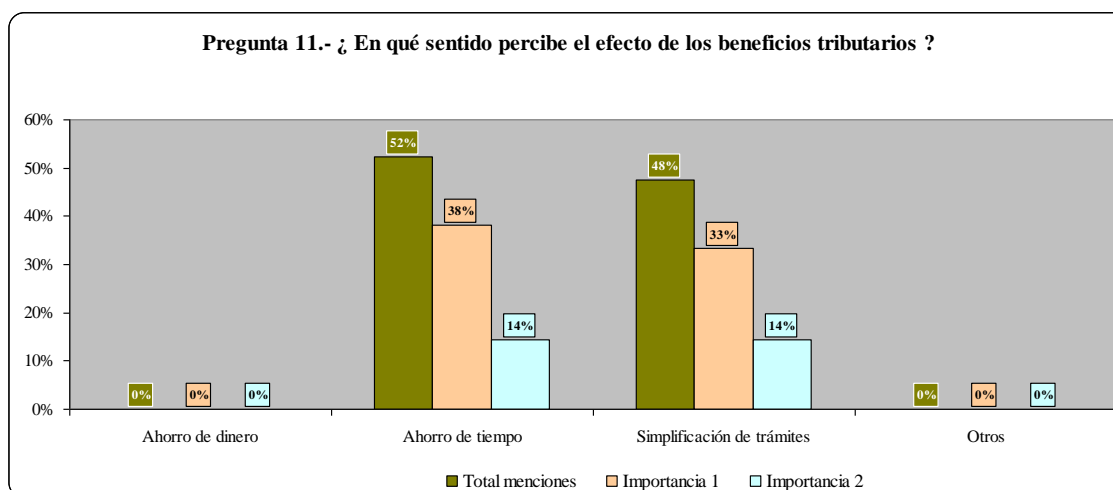
Gráfico No. 26



Fuente: Encuestas realizadas.
Elaboración: Propia

La respuesta a esta pregunta está asociada a dos variables: desconfianza en el sistema y percepción negativa del costo/beneficio de la formalidad. La primera incluye las opciones “no son beneficios reales”, “sólo sirven para presionar al contribuyente” y “hay mucha corrupción”, por lo que su incidencia es mayor que la de la segunda variable, siendo esta también significativa.

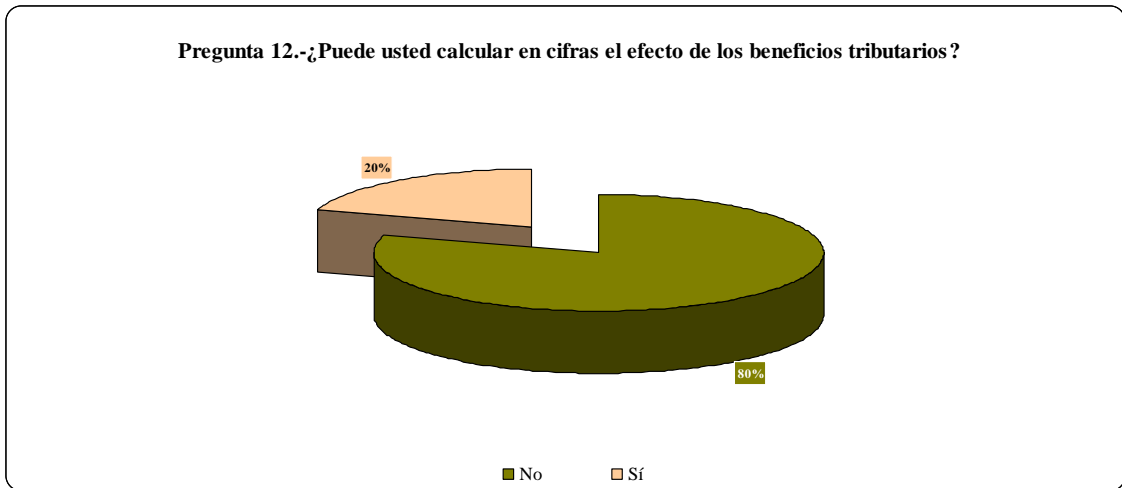
Gráfico No. 27



Fuente: Encuestas realizadas.
Elaboración: Propia

Véase el comentario expresado en la pregunta 9.

Gráfico No. 28



Fuente: Encuestas realizadas.
Elaboración: Propia

De los 15 encuestados que afirmaron percibir el efecto de los beneficios tributarios, el 80% mencionó que podía calcular el efecto monetario de los mismos. No se incidió más en este punto, por lo que, considerando el número de encuestados involucrados en esta pregunta y la no profundización en la misma, no se puede asegurar la certeza de la respuesta.

ANEXO 5

Resultados finales de regresión

Segunda fase

1. Análisis de fiabilidad

1.1 Análisis de fiabilidad con la prueba de 30 encuestados

Primero realizaremos una prueba con 30 de los 407 encuestados, de los cuales 8 son formales y 22 son informales, con el fin de saber si nuestro instrumento es fiable, aplicando el Alpha de Cronbach. Para fines operativos, para el trabajo en el software estadístico SPSS, se procedió a unir las dos bases de datos en una sola. Con los resultados de la prueba desarrollamos el primer análisis de fiabilidad:

A continuación mostramos los ítems (u opciones de respuesta) y los grupos a que pertenecen:

Grupos	Ítem	Etiqueta	Tipo	Codificación
Decisión	Decisión	Decisión	Categórica	0:Informal; 1:Formal
Acceso al crédito	Acceso al crédito	AC	Cualitativa Ordinal	1:Nada Importante 5:Muy Importante
Recuperar el crédito fiscal	Recuperar el crédito fiscal	RCF	Cualitativa Ordinal	1:Nada Importante 5:Muy Importante
Impacto del BT	Tomó en cuenta BT	IBT1	Categórica	0:No; 1:Sí
	Ausencia/pocas DJ mensuales	IBT2	Categórica	0:No; 1:Sí
	Bajas tasas impositivas	IBT3	Categórica	0:No; 1:Sí
	Pago único de impuesto	IBT4	Categórica	0:No; 1:Sí
	Ausencia/pocos libros contables	IBT5	Categórica	0:No; 1:Sí
	No presentación de DJ anual	IBT6	Categórica	0:No; 1:Sí
Beneficio Tributario	Ausencia/pocas DJ mensuales	BT1	Cualitativa Ordinal	1:Nada Importante 5:Muy Importante
	Bajas tasas impositivas	BT2	Cualitativa Ordinal	1:Nada Importante 5:Muy Importante
	Pago único de impuesto	BT3	Cualitativa Ordinal	1:Nada Importante 5:Muy Importante
	Ausencia/pocos libros contables	BT4	Cualitativa Ordinal	1:Nada Importante 5:Muy Importante
	No presentación de DJ anual	BT5	Cualitativa Ordinal	1:Nada Importante 5:Muy Importante
Acceder Mercado	Acceso al mercado	AM1	Cualitativa Ordinal	1:Nada Importante 5:Muy Importante
	Facturar	AM2	Cualitativa Ordinal	1:Nada Importante 5:Muy Importante

Costo Formalidad	Temor (asumir costos de la formalidad)	CF1	Cualitativa Ordinal	1:Nada Importante 5:Muy Importante
	Los trámites eran muy costosos	CF2	Cualitativa Ordinal	1:Nada difícil 5:Muy difícil
	Tengo más gastos que beneficios	CF3	Cualitativa Ordinal	1:Nada percibido 5:Muy percibido
	Ahorro de dinero	CF4	Cualitativa Ordinal	1:Nada percibido 5:Muy percibido
Desconfianza	Mucha corrupción (trabas para cobrar coimas)	DCFZ1	Cualitativa Ordinal	1:Nada difícil 5:Muy difícil
	Siempre cambian las leyes (frecuentemente)	DCFZ2	Cualitativa Ordinal	1:Nada Importante 5:Muy Importante
	No son beneficios reales	DCFZ3	Cualitativa Ordinal	1:Nada percibido 5:Muy percibido
	Sólo sirven para presionar al contribuyente	DCFZ4	Cualitativa Ordinal	1:Nada percibido 5:Muy percibido
	Hay mucha corrupción	DCFZ5	Cualitativa Ordinal	1:Nada percibido 5:Muy percibido
Desconocimiento	No sabía cómo hacerlo	DCNM1	Cualitativa Ordinal	1:Nada difícil 5:Muy difícil
	No estaba seguro de la necesidad de formalizarme	DCNM2	Cualitativa Ordinal	1:Nada difícil 5:Muy difícil
	Sabe de BT	DCNM3	Categórica	0:No; 1:Sí
	Ausencia/pocas DJ mensuales	DCNM4	Categórica	0:No; 1:Sí
	Bajas tasas impositivas	DCNM5	Categórica	0:No; 1:Sí
	Pago único de impuesto	DCNM6	Categórica	0:No; 1:Sí
	Ausencia/pocos libros contables	DCNM7	Categórica	0:No; 1:Sí
	No presentación de DJ anual	DCNM8	Categórica	0:No; 1:Sí
	No los conocía	DCNM9	Cualitativa Ordinal	1:Nada Importante 5:Muy Importante
Simplificación administrativa	Los trámites eran muy complejos	SA1	Cualitativa Ordinal	1:Nada difícil 5:Muy difícil
	Pierdo tiempo	SA2	Cualitativa Ordinal	1:Nada percibido 5:Muy percibido
	Ahorro de tiempo	SA3	Cualitativa Ordinal	1:Nada percibido 5:Muy percibido
	Simplificación de trámites	SA4	Cualitativa Ordinal	1:Nada percibido 5:Muy percibido

Teniendo en cuenta estos grupos realizaremos un primer análisis de fiabilidad para ver si nuestro instrumento es el adecuado.

Usaremos para el análisis el Alpha de Cronbach, que aplicaremos solamente a los grupos “Acceder Mercado”, “Costo formalidad”, “Desconfianza”, “Desconocimiento” y “Simplificación Administrativa”; ya que, dentro de los grupos, las respuestas de los ítems deben estar correlacionadas debido a que engloban a la misma idea o deberían estar direccionadas un mismo sentido. No es el mismo caso para los ítems referidos a los “Beneficios Tributarios” (BT1 al BT5), los cuales no necesariamente apuntan a la misma idea, sino que un beneficio tributario puede ser valorado de una manera distinta de otro beneficio tributario por un mismo encuestado. De la misma manera, para el

grupo “Impacto del BT” (IBT1 al IBT6), cuyas preguntas están referidas a que si considerarían o consideran a los BT para la decisión de formalizarse, otra vez no todos los ítems apuntan a lo mismo ya que puede ser que un BT sea considerado y otro no. Por ello, estos no han sido agrupados, sino trabajados en forma individual.

- Realizando el Alpha de Cronbach para el grupo “Acceder Mercado”, se tiene el siguiente resultado:

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,543	2

Podemos ver que el Alpha de Cronbach resultó ser 0,543, cuyo valor no representa un nivel alto, pero lo consideraremos aceptable.

- Ahora para el grupo “Costo Formalidad”, se tiene el siguiente resultado:

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha ^a	N of Items
-,520	4

a. The value is negative due to a negative average covariance among items. This violates reliability model assumptions. You may want to check item codings.

Podemos ver que el Alpha de Cronbach resultó ser -0,520, cuyo valor no es aceptable; pero si extraemos el ítem CF3 el alpha sube a 0,630, el cual no es un valor alto, pero lo tomaremos como aceptable.

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,630	3

Donde los ítems fiables o que están correlacionadas entre sí son los siguientes:

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
CF1(Costo Formalidad)	3,30	5,390	,337	,659
CF2(Costo Formalidad)	3,30	2,286	,709	,044
CF4(Costo Formalidad)	3,87	5,913	,405	,603

Podemos ver que si extrajáramos el ítem CF1 el nuevo alpha tendría un valor de 0,659, el cual es mejor que el alpha visto anteriormente, pero no significativamente, por lo que optaremos por mantener el ítem.

- Para el grupo “Desconfianza”, se tiene el siguiente resultado:

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,696	5

Podemos ver que el Alpha de Cronbach resultó ser 0,696, valor que puede mejorar. Si extraemos el ítem DCFZ4, el alpha se eleva a 0,795, el cual es un nivel aceptable.

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,795	4

Los ítems fiables o que están correlacionadas entre sí son los siguientes:

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
DCFZ1(Desconfianza)	3,90	4,921	,656	,727
DCFZ2(Desconfianza)	4,07	5,444	,488	,797
DCFZ3(Desconfianza)	3,77	3,495	,760	,661
DCFZ5(Desconfianza)	3,97	4,654	,569	,763

Podemos ver que si, además, extrajéramos el ítem DCFZ2 el nuevo valor de alpha sería 0,797, valor que no mejora significativamente, por lo que optaremos por no eliminar el ítem.

- Para el grupo “Desconocimiento”, se tiene el siguiente resultado:

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,225	9

Podemos ver que el Alpha de Cronbach resultó ser 0,225, cuyo valor no es aceptable; pero si extraemos los ítems DCNM1, DCNM9 y DCNM2 el alpha adquiere un valor de 0,824, el cual es un nivel muy aceptable.

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,838	6

Los ítems fiables o que están correlacionadas entre sí son los siguientes:

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
DCNM3 (Desconocimiento)	4,87	,326	,888	,748
DCNM4 (Desconocimiento)	4,83	,420	,826	,767
DCNM5 (Desconocimiento)	4,80	,648	,000	,873
DCNM6 (Desconocimiento)	4,87	,326	,888	,748
DCNM7 (Desconocimiento)	4,80	,648	,000	,873
DCNM8 (Desconocimiento)	4,83	,420	,826	,767

Si, además, extrajéramos el ítem DCNM7 o el DCNM5, el nuevo valor de alpha sería 0,873, mejor valor que el anterior; pero optaremos por no continuar eliminado los ítems

ya que el valor del alpha no aumenta considerablemente y, además, el valor precedente es más que aceptable.

- Para el grupo “Simplificación Administrativa”, se tiene el siguiente resultado:

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,846	4

Los ítems fiables o que están correlacionadas entre sí son los siguientes:

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
SA1(Simplificacion administrativa)	3,90	6,438	,757	,772
SA2(Simplificacion administrativa)	3,90	6,438	,757	,772
SA3(Simplificacion administrativa)	3,97	7,206	,705	,800
SA4(Simplificacion administrativa)	3,83	6,902	,544	,871

Podemos ver que si extraemos el ítem SA4 el nuevo valor de alpha es 0,871, por lo que optaremos por no eliminar dicho ítem ya que 0,846 es un valor muy aceptable.

En general, hemos visto que existen ítems u opciones de preguntas que no se encontraban correlacionadas entre sí, lo que dice que dichas opciones no deberían ser parte del cuestionario o no se han aplicado adecuadamente; por tal razón se optó por anular las opciones que consideramos no importantes o no fiables para su respectivo grupo y para el estudio.

1.2 Análisis de fiabilidad para toda la muestra

Tomando en consideración todos estos puntos vistos en el análisis de fiabilidad para un grupo de 30 encuestados, y después de eliminar las opciones o ítems no fiables, procedimos a realizar la prueba de fiabilidad y estudio estadístico con el total de la muestra, es decir, con las 407 encuestas aplicadas. Los ítems considerados y sus

respectivas etiquetas fueron los mismos que los utilizados en la anterior prueba de fiabilidad.

Se recopiló la información con los 407 microempresarios, tanto de los informales como de los formales. A continuación procedimos a juntar las dos bases de datos con fines operativos en el software SPSS y para poder realizar posteriormente el análisis estadístico ya que nuestra variable dependiente es la decisión de formalizarse, cuyos dos eventos son el que sea formal e informal.

Luego, realizaremos el análisis de fiabilidad con los datos de toda la muestra, es decir, con las 407 unidades de análisis, a través de lo cual observaremos la confiabilidad de nuestro instrumento, cuyos resultados mostramos seguidamente:

- Realizando el Alpha de Cronbach para el grupo “Acceder Mercado”, se tiene el siguiente resultado:

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,716	2

Podemos ver que el Alpha de Cronbach resultó ser 0,716, que es un valor aceptable, pudiendo decir que nuestros dos ítems son fiables.

- Ahora para el grupo “Costo Formalidad”, se tiene el siguiente resultado:

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,749	3

Los ítems fiables o que están correlacionadas entre sí son los siguientes:

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
CF1(Costo Forma)	2,47	2,072	,561	,695
CF2(Costo Forma)	2,67	1,637	,753	,431
CF4(Costo Forma)	2,87	3,131	,509	,770

Podemos ver que, si extrajéramos el ítem CF4, el nuevo alpha tendría un valor de 0,770, el cual es mejor que el alpha indicado previamente; pero el valor de 0,749 es un valor aceptable, por lo que no eliminaremos en referido ítem.

- Para el grupo “Desconfianza”, se tiene el siguiente resultado:

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,796	4

Los ítems fiables o que están correlacionadas entre sí son los siguientes:

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
DCFZ1(Deconfianza)	4,47	7,634	,598	,751
DCFZ2(Deconfianza)	4,61	8,055	,585	,761
DCFZ3(Deconfianza)	4,24	5,794	,721	,686
DCFZ5(Deconfianza)	4,44	7,159	,560	,770

- Para el grupo “Desconocimiento”, se tiene el siguiente resultado:

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,824	6

Los ítems fiables o que están correlacionadas entre sí son los siguientes:

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
DCNM3 (Desconocimiento)	4,72	,607	,938	,702
DCNM4 (Desconocimiento)	4,64	,936	,550	,805
DCNM5 (Desconocimiento)	4,65	,908	,540	,807
DCNM6 (Desconocimiento)	4,67	,844	,600	,795
DCNM7 (Desconocimiento)	4,63	1,013	,415	,828
DCNM8 (Desconocimiento)	4,64	,925	,544	,806

Si extraemos el ítem DCNM7, el nuevo valor de alpha asciende a 0,828, valor que no es significativamente mejor que el anterior, por lo que optamos por conservar el ítem; además, el 0,824 es muy aceptable.

- Para el grupo “Simplificación Administrativa”, se tiene el siguiente resultado:

Reliability Statistics

Cronbach's Alpha	N of Items
,797	4

Los ítems fiables o que están correlacionadas entre sí son los siguientes:

Item-Total Statistics

	Scale Mean if Item Deleted	Scale Variance if Item Deleted	Corrected Item-Total Correlation	Cronbach's Alpha if Item Deleted
SA1(Simplificacion administrativa)	3,64	4,399	,520	,798
SA2(Simplificacion administrativa)	3,81	5,134	,578	,767
SA3(Simplificacion administrativa)	3,78	4,531	,573	,764
SA4(Simplificacion administrativa)	3,76	3,763	,807	,638

Hemos visto que en general nuestros ítems son fiables y guardan correlación en sus respectivos grupos, por lo que nuestro cuestionario y los datos obtenidos de la encuesta aplicada son confiables para realizar nuestro estudio.

A continuación procederemos a realizar el análisis estadístico, para lo cual aplicaremos la técnica de regresión logística, previo análisis descriptivo de frecuencias de algunas variables.

Utilizaremos la regresión logística debido a que se tienen variables independientes y una variable dependiente cuya variable resulta tener solo dos eventos, que sea formal o que sea informal; además, porque queremos identificar los factores que ocasionan que el microempresario se formalice o que no se formalice (variables que ocasionan la dependencia), para explicar de esa manera por qué no toman los beneficios tributarios dentro de los factores de decisión, de darse la aceptación de la hipótesis principal.

2. Análisis descriptivo (de frecuencias para toda la muestra de unidades de análisis)

De la Figura 1, podemos observar que hay mayor cantidad de microempresas que se dedican al comercio (63.4%), seguidas de producción (30%) y, por último, de servicios (6.6%). Esto mismo sucede tanto para las microempresas formales como para los informales; la mayor cantidad está referida a microempresas que se dedican al comercio seguidas de las que se dedican a la producción y, por último, de las que se dedican al servicio.

Por otra parte, se entrevistó a un total de 407 microempresarios, de los cuales el 74.7% de ellos son informales y el resto, un 25.3%, está en una situación de formalidad.

FIGURA 1

Var.	Rango	Medida	Decisión		Total
			Formal	Informal	
Tipo de actividad	Comercio	Count	66	192	258
		% within Tactvida	25,6%	74,4%	100,0%
		% within Decisión	64,1%	63,2%	63,4%
	Producción	Count	32	90	122
		% within Tactvida	26,2%	73,8%	100,0%
		% within Decisión	31,1%	29,6%	30,0%

	Servicio	Count	5	22	27
		% within Tactvida	18,5%	81,5%	100,0%
		% within Decisión	4,9%	7,2%	6,6%
Total		Count	103	304	407
		% within Tactvida	25,3%	74,7%	100,0%
		% within Decisión	100,0%	100,0%	100,0%

En la Figura 2, vemos que la mayor concentración la tienen los microempresarios con más de 45 años de edad, es decir, el 42.5% del total; mientras que los que tienen más de 31 años son el 82.1%. Casi lo mismo ocurre para los microempresarios formales, donde la mayor concentración está en los mayores de 45 años, es decir, el 48.5% del total, y el 81.5%, aquellos que tienen más de 31 años. Pero esto no ocurre con los informales, donde la mayor concentración está entre las edades de 31 y 45 años, con un 41.8% del total de informales, aunque el 82.3% lo conforman los microempresarios mayores a 31 años.

FIGURA 2

Var.	Rango	Medida	Decisión		Total
			Formal	Informal	
Edad	Entre 18 y 30	Count	19	54	73
		% within Situ	18,4%	17,8%	17,9%
	Entre 31 y 45	Count	34	127	161
		% within Situ	33,0%	41,8%	39,6%
	Más de 45	Count	50	123	173
		% within Situ	48,5%	40,5%	42,5%
Total		Count	103	304	407
		% within Situ	100,0%	100,0%	100,0%

En la Figura 3 se muestra la frecuencia de los beneficios tributarios por nivel de importancia, donde los encuestados en su mayoría (no menos del 91,89%) consideran que los beneficios tributarios no son nada importantes (nivel de importancia 1), siendo el más resaltante el BT “Bajas tasas impositivas” donde se puede ver que el 100% de los encuestados consideran que este BT sustancial no es nada importante.

Además, el 1,72% de los encuestados (que son 7 microempresarios de 407) piensan que el BT Formal “Pago único de impuestos” es muy importante.

FIGURA 3

Variable	Nivel de importancia								Total
	1		3		4		5		
Beneficio Tributario	Frec.	%	Frec.	%	Frec.	%	Frec.	%	
Ausencia/pocas mensuales DJ	405	99.51%	0	0.00%	1	0.25%	1	0.25%	407
Bajas tasas impositivas	407	100.00%	0	0.00%	0	0.00%	0	0.00%	407
Pago único de impuesto	374	91.89%	6	1.47%	20	4.91%	7	1.72%	407
Ausencia/pocos libros	396	97.30%	0	0.00%	8	1.97%	3	0.74%	407
No presentación de DJ anual	399	98.03%	1	0.25%	3	0.74%	4	0.98%	407

En general, se puede decir que ningún BT es importante en la decisión de formalizarse, pero entre los BT Formales y los BT Sustanciales, estos últimos son aún menos o nada importantes ya que la totalidad de encuestados lo confirma, a diferencia de los BT Formales donde al menos algunos, aunque en una cantidad no significativa, de los 407 encuestados le dan algún nivel de importancia.

FIGURA 4

Decisión vs Conocimiento de los beneficios tributarios

Variable		Medida	Decisión		Total
			Formal	Informal	
DCNM3	No	Count	60	294	354
		% within DCNM3	16.9%	83.1%	100.0%
		% within Decisión	58.3%	96.7%	87.0%
	Sí	Count	43	10	53
		% within DCNM3	81.1%	18.9%	100.0%
		% within Decisión	41.7%	3.3%	13.0%
Total		Count	103	304	407
		% within DCNM3	25.3%	74.7%	100.0%
		% within Decisión	100.0%	100.0%	100.0%

En la Figura 4 se puede ver que el desconocimiento de la existencia de los beneficios tributarios es muy alto (un 87% con respecto al total de encuestados); además, tenemos que un 58.3% de los formales y un 96.7% de los informales no conocen de la existencia de los BT; es decir, tanto los informales como los formales no saben la existencia de algún BT en su mayoría.

Esto quiere decir que el conocimiento o desconocimiento de los BT no influye en la decisión de querer formalizarse del microempresario, ya que estamos viendo que el encuestado a pesar de desconocer de la existencia de los BT se ha formalizado, además que, como veremos en el análisis de regresión, esta variable no se incorpora al modelo respectivo.

3. Análisis de regresión logística

El objetivo primordial que resuelve la regresión logística es el modelar cómo influye en la probabilidad de aparición de un suceso, habitualmente dicotómico (de dos categorías), la presencia o no de diversos factores y el valor o nivel de los mismos. También puede ser usada para estimar la probabilidad de aparición de cada una de las posibilidades de un suceso con más de dos categorías (politómico).

3.1 Selección del Modelo

Para la selección del modelo óptimo utilizamos el método de selección hacia adelante (*forward stepwise*) con el criterio de Wald, con una probabilidad de entrada de 0.01. A continuación describimos el proceso de selección.

FIGURA 5

Model Summary

Step	-2 Log likelihood	Cox & Snell R Square	Nagelkerke R Square
1	153,890 ^a	,529	,781
2	114,002 ^b	,573	,846
3	67,576 ^c	,619	,914
4	50,383 ^d	,635	,937

a. Estimation terminated at iteration number 6 because parameter estimates changed by less than .001.

b. Estimation terminated at iteration number 7 because parameter estimates changed by less than .001.

c. Estimation terminated at iteration number 9 because parameter estimates changed by less than .001.

d. Estimation terminated at iteration number 10 because parameter estimates changed by less than .001.

Al inicio (Paso 0) sólo se considera la constante, luego en el primer paso (Paso 1) ingresa la variable que representa el p-valor más pequeño y el estimador de Wald grande; en este caso ingresa el ítem “AM2” con un valor de la Deviance igual a 153,890 (Ver Figura 5). El primer modelo *logit* estimado sería entonces:

$$\text{logit}(\hat{y}) = -5,022 + 1,438 * AM2$$

En el segundo paso ingresa el ítem “AM1” con un valor de Deviance igual a 114,002 que origina una mejora en el ajuste del modelo en comparación con el primer paso. El modelo *logit* estimado sería:

$$\text{logit}(\hat{y}) = -7,057 + 1,399 * AM2 + 0,906 * AM1$$

En el tercer paso ingresa el ítem “DCFZ3” con un valor de Deviance igual a 67,576 que origina una mejora en el ajuste del modelo en comparación con el anterior paso. El modelo *logit* estimado sería el siguiente:

$$\text{logit}(\hat{y}) = -14,655 + 2,1 * AM2 + 1,682 * AM1 + 1,761 * DSCF3$$

En el cuarto paso ingresa el ítem “CF2” con un valor de Deviance igual a 50,383 que origina una mejora en el ajuste del modelo en comparación con el paso precedente. El modelo *logit* estimado sería, por lo tanto:

$$\text{logit}(\hat{y}) = -17,290 + 2,165 * AM2 + 1,537 * AM1 + 1,864 * DCFZ3 + 1,803 * CF2$$

Como el valor de la Deviance = $50,383 < X^2_{0,05,407-24} = 424,33$ se podría decir que el modelo seleccionado ajustado es el adecuado.

El modelo significativo final quedaría de la siguiente manera:

$$\hat{y} = \frac{1}{1 + e^{-(-17,290 + 2,165 * AM2 + 1,537 * AM1 - 1,864 * DCFZ3 - 1,803 * CF2)}}$$

El modelo nos dice que si hay un aumento en la necesidad de facturar (AM2), la probabilidad de decidir formalizarse aumenta aproximadamente en $e^{(2,165)}$ veces. Del otro lado, ante un incremento de la desconfianza en cuanto a que los BT no son beneficios reales, la probabilidad de no formalizarse (o permanecer informal) crece en $e^{(1,864)}$. Los demás factores se interpretan de manera análoga.

3.2 Interpretación de los Resultados

Los parámetros Odds-Ratio y significancia del modelo óptimo estimado también se muestran en la Figura 5. A continuación interpretaremos los Odds-Ratio asociados:

FIGURA 6

		Variables in the Equation ^a						95.0% C.I. for EXP(B)	
		B	S.E.	Wald	df	Sig.	Exp(B)	Lower	Upper
Step 1 ^a	AM2	1,438	,121	141,348	1	,000	4,214	3,324	5,342
	Constant	-5,022	,453	122,648	1	,000	,007		
Step 2 ^b	AM1	,906	,157	33,278	1	,000	2,475	1,819	3,367
	AM2	1,399	,151	85,859	1	,000	4,052	3,014	5,448
Step 3 ^c	Constant	-7,057	,796	78,619	1	,000	,001		
	AM1	1,682	,381	19,474	1	,000	5,379	2,548	11,356
	AM2	2,100	,388	29,245	1	,000	8,167	3,815	17,485
	DCFZ3	1,761	,392	20,176	1	,000	5,818	2,698	12,546
Step 4 ^d	Constant	-14,655	2,747	28,470	1	,000	,000		
	AM1	1,537	,370	17,279	1	,000	4,653	2,254	9,606
	AM2	2,165	,408	28,223	1	,000	8,713	3,920	19,367
	CF2	1,803	,605	8,885	1	,003	6,069	1,854	19,862
	DCFZ3	1,864	,442	17,776	1	,000	6,450	2,712	15,343
	Constant	-17,290	3,278	27,829	1	,000	,000		

a. Variable(s) entered on step 1: AM2.

b. Variable(s) entered on step 2: AM1.

c. Variable(s) entered on step 3: DCFZ3.

d. Variable(s) entered on step 4: CF2.

e. Stepwise procedure stopped because removing the least significant variable result in a previously fitted model.

AM1 (Acceso al mercado):

Podemos encontrar que la necesidad de acceder al mercado tiene influencia en la decisión de formalizarse en los microempresarios encuestados. El Odds-Ratio asociado es igual a 4,653, lo que nos indica que, ante un aumento en la necesidad de acceder al mercado, la probabilidad de formalizarse crece aproximadamente 4,6 veces.

AM2 (Facturar):

Podemos encontrar que el Facturar, que es una variante de la necesidad de acceder al mercado, influye en la decisión de formalizarse en los microempresarios encuestados. El Odds-Ratio asociado es igual a 8,713, lo que nos indica que un aumento en la necesidad de facturar incrementa aproximadamente 8,7 veces la probabilidad de formalizarse o decidir formalizarse.

CF2 (Trámites muy costosos):

Podemos encontrar que el costo de los trámites es una de las dificultades que encontraron en la decisión de formalizarse los microempresarios encuestados. El Odds-Ratio asociado es igual a 6,069, lo que nos indica que el aumento en la percepción de que los trámites son muy costosos (o considerar que los trámites son o serán muy

costosos) incrementa 6,07 veces la probabilidad de no formalizarse o permanecer en la informalidad.

DCFZ3 (No son beneficios reales):

Podemos encontrar que la percepción de que los beneficios no son reales es una variable que influye en la decisión de los microempresarios encuestados. El Odds-Ratio asociado es igual a 6,450 lo que nos indica que un aumento en la percepción de que los beneficios tributarios no generan ningún beneficio real (o considerar que los BT no generan ningún beneficio real importante) incrementa 6,4 veces la probabilidad de no formalizarse o permanecer en la informalidad.

3.3 Ajuste del modelo

El ajuste para el modelo según la figura 6 se logra con el Test de Hosmer –Lemeshow, que prueba la bondad de ajuste del mismo, como se muestra en el siguiente cuadro:

FIGURA 7

Step	Chi-square	df	Sig.
1	7,530	1	,006
2	8,807	2	,012
3	37,929	3	,000
4	,148	3	,985

En la Figura 7 se observa que el nivel de significancia para el cuarto paso es 0,985 que es mayor a 0.05 y es el valor que se esperaba para asegurar que el modelo se ajusta a las observaciones de la muestra.

En la Figura 8, mostramos una tabla de clasificación, que nos sirve para ver si los datos de nuestra variable dependiente “Decisión de formalizarse o no” se asemejan a la estimación o predicción de la misma variable en nuestro modelo.

Notamos que el 98,8% de los microempresarios han sido bien clasificados. Además, podemos ver que de los 103 microempresarios que decidieron formalizarse, 99 de ellos

están siendo bien clasificados, es decir, un 96,1%; esto nos habla de la efectividad de nuestro modelo, ya que la mayoría está siendo bien clasificada.

FIGURA 8

Classification Table^a

Observed		Predicted		
		Situacion		Percentage Correct
		0	1	
Step 1	Situacion 0	291	13	95,7
	1	7	96	93,2
	Overall Percentage			95,1
Step 2	Situacion 0	291	13	95,7
	1	14	89	86,4
	Overall Percentage			93,4
Step 3	Situacion 0	304	0	100,0
	1	8	95	92,2
	Overall Percentage			98,0
Step 4	Situacion 0	303	1	99,7
	1	4	99	96,1
	Overall Percentage			98,8

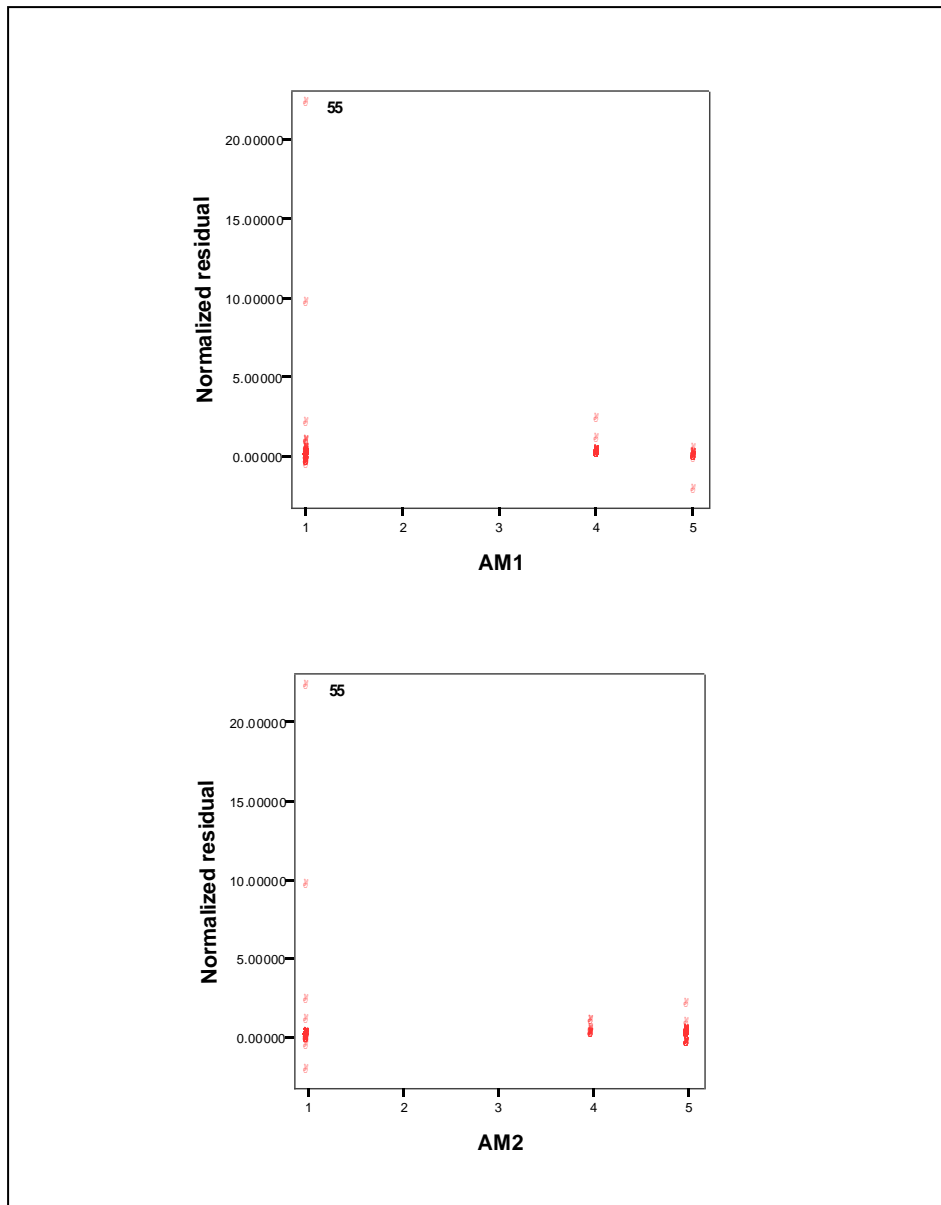
a. The cut value is .500

3.4 Análisis de residuos

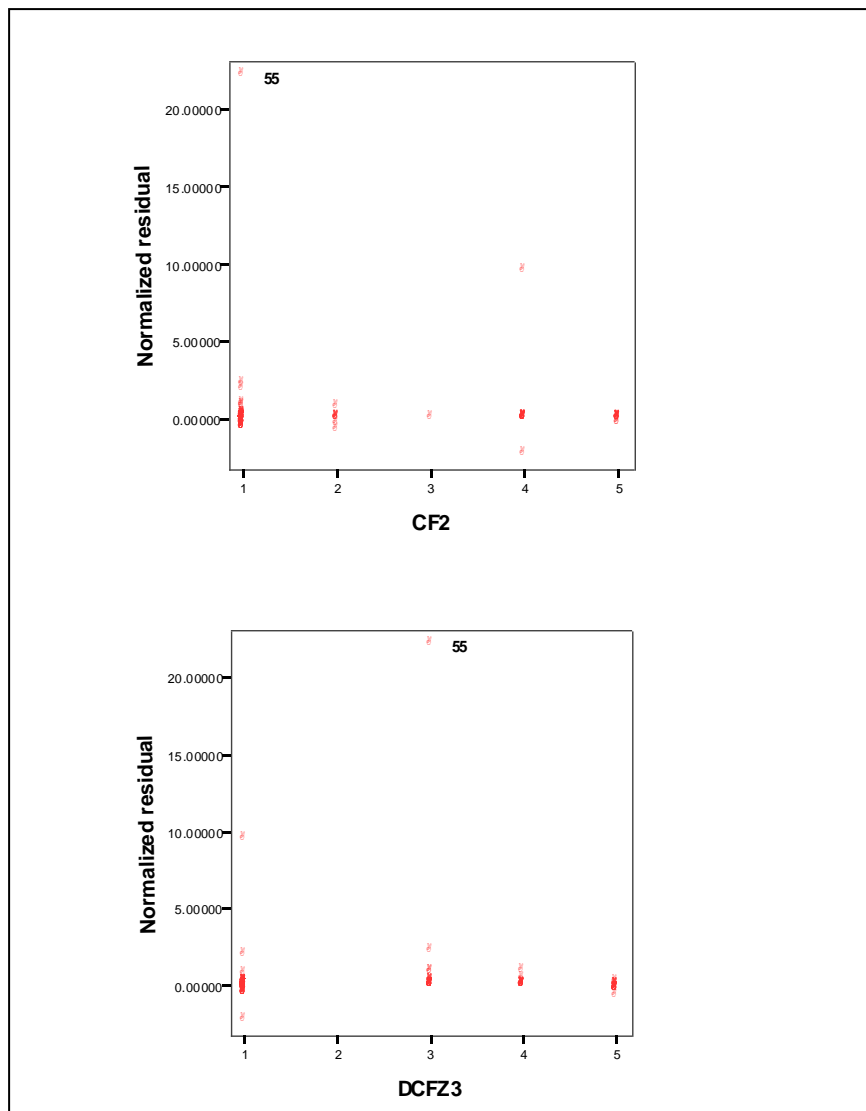
A continuación graficamos la dispersión de los residuales estandarizados para el modelo global y el versus con las variables de manera individual; esto se realiza con la finalidad de ver si existe algún valor u observación considerados como *outliers* o valores extremos. De la Figura 9 podemos observar claramente que hay una observación alejada del grupo de puntos, específicamente la observación 55, que puede ser candidata a valor extremo. A continuación verificaremos si hay influencia sobre el modelo.

FIGURA 9

a)



b)



3.4.1 Diagnóstico de Influencia

Con el criterio de la medida de Apalancamiento (Leverage) obtuvimos un punto de corte igual a $2p/n = 2(4)/407 = 0.019656$, entre los cuales se detectaron 89 posibles puntos de influencia. Sin embargo, no se detectó la observación 55, que anteriormente se sospechó de ser un punto atípico.

El otro criterio para determinar el efecto de posibles puntos atípicos es mediante el valor absoluto de los DfBetas, en donde se obtuvo un punto de corte igual a $2/\sqrt{n} = 2/\sqrt{407} = 0,099$ para examinar posibles puntos atípicos. Allí se detectaron 4 posibles puntos de influencia, de los cuales uno de ellos es la observación 55 que

anteriormente se sospechó de ser un punto atípico. Por ello, que se procede a eliminar dicha observación, y se realiza todo el análisis nuevamente.

3.4.2 Análisis sin la observación 55

Luego de eliminar la observación 55, veremos si al anular esta variable se logra obtener un mejor modelo que el primero; por tanto, mostraremos los resultados del *test* para el ajuste del modelo y si se logra clasificar mejor los datos.

FIGURA 10

Step	Chi-square	df	Sig.
1	7,778	1	,005
2	9,023	2	,011
3	306,640	3	,000
4	,067	3	,995

Si comparamos los test de Hosmer and Lemeshow para obtener el mejor ajuste del modelo, vemos que en el test del modelo anterior (Figura 7) se obtiene una significancia de 0,985, mientras que con el test para el nuevo modelo (Figura 10) se logra una significancia del 0,995, mejor que la anterior.

En cuanto a la clasificación de datos, en el anterior modelo se consiguió clasificar adecuadamente el 98,8% de los datos (ver Figura 8), mientras que para este nuevo modelo se logra clasificar correctamente el 99% (ver Figura 11).

FIGURA 11

Classification Table^a

Observed		Predicted		
		Situacion		Percentage Correct
		0	1	
Step 1	Situacion 0	291	13	95,7
	1	6	96	94,1
	Overall Percentage			95,3
Step 2	Situacion 0	291	13	95,7
	1	13	89	87,3
	Overall Percentage			93,6
Step 3	Situacion 0	304	0	100,0
	1	7	95	93,1
	Overall Percentage			96,3
Step 4	Situacion 0	303	1	99,7
	1	3	99	97,1
	Overall Percentage			99,0

a. The cut value is .500

FIGURA 12

Variables in the Equation^a

	B	S.E.	Wald	df	Sig.	Exp(B)	95.0% C.I. for EXP(B)		
							Lower	Upper	
Step 1 ^a	AM2	1,473	,126	137,170	1	,000	4,360	3,408	5,579
	Constant	-5,186	,482	115,908	1	,000	,006		
Step 2 ^b	AM1	,978	,173	32,084	1	,000	2,658	1,895	3,728
	AM2	1,476	,168	77,138	1	,000	4,374	3,147	6,080
	Constant	-7,549	,912	68,469	1	,000	,001		
Step 3 ^c	DCFZ3	2,168	,520	17,407	1	,000	8,738	3,156	24,191
	AM1	2,146	,529	16,443	1	,000	8,548	3,030	24,114
	AM2	2,594	,548	22,391	1	,000	13,378	4,569	39,170
Step 4 ^d	Constant	-18,145	3,803	22,767	1	,000	,000		
	CF2	2,295	,810	8,029	1	,005	9,920	2,029	48,508
	DCFZ3	2,373	,613	15,000	1	,000	10,726	3,228	35,636
	AM1	1,943	,503	14,912	1	,000	6,983	2,604	18,725
	AM2	2,738	,599	20,867	1	,000	15,462	4,775	50,063
	Constant	-21,875	4,675	21,894	1	,000	,000		

a. Variable(s) entered on step 1: AM2.

b. Variable(s) entered on step 2: AM1.

c. Variable(s) entered on step 3: DCFZ3.

d. Variable(s) entered on step 4: CF2.

e. Stepwise procedure stopped because removing the least significant variable result in a previously fitted model.

Notamos que el modelo no mejora significativamente al eliminar la observación 55; así también las variables de ambos modelos son las mismas; además, vemos (en la Figura 12) que los intervalos de confianza para Exp(B) tiene rangos más amplios que las del modelo inicial, perdiendo exactitud en las estimaciones. Por estas razones, optamos por mantener el primer modelo.

3.5 Multicolinealidad

Para ver el diagnóstico de multicolinealidad entre las variables independientes, usaremos los indicadores *VIF -Factor de inflación de la Varianza-*, cuyo valor mayor a 10 indica multicolinealidad entre variables; y el indicador de *Tolerancia*, cuyo valor menor a 0,1 indica multicolinealidad.

FIGURA 13

Model	Collinearity Statistics	
	Tolerance	VIF
1 (Constant)		
AM1(Acceder mercado)	,657	1,523
AM2(Acceder mercado)	,581	1,720
CF2(Costo Formalidad)	,826	1,210
DCFZ3(Deconfianza)	,811	1,233

Como vemos en la Figura 13 no existe multicolinealidad entre las variables del modelo; por lo tanto, los parámetros del mismo han sido correctamente estimados.

3.6 Conclusiones preliminares del análisis estadístico

En esta parte, mostraremos solo algunas conclusiones que consideramos más importantes y, por lo cual, adelantamos algunos aspectos. Para relacionarlas con las hipótesis que refieren, es conveniente consultar el Anexo 6.

Como se ve en la interpretación de los resultados de los Odds-Ratios para el *Step 4* de la Figura 6, tanto la necesidad de acceder al mercado (AM1) y de facturar (AM6), así como los trámites muy costosos (CF2) y el no percibir los beneficios como reales (DCFZ3) resultan ser los factores que influyen en el microempresario cuando toma la decisión de formalizarse.

Entre las variables de influencia citadas en el párrafo anterior, no se encuentran los beneficios tributarios, por lo tanto, se acepta la hipótesis principal con un nivel de significancia del 0,01 de que los beneficios tributarios creados para las microempresas

en el Perú no tienen impacto en la decisión de los microempresarios de formalizar su empresa.

3.6.1 De la hipótesis principal

Como hemos visto en la Figura 4, un gran porcentaje de microempresarios tanto formales como informales no conoce la existencia de los beneficios tributarios, es decir el 87% de total de encuestados. Por tanto, se acepta la primera hipótesis secundaria que indica que los microempresarios desconocen los beneficios tributarios otorgados para formalizar su empresa.

3.6.2 De las hipótesis secundarias

Se vio en la Figura 3 del análisis descriptivo que la mayoría de los microempresarios encuestados (no menos del 91,89%, para el caso del pago únicos de impuestos) considera que los BT no son nada importantes para la decisión de formalizarse. De los que atribuyen algo de importancia a los BT, se vio que los BT formales son considerados más importantes a diferencia de los BT sustanciales donde la totalidad de encuestados dicen que éstos no son nada importantes.

Con esto se aceptaría la segunda hipótesis secundaria de que los microempresarios perciben que los beneficios tributarios formales son más importantes que los beneficios tributarios sustanciales, pero no quiere decir que los BT sean importantes en la decisión de formalizarse.

Del mismo modo, en la Figura 6, en la interpretación de los resultados, se pueden ver los factores que intervienen en la decisión de formalizarse del microempresario. De allí, podemos concluir lo siguiente con un nivel de significancia del 0,01: se acepta la tercera hipótesis secundaria de que el acceso al mercado motiva al microempresario a formalizarse; se rechaza la cuarta hipótesis secundaria de que el acceso al crédito motiva al microempresario a formalizarse; se rechaza la quinta hipótesis secundaria de que la desinformación desmotiva al microempresario a formalizarse; se acepta la sexta hipótesis secundaria de que la formalidad implica costos muy elevados; y se acepta la

sétima hipótesis secundaria de que la desconfianza desmotiva a los microempresarios en su decisión de formalizarse.

ANEXO 6

Cuadro de relaciones: objetivos, hipótesis, variables, indicadores y preguntas
Segunda fase

Niveles	Objetivos	Hipótesis	Variables (adaptadas)	Indicadores	Nro. de preguntas relacionadas
General/ Principal	Determinar el impacto de los beneficios tributarios, creados para las microempresas en el Perú, en la decisión de los microempresarios de formalizar su empresa.	Los beneficios tributarios creados para las microempresas en el Perú no tienen impacto en la decisión de los microempresarios para formalizar su empresa.	Impacto de los beneficios tributarios para la formalización.	Nivel de relevancia.	Formales: todas. Informales: todas.
Específicos/ Secundarias	1. Identificar si los microempresarios conocen los beneficios tributarios formales y sustanciales para sus negocios.	1. Los microempresarios desconocen los beneficios tributarios relacionados a sus negocios.	Desconocimiento de los beneficios tributarios.	-Nivel de conocimiento -Tipos de BT conocidos	Formales: 3, 4. Informales: 3, 4.
	2. Determinar la importancia atribuida por los microempresarios a los beneficios tributarios formales y sustanciales.	2. Los microempresarios atribuyen mayor importancia a los beneficios tributarios formales.	Importancia de los beneficios tributarios.	-Nivel de importancia según tipo de beneficio tributario	Formales: 5, 6, 8. Informales: 5, 6, 8.
	3. Determinar los factores de carácter psicológico, formativo, político, social o económico que motivan al microempresario a formalizarse.	3. La necesidad de acceder al mercado motiva al microempresario a formalizarse. 4. La necesidad de acceder al crédito motiva al microempresario a formalizarse.	Necesidad de acceso al mercado. Necesidad de acceso al crédito.	-Nivel de necesidad de acceso al mercado -Nivel de necesidad de acceso al crédito	Formales: 1. Informales: 2
	4. Identificar si la desconfianza en el sistema, la desinformación y otros factores de carácter psicológico, formativo, político, social o económico desmotivan a los microempresarios en su decisión de formalizarse.	5. La desinformación desmotiva a los microempresarios en su decisión de formalizarse. 6. Los microempresarios perciben que la formalidad implica costos muy elevados. 7. La desconfianza en el sistema desmotiva a los microempresarios en su decisión de formalizarse.	Desinformación sobre formalidad Percepción sobre costos de la formalidad Desconfianza en el sistema.	-Nivel de desinformación -Materialidad percibida del costo de la formalidad -Nivel de desconfianza	Formales: 2, 7. Informales: 1, 7.
	5. Establecer si la desconfianza en el sistema, la desinformación y otros factores de carácter psicológico, formativo, político, social o económico anulan el efecto de los beneficios tributarios como instrumentos que incentivan al microempresario en su decisión de formalizarse.	8. La desinformación anula el efecto de los beneficios tributarios como instrumentos que incentivan al microempresario en su decisión de formalizarse. 9. La desconfianza en el sistema anula el efecto de los beneficios tributarios como instrumentos que incentivan al microempresario en su decisión de formalizarse. 10. Los microempresarios perciben que la informalidad brinda mayores beneficios económicos que los otorgados tributariamente.	Desinformación sobre beneficios tributarios. Desconfianza en el sistema. Percepción de los beneficios de la informalidad	-Nivel de desinformación -Nivel de desconfianza -Nivel de percepción del costo/beneficio de la informalidad	Formales: 7. Informales: 7.
	6. Identificar el sentido en que el microempresario percibe el efecto de los beneficios tributarios.	11. El microempresario percibe el efecto de los beneficios tributarios formales más que el de los sustanciales.	Percepción del efecto de los beneficios tributarios.	-Nivel de percepción del efecto del beneficio tributario según tipo	Formales: 9, 11. Informales: 9.
	7. Identificar los factores por los que el microempresario no percibe el efecto de los beneficios tributarios.	12. Los microempresarios perciben que los costos de la formalidad son mayores que los beneficios tributarios. 13. La desconfianza en el sistema afecta negativamente la percepción de los beneficios tributarios.	Percepción negativa del costo/beneficio de la formalidad. Desconfianza en el sistema.	-Nivel de percepción del costo/beneficio de la formalidad -Nivel de desconfianza	Formales: 9, 10.
	8. Determinar si el microempresario puede medir el efecto monetario de los beneficios tributarios.	14. El microempresario no puede medir el efecto monetario de los beneficios tributarios.	Posibilidad de medir el efecto de los beneficios tributarios.	-Frecuencia de respuestas en relación al cálculo	Formales: 12.

ANEXO 7

Encuesta a microempresarios formales

Segunda fase

Encuesta F				
Buenos días. La presente encuesta pretende recoger información relacionada a los beneficios tributarios y la formalidad con fines estrictamente académicos. Agradecemos su colaboración en la realización de la misma con la sinceridad y seriedad del caso.				
Datos generales (del microempresario)				
Edad:	Entre 18 y 30	<input type="checkbox"/>	Entre 31 y 45	<input type="checkbox"/>
			Más de 45	<input type="checkbox"/>
Sexo:	M	<input type="checkbox"/>	F	<input type="checkbox"/>
Grado de Instrucción:	Primaria	<input type="checkbox"/>	Secundaria	<input type="checkbox"/>
			Superior	<input type="checkbox"/>
Estado Civil:	Soltero	<input type="checkbox"/>	Casado/Conviviente	<input type="checkbox"/>
			Divorciado/Separado/Viudo	<input type="checkbox"/>
Nro. dependientes familiares:	Ninguno	<input type="checkbox"/>	Entre 1 y 3	<input type="checkbox"/>
			Más de 3	<input type="checkbox"/>
Tipo de Actividad:	_____			
Tiempo de actividades (años):	Menos de 1	<input type="checkbox"/>	Entre 1 y 3	<input type="checkbox"/>
			Más de 3	<input type="checkbox"/>
Nro. de trabajadores:	1-10	<input type="checkbox"/>	más de 10	<input type="checkbox"/>
Nivel de ventas mensuales (S/.)	0 - 43,750	<input type="checkbox"/>	más de 43,750	<input type="checkbox"/>
Situación:	(¿Tiene RUC?) Formal	<input type="checkbox"/>	Informal	<input type="checkbox"/>
Régimen	RUS	<input type="checkbox"/>	RER	<input type="checkbox"/>
			RG	<input type="checkbox"/>
1.- ¿Por qué ha formalizado su empresa? (puede marcar más de una, siendo 1 la más importante)				
	a) Acceso al mercado	<input type="checkbox"/>		
	b) Acceso al crédito	<input type="checkbox"/>		
	c) Ética	<input type="checkbox"/>		
	d) Es necesario contribuir	<input type="checkbox"/>		
	e) Recuperar el crédito fiscal	<input type="checkbox"/>		
	f) Facturar	<input type="checkbox"/>		
	g) Por temor (estar en regla)	<input type="checkbox"/>		
	h) Otros (especificar)	<input type="checkbox"/>	_____	
2.- ¿Qué dificultades encontró al formalizarse? (puede marcar más de una, siendo 1 la más importante)				
	a) No sabía cómo hacerlo	<input type="checkbox"/>		
	b) Los trámites eran muy costosos	<input type="checkbox"/>		
	c) Los trámites eran muy complejos	<input type="checkbox"/>		
	d) Mucha burocracia	<input type="checkbox"/>		
	e) No estaba seguro de la necesidad de formalizarme	<input type="checkbox"/>		
	f) Mucha corrupción (trabas para cobrar coimas)	<input type="checkbox"/>		
	g) Otros (especificar)	<input type="checkbox"/>	_____	
3.- ¿Sabe usted de la existencia de algún beneficio tributario para su empresa?				
	Sí	<input type="checkbox"/>	No	<input type="checkbox"/> (pase a la preg. 6)
4.- ¿Qué tipo de beneficios tributarios para su empresa conoce ? (puede marcar más de una)				
	a) Ausencia/pocas DJ mensuales	<input type="checkbox"/>		
	b) Bajas tasas impositivas	<input type="checkbox"/>		
	c) Pago único de impuesto	<input type="checkbox"/>		
	d) Ausencia/pocos libros contables	<input type="checkbox"/>		
	e) No presentación de DJ anual	<input type="checkbox"/>		
	f) Otros (especificar)	<input type="checkbox"/>	_____	

5.- ¿Cuál de ellos considera que es el más importante? (puede marcar más de una, siendo 1 la más importante)

- a) Ausencia/pocas DJ mensuales
- b) Bajas tasas impositivas
- c) Pago único de impuesto
- d) Ausencia/pocos libros
- e) No presentación de DJ anual
- f) Otros (especificar)

6.- ¿Tomó usted en cuenta los beneficios tributarios al decidir formalizar su empresa?

No Sí (pase a la preg. 8)

7.- ¿Por qué no? (puede marcar más de una, siendo 1 la más importante)

- a) No los conocía
- b) No sabía cómo funcionaban
- c) Me eran indiferentes
- d) Siempre cambian las leyes (frecuentemente)
- e) No creía en ellos
- f) Otros (especificar)

(pase a la preg. 9)

8.- ¿Cuáles? (puede marcar más de una, siendo 1 la más importante)

- a) Ausencia/pocas DJ mensuales
- b) Bajas tasas impositivas
- c) Pago único de impuesto
- d) Ausencia/pocos libros
- e) No presentación de DJ anual
- f) Otros (especificar)

9.- ¿Siente el efecto de los beneficios tributarios?

No Sí (pase a la preg. 11)

10 ¿Por qué? (puede marcar más de una)

- a) No son beneficios reales
- b) Sólo sirven para presionar al contribuyente
- c) Hay mucha corrupción
- d) Pierdo tiempo
- e) Tengo más gastos que beneficios
- f) Otros (especificar)

(fin de la encuesta)

11 ¿En qué sentido percibe el efecto de los beneficios tributarios? (puede marcar más de una, siendo 1 la más importante)

- a) Ahorro de dinero
- b) Ahorro de tiempo
- c) Simplificación de trámites
- d) Otros (especificar)

12 ¿Puede usted calcular en cifras el efecto de los beneficios tributarios?

No Sí (fin de la encuesta)

Muchas gracias por su colaboración

ANEXO 8

Encuesta a microempresarios informales

Segunda fase

Encuesta I				
Buenos días. La presente encuesta pretende recoger información relacionada a los beneficios tributarios y la formalidad con fines estrictamente académicos. Agradecemos su colaboración en la realización de la misma con la sinceridad y seriedad del caso.				
Datos generales (del microempresario)				
Edad:	Entre 18 y 30	<input type="checkbox"/>	Entre 31 y 45	<input type="checkbox"/>
			Más de 45	<input type="checkbox"/>
Sexo:	M	<input type="checkbox"/>	F	<input type="checkbox"/>
Grado de Instrucción:	Primaria	<input type="checkbox"/>	Secundaria	<input type="checkbox"/>
			Superior	<input type="checkbox"/>
Estado Civil:	Soltero	<input type="checkbox"/>	Casado/Conviviente	<input type="checkbox"/>
			Divorciado/Separado/Viudo	<input type="checkbox"/>
Nro. dependientes familiares:	Ninguno	<input type="checkbox"/>	Entre 1 y 3	<input type="checkbox"/>
			Más de 3	<input type="checkbox"/>
Tipo de Actividad:	_____			
Tiempo de actividades (años):	Menos de 1	<input type="checkbox"/>	Entre 1 y 3	<input type="checkbox"/>
			Más de 3	<input type="checkbox"/>
Nro. de trabajadores:	1-10	<input type="checkbox"/>	más de 10	<input type="checkbox"/>
Nivel de ventas mensuales (S/.)	0 - 43,750	<input type="checkbox"/>	más de 43,750	<input type="checkbox"/>
Situación:	¿Tiene RUC? Formal	<input type="checkbox"/>	Informal	<input type="checkbox"/>
1.- ¿Por qué no ha formalizado su empresa? (puede marcar más de una, siendo 1 la más importante)				
	a) No sé cómo hacerlo	<input type="checkbox"/>		
	b) Los trámites son muy caros	<input type="checkbox"/>		
	c) Estar formalizado es muy costoso	<input type="checkbox"/>		
	d) Los trámites son muy complejos	<input type="checkbox"/>		
	e) Los beneficios de la informalidad son mayores	<input type="checkbox"/>		
	f) Temor (a ser presionado)	<input type="checkbox"/>		
	g) No veo ninguna razón para hacerlo/no es necesario	<input type="checkbox"/>		
	h) Hay mucha corrupción	<input type="checkbox"/>		
	i) Otros (especificar)	<input type="checkbox"/>		
2.- ¿Cuáles son los beneficios asociados a la formalidad? (puede marcar más de una, siendo 1 la más importante)				
	a) Acceder al mercado	<input type="checkbox"/>		
	b) Acceder al crédito	<input type="checkbox"/>		
	c) Recuperar el crédito fiscal	<input type="checkbox"/>		
	d) Facturar	<input type="checkbox"/>		
	e) No le encuentro beneficio	<input type="checkbox"/>		
	f) Otros (especificar)	<input type="checkbox"/>		
3.- ¿Sabe usted de la existencia de algún beneficio tributario para su empresa?				
	Sí	<input type="checkbox"/>	No	<input type="checkbox"/> (pase a la preg. 6)
4.- ¿Qué tipo de beneficios tributarios conoce? (puede marcar más de una)				
	a) Ausencia/pocas DJ mensuales	<input type="checkbox"/>		
	b) Bajas tasas impositivas	<input type="checkbox"/>		
	c) Pago único de impuesto	<input type="checkbox"/>		
	d) Ausencia/pocos libros	<input type="checkbox"/>		
	e) No presentación de DJ anual	<input type="checkbox"/>		
	f) Otros (especificar)	<input type="checkbox"/>		

5.- ¿Cuál de ellos considera el más importante? (puede marcar más de una, siendo 1 la más importante)

- a) Ausencia/pocas DJ mensuales
- b) Bajas tasas impositivas
- c) Pago único de impuesto
- d) Ausencia/pocos libros
- e) No presentación de DJ anual
- f) Otros (especificar)

6.- ¿Se vería motivado a formalizar su empresa considerando beneficios tributarios como bajas tasas impositivas, pocas DJ, pocos libros contables, entre otros?

No Sí (pase a la preg. 8)

7.- ¿Por qué no? (puede marcar más de una, siendo 1 la más importante)

- a) No son beneficios reales
- b) Me capturarían (presión)
- c) Hay mucha corrupción
- d) Perdería tiempo
- e) No quiero más gastos
- f) No me interesa pagar impuestos
- g) Nadie paga impuestos
- h) Siempre cambian las leyes (frecuentemente)
- h) Otros (especificar)

(fin de la encuesta)

8.- ¿Cuáles lo motivarían? (puede marcar más de una, siendo 1 la más importante)

- a) Ausencia/pocas DJ mensuales
- b) Bajas tasas impositivas
- c) Pago único de impuesto
- d) Ausencia/pocos libros
- e) No presentación de DJ anual
- f) Otros (especificar)

9.- ¿En qué sentido percibiría el efecto de los beneficios tributarios? (puede marcar más de una, siendo 1 la más importante)

- a) Ahorro de dinero
- b) Ahorro de tiempo
- c) Simplificación de trámites
- d) Otros (especificar)

(fin de la encuesta)

Muchas gracias por su colaboración

ANEXO 9

Resultados de la prueba piloto inicial

Primera fase

Hay que considerar que esta prueba tiene carácter exploratorio y no concluyente. Así, de las 90 personas encuestadas, entre micro y pequeños empresarios formales e informales, se pudo extraer la siguiente información, que puede representar un indicio de que la investigación arroja resultados que se condicen en gran parte con las proposiciones planteadas en las hipótesis.

1. De los informales

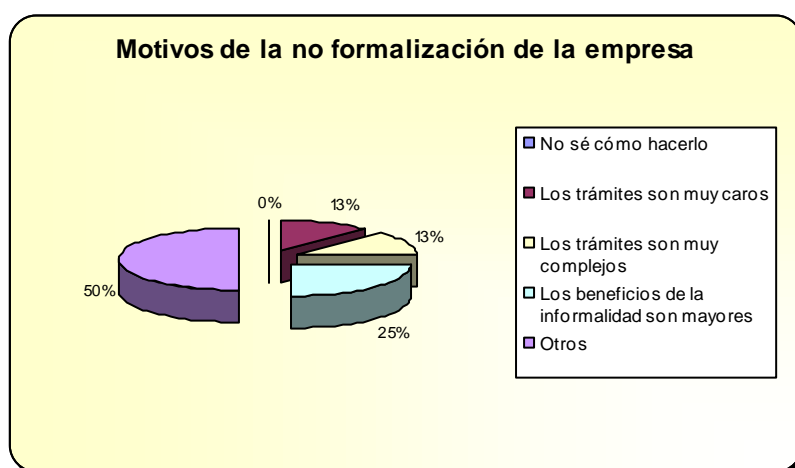
El 20% cuenta con una edad entre los 18 y 30 años; el 40%, entre 31 y 45; y el otro 40%, más de 45, con lo cual se muestra indicio de que las personas mayores de 30 años serían las más emprendedoras. Del mismo total, la mayoría es hombre, con un 80% de participación; mientras que las mujeres hacen presencia con un 20%. Del mismo lado, el 40% cuenta con secundaria; y el 60% restante, con educación de nivel superior. Un 40% es soltero; 40%, casado; y el 20% restante, divorciado, separado o viudo. El 60% de las empresas tiene entre 1 y 3 años de haber iniciado sus actividades; y el 40%, más de 3.

Todos cuentan con familiares dependientes de cuya manutención se responsabilizan: el 60% tiene hasta 3 dependientes; y el 40%, más de 3.

El número de trabajadores asciende hasta 10 para el 96,7%; mientras que el 3,3% tiene más de 10 trabajadores. En relación a las ventas, el 97,8% de las empresas vende hasta S/. 42,500 mensuales (equivalente a 150 UIT anuales, que es el límite para considerarse microempresario); mientras que el 2,2% restante, vende más de S/. 42,500, pero menos de S/. 240,834 mensuales (equivalente a 850 UIT anuales, que es el límite para registrarse como pequeño empresario). De esto se entiende que el 96,7% califica como microempresa, y el 3,3% restante tiene la categoría de pequeña empresa, ya que tanto el límite de trabajadores como el de ventas tienen que ser cumplidos para definirse como micro o pequeña empresa.

En cuanto a los motivos por lo que no se han formalizado, que responde a la pregunta 1, el 50% no lo ha hecho por desconocimiento, porque no ven ninguna razón para hacerlo, piensan que no es necesario o no le ven practicidad. El 25% piensa que la informalidad brinda mayores beneficios que los otorgados tributariamente; mientras que el otro 25% percibe que los trámites son caros o complejos. Ello indica la renuencia general al sistema, que más adelante se trata de especificar con las respuestas a otras preguntas.

Gráfico No. 1



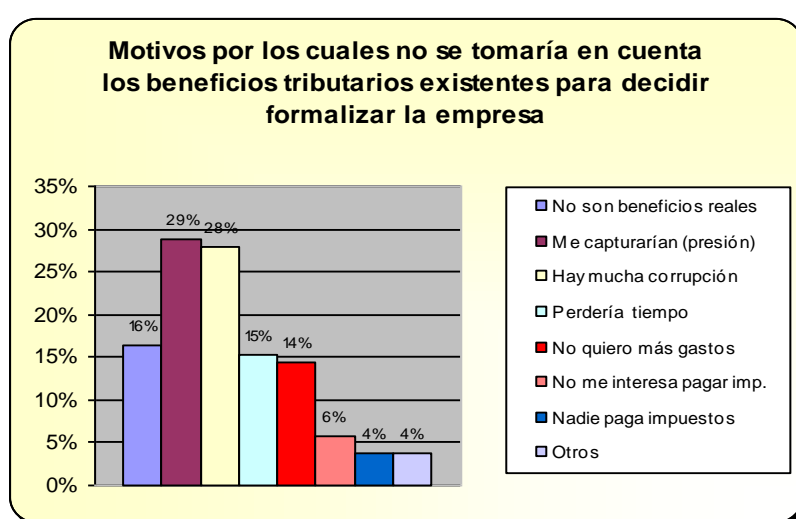
Fuente: Encuestas aplicadas
Elaboración: Propia

En referencia a los beneficios que ven en la formalidad, respondiendo a la pregunta 2, el 66,7% piensa que no existe beneficio alguno; mientras que el 33,3% observa que puede permitir el acceso al mercado.

La pregunta 3 arrojó que el 60% sí conoce algún beneficio tributario para su empresa; en tanto que el restante 36% advirtió que no. Del total que respondió afirmativamente, el 88,9% dijo que el único beneficio que conocía era la posibilidad de facturar a empresas, y no sólo a personas naturales o físicas, contestando a la pregunta 4. La respuesta a la pregunta 5 mostró que el 98,1% del total anterior veía en la facturación la mayor ventaja de los beneficios tributarios, con lo cual –de alguna manera– se orientan al acceso al mercado, ya que ello implica poder negociar con empresas, y no sólo a personas naturales o físicas; por tanto, el acceso al mercado es el mayor beneficio que los micro y pequeños empresarios perciben.

Resulta contundente la respuesta a la pregunta 6, ya que el 100% dijo que no tomaría en cuenta los beneficios tributarios para decidir formalizar su unidad productiva. Ninguno de los encuestados veía conveniencia ni interés en ello. Las razones que expusieron, a propósito de la pregunta 7, fueron en un 28,8% referidas a la presión que sentirían al estar formalizados; mientras que el 27,9% encaminó su observación por el lado de la corrupción en el sistema. Estos porcentajes, que suman 56,7% reflejan factores de índole psicológico y social que los micro y pequeños empresarios consideran como elementos de rechazo a la idea de incorporarse a un régimen tributario.

Gráfico No. 2



Fuente: Encuestas aplicadas
Elaboración: Propia

En relación a aquellos que contestaron afirmativamente a la pregunta 6, y en respuesta a la pregunta 8, se advirtió que lo harían en un 50% por la percepción de poder negociar, emitir comprobantes de pago, además de otros factores como tener la imagen de ser un buen contribuyente y, así, ser reconocidos por las instituciones crediticias y otras instancias de la sociedad (ministerios, etc.). El otro 50% dijo que probablemente percibiría un ahorro de dinero.

2. De los formales

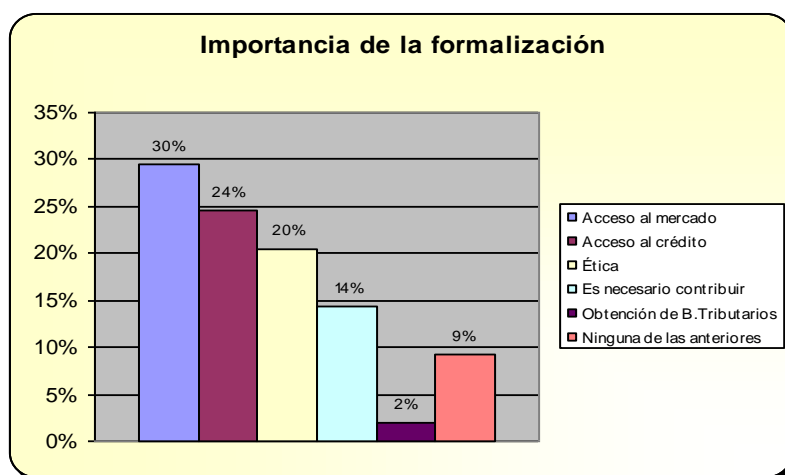
El 40% cuenta con una edad entre los 18 y 30 años; y el 60%, más de 45, con lo cual se muestra que las personas mayores de 45 años serían las más emprendedoras. Del mismo total, la mayoría es hombre, con un 80% de participación; mientras que las mujeres hacen presencia con un 20%. Del mismo lado, el 20% tiene sólo educación primaria; el

40% cuenta con secundaria; y el 40% restante, con educación de nivel superior. Un 20% es soltero; y un 80%, casado.

Todos los encuestados, el 100%, manifestaron haber iniciado sus actividades hacía más de 3 años, con que se podría vislumbrar alguna relación entre tiempo de actividades y formalización. En cuanto al número de familiares dependientes, el 20% no tiene a quien mantener; mientras, el 20% tiene hasta 3 dependientes; y el 60%, más de 3. El número de trabajadores asciende hasta 10 para el 100%. En relación a las ventas, el 80% de las empresas vende hasta S/. 42,500 mensuales (equivalente a 150 UIT anuales, que es el límite para considerarse microempresario); mientras que el 20% restante, vende más de S/. 42,500, pero menos de S/. 240,834 mensuales (equivalente a 850 UIT anuales, que es el límite para registrarse como pequeño empresario). De esto se entiende que el 80% califica como microempresa, y el 20% restante tiene la categoría de pequeña empresa, por los motivos explicados más arriba.

En cuanto a la importancia de formalizarse, que responde a la pregunta 1, el 29,6% lo ha hecho por acceder al mercado; el 24,5%, por acceder al crédito; el 20% por cuestiones éticas; y el 14,3%, porque cree que es necesario contribuir. El resto, que suma 11,2%, se ha formalizado por temor, por el crédito fiscal del Impuesto General a las Ventas (similar al IVA), y porque le interesa su relación con la sociedad. Con ello, tenemos que un 54,1% ha considerado situaciones del mercado (poder negociar y solicitar préstamos) al momento de formalizarse.

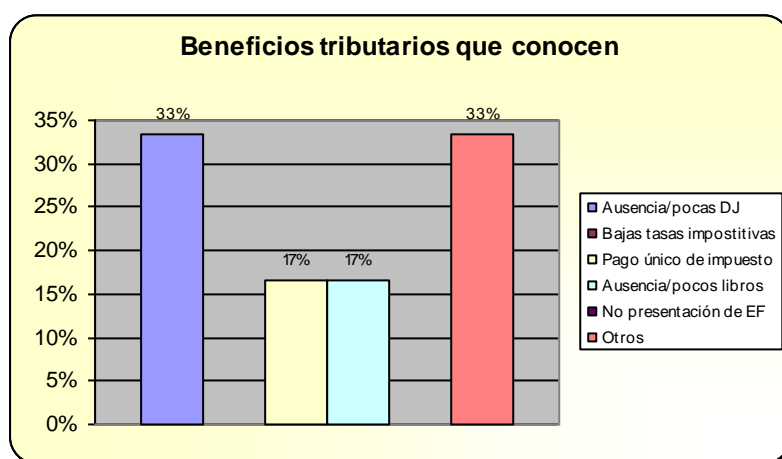
Gráfico No. 3



Fuente: Encuestas aplicadas
Elaboración: Propia

La pregunta 2 arrojó que el 80% sí conoce algún beneficio tributario para su empresa; en tanto que el restante 20% advirtió que no. Del total que respondió afirmativamente, en respuesta a la pregunta 3, el 33,3% dijo que sabía del beneficio referido a que no tenía que realizar declaraciones juradas o sólo tenía que declarar algunas pocas veces. Otro 33,3% mencionó el crédito fiscal antes indicado. El 16,7% señaló la ausencia de muchos libros de contabilidad.; y el 16,7% restante, el pago de impuesto único.

Gráfico No. 4

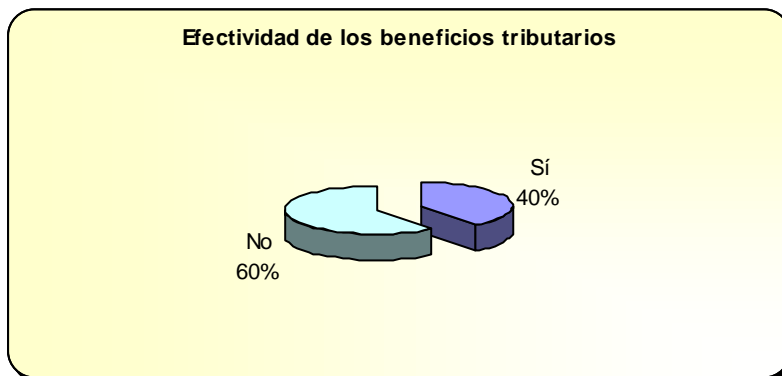


Fuente: Encuestas aplicadas
 Elaboración: Propia

A propósito de la pregunta 4, el 50% dijo que sentía el mayor beneficio en que no tenía que realizar declaraciones juradas o sólo tenía que declarar algunas pocas veces. Otro 50% mencionó que crédito fiscal era lo más importante, con lo que el aspecto referido más adelante en cuanto al ahorro de dinero y simplificación de trámites podría verse reforzado.

En respuesta a la pregunta 5, un 60% dijo que no tomó en cuenta los beneficios tributarios para decidir formalizar su unidad productiva; un 40%, sí. A propósito de la pregunta 6, del total de encuestados, el 60% respondió que no sentía la efectividad de los beneficios tributarios; el resto, que sí. Las razones que expusieron, en relación con la pregunta 7, fueron en un 28,3% referidas a la presión que sienten al estar formalizados; mientras que el 26,7% encaminó su observación por el lado de la corrupción en el sistema. Estos porcentajes, que suman 55% reflejan factores de índole psicológico, social y político que los micro y pequeños empresarios consideran como elementos de rechazo al sistema tributario en general.

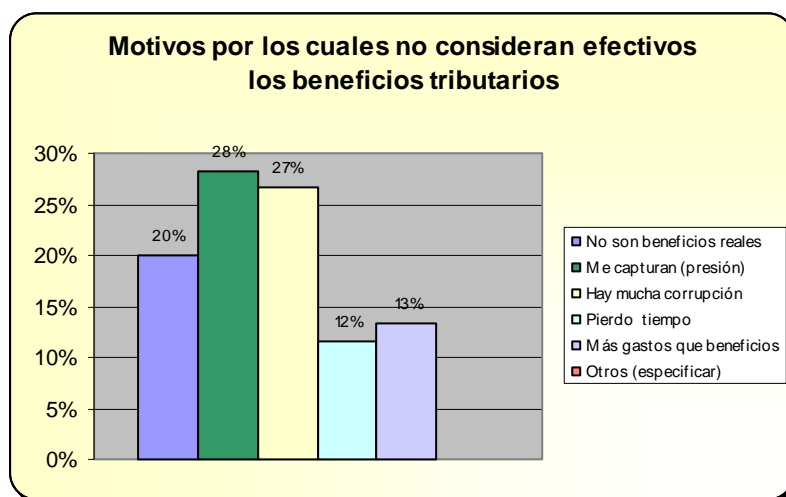
Gráfico No. 5



Fuente: Encuestas aplicadas

Elaboración: Propia

Gráfico No. 6

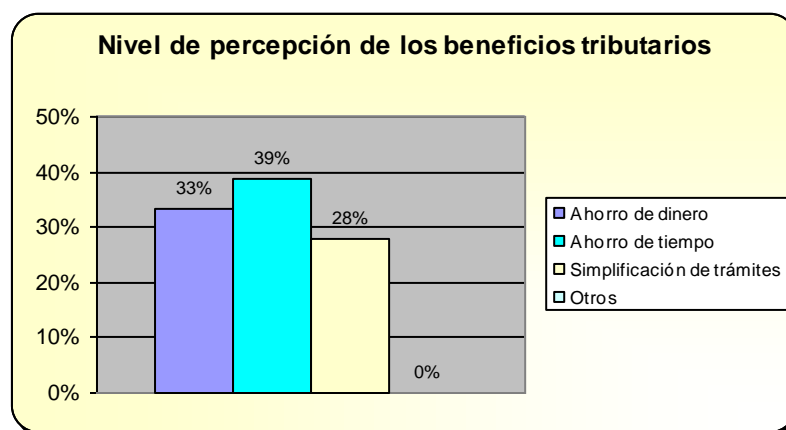


Fuente: propia

Elaboración: propia

En relación a aquellos que contestaron afirmativamente a la pregunta 6, y en respuesta a la pregunta 8, se advirtió que el 38,9% sentía ahorro de tiempo; y el 27,8% percibía una simplificación en los trámites. Esto reflejaría que el 66,7% se orienta a la simplificación administrativa, que al fin de cuentas implica menor complejidad y ahorro de tiempo. El 33,3% restante mencionó que ahorraba dinero. El 40% indicó que no podría calcular en cifras el beneficio tributario obtenido; mientras que el 60% restante, sí.

Gráfico No. 7



Fuente: Encuestas aplicadas

Elaboración: Propia

Si se comparan los datos obtenidos en la encuesta a formales e informales, se pueden observar algunos indicios que podrían hacer inferir que la investigación se encuentra adecuadamente orientada en el sentido de que la hipótesis principal formulada es factible de ser comprobada. Ello se demostrará en la investigación y el tiempo remanente de la tesis doctoral.

A través de la prueba, se ha podido determinar la validez la encuesta. Sin embargo, cabe resaltar que se encontraron ciertos percances, que instan a lograr mayor precisión o explicación en cuanto al planteamiento de las preguntas, ya que en algunos casos no eran totalmente comprendidas o eran confundidas. Ello se dio, fundamentalmente, por el desconocimiento de los encuestados respecto de algunos temas y términos referidos a los beneficios tributarios y conceptos involucrados (p.ej., opciones que ofrecen los regímenes tributarios existentes, diferencias entre éstos, así como conceptos sobre ética y conciencia tributaria).

ANEXO 10

Cuadro de relaciones: hipótesis, variables, indicadores y preguntas

Primera fase

Hipótesis	Variables (adaptadas)	Indicadores	Preguntas
1. Los beneficios tributarios creados para las MYPES en el Perú son irrelevantes en la decisión de los micro y pequeños empresarios de formalizar su negocio, como unidad productiva declarada.	Irrelevancia de los beneficios para la decisión de formalizarse	-Relevancia existente -Motivos de la relevancia/irrelevancia	formales: 1, 5. Informales: 1, 2, 6
2. Los micro y pequeños empresarios conocen los beneficios tributarios que competen a sus negocios.	Conocimiento de los beneficios tributarios	-Nivel de conocimiento -Tipos de BT conocidos	formales: 2, 3. Informales: 3, 4
3. Los beneficios tributarios son percibidos como beneficios reales y efectivos por parte de los micro y pequeños empresarios.	Percepción sobre la efectividad de los beneficios tributarios	-Efectividad existente -Área de impacto de la efectividad	formales: 8. Informales: 8
4. Los micro y pequeños empresarios pueden medir el efecto, desde el punto de vista cuantitativo, de los beneficios tributarios.	Posibilidad de medir efecto cuantitativo	-Posibilidad existente -Área de medición	formales: 9
5. Los micro y pequeños empresarios pueden medir el efecto, desde el punto de vista cualitativo, de los beneficios tributarios.	Posibilidad de medir efecto cualitativo	-Posibilidad existente -Área de medición	formales: 8. Informales: 8
6. Los beneficios económicos que originan los beneficios tributarios son menores que los costos de su aplicación.	Beneficios menores que costos	-Costo/Beneficio	formales: 7. Informales: 1
7. La informalidad brinda mayores beneficios económicos que los otorgados legalmente por la vía tributaria.	Mayor beneficio de la informalidad	-Percepción sobre beneficios	formales: 7. Informales: 1
8. La simplificación de trámites administrativos es la ventaja de los beneficios tributarios más apreciada por los micro y pequeños empresarios.	Simplificación de trámite ventaja más apreciada	-Tipos de ventajas y grados de las mismas	formales: 4, 8. Informales: 5, 8
9. Los regímenes tributarios mediante los cuales se brindan beneficios tributarios son percibidos por los micro y pequeñas empresas sólo como un instrumento de presión por parte del Estado.	Percepción de los regímenes tributarios mediante los cuales se brindan beneficios tributarios como instrumento de presión	-Presión existente	formales: 1, 7. Informales: 1, 7

10. Los regímenes tributarios mediante los cuales se brindan beneficios tributarios son percibidos por los micro y pequeños empresarios como instrumentos ineficientes para el acceso de su negocio al mercado.	Percepción de los regímenes tributarios mediante los cuales se brindan beneficios tributarios como instrumentos ineficientes para acceso al mercado	-Ineficiencia existente -Grado de ineficiencia	formales: 1, 3, 4. Informales: 2, 4, 5
11. La formalidad es percibida por los micro y pequeños empresarios como un mecanismo de acceso de su negocio al mercado.	Percepción de la formalidad como mecanismo de acceso al mercado	-Mecanismo de acceso al mercado	formales: 1, 3, 4. Informales: 2, 4, 5
12. La formalidad es percibida por los micro y pequeños empresarios como una posibilidad de acceso a créditos.	Percepción de la formalidad como mecanismo de acceso a créditos	-Mecanismo de acceso a créditos	formales: 1. Informales: 2
13. Los factores de carácter psicológico, formativo, político y social son considerados por los micro y pequeños empresarios antes que los beneficios tributarios en la decisión de declarar su unidad productiva.	Otros factores tienen prioridad sobre los beneficios tributarios	-Frecuencia de factores	formales: 1, 7. Informales: 1, 7, 8

ANEXO 11

Encuesta a MYPE formales

Primera fase

Encuesta Formales							
Buenos días, la presente encuesta pretende recoger información sobre aspectos relacionados a la informalidad y los beneficios tributarios con fines estrictamente académicos. Agradecemos su colaboración en la realización de la misma con la sinceridad y seriedad del caso.							
Datos generales							
Edad:	Entre 18 y 30	<input type="checkbox"/>	Entre 31 y 45	<input type="checkbox"/>	Más de 45	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sexo:	M	<input type="checkbox"/>	F	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>	
Grado de Instrucción:	Primaria	<input type="checkbox"/>	Secundaria	<input type="checkbox"/>	Superior	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Estado Civil:	Soltero	<input type="checkbox"/>	Casado/Conviviente	<input type="checkbox"/>	Divorciado/Separado/Viudo	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Nro. dependientes familiares:	Ninguno	<input type="checkbox"/>	Entre 1 y 3	<input type="checkbox"/>	Más de 3	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Tipo de Actividad:	_____						
Teimpo de actividades (años):	Menos de 1	<input type="checkbox"/>	Entre 1 y 3	<input type="checkbox"/>	Más de 3	<input type="checkbox"/>	
Nro. de trabajadores:	1-10	<input type="checkbox"/>	11-50	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>	
Nivel de ventas mensuales (S/.)	0 - 42,500	<input type="checkbox"/>	42,501 - 240,833	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>	
Situación:	Formal	<input type="checkbox"/>	Informal	<input type="checkbox"/>		<input type="checkbox"/>	
Régimen	RUS	<input type="checkbox"/>	RER	<input type="checkbox"/>		RG	<input type="checkbox"/>
1.- ¿Por qué es importante formalizarse? (puede marcar más de una; en ese caso, ordene según prioridad de menos a más, siendo 1 la menos importante)							
	a) Acceso al mercado	<input type="checkbox"/>					
	b) Acceso al crédito	<input type="checkbox"/>					
	c) Ética	<input type="checkbox"/>					
	d) Es necesario contribuir	<input type="checkbox"/>					
	e) Obtención de B.Tributarios	<input type="checkbox"/>					
	f) Ninguna de las anteriores	<input type="checkbox"/>					(especificar)
2.- ¿Sabe usted de la existencia de algún beneficio tributario para su empresa?							
	Sí	<input type="checkbox"/>	No	<input type="checkbox"/>	(fin de la encuesta)		
3.- ¿Qué tipo de beneficios tributarios conoce? (puede marcar más de una)							
	a) Ausencia/pocas DJ	<input type="checkbox"/>					
	b) Bajas tasas impositivas	<input type="checkbox"/>					
	c) Pago único de impuesto	<input type="checkbox"/>					
	d) Ausencia/pocos libros	<input type="checkbox"/>					
	e) No presentación de EF	<input type="checkbox"/>					
	f) Otros	<input type="checkbox"/>					(especificar)
4.- ¿Cuál de ellas considera la más importante? (marque una de ellas)							
	a) Ausencia/pocas DJ	<input type="checkbox"/>					
	b) Bajas tasas impositivas	<input type="checkbox"/>					
	c) Pago único de impuesto	<input type="checkbox"/>					
	d) Ausencia/pocos libros	<input type="checkbox"/>					
	e) No presentación de EF	<input type="checkbox"/>					
	f) Otros	<input type="checkbox"/>					(especificar)

5.- ¿Tomó usted en cuenta los beneficios tributarios existentes para formalizar su empresa?

No Sí

6.- ¿Siente la efectividad de los beneficios tributarios?

No Sí

(pase a la preg. 8)

7.- ¿Por qué?

(puede marcar más de una; en ese caso, ordene según prioridad de menos a más, siendo 1 la menos importante)

a) No son beneficios reales

b) Me capturan (presión)

c) Hay mucha corrupción

d) Pierdo tiempo

e) Más gastos que beneficios

f) Otros (especificar)

<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>

(fin de la encuesta)

8.- ¿En qué sentido percibe la efectividad de los beneficios tributarios? (marque del 1 al 4 según prioridad, de menos a más)

a) Ahorro de dinero

b) Ahorro de tiempo

c) Simplificación de trámites

d) Otros (especificar)

<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>

(especificar)

9.- ¿Puede usted calcular en cifras el efecto de los beneficios tributarios?

No Sí

Muchas gracias por su colaboración

ANEXO 12

Encuesta a MYPE informales

Primera fase

Encuesta Informales							
Buenos días, la presente encuesta pretende recoger información sobre aspectos relacionados a la informalidad y los beneficios tributarios con fines estrictamente académicos. Agradecemos su colaboración en la realización de la misma con la sinceridad y seriedad del caso.							
Datos generales							
Edad:	Entre 18 y 30	<input type="checkbox"/>	Entre 31 y 45	<input type="checkbox"/>	Más de 45	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Sexo:	M	<input type="checkbox"/>	F	<input type="checkbox"/>			
Grado de Instrucción:	Primaria	<input type="checkbox"/>	Secundaria	<input type="checkbox"/>	Superior	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Estado Civil:	Soltero	<input type="checkbox"/>	Casado/Conviviente	<input type="checkbox"/>	Divorciado/Separado/Viudo	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Nro. dependientes familiares:	Ninguno	<input type="checkbox"/>	Entre 1 y 3	<input type="checkbox"/>	Más de 3	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Tipo de Actividad:	_____						
Teimpo de actividades (años):	Menos de 1	<input type="checkbox"/>	Entre 1 y 3	<input type="checkbox"/>	Más de 3	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Nro. de trabajadores:	1-10	<input type="checkbox"/>	11-50	<input type="checkbox"/>			
Nivel de ventas mensuales (S/.)	0 - 42,500	<input type="checkbox"/>	42,501 - 240,833	<input type="checkbox"/>			
Situación:	Formal	<input type="checkbox"/>	Informal	<input type="checkbox"/>			
1.- ¿Por qué no ha formalizado su empresa? (puede marcar más de una)							
	a) No sé cómo hacerlo	<input type="checkbox"/>					
	b) Los trámites son muy caros	<input type="checkbox"/>					
	c) Los trámites son muy complejos	<input type="checkbox"/>					
	d) Los beneficios de la informalidad son mayores	<input type="checkbox"/>					
	e) Otros (especificar)	<input type="checkbox"/>					_____
2.- ¿Cuáles son los beneficios asociados a la formalidad? (puede marcar más de una)							
	a) Acceso al mercado	<input type="checkbox"/>					
	b) Acceso al crédito	<input type="checkbox"/>					
	c) Beneficios tributarios	<input type="checkbox"/>					
	d) Ninguna de las anteriores	<input type="checkbox"/>					_____ (especificar)
3.- ¿Sabe usted de la existencia de algún beneficio tributario para su empresa?							
	Sí	<input type="checkbox"/>	No	<input type="checkbox"/>	(pasar a la preg. 6)		
4.- ¿Qué tipo de beneficios tributarios conoce? (puede marcar más de una)							
	a) Ausencia/pocas DJ	<input type="checkbox"/>					
	b) Bajas tasas impositivas	<input type="checkbox"/>					
	c) Pago único de impuesto	<input type="checkbox"/>					
	d) Ausencia/pocos libros	<input type="checkbox"/>					
	e) No presentación de EF	<input type="checkbox"/>					
	f) Otros	<input type="checkbox"/>					_____ (especificar)

5.- ¿Cuál de ellas considera la más importante? (marque una de ellas)

a) Ausencia/pocas DJ

b) Bajas tasas impositivas

c) Pago único de impuesto

d) Ausencia/pocos libros

e) No presentación de EF

f) Otros _____ (especificar)

6.- ¿Tomaría usted en cuenta los beneficios tributarios existentes para decidir formalizar su empresa?

No Sí (pasar a la preg. 8)

7.- ¿Por qué? (puede marcar más de una; en ese caso, ordene según prioridad de menos a más, siendo 1 la menos importante)

a) No son beneficios reales

b) Me capturarían (presión)

c) Hay mucha corrupción

d) Perdería tiempo

e) No quiero más gastos

f) No me interesa pagar imp.

g) Nadie paga impuestos

h) Otros (especificar) _____ (especificar)

8.- ¿En qué sentido percibiría la efectividad de los beneficios tributarios? (marque del 1 al 4 según prioridad, de menos a más)

a) Ahorro de dinero

b) Ahorro de tiempo

c) Simplificación de trámites

d) Otros _____ (especificar)

Muchas gracias por su colaboración

ANEXO 13

Entrevista a funcionarios

Primera fase

Guía de preguntas

1. Cuáles son las principales causas por las que usted considera que todavía existe un alto grado de informalidad en las MYPE? ¿Quién es el mayor responsable de que la informalidad sea tan grande?
2. ¿Conoce acerca de los mecanismos implementados por el Estado para promover la formalización de las MYPE?
3. ¿Considera que el sector privado promueve la formalización de las MYPE?
4. ¿Considera que las licitaciones que lleva a cabo el Estado dirigido a las MYPE es una herramienta que promueve la formalización de estas? ¿La comunicación hacia las MYPE es la adecuada?
5. ¿Qué opina acerca del régimen laboral especial dirigido a las MYPE? ¿Considera que éste influye directamente para que se formalicen? ¿No es más fácil para las MYPE mantenerse de manera informal para así evitar sobrecargos laborales?
6. ¿Que otras acciones debería de implementar el Estado para promover la formalización?
7. ¿Considera que el sector privado promueve la formalización de las MYPE? ¿Solicitan documentos para el acceso a créditos, compra de maquinaria, etc.? De que otra manera podría actuar el sector privado para promover la formalización?
8. ¿Qué aspectos usted considera que son necesarios para que las MYPE se formalicen? ¿Considera que otorgarles incentivos tributarios es un mecanismo adecuado y puede funcionar?

ANEXO 14**Entrevista a asesores y funcionarios****Segunda y tercera fases****Guía de preguntas**

Nombre:

Cargo:

Fecha:

1. ¿Cuáles son las principales causas por la que usted considera que todavía existe un alto grado de informalidad en las microempresas?
2. ¿Quién es el mayor responsable de que la informalidad sea tan significativa?
3. ¿Conoce acerca de los mecanismos implementados por el Estado para promover la formalización de las microempresas?
4. ¿Considera que las licitaciones que lleva a cabo el Estado dirigido a las MYPE es una herramienta que promueve la formalización de las pequeñas y microempresas?
5. ¿La comunicación hacia las microempresas es la adecuada?
6. ¿Qué opina acerca del régimen laboral especial dirigido a las microempresas. ¿Considera que éste influye directamente para que se formalicen? ¿No es más conveniente y sencillo para las microempresas mantenerse de manera informal para así evitar sobrecargos laborales?
7. ¿Que otras acciones debería de implementar el Estado para promover la formalización de las microempresas?
8. ¿Qué acciones o elementos usted considera que son necesarios para que las microempresas se formalicen?
9. ¿Conoce los beneficios tributarios que el Estado otorga a los microempresarios para promover su formalización?
10. ¿Considera que darles incentivos o beneficios tributarios a las microempresas es un mecanismo útil para promover la formalización?