

UNIVERSIDAD INCA GARCILASO DE LA VEGA

NUEVOS TIEMPOS, NUEVAS IDEAS

ESCUELA DE POSGRADO

Dr. Luis Claudio Cervantes Liñán



MAESTRIA EN POLÍTICA FISCAL Y TRIBUTACIÓN

TESIS

**LA POLÍTICA FISCAL Y SU INCIDENCIA EN LA INVERSIÓN
Y EL CRECIMIENTO EMPRESARIAL EN LAS MICRO,
PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS**

Presentada por:

AGNES ATENEA RIOS ASMAT

Para optar el Grado de Maestra en Política
Fiscal y Tributación

ASESOR DE TESIS: DR. RODOLFO BOJORQUEZ CORDOVA

Lima – Perú

2017

Dedicatoria

A mi familia por su amor y apoyo.

Agradecimiento

A las autoridades, docentes y personal administrativo de la Escuela de Posgrado por sus enseñanzas, conocimientos recibidos y apoyo recibido.

Índice

Dedicatoria	
Agradecimiento	
Resumen	7
Abstracto	8
Introducción	9

CAPÍTULO I:

FUNDAMENTOS TEÓRICOS DE LA INVESTIGACIÓN

1.1 Marco Histórico	11
1.2 Marco Legal	18
1.2.1 Constitución Política del Perú	18
1.2.2 Ley N° 28015: Ley de promoción y formalización de la micro y pequeña empresa	19
1.3 Marco Teórico	27
1.3.1 Política Fiscal	27
1.3.2 Inversión	30
1.3.2.1 Clasificación de la inversión	32
1.3.2.2 Inversión pública	33
1.3.3 Crecimiento	35
1.3.3.1 Crecimiento Económico	35
1.3.3.2 Crecimiento Empresarial	37
1.3.3.3 Perspectivas del Crecimiento Empresarial	40
1.3.4 Las Micro y Pequeñas Empresas (Mypes)	43
1.3.4.1 Las pequeñas empresas	46
1.3.4.2 Toma de decisiones de la Micro y Pequeñas Empresas	52
1.4 Marco Conceptual	56

CAPÍTULO II:

EL PROBLEMA, OBJETIVOS, HIPOTESIS Y VARIABLES

2.1 Planteamiento del Problema	61
2.1.1 Descripción de la Realidad Problemática	61
2.1.2 Antecedentes Teóricos	63
2.1.3 Definición del Problema	66
2.1.3.1 Problema General	66
2.1.3.2 Problemas Secundarios	66
2.2 Finalidad y Objetivos de la Investigación	67
2.2.1 Finalidad	67
2.2.2 Objetivo General	68
2.2.2.1 Objetivos Específicos	68
2.2.3 Delimitación de la Investigación	69
2.2.4 Justificación e Importancia	69
2.3 Hipótesis y Variables	70
2.3.1 Supuestos Teóricos	70
2.3.2 Hipótesis General	74
2.3.2.1 Hipótesis Específicas	75
2.3.3 Variables e Indicadores	76
2.3.3.1 Identificación de las Variables	76
2.3.3.2 Definición Operacional de las Variables	76

CAPÍTULO III:

METODO, TÉCNICA E INSTRUMENTOS

3.1. Población y Muestra	77
3.2. Diseño Utilizado en el estudio	79
3.3. Técnicas e instrumentos de recolección de datos	80
3.3.1. Técnicas de Recolección de Datos	80
3.3.2. Instrumentos	80
3.4. Procesamiento de datos	80
3.5. Prueba de la Hipótesis	81

CAPÍTULO IV:

PRESENTACIÓN Y ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS

4.1.	Presentación de los resultados	82
4.2.	Contrastación de hipótesis	105
4.3.	Discusión de resultados	110

CAPÍTULO V:

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1.	Conclusiones	119
5.2.	Recomendaciones	120
	BIBLIOGRAFIA	123
	ANEXOS	129

RESUMEN

El objetivo de la investigación fue determinar como la política fiscal incide en la inversión y el crecimiento empresarial en las micro, pequeñas y medianas empresas manufactureras de Lima Metropolitana. Para lograr los objetivos planteados en esta investigación se utilizó el método deductivo, inductivo, descriptivo y siendo el diseño no experimental. Asimismo, se aplicó la encuesta a una población constituida por 18 808 empresas entre micro, pequeñas y medianas empresas manufactureras ubicadas en Lima Metropolitana. Al calcular el tamaño de la muestra se trabajó finalmente con 377 Gerentes. En cuanto al instrumento de recolección de datos tenemos al cuestionario que constó de 11 ítems de tipo cerrado, los mismos que se vaciaron en cuadros en donde se calcularon las frecuencias y porcentajes, complementándose con el análisis e interpretación de los resultados, lo cual nos permitió contrastar las hipótesis. Finalmente se concluyó y recomendó en estrecha relación con los problemas, objetivos e hipótesis planteadas.

Palabras Claves: Política fiscal, inversión, crecimiento empresarial, beneficios tributarios, medidas fiscales.

ABSTRACT

The objective of the investigation was determine how fiscal policy affects investment and business growth in micro, small and medium enterprises manufacturing of Lima. To achieve the goals outlined in this research deductive, inductive, descriptive method was used and being non-experimental design, the survey also comprised a population 18 808 companies between micro, small and medium manufacturing enterprises in Lima was applied. In calculating the sample size was finally worked with 377 managers. Regarding the data collection instrument have to survey consisted of 11 closed-end items, which were emptied them in boxes where the frequencies and percentages were calculated, complemented by the analysis and interpretation of results, which we allowed the hypotheses. Finally she concluded and recommended closely with the problems, objectives and hypotheses.

Key words: Fiscal policy, investment, business growth, tax benefits, fiscal measures.

INTRODUCCIÓN

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

La adecuación de las normas centrales del sistema tributario a la realidad actual logrará que se incremente la formalización de las micro, pequeñas y medianas empresas manufactureras pues al existir menos trabas y facilidades incentivará la creación de nuevas empresas así como la reinversión y crecimiento de las que ya están en el mercado, el otorgamiento de beneficios tributarios logrará mejorar la rentabilidad en las micro, pequeñas y medianas empresas manufactureras pues lograrán mayor utilidad lo que le permitirá crecer a mediano y largo plazo y tener la opción de crecer en el mercado y que la aplicación de los créditos por gastos de capacitación aplicable contra el Impuesto a la Renta de tercera categoría logrará mejorar la productividad en las micro, pequeñas y medianas empresas manufactureras pues la empresa será más eficiente y competitiva.

En este contexto la investigación se ha desarrollado en cinco capítulos:

En el primer capítulo se describen los fundamentos teóricos que constan del marco histórico, legal, teórico y conceptual.

En el segundo capítulo se esboza el problema de investigación, la descripción de la realidad problemática, con definición del problema, objetivos e hipótesis; en el tercer capítulo se contempló el tipo, nivel, método, diseño y las técnicas utilizadas en la investigación.

En el cuarto capítulo ofrecemos la presentación, análisis e interpretación de los resultados, y quinto capítulo se aprecia las conclusiones y recomendaciones, acompañado con su respectiva bibliografía y anexos correspondientes.

CAPÍTULO I:

FUNDAMENTOS TEÓRICOS DE LA INVESTIGACIÓN

1.1 Marco Histórico

Durante la década de los ochenta la política fiscal se caracterizó por tener múltiples objetivos, en algunos casos contradictorios e insostenibles en el largo plazo. No existían candados institucionales adecuados, que impidieran llevar a cabo medidas dañinas para la sostenibilidad fiscal. El gasto fiscal se caracterizó por ser pro-cíclico: aumentos transitorios en los ingresos fiscales motivaban aumentos en los gastos, usualmente permanentes o rígidos. En general, la capacidad del Estado para afrontar condiciones externas desfavorables o para llevar a cabo ajustes fiscales importantes era limitada. Además de la multiplicidad de objetivos de la política fiscal, el acceso al financiamiento externo era restringido y la intervención del Estado en el funcionamiento de la economía era importante (tarifas públicas, tipo de cambio, limitaciones al comercio, etc.). Por ello, algunos mecanismos de

ajuste de mercado estaban obstaculizados y, en algunos casos, las medidas de ajustes terminaban yendo en contra de los principios tributarios como la equidad, la neutralidad, la simplicidad y la eficiencia.

El período comprendido entre 1980 y 1990 reflejó la clara dependencia existente entre las cuentas fiscales y el entorno internacional y se caracterizó por mostrar múltiples objetivos de política económica que muchas veces resultaban incompatibles y que derivaron en un manejo fiscal desordenado y en acciones contradictorias de política fiscal.

En 1990 Alberto Fujimori asumió la presidencia del Perú, en un contexto de hiperinflación y desequilibrios fiscales. La economía peruana había sido aislada de la comunidad internacional por la moratoria de la deuda y la política de sustitución de importaciones implementada durante el gobierno del Presidente García.

En 1990, la economía retrocedió 5% con respecto del año anterior, acumulando tres años consecutivos de caídas en el producto (la caída acumulada del PBI fue de 18% entre 1988 y 1990). El nivel de PBI per cápita descendió a un nivel similar al de 1960, cayendo 20% entre 1985 y 1990.

La política económica entre enero y julio de 1990 se orientó a controlar los precios de los bienes y servicios públicos, a través de la venta de divisas oficiales a un tipo de cambio subsidiado. Asimismo, se llevó a cabo la indexación parcial de las remuneraciones, lo cual generó que continúe la

tendencia creciente de la inflación, llegando a niveles por encima de 2,700% en 1990.

Los altos niveles de inflación, la caída en la presión tributaria (4,1 puntos porcentuales del PBI entre 1985 y 1990), y el reajuste de precios públicos y tipo de cambio generó que el déficit fiscal previo al cambio de gobierno registrara un nivel de 8,9% del PBI.

De este modo, Fujimori debía lidiar con un país cerrado al resto del mundo en un momento en que la globalización cobraba cada vez más importancia y en el cual la capacidad adquisitiva de las familias se redujo drásticamente, incrementando significativamente los niveles de desigualdad y pobreza.

Ante esto, el Gobierno de Fujimori llevó a cabo diversas reformas durante su gobierno que tuvieron como principal objetivo erradicar la hiperinflación, logrando la corrección de precios relativos de bienes y servicios públicos y la corrección del déficit fiscal, por medio de medidas orientadas a incrementar los ingresos y mantener una política restrictiva del gasto.

En 1999 la política fiscal dio un giro. Durante los primeros siete meses de 1999 se buscó aplicar una política fiscal anticíclica del gasto público que se vio reflejada en el adelanto y/o incremento de algunos gastos, como por ejemplo el gasto en remuneraciones.

En el año 2000 la economía logró recuperarse de los efectos adversos de los choques externos. De este modo, la tasa de crecimiento del PBI pasó de 0,9%

en 1999 a 3% en el 2000 y la inflación se mantuvo estable en niveles cercanos al 3,7%.

En el 2001 el cambio de gobierno marcó dos etapas en la evolución de las cuentas fiscales. En el primer semestre, los ingresos por concepto de regularización del impuesto a la renta se incrementaron considerablemente. El gobierno rebajó los aranceles de 1,416 partidas arancelarias a 4% reduciendo el arancel promedio de 13,3% a 11,8%. La política fiscal del gobierno de transición se basó en la restricción del gasto público, lo que llevó a una reducción de gasto corriente y un recorte de proyectos de inversión.

A partir de la segunda mitad del 2001, el gobierno del Presidente Toledo aplicó una política fiscal expansiva, con el fin de impulsar la demanda interna. Así, se redujo el Impuesto extraordinario a la solidaridad de 5% a 2%, se elevó la tasa del Impuesto a la Renta de 20% a 27% y se creó un impuesto de 4% sobre los dividendos.

Por el lado del gasto, el aumento en remuneraciones y el mayor gasto en programas sociales provocaron un cambio de tendencia del gasto con el objetivo de producir un impulso fiscal.

En un contexto favorable de elevados precios de exportación y tasas de interés internacionales bajas, el manejo de política fiscal fue, en general, responsable durante el período 2002-2007. Esto permitió que paulatinamente el Gobierno realice cambios claves a favor de la

sostenibilidad fiscal, pero también estableció nuevos retos. En este sentido, durante este período se realizaron mejoras importantes, como la reinserción de Perú al mercado internacional de capitales o las mejoras en el nivel, la composición y el perfil de pagos de la deuda pública externa.

Desde el año 2002, la política fiscal tuvo como principal objetivo mantener y consolidar la sostenibilidad de las finanzas públicas, a través de la reducción progresiva del déficit fiscal. Además, el Gobierno buscó apoyar la recuperación de la demanda interna para revertir la tendencia recesiva observada durante 1998 y el 2001.

La necesidad de aumentar el gasto público requería elevar los ingresos decrecientes, a fin de no deteriorar el déficit fiscal. Para ello, el Gobierno estableció diversas medidas. En 2002 el Perú emitió bonos globales por \$500 millones. Esto marcó el retorno del Perú a los mercados de capitales externos después de más de 70 años. Así, los recursos captados fueron usados para cubrir las necesidades de financiamiento del año.

Por otro lado, a fines de 2001 ya se había modificado la estructura del impuesto a la renta a personas naturales, elevando la tasa marginal máxima de 20% a 27% e introduciendo una tasa intermedia adicional de 21%, con lo cual la estructura tributaria contemplaba tres tasas impositivas (15%, 21% y 27%). Adicionalmente, en el 2002 la SUNAT implementó una serie de medidas

administrativas que tuvieron un impacto importante en la recaudación. Las principales medidas administrativas dictadas por SUNAT fueron¹:

- La creación del sistema de retención del IGV: se designaron inicialmente 1 202 empresas encargadas de descontar parte del IGV a sus proveedores.
- La creación del sistema de detracciones: la empresa paga parte del futuro IGV de su proveedor con recursos propios para descontarlo cuando se realice la operación.
- El establecimiento de la cobranza coactiva vía SIAF: retención de cheques a proveedores del Estado que mantienen deudas en cobranza coactiva con SUNAT.

Asimismo, SUNAT dictó una serie de normas para actualizar la totalidad de datos del RUC y obligar a las personas naturales y jurídicas a presentar información de manera digital. Las personas jurídicas además fueron exigidas de presentar información sobre los socios, directores y gerentes de la empresa. Las normas tuvieron como objetivo facilitarle a la SUNAT el cruce de información para combatir la evasión de impuestos.

Durante 2003, la SUNAT continuó con la aplicación de mecanismos de retención, percepción y detracción en la recaudación del IGV. Adicionalmente, se incrementó en 1% la tasa del IGV (de 18% a 19%) y se

¹ Arias Luis, Elmer Cuba y Raúl Salazar (2006) La Sostenibilidad de la Política Fiscal en el Perú: 21970 – 2005.

incluyeron nuevos bienes al sistema de deducciones (ej. servicios de intermediación laboral, materiales de construcción, etc.)

Al 2003 el Perú tenía 91% y 86% de los recursos ordinarios y totales del presupuesto asignados a compromisos inamovibles, lo cual lo convertía en uno de los países con el gasto corriente más rígido en el mundo.

El 2004 fue un buen año en términos fiscales. El crecimiento de la actividad económica, el incremento en los términos de intercambio, las medidas de ampliación de la base tributaria y la creación del Impuesto a las Transacciones Financieras (ITF) incrementaron los ingresos tributarios en 9,6% en términos reales con respecto del 2003. La presión tributaria (13,4% del PBI) alcanzó su mayor nivel en los últimos seis años. Los gastos no financieros del Gobierno Central crecieron 4,8% y el déficit fiscal se redujo de 1,8% en el 2003 a 1,1% del PBI en el 2004, el nivel más bajo de los últimos seis años.²

Adicionalmente, entre 2003 y 2004 se inició el proceso de descentralización en el cual se transfieren recursos, facultades y funciones en materia fiscal a los gobiernos regionales y locales. A partir de esto la administración de recursos y la ejecución y planeamiento del gasto dejan de ser decisión única del Gobierno Central.

En los siguientes años se continuó avanzando en el objetivo de reducción del déficit económico del Sector Público No Financiero (SPNF), que fue de 0,3%

²Banco Central de Reserva del Perú (2006) Memorias Institucionales 1979 – 2006.

del PBI en el 2005, el nivel más bajo desde 1997. La mejora en el resultado fiscal se debió al crecimiento de la recaudación por impuesto a la renta, como consecuencia de los altos precios de las cotizaciones internacionales y al menor ritmo de gasto de los gobiernos locales y regionales, que mostraron una baja capacidad de ejecución de los abundantes recursos transferidos por concepto de Canon minero.

El 2006 fue el mejor año fiscal en la historia reciente del Perú. El superávit fiscal ascendió a 2,1% del PBI, el ratio más alto desde, al menos, 1970.

En el 2007, los ingresos totales del Gobierno Central se incrementaron en casi 94%, con respecto del 2003, producto del favorable boom en el precio de los metales y también, aunque en menor medida, de las mejoras progresivas en el proceso de fiscalización y ampliación de la base tributaria implementadas por la SUNAT³.

Actualmente, la principal fuente de ingresos del Gobierno Central es la recaudación por concepto de IGV, impuesto que constituye más del 47% de los ingresos tributarios totales.

1.2 Marco Legal

1.2.1 Constitución Política del Perú

³ Morón Eduardo (2006) Política Fiscal Contracíclica: Reglas. Mercado e Instituciones.

Artículo 58º de la Constitución Política del Perú, la iniciativa privada es libre. Se ejerce en una economía social de mercado. Bajo este régimen, el Estado orienta el desarrollo del país, y actúa principalmente en las áreas de promoción de empleo, salud, educación, seguridad, servicios públicos e infraestructura

Artículo 59º de la Constitución Política del Perú, el estado estimula la creación de riqueza y garantiza la libertad de trabajo y la libertad de empresa, comercio e industria. El ejercicio de estas libertades no debe ser lesivo a la moral, ni a la salud, ni a la seguridad pública, brindando las oportunidades de superación a los sectores que sufren cualquier desigualdad y en tal sentido, promueve las pequeñas empresas en todas sus modalidades.

1.2.2 Ley N°28015: Ley de promoción y formalización de la micro y pequeña empresa

La Ley N° 28015 (02-07-2003) aprobó la Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa, entrando en vigencia el 03-07-2003. Este régimen era de naturaleza temporal con un periodo de aplicación de 10 años.

El Gobierno en el marco de las facultades legislativas delegadas por el Congreso mediante Ley N° 29157 (19-12-2007), aprueba la nueva Ley MYPE mediante Decreto Legislativo N° 1086 (27-06-2008), Ley de Promoción de la

Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente, vigente a partir del 01-10-2008.

Cabe señalar que la Ley N° 30056 (02-07-2013), Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial, en su artículo 10º, modificó la denominación 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”, aprobado por Decreto Supremo N° 007-2008-TR, por la siguiente: “Texto Único Ordenado de la Ley de Impulso al Desarrollo Productivo y al Crecimiento Empresarial”. Además, el artículo 11º de la citada Ley modificó los artículos 1º, 5º, 14º y 42º del Decreto Supremo N° 007-2008-TR, referidos al objeto de la Ley, las características de las micro, pequeñas y medianas empresas, la promoción de la iniciativa privada y la naturaleza y permanencia en el Régimen Laboral Especial de la MYPE, respectivamente.

Posteriormente, de conformidad con la Novena Disposición Complementaria Final de la Ley N° 30056, mediante el Decreto Supremo N° 013-2013-PRODUCE (28-12-2013) se aprobó el T.U.O. de la Ley de Impulso al Desarrollo Productivo y al Crecimiento Empresarial, el mismo que integra lo dispuesto en la Ley N° 28015, Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa, el Decreto Legislativo N° 1086 y las Leyes N° 29034, N° 29566, N° 29903 y N° 30056 y, a la vez, deroga el Decreto Supremo N° 007-2008-TR.

Artículo 1.- Objeto de la Ley: La presente Ley tiene por objeto la promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME), estableciendo políticas de alcance general y la creación de instrumentos de apoyo y promoción; incentivando la inversión privada, la producción, el acceso a los mercados internos y externos y otras políticas que impulsen el emprendimiento y permitan la mejora de la organización empresarial junto con el crecimiento sostenido de estas unidades económicas.

Artículo 2.- Definición de la Micro y Pequeña Empresa: La Micro y Pequeña Empresa es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios.

Artículo 3.- Características de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIYPME): Las MIPYME deben ubicarse en alguna de las siguientes categorías empresariales, establecidas en función de sus niveles de ventas anuales:

- La microempresa: ventas anuales hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).

- La pequeña empresa: ventas anuales superiores a 150 UIT y hasta el monto máximo de 1 700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).
- Mediana empresa: ventas anuales superiores a 1 700 UIT y hasta el monto máximo de 2 300 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).

Las entidades públicas y privadas uniformizan sus criterios de medición a fin de construir una base de datos homogénea que permita dar coherencia al diseño y aplicación de las políticas públicas de promoción y formalización del sector.

TÍTULO II: Marco Institucional de las Políticas de Promoción y Formalización.

Artículo 4.- Política estatal: El Estado promueve un entorno favorable para la creación, formalización, desarrollo y competitividad de las MYPE y el apoyo a los nuevos emprendimientos, a través de los Gobiernos Nacional, Regionales y Locales; y establece un marco legal e incentiva la inversión privada, generando o promoviendo una oferta de servicios empresariales destinados a mejorar los niveles de organización, administración, tecnificación y articulación productiva y comercial de las MYPE, estableciendo políticas que permitan la

organización y asociación empresarial para el crecimiento económico con empleo sostenible.

Artículo 5.- Lineamientos: La acción del Estado en materia de promoción de las MYPE se orienta con los siguientes lineamientos estratégicos:

- a. Promueve y desarrolla programas e instrumentos que estimulen la creación, el desarrollo y la competitividad de las MYPE, en el corto y largo plazo y que favorezcan la sostenibilidad económica, financiera y social de los actores involucrados.
- b. Promueve y facilita la consolidación de la actividad y tejido empresarial, a través de la articulación inter e intrasectorial, regional y de las relaciones entre unidades productivas de distintos tamaños, fomentando al mismo tiempo la asociatividad de las MYPE y la integración en cadenas productivas y distributivas y líneas de actividad con ventajas distintivas para la generación de empleo y desarrollo socio económico.
- c. Fomenta el espíritu emprendedor y creativo de la población y promueve la iniciativa e inversión privada, interviniendo en aquellas actividades en las que resulte necesario

complementar las acciones que lleva a cabo el sector privado en apoyo a las MYPE.

- d. Busca la eficiencia de la intervención pública, a través de la especialización por actividad económica y de la coordinación y concertación interinstitucional.
- e. Difunde la información y datos estadísticos con que cuenta el Estado y que gestionada de manera pública o privada representa un elemento de promoción, competitividad y conocimiento de la realidad de las MYPE.
- f. Prioriza el uso de los recursos destinados para la promoción, financiamiento y formalización de las MYPE organizadas en consorcios, conglomerados o asociaciones.
- g. Propicia el acceso, en condiciones de equidad de género de los hombres y mujeres que conducen o laboran en las MYPE, a las oportunidades que ofrecen los programas de servicios de promoción, formalización y desarrollo.
- h. Promueve la participación de los actores locales representativos de la correspondiente actividad productiva de las MYPE, en la implementación de políticas e instrumentos, buscando la convergencia de instrumentos y acciones en los

espacios regionales y locales o en las cadenas productivas y distributivas.

- i. Promueve la asociatividad y agremiación empresarial, como estrategia de fortalecimiento de las MYPE.
- j. Prioriza y garantiza el acceso de las MYPE a mecanismos eficientes de protección de los derechos de propiedad intelectual.
- k. Promueve el aporte de la cooperación técnica de los organismos internacionales, orientada al desarrollo y crecimiento de las MYPE.
- l. Promueve la prestación de servicios empresariales por parte de las universidades, a través de incentivos en las diferentes etapas de los proyectos de inversión, estudios de factibilidad y mecanismos de facilitación para su puesta en marcha.

TÍTULO III: Instrumentos de promoción para el desarrollo y la competitividad

Artículo 14.- Rol del Estado: El Estado fomenta el desarrollo integral y facilita el acceso a los servicios empresariales y a los nuevos emprendimientos, con el fin de crear un entorno favorable a su competitividad, promoviendo la conformación de mercados de servicios

financieros y no financieros, de calidad, descentralizado y pertinente a las necesidades y potencialidades de las MYPE.

Artículo 15.- Instrumentos de promoción Los instrumentos de promoción para el desarrollo y la competitividad de las MYPE y de los nuevos emprendimientos con capacidad innovadora son:

- a. Los mecanismos de acceso a los servicios de desarrollo empresarial y aquellos que promueven el desarrollo de los mercados de servicios.
- b. Los mecanismos de acceso a los servicios financieros y aquellos que promueven el desarrollo de dichos servicios.
- c. Los mecanismos que faciliten y promueven el acceso a los mercados, y a la información y estadísticas referidas a la MYPE.
- d. Los mecanismos que faciliten y promueven la inversión en investigación, desarrollo e innovación tecnológica, así como la creación de la MYPE innovadora.

1.3 Marco Teórico

1.3.1 Política Fiscal

La política fiscal es “la política que sigue el sector público respecto de sus decisiones sobre gasto, impuestos y sobre el endeudamiento”.⁴

Esta política tiene como objetivo facilitar e incentivar el buen desempeño de la economía nacional para lograr niveles aceptables o sobresalientes de crecimiento, inflación y desempleo, entre otras variables. Igualmente, busca evitar fluctuaciones en la economía.

Las herramientas con las que cuenta la política fiscal para cumplir con sus objetivos están relacionadas con los ingresos y los gastos sobre los cuales tiene influencia el Estado. Desde el punto de vista del ingreso, el Estado puede controlar a quién y en qué cantidad se le cobran impuestos, a la vez que puede desarrollar mecanismos para garantizar el pago de éstos (evitar la evasión), etc. Desde el punto de vista del gasto, el Estado puede tener influencia sobre el nivel de los salarios, el aumento de éstos año tras año, las contrataciones y el dinero que se transfieren a los departamentos y municipios o a otras entidades, etc.

Las políticas fiscales se pueden clasificar en dos grupos: políticas expansionistas o políticas contraccionistas. La política fiscal “expansionista” se presenta cuando se toman medidas que generen

⁴ DEPARTAMENTO NACIONAL DE PLANEACIÓN (DNP). Temas didácticos sobre asuntos económicos. DNP. Bogotá. 1997. Volumen 2. Pág 35.

aumento en el gasto del gobierno, o reducción de los impuestos, o una combinación de ambas. Por el contrario, una política fiscal “contraccionista” se presenta cuando se toman decisiones para tener un gasto gubernamental reducido, o aumentar los impuestos, o una combinación de ambas⁵.

Las ventajas que puedan traer las distintas herramientas que componen una política, el Estado debe ser muy cuidadoso de no excederse en las medidas que desea tomar porque estas medidas pueden afectar las finanzas públicas y aumentar el déficit fiscal a niveles peligrosos que afectarían la estabilidad económica del país. El medio por el cual el Estado obtiene los recursos necesarios para desarrollar sus políticas (deuda interna o externa o a través de impuestos) y mantener en niveles aceptables su déficit fiscal, afecta también otras variables como las tasas de interés y la tasa de cambio, las cuales también deben ser tenidas en cuenta en el momento de definir una política fiscal.⁶

Principales lineamientos de la política fiscal⁷

El principio general de la Ley de Responsabilidad y Transparencia Fiscal establece que el Estado debe asegurar el equilibrio o superávit fiscal en el mediano plazo, acumulando superávits fiscales en los

⁵ Samuelson, Paul A. y Nordhaus, William D. (1986) |Economía, McGraw-Hill, México.

⁶ McCONNELL, Campbell R. y BRUE, Stanley L., (1997) Economía, McGraw-Hill.

⁷ <http://www.mef.gob.pe/index>.

períodos favorables y permitiendo únicamente déficit fiscales moderados y no recurrentes en períodos de menor crecimiento.

Asimismo, la Declaración de Principios de Política Fiscal del Marco Macroeconómico Multianual 2014 – 2016 establece los siguientes lineamientos de política fiscal:

1. Luego que en el 2012 se alcanzó un superávit en cuentas estructurales, hacia adelante se busca mantener una senda sostenible de gastos consistente con los ingresos estructurales o permanentes, en un contexto de precios de exportación altos, pero con una tendencia decreciente. A partir del 2014 se busca un descenso paulatino del déficit en cuentas estructurales.
2. Las proyecciones del Marco Macroeconómico Multianual son consistentes con un superávit fiscal en torno del 0,6% del PBI durante el 2013-2016.
3. Evitar una posición fiscal demasiado procíclica.
4. Asegurar una deuda pública sostenible.
5. Aumentar los ingresos fiscales permanentes.
6. Potenciar la capacidad de absorción del sector público para invertir eficientemente los recursos públicos.

El objetivo de mantener un ligero superávit fiscal se sustenta en:

Un menor nivel de ahorro público incrementaría la dependencia del ahorro externo o el déficit en cuenta corriente por encima de los niveles previstos el Marco Macroeconómico Multianual (4,2% del PBI como promedio para el período 2013-2016), lo que podría ser una eventual fuente de vulnerabilidad ante un escenario de reversión abrupta de flujos de capitales (sudden stops).

En un entorno internacional tan incierto y volátil como el que se avizora es imprescindible contar con el espacio fiscal que permita afrontar escenarios de caída temporal o permanente de los precios de los productos que exportamos.

Si bien la apreciación del tipo de cambio real responde a mejoras en los fundamentos económicos, un menor superávit fiscal podría acelerar el ritmo de apreciación, afectando la competitividad de sectores transables intensivos en mano de obra y sectores no transables.

Se debe preservar la capacidad de afrontar eventuales catástrofes naturales (terremotos, tsunamis, etc.) y otras contingencias.

1.3.2 Inversión

Es toda materialización de medios financieros en bienes que van a ser utilizados en un proceso productivo de una empresa o unidad

económica, y comprendería la adquisición tanto de bienes de equipo, como de materias primas, servicios etc. Desde un punto de vista más estricto, la inversión comprendería sólo los desembolsos de recursos financieros destinados a la adquisición de instrumentos de producción, que la empresa va a utilizar durante varios periodos económicos.

Para el análisis económico de una inversión puede reducirse la misma a las corrientes de pagos e ingresos que origina, considerado cada uno en el momento preciso en que se produce.

Las inversiones sean a corto o a largo plazo, representan colocaciones que se realiza para obtener un rendimiento de ellos o bien recibir dividendos que ayuden a aumentar el capital de la empresa. Las inversiones a corto plazo si se quiere son colocaciones que son prácticamente efectivas en cualquier momento a diferencia de las de largo plazo que representan un poco más de riesgo dentro del mercado. Aunque el precio del mercado de un bono puede fluctuar de un día a otro, se puede tener certeza de que cuando la fecha de vencimiento llega, el precio de mercado será igual al valor de vencimiento del bono. Las acciones, por otro lado, no tienen valores de vencimiento. Cuando el precio del mercado de una acción baja, no hay forma cierta para afirmar si la disminución será temporal o permanente.

Para **Jeffrey D. Sachs (1991)**⁸: La inversión es el flujo de producto en un período dado que se usa para mantener o incrementar el stock de capital, y usa el término capital con referencia a los stocks acumulados de maquinaria, fábricas y otros factores durables de producción.

Pindyck (2000)⁹: De acuerdo con la teoría de la irreversibilidad de la inversión, los gastos en el capital fijo no pueden recuperarse completamente si la empresa decide venderlo en una fecha futura. El hecho de que muchos bienes de capital sean específicos de la empresa y tengan un valor de reventa menor que su precio de compra transforma la inversión en un costo irrecuperable. En consecuencia, el capital instalado no podrá utilizarse para otros fines sin que la empresa deba incurrir en costos.

1.3.2.1 Clasificación de la inversión¹⁰

Se considera que el sistema económico se divide en tres importantes sectores que son: el Sector Público (SPb), el Sector Privado (SPv) y el Sector externo (SE). Esto con el fin de distinguir las diferentes motivaciones a invertir, ya que las decisiones de inversión son diferentes en los tres casos.

⁸ Sachs, Jeffrey y Felipe Larrain, (1991). Macroeconomía en la economía global. México, Joaquín Porrúa.

⁹ Pindyck, R. (2000): Irreversible investment, capacity choice, and the value of the firm, The American Economic Review, vol. 78, N° 5, Nashville, Tennessee, American Economic Association.

¹⁰ Heilbroner, Robert L. y Lester Thurow (1987) Economía. México, Prentice-Hall Hispanoamericana.

El Sector Público lo conforman todos los entes públicos, que realizan actividades económicas, según criterios guiados fundamentalmente por el principio de autoridad. Está compuesto por las Administraciones Públicas, es decir: gobierno central, gobiernos locales, organismos de la seguridad social, empresas públicas productivas y empresas financieras públicas. Es el sujeto de la economía pública, que tiene su origen en elecciones realizadas por la autoridad y que son impuestas al resto de la economía gracias al poder coactivo del Estado.

El Sector Privado es aquella parte de la actividad económica regida por unidades económicas privadas, normalmente se caracteriza por la persecución del máximo beneficio individual. La máxima eficacia individual puede no coincidir con la óptima rentabilidad social. Es lo que hace siempre necesaria la existencia de un Sector Público.

1.3.2.2 Inversión pública

La Inversión Pública es la capacidad del estado de aumentar la capacidad económica del País, en la prestación de servicios, mediante la asignación de recursos disponibles en proyectos de inversión pública en el presente para generar un mayor bienestar en el futuro.

Por lo tanto, podemos decir que la inversión pública es un factor clave para el crecimiento económico con inclusión y para el desarrollo sostenible del país. En el Perú, el ente rector del Sistema Nacional de Inversión Pública (SNIP) es el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF), a través de la Dirección General de Inversión Pública.

Actualmente la inversión pública se realiza mediante procedimientos técnicos en todas las entidades del Gobierno Nacional, Regional y en el 50% de los Gobiernos Locales, estas entidades direccionan sus recursos en base a principios, procesos, metodologías y normas técnicas relacionadas con el Sistema Nacional de Inversión Pública.

La inversión pública ha sido tradicionalmente una variable de ajuste de las cuentas fiscales. En tanto el gasto corriente y el pago del servicio de la deuda externa presentan importantes rigideces a la baja, el recorte de la inversión pública ha servido para equilibrar el déficit público en períodos recesivos. En los últimos años, sin embargo, la variable inversión pública fue parte fundamental de un plan de estímulo económico en el contexto de la implementación de una política fiscal contracíclica.

1.3.3 Crecimiento

El crecimiento es una medida del bienestar de la población de un país o región económica y del éxito de las políticas económicas.

Implícitamente, se supone que un elevado crecimiento económico es beneficioso para el bienestar de la población, es decir que un elevado crecimiento económico sería un resultado deseado por las autoridades políticas y por la población de un país.

El crecimiento económico no tiene en cuenta lo que sucede con la distribución del ingreso. Usualmente se considera que una distribución del ingreso más progresiva implica un mayor bienestar. A pesar de todo esto, la medida de crecimiento económico es muy útil para analizar muchos elementos de la economía y la política económica.

1.3.3.1 Crecimiento Económico

El crecimiento económico es una variable que aumenta o disminuye el producto interior bruto (PIB). Si el PIB crece a un ritmo superior al del crecimiento de la población, se dice que el nivel de vida de ésta aumenta. Si por el contrario la tasa de crecimiento de la población es mayor que la tasa de crecimiento del PIB, podemos afirmar que el nivel de vida de la población está disminuyendo.

La tasa de crecimiento económico se utiliza para realizar comparaciones entre distintas economías, o entre una economía y el grupo de países a la que pertenece. Por ejemplo, la tasa de crecimiento de Argentina o Uruguay puede compararse con la media o promedio de los cuatro países integrantes del Mercosur mientras que, para el caso de España, puede ser más interesante comparar su tasa con la de los 15 países integrantes de la Unión Europea.

Larraín Y Sachs, (2004)¹¹. Si hay crecimiento económico en un país quiere decir que han mejorado las condiciones de vida del individuo promedio, es por esto que para muchos economistas a resultado de gran interés este tema.

Stiglitz J. (2000)¹² afirma: “Desarrollo representa una transformación de la sociedad, un movimiento de tradicionales: relaciones, formas de pensar, formas de abordar los problemas de salud y educación, y métodos de producción a otras formas modernas e [innovadoras]”

¹¹ Larraín y Sachs, (2004) “Macroeconomía en la economía Global” 2a ed.- Buenos Aires – Argentina.

¹² Stiglitz Joseph Eugene (2000) “Towards a New Paradigm for Development: Strategies, Policies, and Processes”. UNCTAD, Prebisch Lecture.”

1.3.3.2 Crecimiento Empresarial

Crecimiento empresarial es la organización que puede adaptarse a cambios internos y externos, innovando sin dejar de lado su estrategia de crecimiento de largo plazo.

El crecimiento se produce cuando en la empresa existen recursos infrautilizados u ociosos a los que se intenta buscar utilidad y decide explotarlos, en vez de transferir su propiedad a otro agente del mercado.

Canals (2000)¹³ el crecimiento empresarial no es el objetivo final de las organizaciones, este es un medio para alcanzar otros objetivos y su ausencia prolongada puede ser un síntoma de declive futuro. Este autor afirma que desde el punto de vista de la dirección de empresas, el crecimiento es importante, no sólo por la posible repercusión en el valor de la empresa, sino por un conjunto de razones más sutiles que pueden garantizar la supervivencia de una organización a mediano plazo como son: la atracción del talento profesional, la necesidad de captar recursos financieros, el riesgo de sustitución y el riesgo de imitación, la superación de la mentalidad de sector maduro y la preocupación por el

¹³ Canals, J. (2000) Crecimiento Empresarial: Personas y Tecnología en la Nueva Economía. Revista Empresa y Humanismo, 2 (2), 341-350.

futuro, por el modo de afrontarlo. el crecimiento empresarial debe ser medido y evaluado, y por tanto, las organizaciones deben determinar los mecanismos necesarios para dicha medición y evaluación.

Tipos principales de crecimiento empresarial¹⁴:

- a. Crecimiento interno u orgánico: es la modalidad que implica un proceso más lento. Suele ser el modo inicial de crecimiento, que acompaña a las organizaciones en sus primeros pasos, desde su aparición. Requiere de mucho esfuerzo y una cuidada planificación para surtir los efectos deseados.

Mediante el aumento de financiación por parte de los accionistas, que optan por contribuir con más capital.

La principal desventaja de este enfoque es la inversión en tiempo que requiere, un plazo que dejavía libre a los principales competidores para ampliar y obtener ventajas competitivas. Sin embargo, al margen de este inconveniente, esta modalidad de crecimiento del negocio cuenta con importantes beneficios. El más significativo es el hecho de que permite a la empresa ser capaz de mantener una situación económica

¹⁴ EAE Business School (2014) Plan de Marketing Internacional. <http://www.eaeprogramas.es>

saludable. Debido a que no se está acumulando deudas externas, que suelen llevar implícito el pago de intereses, este tipo de empresas se hallan en mejores condiciones para mantener un crecimiento solvente. Además, el control de la empresa no excede sus fronteras.

b. Crecimiento externo o estratégico: es el que implica fusiones y adquisiciones. El crecimiento empresarial, por definición cuando es externo puede llevarse a cabo de distintas formas, aunque las más habituales son:

- Mediante la búsqueda de financiación externa.
- A través de fusiones y adquisiciones.

Ambos enfoques tienden a confiar en traer la financiación externa en el negocio con el fin de hacer realidad la expansión, una estrategia que puede llevar a una posición de apalancamiento, sobre todo si se tiene en cuenta que uno de sus principales aspectos negativos es que el control de la compañía puede quedar en manos de accionistas ajenos a la organización.

1.3.3.3 Perspectivas del Crecimiento Empresarial

El crecimiento empresarial puede abordarse desde diversas perspectivas y la aplicación de cada una de estas se va a ver afectada por el cumplimiento de un conjunto de indicadores los cuales determinan cuándo es más eficaz considerar una estrategia de crecimiento u otra.

Blázquez, Dorta y Verona (2006)¹⁵ establecen que entre las más utilizadas por la literatura se encuentran:

La perspectiva de configuración del crecimiento o perspectiva del ciclo de vida. Desde esta perspectiva la empresa va evolucionando por fases, donde cada fase es consecuencia de una revolución de la anterior, lo cual genera una curva de crecimiento gradual con períodos de crecimiento interrumpidos por crisis volátiles. La lógica de este modelo de crecimiento discontinuo es que en cada fase de crecimiento la empresa debe adoptar una configuración específica, que viene determinada por las relaciones entre el tamaño, la estrategia, la estructura de organización y el entorno.

¹⁵ Blázquez, F., Dorta, J. A., & Verona, M. C. (2006) Concepto, perspectivas y medida del Crecimiento empresarial. Cuadernos de Administración PUJ. , 19 (31) 172-174, 176-180, 184, 185, 187.

Según **Aguilera (2010a)**¹⁶ la perspectiva de ciclo de vida está compuesta por tres estrategias de crecimiento, Diversificación concéntrica, diversificación horizontal y diversificación de conglomerados.

Perspectiva basada en los recursos: se centra en la existencia de recursos con capacidad sobrante, susceptibles de ser empleados en nuevas áreas de actividad como inductores a la decisión de crecimiento empresarial en el que, sin duda, desempeña un papel primordial la actitud emprendedora del empresario o directivo.

Forcadell (2004, p.3)¹⁷ expresa que la estrategia de crecimiento, se encuentra dirigida por los recursos disponibles y por las carencias de recursos, además de determinar la dotación futura de recursos.

Según **Aguilera (2010b)**¹⁸ la perspectiva de ciclo de vida está compuesta por tres estrategias de crecimiento, la penetración en el mercado, desarrollo de mercado, desarrollo de productos Diversificación concéntrica,

¹⁶ Aguilera, A. (2010a) «Direccionamiento estratégico y crecimiento empresarial: algunas reflexiones en torno a su relación». Pensamiento y gestión, N°.28, p. 85-106, ISSN 1657-6276.

¹⁷ Forcadell, J. F. (2004) El crecimiento empresarial desde el enfoque basado en los recursos. Hacia un modelo integrador. Documentos de trabajo Nuevas tendencias en dirección de empresas. DT 12. Obtenido de <http://catedradiversificacion.unizar.es>

¹⁸ Aguilera, A. (2010b) Informe Final Proyecto de Investigación: Diseño de un Modelo de Formulación de Estrategias para la Generación de Políticas de Crecimiento Empresarial. Universidad del Valle 2010.

diversificación horizontal y diversificación de conglomerados, La perspectiva basada en la motivación.

según **Charan (2004,p.89)**¹⁹ el tener una planeación exhaustiva para generar buenos resultados en cuanto al crecimiento ya sea de un proyecto, negocio o empresa, no es el elemento único que garantice, ni el más necesario para que dichos resultados se den, hace parte de un conjunto de estos que actuando dinámica y armónicamente reúnen energía o fuerzas para que en totalidad o en lo mayor posible se den los resultados esperados; específicamente se refiere a los equipos de trabajo, teniendo en cuenta que como equipo de trabajo se entiende no solo el director o ente mayor en una empresa o departamento, involucra todas las personas, desde el más bajo nivel hasta el más alto, que intervienen en el proceso pero que lógicamente deben estar direccionados por un buen líder, donde “cada líder debe estar auténticamente comprometido con el crecimiento” para que de esta manera esté en la capacidad de poder transmitir a los que están bajo su responsabilidad la importancia del crecimiento en general.

¹⁹ Charan, R. (2004) El crecimiento rentable, un asunto de todos: 10 herramientas prácticas para el crecimiento empresarial (Primera ed.). España: Empresa Activa.

Según **Aguilera (2010a)**²⁰ la perspectiva basada en motivación está compuesta por tres estrategias de crecimiento, Integración hacia adelante, integración hacia atrás e integración horizontal la penetración en el mercado, desarrollo de mercado, desarrollo de productos.

1.3.4 Las Micro y Pequeñas Empresas (Mypes)

El desarrollo de las empresas micro y pequeñas (MYPES) es conveniente, tanto desde el punto de vista económico, como social. En el departamento de La Libertad, las MYPES absorben una parte importante de la fuerza de trabajo, generan un porcentaje significativo de la producción y empiezan a contribuir en el esfuerzo exportador del país. Sin embargo, las MYPES no participan, en la forma que debieran, de los servicios que brinda el sistema financiero formal.

El acceso a recursos financieros por parte de las MYPES se ve limitado en diversas frentes. Las MYPES no tienen acceso a recursos del mercado de capitales, cuyo desarrollo es todavía limitado y concentrado en empresas grandes.

Muchas de las empresas tampoco disponen de acceso al mercado de crédito o, si lo tienen, enfrentan condiciones de costo y oportunidad

²⁰ Aguilera, A. (2010a) «Direccionamiento estratégico y crecimiento empresarial: algunas reflexiones en torno a su relación». Pensamiento y gestión, No.28, p. 85-106, ISSN 1657-6276.

relativamente elevados. Ello hace que acudan a sistemas no formales de crédito, con el consiguiente costo social de una asignación ineficiente de los recursos.

Según **Caroy Zelay Miguel (2011)**²¹ “La normativa de promoción de la micro y pequeña empresa define a este sector según dos parámetros: nivel de ventas y cantidad de trabajadores. Sin embargo, como se señaló, estos parámetros han sufrido variaciones a partir de septiembre de 2008 con la actual Ley MYPE (Decreto Legislativo 1086), como se aprecia en la siguiente tabla:

Parámetros que definen a una MYPE según la Ley 28015 y el decreto legislativo 1086”

Tamaño de empresa	Ley 28015		D. Leg. 1086	
	Nº de trabajadores	Monto de ventas	Nº de trabajadores	Monto de ventas
Micro	hasta 10	Hasta 150 UIT	hasta 10	Hasta 150 UIT
Pequeña	hasta 50	Hasta 850 UIT	hasta 100	Hasta 1700 UIT

Cabe indicar que el D. Leg. 1086 únicamente realiza una precisión sobre las características de la MYPE, más no modifica el concepto de ella.

²¹ Caroy Zelaya, Miguel (2011) “Redefiniendo la política de promoción de las MYPE en las compras estatales”. En: Revista de la Facultad de Derecho de la Pontificia Universidad Católica del Perú. N°66. Lima, p.290.

Según **Gamero Requena Julio (2010)**²² El decreto legislativo 1086 no alcanza a incorporar ningún mecanismo efectivamente promotor para el desarrollo competitivo de este sector. Salvo un potencial cofinanciamiento de la seguridad social (salud y pensiones) para el conductor y los trabajadores, la dación de esta norma se convirtió en el medio para extender el alcance del Régimen Laboral Especial (RLE) más allá del ámbito de la microempresa (de 2 a 9 trabajadores)”.

Según **Agustina Yolanda Castillo Gamarra (2016)**²³ El artículo 11º de la Ley N° 30056 (02-07-2013) modifica el artículo 5º del Decreto Supremo N° 007-2008-TR, quedando el artículo 5º de la Ley MIPYME redactado en los términos siguientes:

- Microempresa: ventas anuales hasta el monto máximo de 150 UIT S/ 577 500.
- Pequeña Empresa: ventas anuales superiores a 150 UIT S/ 577 500 y hasta el monto máximo de 1700 UIT S/ 6 545 000.
- Mediana Empresa: ventas anuales superiores a 1700 UIT S/ 6 545 000 y hasta el monto máximo de 2300 UIT S/ 8 855 000”.

Donde: Valor de la UIT para el Ejercicio 2015 es de S/ 3 850.

²² Gamero Requena Julio (2010) “Comentarios al Decreto Legislativo 1086, ley de promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de la micro y pequeña empresa y del acceso al empleo decente”. En: Foro Jurídico, Revista de Derecho editada por estudiantes de la Pontificia Universidad Católica del Perú. Edición de Aniversario N°10. Lima, p. 259.

²³ Agustina Yolanda Castillo Gamarra (2015) “Régimen Laboral Especial de la Micro y Pequeña Empresa. Apuntes iniciales, a propósito de las modificaciones introducidas por la Ley N° 30056 y la aprobación del T.U.O. de la Ley MIPYME mediante Decreto Supremo N° 013-2013-PRODUCE.

Como es fácil advertir, la Ley N° 30056 elimina el número máximo de trabajadores como parámetro para calificar como una MYPE. El incluir esta variable incidía negativamente en el mercado de trabajo. Por ello, su eliminación resulta acertada, pues fomentará el uso del factor trabajo frente al factor capital.

1.3.4.1 Las pequeñas empresas

La empresa pequeña contribuye mucho más a la economía y a la sociedad de nuestro país de lo que puede calcularse sólo en base a los gastos y ganancias que generan. Estas empresas tienden a ser económicamente más innovadoras que las compañías más grandes, son más aptas para responder a las cambiantes exigencias del consumidor, más dispuestas a crear oportunidades para las mujeres y grupos minoritarios y emprender actividades en las zonas empobrecidas. “Crear, dirigir y desarrollar una pequeña empresa es parte de un ciclo virtuoso de creatividad y prosperidad que una persona dedicada y con ideas puede aplicar en todas partes”.²⁴

Actualmente, la labor que llevan a cabo las Micro y Pequeñas Empresas (MYPES) es de indiscutible relevancia, no solo teniendo en cuenta su contribución a la generación de

²⁴ Héctor V. Barreto (2006) Perspectivas Económicas - Agencia Federal para el Desarrollo de la Pequeña Empresa.

empleo, sino también considerando su participación en el desarrollo socioeconómico de las zonas en donde se ubican.

Toyama Miyagusuku Jorge, (2008)²⁵ señala que “Del total de empresas peruanas, se estima que el 98% son microempresas que justifican el 42% del Producto Bruto Interno y comprenden al 55% de los trabajadores. Solamente el 9% tiene acceso a los derechos laborales y a la seguridad social. Las pequeñas empresas, por su parte, comprenden el 27% del empleo y el acceso a derechos socio laborales llega al 25%”.

Okpara y Wynn (2007)²⁶ afirman que los pequeños negocios son considerados como la fuerza impulsora del crecimiento económico, la generación de empleo y la reducción de la pobreza en los países en desarrollo. En términos económicos, cuando un empresario de la micro o pequeña empresa crece, genera más empleo, porque demanda mayor mano de obra. Además, sus ventas se incrementan, y logra con esto mayores beneficios, lo cual contribuye, en mayor medida, a la formación del producto bruto interno.

Sin embargo, las MYPES enfrentan una serie de obstáculos que limitan su supervivencia a largo plazo y desarrollo. La

²⁵ Toyama Miyagusuku, Jorge e Irujo Paredes, Claudia, (2008) “La nueva reforma de las microempresas. Comentarios al régimen laboral establecido por el D.S. N°007- 2008- TR”, En actualidad Jurídica, revista de derecho. Tomo 181. p. 312.

²⁶ Okpara, J. & Wynn, P. (2007). *SAM Advanced Management Journal*, 72(2), 24–34.

tasa de mortalidad de los pequeños negocios es mayor en los países en desarrollo que en los países desarrollados²⁷

Barba-Sánchez, Jiménez-Sarzo, & Martínez-Ruiz, (2007)²⁸. Si bien las MYPES representan un papel muy importante en la economía, el terreno donde se desarrollan todavía es muy frágil, pues se observan bajos índices de supervivencia y consolidación empresarial de estas empresas mercados.

Arinaitwe, (2006)²⁹, las pequeñas empresas deben desarrollar estrategias específicas de corto y largo plazo para salvaguardarse de la mortalidad, dado que iniciar una pequeña empresa involucra un nivel de riesgo, y sus probabilidades de perdurar más de cinco años son bajas.

Importancia de las micro y pequeñas empresas

La microempresa tiene su importancia y es imprescindible en todo proceso de desarrollo regional o nacional por las siguientes razones:

²⁷ Arinaitwe, J. K. (2006) Factors Constraining the Growth and Survival of Small Scale Businesses. A Developing Countries Analysis. Journal of American Academy of Business, 8(2), 167-178.

²⁸ Barba-Sánchez, V., Et. al. (2007) Efectos de la motivación y de la experiencia del empresario emprendedor en el crecimiento de la empresa de reciente

²⁹ Sauser, W. I., Jr. (2005) Starting Your Own Business? Prepare for Success. SAM Management in Practice, 3(1), 1-4.

Permite desarrollar regiones atrasadas del país, cuando no existe la infraestructura requerida para la constitución o establecimiento de grandes empresas.

Las micro y pequeñas empresas, es el mercado natural de las grandes empresas y de las materias primas nacionales. Representa la dimensión apropiada para la producción de algunos bienes y servicios que conforman la cesta básica.

Representa una dimensión adecuada, cuando las condiciones del país no permiten la concertación industrial, ni la producción a gran escala.

Al aumentar la generación de ingresos y diversificación de la demanda de bienes y servicios, contribuye a crear una atmósfera propicia para la aceleración del desarrollo.

Permite planificar en forma armónica la incorporación de tecnologías modernas de producción.

Incorpora a la economía factores de producción que, en el mejor de los casos, serían subutilizados: pequeños capitales, recursos naturales de modesta magnitud, iniciativas y experiencias de ciertas personas.

Es un elemento de apoyo de la mediana empresa, como poseedora de bienes y servicios, y equipos especializados, como

fabricante de productos sobre medidas, o como proveedora de piezas de montaje.

Su desarrollo ofrece perspectivas para elevar el ingreso y democratiza la riqueza.

Es una fuente generadora de empleo y un instrumento de capacitación de mano de obra especializada, de gerentes a nivel medio y de dirección, así como de los futuros empresarios, pues la experiencia ha demostrado que la mayoría de los grandes empresarios comenzaron siendo microempresarios.

Las pequeñas empresas proporcionan las bases para la expansión acelerada y equilibrada de las medianas y grandes empresas, al efectuar muchas de las actividades periféricas que sirven de complemento a las actividades de las empresas de mayor tamaño.

a) **Características de las Microempresas:** a continuación, se indican las principales características que definen a la microempresa:

- Empresa constituida como firma unipersonal, sociedad de responsabilidad limitada o compañía anónima.
- El mercado local o regional es el objetivo predominante, dependiendo de la habilidad de empresario para capturar ese mercado.

- Crece principalmente a través de la reinversión de utilidades, ya que no cuenta con apoyo técnico-financiero significativo de instituciones privadas y del gobierno.
 - Las actividades se concretan en el (los) dueño(s), quien ejerce el control y la dirección general.
 - En algunos casos, recurre a asesoría financiera externa, lo cual deja el manejo contable y financiero en manos de contadores externos, quienes se encargan principalmente de los aspectos legales de personal, finanzas y tributos”³⁰.
- b) **Posibilidades de la Microempresa:** La microempresa tiene tres armas estratégicas, propiciadas por el medio ambiente actual, la cual la convierte en una unidad con grandes fortalezas:
- La flexibilidad que le dan a las microempresas sus propias dimensiones.
 - La creciente segmentación de los mercados, ampliando sus posibilidades como oferente.

³⁰Reyes Ponce, Agustín (2004) Administración de empresas. teoría y práctica. Editorial Limusa México, D. F. Pág. 98.

- El contacto directo que mantiene la microempresa con sus clientes, permitiéndole conocer sus gustos y preferencias.

1.3.4.2 Toma de decisiones de la Micro y Pequeñas Empresas

La toma de decisiones de la MYPE se presenta a nivel de unidad de negocio y a nivel funcional.

La toma de decisiones está tan ligada a nuestra vida que no podemos prescindir de ello, no podemos abstenernos de hacerlo, porque decidir no tomar una decisión implica de por sí haberlo hecho. Lo que sí podemos decidir es si la queremos tomar nosotros o si preferimos que otros lo hagan por nosotros. En ese caso estamos decidiendo poner el control de nuestra vida en manos de terceros. Por eso no podemos renunciar a decidir, porque haciéndolo nos convertimos en espectadores en vez de en actores protagonistas de nuestra existencia.

Robbins y Coulter (2005)³¹ la toma de decisiones es, por así decirlo, la llave final de todo el proceso administrativo: ningún plan, ningún control, ningún sistema de organización tiene efecto, mientras no se de una decisión. Tan importante es que, quiere reducir el estudio de la administración al

³¹ Robbins Stephen P. y Coulter Mary (2005) Administración. México. Pearson Educación.

aprendizaje de una técnica para tomar Decisiones. Además, la técnica para llegar a una decisión varía con el tipo del problema, con la persona que la toma, y con Las circunstancias que prevalezcan.

Los pasos que se deben tomar en cuenta para tomar una decisión son los siguientes:

- i) Debe de identificarse ante todo con toda claridad el problema sobre el que debemos decidir. Toda decisión implica la elección entre dos o más alternativas;
- ii) Debemos garantizarnos de que tenemos la información necesaria para poder decidir;
- iii) Debemos plantear con claridad, las diversas posibilidades de acción y ponderarlas. Si decidir es escoger entre diversas alternativas, necesitamos conocerlas todas ellas, compararlas y ponderar sus ventajas y desventajas.

Koontz & O`Donnell (2000)³² la persona que debe tomar una decisión tiene que elaborar una lista de todas las alternativas disponibles para la solución de un determinado problema. La

³² Koontz Harold & Cyril O`Donnell (2000) Curso de Administración Moderna. México. Mc Graw-Hill de México, SA de CV.

evaluación de cada alternativa se hace analizándola con respecto al criterio ponderado. Una vez identificadas las alternativas, el tomador de decisiones tiene que evaluar de manera crítica cada una de ellas. Las ventajas y desventajas de cada alternativa resultan evidentes cuando son comparadas. Una vez seleccionada la mejor alternativa se llegó al final del proceso de toma de decisiones. En el proceso racional, esta selección es bastante simple. El tomador de decisiones sólo tiene que escoger la alternativa que tuvo la calificación más alta en el paso número cinco. El tomador de decisiones debe ser totalmente objetivo y lógico a la hora de tomarlas.

Para **Terry G. (2005)**³³ el proceso creativo de decisiones no suele ser simple ni lineal. Por lo general se compone, en cambio, de cuatro fases sobrepuestas e ínter actuantes entre sí:

1. exploración inconsciente,
2. intuición,
3. discernimiento y
4. formulación lógica.

³³ Terry George R. (2005) Principios de Administración. México. Prentice-Hall Hispanoamericana SA

La primera fase, exploración inconsciente, es difícil de explicar en razón de que ocurre fuera de los límites de la conciencia. Usualmente implica la abstracción de un problema, cuya determinación mental es probable que sea muy vaga. Sin embargo, los administradores que trabajan bajo intensas presiones de tiempo suelen tomar decisiones prematuras antes que ocuparse detenidamente de problemas ambiguos y escasamente definidos.

La segunda fase, intuición, sirve de enlace entre el inconsciente y la conciencia. Esta etapa puede implicar una combinación de factores aparentemente contradictorios a primera vista.

La tercera fase, es el discernimiento que resulta de la concentración de varias ideas que se tiene respecto de un problema.

La cuarta fase, es la formulación lógica, por lo que el discernimiento debe someterse a la prueba de la lógica o de la experimentación. Esto se logra mediante la persistente reflexión en una idea o pidiendo críticas a los demás.

1.4 Marco Conceptual

Calidad: Orientada a satisfacer o fascinar mejor que los competidores, de manera permanente y plena, las necesidades y expectativas cambiantes de los clientes, mejorando continuamente todo en la organización, con la participación activa de todos para el beneficio de la empresa y el desarrollo humano de sus integrantes, con impacto en el aumento del nivel de calidad de vida de la comunidad.³⁴

Competitividad: Significa la capacidad de las empresas de un país dado para diseñar, desarrollar, producir y colocar sus productos en el mercado internacional en medio de la competencia con empresas de otros países.³⁵

Crecimiento: Cambio cuantitativo: incremento de los factores de producción de la economía. Se utiliza en la bibliografía actual para hacer referencia al proceso de expansión de las economías desarrolladas.

Crecimiento empresarial: Proceso de mejora de una compañía que la impulsa a alcanzar determinadas cotas de éxito. El crecimiento del negocio puede lograrse de dos formas distintas: bien aumentando los ingresos percibidos por la organización gracias a un aumento del volumen de venta de sus productos o un incremento de los ingresos percibidos por sus servicios; bien mediante el incremento de la rentabilidad de las operaciones, que es el que

³⁴ Hernando Mariño (1993) Planeación Estratégica de la Calidad Total. Ed. Limusa, México Pág. 2.

³⁵ IADB (2001), Competitiveness: The Business of Growth, Inter-American Development Bank, Washington, D.C.

se consigue al reducir de forma efectiva los costes³⁶.

Desarrollo social: es un proceso de promoción del bienestar de las personas en conjunción con un proceso dinámico de desarrollo económico³⁷. El desarrollo social es un proceso que, en el transcurso del tiempo, conduce al mejoramiento de las condiciones de vida de toda la población en diferentes ámbitos: salud, educación, nutrición, vivienda, vulnerabilidad, seguridad social, empleo, salarios, principalmente. Implica también la reducción de la pobreza y la desigualdad en el ingreso. En este proceso, es decisivo el papel del Estado como promotor y coordinador del mismo, con la activa participación de actores sociales, públicos y privados.

Eficiencia: La palabra eficiencia proviene del latín eficiencia. De manera general el concepto de eficiencia puede ser definido como la facultad de orientar algo o a alguien con el objetivo de alcanzar una determinada meta. Este concepto puede ser ampliado según la disciplina desde la que será utilizado³⁸.

Eficiencia: Es la habilidad de lograr objetivos optimizando la utilización de los recursos (tiempo, horas/ hombre, insumos y otros)³⁹.

Gasto Público: Aquel flujo que configura el componente negativo del resultado económico-patrimonial, producido a lo largo del ejercicio por las

³⁶ <http://www.eaeprogramas.es/internacionalizacion/crecimiento-empresarial>

³⁷ James Midgley, *Social Development: The Developmental Perspective in Social Welfare*, Londres, Sage, 1995, 8.

³⁸ <http://concepto.de/eficiencia/>

³⁹ Adrián Vásquez Gálvez Felipe (2008) "La Evaluación del Desempeño Ambiental" – Pág. 1 Editorial – México.

operaciones conocidas de naturaleza presupuestaria o no presupuestaria, como consecuencia de la variación de activos o el surgimiento de obligaciones, que implican un decremento en los fondos propios.

Gestión: Guías para orientar la acción, previsión, visualización y empleo de los recursos y esfuerzos a los fines que se desean alcanzar, la secuencia de actividades que habrán de realizarse para lograr objetivos y el tiempo requerido para efectuar cada una de sus partes y todos aquellos eventos involucrados en su consecución.⁴⁰

Impuestos: es una clase de tributo (obligaciones generalmente pecuniarias en favor del acreedor tributario) regido por Derecho público. Se caracteriza por no requerir una contraprestación directa o determinada por parte de la Administración (acreedor tributario). Surge exclusivamente por la "potestad tributaria del Estado", principalmente con el objeto de financiar sus gastos. Su principio rector, denominado "Capacidad Contributiva" sugiere que quienes más tienen, deben aportar en mayor medida al financiamiento estatal, para consagrar el principio constitucional de equidad y el principio social de solidaridad.

Obligaciones: El término obligaciones representa al plural de la palabra obligación. Por obligación se entiende, por un lado, a la situación en la cual un individuo tiene que dar, hacer o no hacer algo de acuerdo a la moral que observa y sostiene. Y por otro lado, obligación también es la dedicación que

⁴⁰ WWW.ABC.conceptos.

una persona le otorga a una determinada cuestión o actividad que le corresponde y ocupa llevar a cabo. Entanto, el término obligación tiene una especial presencia en diversos contextos como son el derecho y el que respecta a la moral.⁴¹

Política fiscal: Es una política económica que usa el gasto público y los impuestos como variables de control para asegurar y mantener la estabilidad económica (y entrar en déficit o superávit según convenga). Por lo tanto, es una política en la que el Estado participa activamente, a diferencia de otras como la política monetaria⁴².

Política Tributaria: es una rama de la política fiscal, que comparte su naturaleza de política instrumental y puede considerarse como su cometido cuatro categorías de problemas relacionados con: la estructura formal y funcional del sistema impositivo; la distribución social, sectorial y espacial de la carga impositiva; los efectos de los tributos como parámetros, sobre el comportamiento de los agentes económicos y la utilización de dichos efectos como herramientas dinámicas de acción del Estado sobre el sistema económico.

Principios de Tributación: emergen de enfoques del fenómeno de la imposición desde diferentes ángulos: el económico, el jurídico, el social, el administrativo, etc. Ellos pretenden servir de pautas u orientaciones para el diseño de los sistemas tributarios, de manera que se preserven los valores o

⁴¹ <http://www.definicionabc.com/derecho/obligaciones.php>

⁴² Cuevas Víctor M. (2010) México: dinámica de las exportaciones manufactureras. Revista CEPAL

criterios técnicos que los conforman⁴³.

Rentabilidad: Es la relación que existe entre la utilidad y la inversión necesaria para lograrla, ya que mide tanto la efectividad de la gerencia de una empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y utilización de inversiones, su categoría y regularidad es la tendencia de las utilidades. Estas utilidades a su vez, son la conclusión de una administración competente, una planeación integral de costos y gastos y en general de la observancia de cualquier medida tendiente a la obtención de utilidades.⁴⁴

Valores: Principios que nos permiten orientar nuestro comportamiento en función de realizarnos como personas. Son creencias fundamentales que nos ayudan a preferir, apreciar y elegir unas cosas en lugar de otras, o un comportamiento en lugar de otro.⁴⁵

⁴³ Cuevas Sarmiento Marisela (2010) Entorno Económico. Glosario de términos. Universidad Fermín Toro

⁴⁴ Berk, J. & DeMarzo, P. (2008) "Finanzas Corporativas", Editorial Pearson Educación.

⁴⁵ <http://elvalordelosvalores.com/definicion-de-los-valores/>

CAPÍTULO II

PROBLEMA, OBJETIVOS, HIPÓTESIS Y VARIABLES

2.1 Planteamiento del Problema

2.1.1 Descripción de la Realidad Problemática

La eficiencia de un sistema impositivo se refiere al costo que impone a los contribuyentes. Hay dos costos de los impuestos que van más allá de la transferencia de recursos del contribuyente al gobierno. El primero es la pérdida de peso muerto que se crea cuando los impuestos afectan los incentivos y distorsionan la distribución de los recursos. El segundo es la carga administrativa de cumplir las leyes fiscales.

La equidad de un sistema impositivo tiene que ver con la distribución justa de las cargas impositivas entre la población. Con base en el principio de beneficio, es justo que las personas paguen impuestos con base en los beneficios que reciben del gobierno. Según el principio de capacidad de pago, es justo que las personas paguen impuestos con base en la capacidad que cada quien tenga para manejar la carga financiera.

Cuando se considera modificar las leyes fiscales, los diseñadores de políticas frecuentemente enfrentan una disyuntiva entre eficiencia y equidad. Mucho del debate sobre política fiscal se debe a la importancia que cada parte concede a estos dos objetivos.

Como parte de las medidas preparadas por el ejecutivo para impulsar la economía, el 2 de julio del 2013 se aprobó la Ley N° 30056, Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial, a fin de brindar una serie de incentivos a las empresas, pero en especial para la micro, pequeña y mediana empresa y de evitar una desaceleración del crecimiento económico del cual nuestro país viene atravesando.

Como es evidente, en este paquete de estímulos se aprobaron diversas medidas tributarias, que conllevaron la modificación de normas centrales de nuestro sistema tributario, tales como la Ley del Impuesto a la Renta, Ley del IGV e ISC, y otras que regulan beneficios especiales, tanto a favor de las Mypes y medianas empresas, como para las grandes empresas.

En ese sentido, es importante conocer los efectos fiscales de estas medidas, con especial incidencia en las micro, pequeñas y medianas empresas.

2.1.2 Antecedentes Teóricos

Castillo Augusto & Castillo Jorge (2008)⁴⁶. “Legislación de las Mypes y acceso al financiamiento”, llegó a las siguientes conclusiones:

- a. Esa escasez no refleja únicamente una restricción por el lado de la oferta de crédito sino también una baja demanda de crédito.
- b. La asistencia financiera debería focalizarse en Mypes que son excluidas del sistema bancario formal pero que al mismo tiempo tienen una aceptable capacidad y voluntad de pago. Por lo tanto, la asistencia no debería tener un alcance general a todo el sector, sino sólo al subconjunto de buenas empresas con demanda de crédito insatisfecha por no contar sus potenciales acreedores con suficiente información cuantitativa sobre el desempeño pasado de la empresa y sobre sus flujos futuros esperados. En otras palabras, un programa de asistencia financiera eficiente y sostenible en el tiempo no debería asumir la forma de subsidios sin contra prestación o, similarmente, de préstamos incobrables.
- c. El inevitable surgimiento de conflictos de interés entre las tres partes (Estado, banca comercial y Mypes) obliga a considerar seriamente los incentivos privados que pueden amenazar el cumplimiento de los objetivos sociales. Para desactivar esos

⁴⁶ Castillo Augusto & Castillo Jorge (2008). “Legislación de las Mypes y acceso al financiamiento”, España

incentivos oportunistas se requiere: Un cuidadoso diseño de los mecanismos de apoyo; un celoso control del uso de fondos; la incorporación de penalidades a quienes infrinjan las reglas del programa; la realización de evaluaciones periódicas de costo y beneficio social y un alto grado de transparencia informativa hacia todos los interesados directos e indirectos.

Díaz Gálvez Ali Milagros (2007)⁴⁷ concluye:

- Es posible concluir que la política fiscal de 1930 a 1948 definitivamente hizo del periodo el inicio y el auge de los impuestos directos, especialmente en la década de 1940. Como se demostró, la causa principal de este nuevo escenario fue la falta de financiamiento externo y la Segunda Guerra Mundial profundizó el problema induciendo al gobierno a tomar algunas de las recomendaciones de la Misión Kemmerer; de modo que el gobierno no tuvo otro camino que gravar a la élite conformada por los exportadores, terratenientes; quienes tuvieron las reacciones más opuestas a esta nueva política; ya que además tampoco podían trasladar el incremento de las tasas de los impuestos en los precios finales por el control de precios existentes internamente y externamente porque los exportadores eran tomadores de precios. En suma la nueva

⁴⁷ Díaz Gálvez Ali Milagros (2007) La Política Tributaria en el Perú de 1930 a 1948. PUCP.

política tributaria había minado las rentas y ganancias de los exportadores producto de sus actividades.

Flores Konja Adrian A. (2004)⁴⁸ en su investigación llegó a las siguientes conclusiones:

- a. La apertura económica del Perú en los noventa, dejó al descubierto las principales falencias de las MYPES Peruanas ya establecidas, en contraste con las PYMES de otros países: Avances tecnológicos, altos índices de productividad, excelentes indicadores de gestión, factores de tipo cultural, disposición natural a la cooperación, solidaridad y confianza en el otro (instituciones y grupos de actores económicos) y muy especialmente, la presencia de una política efectiva de promoción internacional hacia las PYMES.
- b. La actividad empresarial privada es única y es por ello que las Micro y Pequeñas Empresas forman parte de ella con un enorme peso específico en nuestro país, ya que representan el 97.9% de acuerdo al Tercer Censo Nacional Económico. El Comercio Exterior del Perú representa el 0,2% del comercio mundial de mercancías; el 0,4% del comercio exterior de bienes de los países en vías de desarrollo; el 17% del comercio

⁴⁸ Flores Konja Adrian Alejandro (2004) "Gestión para las micro, pequeñas y medianas empresas en Lima Metropolitana" Tesis Doctoral. Universidad Nacional Mayor de San Marcos.

exterior de la Comunidad Andina y el 3% del comercio exterior de América Latina.

El Perú cuenta con varios sectores con ventajas competitivas potenciales. Entre estos sectores están: Textil – confecciones, pesquero, agropecuario, agroindustrial, bienes de capital y sus servicios, forestal maderero, mineros y derivados de metales no ferrosos, turismo, y medicina natural. Es notorio la carencia de socios artesanía estratégicos en materia de Transferencia Tecnológica.

2.1.3 Definición del Problema

2.1.3.1 Problema General

¿De qué manera la política fiscal incide en la inversión y el crecimiento empresarial en las micro, pequeñas y medianas empresas manufactureras de Lima Metropolitana?

2.1.3.2 Problemas Secundarios

- a) ¿Cómo las modificaciones de las normas centrales del sistema tributario inciden en la formalización en las micro, pequeñas y medianas empresas manufactureras de Lima Metropolitana?

- b) ¿Cómo los beneficios tributarios inciden en la rentabilidad en las micro, pequeñas y medianas empresas manufactureras de Lima Metropolitana?
- c) ¿Cómo los créditos por gastos de capacitación aplicable contra el Impuesto a la Renta de tercera categoría inciden en la productividad en las micro, pequeñas y medianas empresas manufactureras de Lima Metropolitana?
- d) ¿Cómo la inclusión de la E.I.R.L. en el Nuevo RUS incide en la liquidez en las micro, pequeñas y medianas empresas manufactureras de Lima Metropolitana?
- e) ¿De qué manera el Régimen Especial de Recuperación anticipada del IGV incide en el incremento de los montos de inversión en las micro, pequeñas y medianas empresas manufactureras de Lima Metropolitana?

2.2 Finalidad y Objetivos de la Investigación

2.2.1 Finalidad

La finalidad del presente trabajo de investigación es Determinar como la política fiscal incide en la inversión y el crecimiento empresarial en las micro, pequeñas y medianas empresas manufactureras de Lima Metropolitana.

2.2.2 Objetivo General

Determinar como la política fiscal incide en la inversión y el crecimiento empresarial en las micro, pequeñas y medianas empresas manufactureras de Lima Metropolitana.

2.2.2.1 Objetivos Específicos

- a) Evaluar la incidencia de la modificación de las normas centrales del sistema tributario en la formalización en las micro, pequeñas y medianas empresas manufactureras de Lima Metropolitana.
- b) Establecer la incidencia de los beneficios tributarios en la rentabilidad en las micro, pequeñas y medianas empresas manufactureras de Lima Metropolitana.
- c) Evaluar la incidencia de los créditos por gastos de capacitación aplicable contra el Impuesto a la Renta de tercera categoría en la productividad en las micro, pequeñas y medianas empresas manufactureras de Lima Metropolitana.
- d) Evaluar la incidencia en la inclusión de la E.I.R.L. en el Nuevo RUS en la liquidez en las micro, pequeñas y medianas empresas manufactureras de Lima Metropolitana.

- e) Establecer la incidencia del Régimen Especial de Recuperación anticipada del IGV en el incremento de los montos de inversión en las micro, pequeñas y medianas empresas manufactureras de Lima Metropolitana.

2.2.3 Delimitación de la Investigación

- a) **Delimitación Temporal:** La investigación estuvo delimitada al año enero 2011- julio 2015.
- b) **Delimitación Espacial:** La investigación abarcó el espacio geográfico de Lima Metropolitana.
- c) **Delimitación Conceptual:** Política fiscal, la inversión y el crecimiento empresarial en las micro, pequeñas y medianas empresas manufactureras.

2.2.4 Justificación e Importancia

El principal motivo para el desarrollo de este tema es la impetuosa necesidad de crear escenarios en la que la micro, pequeña y mediana empresa logren consolidarse mediante una inversión sostenida y por ende un crecimiento que les permita mantenerse en el mercado. Son las medidas y normatividad de la política fiscal la que puede coadyuvar a que las empresas se consoliden pues estas inciden directamente en la liquidez y rentabilidad de las empresas; pues les

aseguran una estabilidad que les permitan realizar inversiones y no tener contratiempos que afecten su normal desenvolvimiento.

El presente trabajo de investigación posee un alto grado de importancia pues una política fiscal bien llevada permitirá a las empresas apostar por reinvertir sus utilidades y lograr un crecimiento que conlleva inclusive a un desarrollo social y económico que genera la libre competencia entre las empresas.

2.3 Hipótesis y Variables

2.3.1 Supuestos Teóricos

El nuevo rol del Estado, la política monetaria y fiscal adoptada y la mayor credibilidad externa favorecen la estabilidad macroeconómica del país, y por ende, el desarrollo en él de la iniciativa privada. Asimismo, el conjunto de disposiciones que modifican o consolidan el marco legal para la inversión, alienta la inversión y por ende el crecimiento de las empresas.

La renta o rédito puede ser adoptada como base de los impuestos en tres formas o sistemas, independientemente del concepto que se elija para su definición.

- Sistema de impuestos reales o cedulares sobre las distintas clases de rentas.

- Sistema unitario y personal sobre la renta total de las personas físicas.
- Sistema mixto.

En el sistema de impuestos reales o cedulares, los diferentes réditos están sujetos cada uno a un impuesto diferente. La delimitación entre las diferentes clases es obra del legislador, que puede reunir o separar distintos réditos para la aplicación del impuesto correspondiente.

Lo más usual en los diferentes países que adoptaron este sistema es la creación de un impuesto sobre las rentas inmobiliarias, urbana y rural, o bien un impuesto sobre los inmuebles edificados (más frecuentemente urbanos) y otro sobre los inmuebles rurales; un impuesto sobre los beneficios o utilidades del comercio, la industria manufacturera, la minería y la explotación agropecuaria. A menudo los réditos de esta última están sujetos a un impuesto por separado; un impuesto a los réditos de las profesiones liberales, artes y oficios o actividades con fines de lucro ejercidos por personas no en relación de dependencia, un impuesto sobre los réditos de los trabajadores en relación de dependencia.

Las características del sistema son esencialmente las siguientes:

1. Cada clase de réditos está sujeta a un impuesto por separado: no hay, pues, compensación entre réditos y pérdidas de diferentes categorías.

2. No cabe la aplicación de alícuotas progresivas, ya que ello equivaldría a una desigualdad manifiesta.
3. Tampoco caben las deducciones por minuto de subsistencia, cargas de familia, gastos para la salud y la educación.
4. El sistema cedular se presta a una adecuada administración por la precisa individualización de las rentas y de las deducciones pertinentes.
5. Pueden quedar afuera de cualquier gravamen, réditos no clasificables en ninguna de las categorías definidas por la ley, como también pueden existir intereses y gastos no atribuibles a ninguna de las categorías, pero que disminuyen la renta del contribuyente, quien deberá someterse a una imposición excesiva con respecto a su capacidad contributiva global, por no poder efectuar la deducción correspondiente.
6. El sistema cedular se presta a la realización del principio de discriminación de las rentas, o sea un tratamiento fiscal diferenciado para las rentas según el mayor o menor esfuerzo personal para su obtención. El distingo se aplica generalmente diferenciando las rentas ganadas de las no ganadas, siendo las primeras las que derivan en mayor medida del trabajo y la segunda principalmente del capital. Las discriminaciones pueden hacerse en forma más pormenorizada,

distinguiendo diversos grados de preponderancia del capital o del trabajo en las actividades productoras de ingresos.

Este principio puede justificarse por razones políticas incurriendo, entonces, desde un punto de vista objetivo, en la violación de la igualdad de impuesto en iguales condiciones de renta. Creemos, sin embargo, que el principio de discriminación de las rentas tiene también su justificación económica objetiva y no es el fruto de una simple valoración política. La base económica, por razones de equidad, debe ser tenida en cuenta para determinar la renta neta sujeta al impuesto.

Las características del sistema unitario son las siguientes:

1. Hay un solo impuesto que grava la renta neta total de las personas físicas compensándose los resultados positivos y negativos de diferentes fuentes o clases de réditos.
2. Pueden practicarse las deducciones por minuto de sustento, por cargas de familia y por gastos de salud y de educación.
3. Puede aplicarse la progresión de alícuotas en forma racional.
4. La discriminación de rentas no puede aplicarse en la misma forma que en el sistema de impuestos, pero es posible lograrla mediante la disminución del monto de la renta gravada en un porcentual o en sumas determinadas, cuando ella provenga total o parcialmente del trabajo personal; o bien, mediante la

adopción de un impuesto ordinario sobre el patrimonio neto personal, como se verá más adelante.

5. El impuesto unitario y personal exige para su coherencia, que se graven tanto las rentas obtenidas en el país donde se domicilia el contribuyente, como las de fuente extranjera. Este alcance puede contrastar con la política de limitar la imposición a las solas rentas de fuente nacional, cualquiera fuese el domicilio del contribuyente.

Entran en colisión dos principios: el de la universalidad del impuesto por su carácter personal y el de la territorialidad. La elección entre los dos principios puede originar desigualdades y distorsiones en el tratamiento de rentas para nacionales y extranjeros. La conciliación entre los dos principios no es, a veces, satisfactoria. Por ejemplo, una forma conciliatoria habitual consiste en gravar a los contribuyentes domiciliados en el país por la totalidad de sus rentas de fuente nacional y extranjera y a los no domiciliados, por sus rentas de fuente nacional.

2.3.2 Hipótesis General

La política fiscal incide positivamente en la inversión y el crecimiento empresarial de las micro, pequeñas y medianas empresas manufactureras de Lima Metropolitana.

2.3.2.1 Hipótesis Específicas

- a) La modificación de las normas centrales del sistema tributario incide positivamente en la formalización de las micro, pequeñas y medianas empresas manufactureras de Lima Metropolitana.
- b) Los beneficios tributarios inciden positivamente en la rentabilidad en las micro, pequeñas y medianas empresas manufactureras de Lima Metropolitana.
- c) Los créditos por gastos de capacitación aplicable contra el Impuesto a la Renta de tercera categoría inciden positivamente en la productividad en las micro, pequeñas y medianas empresas manufactureras de Lima Metropolitana.
- d) La inclusión de la E.I.R.L. en el Nuevo RUS incide positivamente en la liquidez en las micro, pequeñas y medianas empresas manufactureras de Lima Metropolitana.
- e) La implementación del Régimen Especial de Recuperación anticipada del IGV incide positivamente en el incremento de los montos de

inversión en las micro, pequeñas y medianas
empresas manufactureras de Lima Metropolitana.

2.3.3 Variables e Indicadores

2.3.3.1 Identificación de las Variables

Variable Independiente (VI)

Política Fiscal.

Variable Dependiente (VD 1)

Inversión

Variable Dependiente (VD 2)

Crecimiento Empresarial

2.3.3.2 Definición Operacional de las Variables

Variables	Indicadores
V.I Política Fiscal	<ul style="list-style-type: none"> • Normatividad • Beneficios tributarios • Créditos por gastos de capacitación • Inclusión de la E.I.R.L. en el Nuevo RUS • Régimen Especial de Recuperación anticipada del IGV
V.D. 1 Inversión	<ul style="list-style-type: none"> • Aplicación de Política Fiscal • Aplicación de medidas fiscales • Nivel de déficit fiscal
V.D. 2 Crecimiento Empresarial	<ul style="list-style-type: none"> • Nivel de Bancarización • Aplicación del Sistema Tributario • Aplicación de Política Fiscal

CAPÍTULO III:

METODO, TÉCNICA E INSTRUMENTOS.

3.1 Población y Muestra

Población

La población estuvo conformada por los gerentes y/o empresarios de las micro, pequeñas y medianas empresas manufactureras que estén ubicadas en Lima Metropolitana que según el MINTRA (2013), asciende al número de 18 808 empresas. La población se distribuye de la siguiente manera:

Tipo de empresa	N° de empresas	%
Micro empresa	16 338	87.13%
Pequeña empresa	2 108	11.21%
Mediana empresa	312	1.66%
Total	18 808	100.00%

Muestra

Para el cálculo del tamaño de la muestra se utilizó el muestreo aleatorio simple a través de la siguiente fórmula:

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

Donde:

n = Tamaño de la muestra

N = Población (18 808)

Z = Nivel de confianza (1,96)

p = Tasa de prevalencia de objeto de estudio
(0,50)

q = (1-p) = 0,50

E = Error de precisión 0,05

Entonces:

$$n = \frac{(1,96)^2 (18\ 808) (0,50) (0,50)}{(0,05)^2 (18\ 808) + (1,96)^2 (0,50) (0,50)}$$

$$n = \frac{18\ 063,2032}{47,015 + 0,9604}$$

$$n = \frac{18\ 063,2032}{47,9754}$$

$$n = 377$$

Tipo de empresa	N° de empresas	%
Micro empresa	329	87.13%
Pequeña empresa	42	11.21%
Mediana empresa	6	1.66%
Total	377	100.00%

3.2 Diseño utilizado en el estudio

El diseño corresponde a la investigación no experimental, es decir no se manipula ninguna variable.

Diseño Específico:

$$M = O_x r_y$$

Donde:

M = muestra

O = Observación

x = Política Fiscal

y = Inversiones

Crecimiento Empresarial

F = En función de

3.3 Técnicas e instrumentos de la investigación

3.3.1 Técnica de recolección de datos

Técnicas de Recolección de Información Indirecta .- Se realizó mediante la recopilación de información existente en fuentes bibliográficas, hemerográficas y estadísticas como libros, revistas, periódicos escritos, trabajos de investigaciones anteriores y otros.

Técnicas de Recolección de Información Directa .- Este tipo de información se obtuvo mediante la aplicación de encuestas en muestras representativas de la población citada, al mismo tiempo también se aplicó técnicas de entrevistas y de observación directa con ayuda de una guía debidamente diseñada.

3.3.2 Instrumentos

El principal instrumento que se utilizó es el cuestionario que se realizó a gerentes y/o empresarios de las micro, pequeñas y medianas empresas manufactureras.

3.4 Procesamiento y análisis de datos

Entre las principales técnicas que se aplicó en el estudio tenemos: Técnicas estadísticas, codificaciones, tabulaciones el cual permitió clasificar los datos para presentación en tablas de esta manera poder interpretar nuestra información.

3.5 Prueba de la Hipótesis

La prueba de la hipótesis se ha realizado con la prueba Spearman que consiste en determinar la existencia de relación o no entre las variables de investigación.

CAPÍTULO IV:

PRESENTACIÓN, ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS

4.1 Presentación de los Resultados

En este capítulo desarrollaremos el trabajo de campo que consiste en la presentación de los resultados de las encuestas aplicadas a gerentes y/o empresarios de las micro, pequeñas y medianas empresas manufactureras que estén ubicadas en Lima Metropolitana. El instrumento en mención ha constado de 11 ítems de tipo cerrado y los resultados hallados de las frecuencias y porcentajes se han plasmado en cuadros con sus respectivos gráficos, resultados que nos han permitido contrastar las hipótesis, la discusión de los resultados y las conclusiones y recomendaciones en concordancia con los problemas, objetivos e hipótesis de la investigación.

Para contrastar las hipótesis planteadas se usó el coeficiente de correlación de Spearman pues los datos para el análisis se encuentran clasificados en forma categórica. La estadística del coeficiente de correlación de Spearman es adecuada

porque puede utilizarse con variables de clasificación o cualitativas como la presente investigación:

1. La actual normatividad de la política fiscal incide en la inversión y el crecimiento empresarial en las micro, pequeñas y medianas empresas manufactureras.

Cuadro N° 1

	Frecuencia	Porcentaje
Válido Totalmente de acuerdo	254	67,37
Parcialmente de acuerdo	92	24,40
Parcialmente en desacuerdo	31	8,22
Total	377	100,00

El 67.37% de los encuestados está totalmente de acuerdo en que la actual normatividad de la política fiscal incide en la inversión y el crecimiento empresarial en las micro, pequeñas y medianas empresas manufactureras.

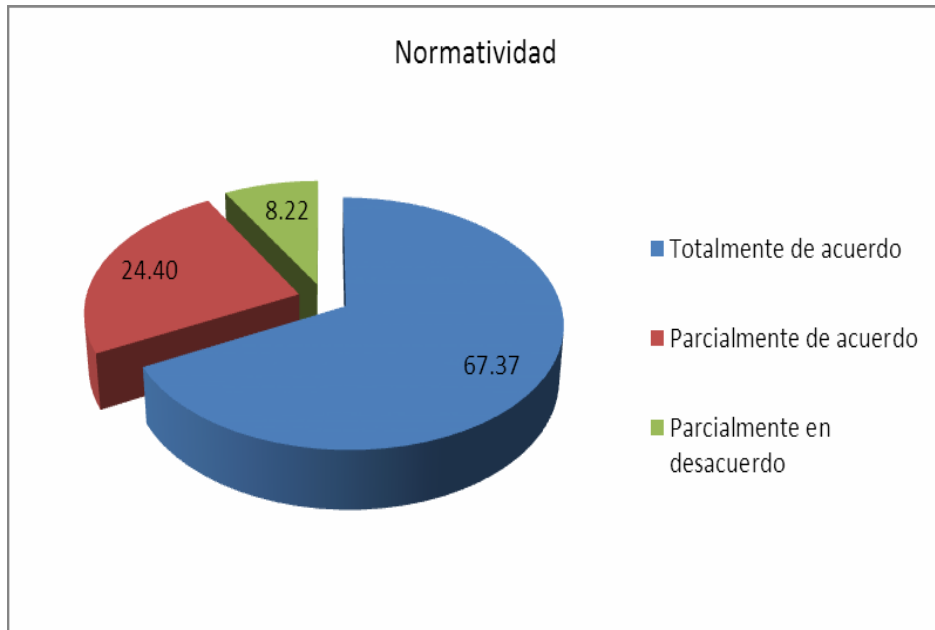
El 24.40% de los encuestados está parcialmente de acuerdo en que la actual normatividad de la política fiscal incide en la inversión y el crecimiento empresarial en las micro, pequeñas y medianas empresas manufactureras.

El 8.22% de encuestados está parcialmente en desacuerdo en que la actual normatividad de la política fiscal incide en la inversión y el crecimiento empresarial en las micro, pequeñas y medianas empresas manufactureras.

Se puede mencionar que los empresarios manifiestan que la Política Tributaria debe ser equitativa y simple, basada en pocos impuestos de aplicación general, lo cual permitirá contar con un sistema tributario eficiente, no discriminatorio y de fácil administración. Asimismo, mencionan que un sistema tributario deberá contar con las características de eficiencia, simplicidad, neutralidad y equidad lo cual permitiría que las empresas realicen más inversiones y por consiguiente lograr un crecimiento que le permita mantenerse en el mercado.

Asimismo, es importante mencionar que un sistema tributario simple debe buscar facilitar la aplicación y el cálculo del impuesto, favoreciendo al contribuyente y a la administración; por otro lado, un sistema tributario neutral no debe crear distorsiones en la asignación de recursos de la economía y no debe afectar la actividad económica en general; y por último un sistema tributario equitativo debe permitir que contribuyentes con ingresos comparables enfrenten cargas tributarias similares.

Gráfico N° 1



2. Los actuales beneficios tributarios inciden en la inversión y el crecimiento empresarial en las micro, pequeñas y medianas empresas manufactureras.

Cuadro N° 2

	Frecuencia	Porcentaje
Válido Totalmente de acuerdo	233	61,80
Parcialmente de acuerdo	98	25,99
Parcialmente en desacuerdo	46	12,20
Total	377	100,00

El 61.80% de los encuestados está totalmente de acuerdo en que los actuales beneficios tributarios inciden en la inversión y el crecimiento empresarial en las micro, pequeñas y medianas empresas manufactureras.

El 25.99% de los encuestados está parcialmente de acuerdo en que los actuales beneficios tributarios inciden en la inversión y el crecimiento empresarial en las micro, pequeñas y medianas empresas manufactureras.

El 12.20% de los encuestados están parcialmente en desacuerdo en que los actuales beneficios tributarios inciden en la inversión y el crecimiento empresarial en las micro, pequeñas y medianas empresas manufactureras.

Como se sabe beneficios tributarios es el término más amplio para referirse al conjunto de exoneraciones tributarias, deducciones y cualquier otro incentivo tributario es el de “gasto tributario”. El término gasto tributario fue elegido para enfatizar la similitud de las exoneraciones tributarias con programas de gasto directo e implicar que deberían estar sujetos a procedimientos de control presupuestario tal como lo están los programas de gasto gubernamental.

Se puede mencionar que entre los principales objetivos planteados para el uso de exoneraciones o incentivos tributarios son atraer inversión, nueva tecnología o generar empleo, fomentar el desarrollo de determinadas industrias consideradas estratégicas por el Estado, no perder competitividad, en términos de la capacidad de atraer inversiones, dado el uso por países vecinos, asimismo, diversificar la estructura económica, la cual puede ser especialmente importante en países más expuestos a la volatilidad de los precios de los commodities, entrenar y desarrollar el capital humano, fomentar el desarrollo de áreas geográficas deprimidas o

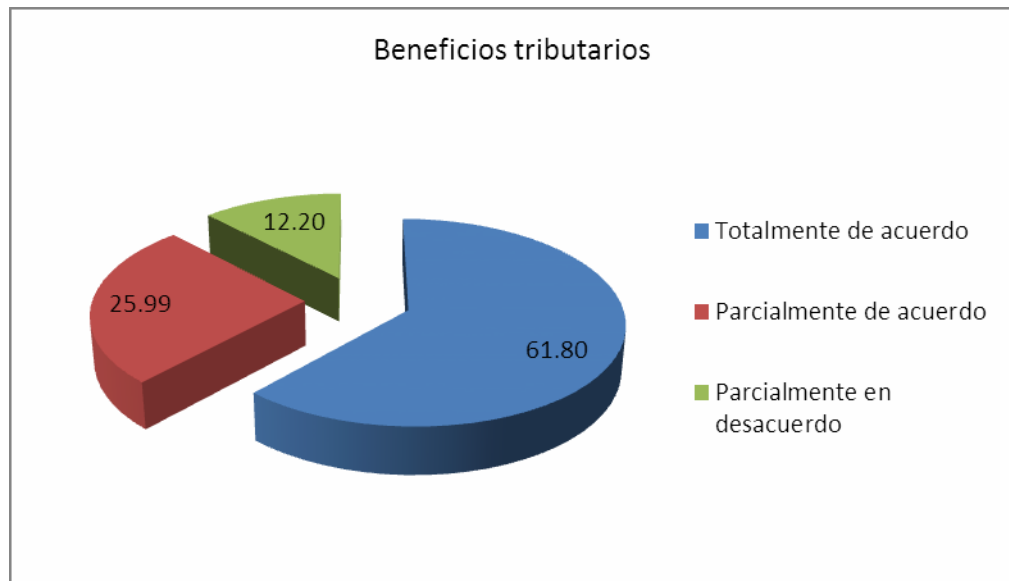
que presentan desventajas de infraestructura o atención del Estado y sustituir gastos explícitos del gobierno.

La evidencia internacional sobre la efectividad de las exoneraciones tributarias en las decisiones de inversión es, en el mejor de los casos, no concluyente. Buena parte de los casos de estudio para países específicos, así como encuestas a empresas multinacionales, tienden a señalar que hay factores más importantes que las exoneraciones tributarias para determinar una inversión, por ejemplo, la estabilidad económica y política, el sistema legal y regulatorio, la existencia de recursos naturales e infraestructura, la calidad de la mano de obra, entre otros.

Sólo si se cumplen las condiciones anteriores y el sistema tributario del país se encuentra en línea con los estándares internacionales, es que las exoneraciones tributarias podrían jugar un rol marginal en influenciar las decisiones de inversión.

Pero las exoneraciones tributarias no bastan para compensar la ausencia de los factores antes señalados. Hay que tener presente que ejemplos exitosos similares a Singapur o Irlanda son raros. Por el contrario, ha habido muchos países que han fallado en atraer inversión extranjera a través de exoneraciones tributarias, lo que explica la reciente tendencia a eliminar y racionalizar las exoneraciones tributarias.

Gráfico N° 2



3. **Piensa Ud. que los créditos por gastos de capacitación inciden en la inversión y el crecimiento empresarial en las micro, pequeñas y medianas empresas manufactureras**

Cuadro N° 3

	Frecuencia	Porcentaje
Válido Totalmente de acuerdo	218	57,82
Parcialmente de acuerdo	123	32,63
Parcialmente en desacuerdo	36	9,55
Total	377	100,00

El 57.82% de los encuestados están totalmente de acuerdo en que los créditos por gastos de capacitación inciden en la inversión y el crecimiento empresarial en las micro, pequeñas y medianas empresas manufactureras.

El 36.63% de los encuestados están parcialmente de acuerdo en que los créditos por gastos de capacitación inciden en la inversión y el crecimiento empresarial en las micro, pequeñas y medianas empresas manufactureras.

El 9.55% de los encuestados están parcialmente en desacuerdo en que los créditos por gastos de capacitación inciden en la inversión y el crecimiento empresarial en las micro, pequeñas y medianas empresas manufactureras.

Como se sabe las micro, pequeñas y medianas empresas tendrán reglas particulares para acogerse a los beneficios tributarios por capacitación de su personal, el cual será considerado como crédito fiscal contra el impuesto a la Renta siempre que contribuyan a la generación de renta gravada o al mantenimiento de su fuente productora.

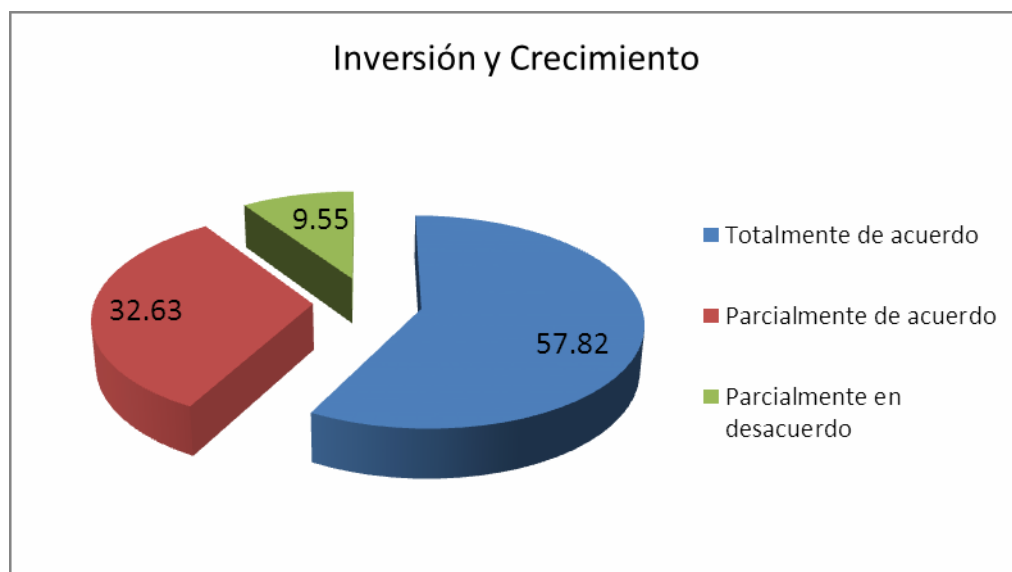
Esta medida, alienta a que los empleadores capaciten a su personal y que el costo por ello, no impacte demasiado en sus ganancias. La ley N° 30056 resulta así un incentivo fiscal relevante pues, en cifras, lo que para cualquier empresa es un gasto de S/. 10 000, para las MYPES tendrá el efecto de un gasto de S/. 30 000. Dicho crédito fiscal deberá ser aplicado en el ejercicio en el cual se desarrolla la capacitación y no podrá ser arrastrado a otros ejercicios fiscales.

Es importante recordar que el máximo crédito fiscal a aplicar por ejercicio fiscal es del orden del 30% del Impuesto a la Renta. Supongamos que si una empresa ya ha aplicado en un 28% del crédito fiscal para el periodo y

además cuenta con gastos por capacitación en el mismo periodo que suman un 3% más del crédito fiscal, entonces solo se podrá aplicar el 28% mas el 2% del gasto de capacitación, hasta completar el monto máximo del crédito fiscal. El excedente deberá tratarse de la manera tradicional.

No hay que olvidar que los gastos por capacitación de las mypes, no deberán exceder del 1% de su planilla anual de trabajadores en el ejercicio fiscal y que deben ser brindadas por personas jurídicas. Así mismo se debe precisar que los gastos por capacitación no incluyen aquellos que otorgan grados académicos (universidad, maestrías, etc.) ni aquellos que se realicen en el extranjero, es decir solo capacitación sin grado y dentro del país.

Gráfico N° 3



4. Cree Ud. que la inclusión de la E.I.R.L., en el nuevo RUS incide en la inversión y el crecimiento empresarial en las micro, pequeñas y medianas empresas manufactureras.

Cuadro N° 4

	Frecuencia	Porcentaje
Válido Totalmente de acuerdo	213	56,50
Parcialmente de acuerdo	113	29,97
Parcialmente en desacuerdo	51	13,53
Total	377	100,00

El 56.50% de los encuestados están totalmente de acuerdo en que la inclusión de la E.I.R.L., en el nuevo RUS incide en la inversión y el crecimiento empresarial en las micro, pequeñas y medianas empresas manufactureras.

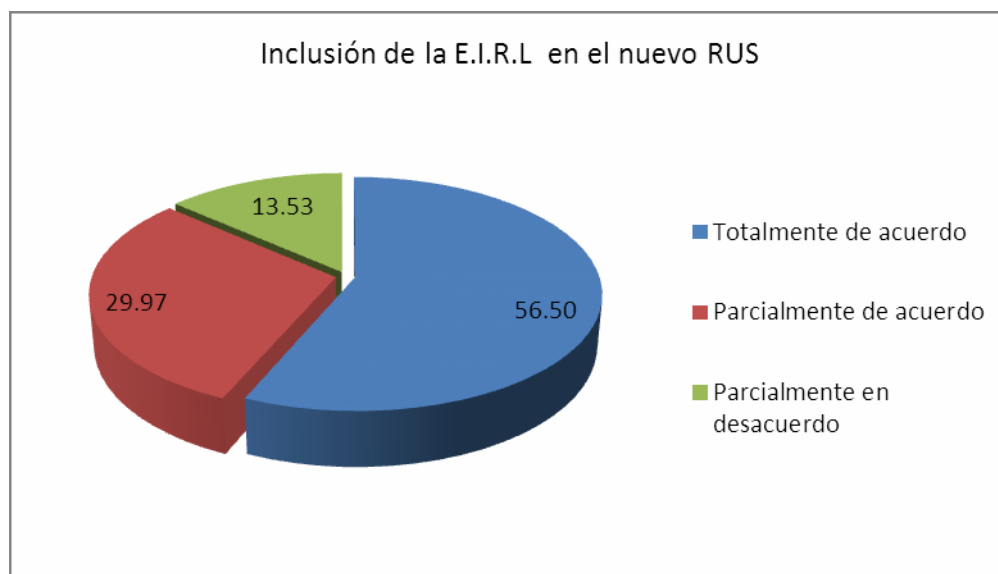
El 29.97% de los encuestados están parcialmente de acuerdo en que la inclusión de la E.I.R.L. incide en la inversión y el crecimiento empresarial en las micro, pequeñas y medianas empresas manufactureras

El 13.53% de los encuestados están parcialmente en desacuerdo en que la inclusión de la E.I.R.L. incide en la inversión y el crecimiento empresarial en las micro, pequeñas y medianas empresas manufactureras

Es importante mencionar que la inclusión de la empresa individual de responsabilidad limitada en el nuevo RUS es un avance en materia de

incentivos tributarios para la formalización, que se espera sea acogida por muchas micro y pequeñas empresas.

Gráfico N° 4



5. En su opinión, el régimen especial de recuperación anticipada del IGV incide en la inversión y el crecimiento empresarial en las micro, pequeñas y medianas empresas manufactureras.

Cuadro N° 5

	Frecuencia	Porcentaje
Válido Totalmente de acuerdo	246	65,25
Parcialmente de acuerdo	104	27,59
Parcialmente en desacuerdo	27	7,16
Total	377	100,00

El 65.25% de los encuestados están totalmente de acuerdo en que el régimen especial de recuperación anticipada del IGV incide en la inversión y el crecimiento empresarial en las micro, pequeñas y medianas empresas manufactureras.

El 27.59% de los encuestados están parcialmente de acuerdo en que el régimen especial de recuperación anticipada del IGV incide en la inversión y el crecimiento empresarial en las micro, pequeñas y medianas empresas manufactureras

El 7.16% de los encuestados está parcialmente en desacuerdo en que el régimen especial de recuperación anticipada del IGV incide en la inversión y el crecimiento empresarial en las micro, pequeñas y medianas empresas manufactureras.

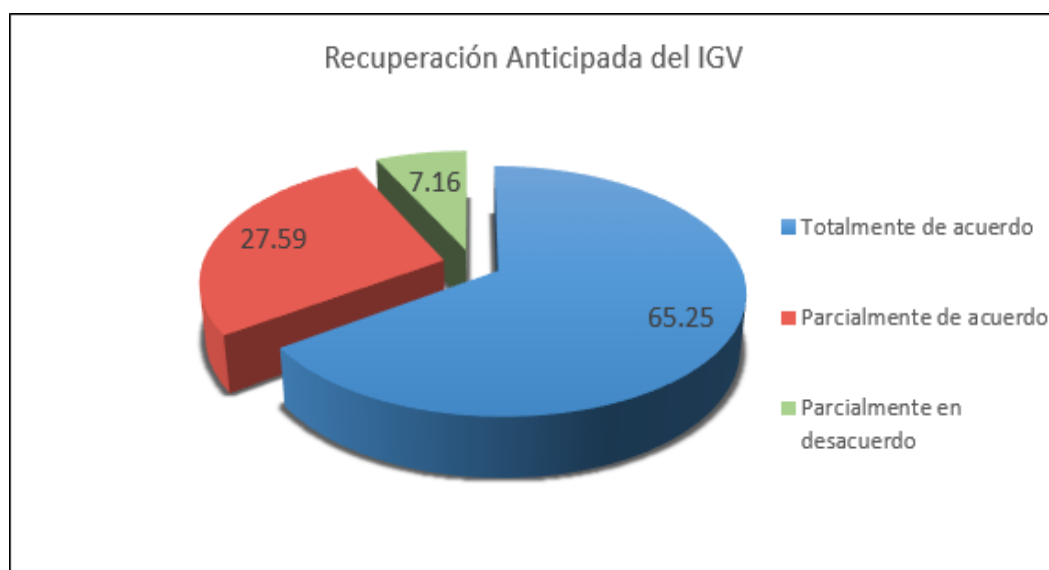
Es importante mencionar que las empresas cuando inician sus operaciones tienen una serie de gastos muchas veces excesivos si se comparan con la nula o escasa posibilidad de generar ingresos, lo cual se puede reflejar en la Declaración Jurada Anual del Impuesto a la Renta, toda vez que se muestra una pérdida tributaria.

En el caso del Impuesto General a las Ventas se observa que las empresas realizan una serie de adquisiciones de bienes, en su mayoría activos fijos y existencias que posteriormente las venderán, desembolsando una fuerte cantidad de dinero y pagando el IGV en las facturas que sustentan tanto las adquisiciones como los servicios. Sin embargo, al no tener ventas aun el IGV

que está consignado en las facturas deberá ser declarado como crédito fiscal y ser arrastrado hasta el momento de poder utilizarlo, lo cual determina en cierto modo una pérdida de liquidez para la empresa que recién está por iniciar una actividad.

En este sentido, el legislador determinó la posibilidad de solicitar la devolución del IGV de las adquisiciones a través del Régimen Especial de Recuperación Anticipada del IGV, por lo cual se dictó la Ley N° 30296 (30-12-2014), Ley que Promueve la Reactivación de la Economía, posteriormente mediante el Decreto Supremo N° 153-2015-EF (28-06-2015) se reglamenta el Capítulo II de la Ley N° 30296.

Gráfico N° 5



6. Considera Ud. que la política fiscal adecuada a la realidad de las empresas incidirá en la inversión y el crecimiento empresarial en las micro, pequeñas y medianas empresas manufactureras

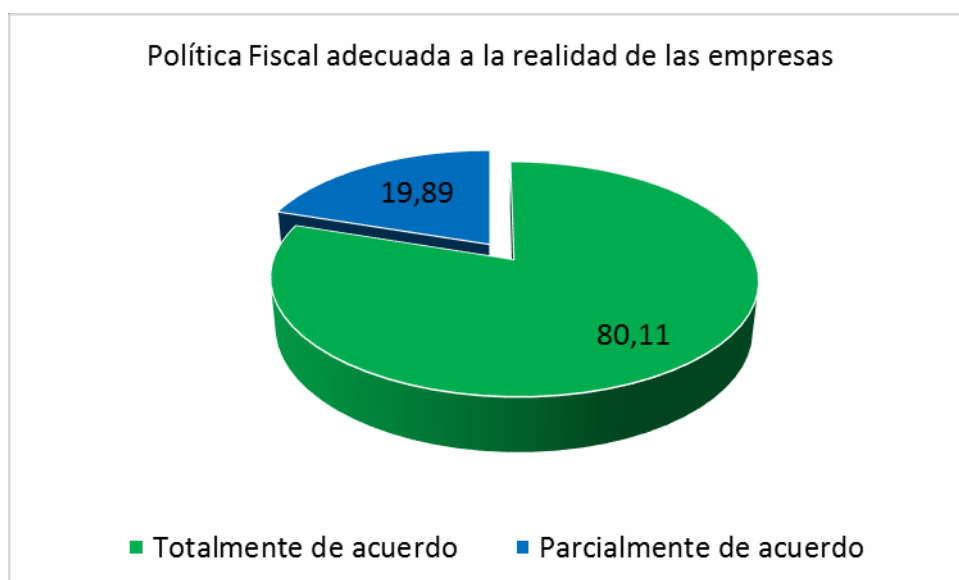
Cuadro N° 6

	Frecuencia	Porcentaje
Válido Totalmente de acuerdo	302	80,11
Parcialmente de acuerdo	75	19,78
Total	377	100,00

El 80.11% de los encuestados están totalmente de acuerdo en que la política fiscal adecuada a la realidad de las empresas incidirá en la inversión y el crecimiento empresarial en las micro, pequeñas y medianas empresas manufactureras. El 19.78% de los encuestados están parcialmente de acuerdo en que la política fiscal adecuada a la realidad de las empresas incidirá en la inversión y el crecimiento empresarial en las micro, pequeñas y medianas empresas manufactureras.

Es importante mencionar que el 100% está de acuerdo en mayor o menor grado que una política fiscal que se adecue a la realidad empresarial lograra la formalización de las empresas y su consolidación en el mercado.

Gráfico N° 6



7. En su opinión, las actuales medidas fiscales incidirán en la inversión y el crecimiento empresarial en las micro, pequeñas y medianas empresas manufactureras.

Cuadro N° 7

	Frecuencia	Porcentaje
Válido Totalmente de acuerdo	201	53,32
Parcialmente de acuerdo	101	26,79
Parcialmente en desacuerdo	75	19,89
Total	377	100,00

El 53.32 % de los encuestados están totalmente de acuerdo en que las actuales medidas fiscales incidirán en la inversión y el crecimiento empresarial en las micro, pequeñas y medianas empresas manufactureras.

El 26.79% de los encuestados están parcialmente de acuerdo en que las actuales medidas fiscales incidirán en la inversión y el crecimiento empresarial en las micro, pequeñas y medianas empresas manufactureras

El 19.89% de los encuestados están parcialmente en desacuerdo en que las actuales medidas fiscales incidirán en la inversión y el crecimiento empresarial en las micro, pequeñas y medianas empresas manufactureras

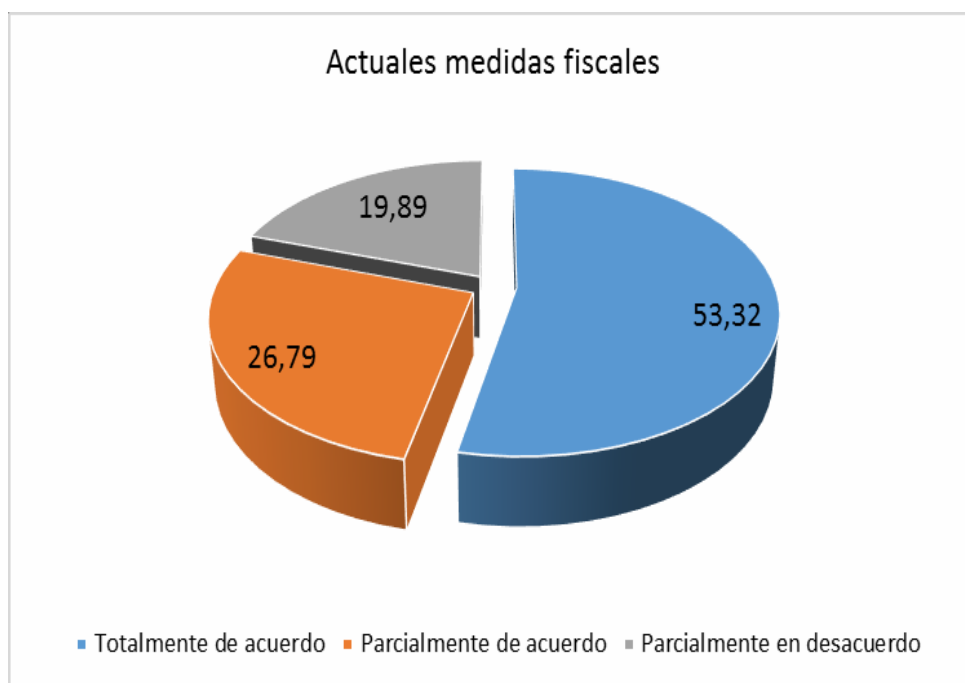
Es importante mencionar que en los últimos años el débil crecimiento se confirma que la economía se ha estado desempeñando por debajo de su potencial, que se estima en alrededor de 5.5%.

Sin embargo, dada la naturaleza transitoria de los choques de oferta, existe una considerable capacidad disponible en la economía. Por otro lado, es probable que este lento crecimiento se prolongue hasta el primer trimestre del 2015, cuando la producción se expanda alrededor de un 3% interanual, pero se espera que la recuperación cobre impulso a partir de entonces, apuntalada por una reversión de los choques de oferta que afectan a los sectores de minería y manufactura.

Asimismo, es importante mencionar que además del paquete de estímulo fiscal que ha sido propuesto por el gobierno, el banco central ha seguido flexibilizando la política monetaria.

Asimismo, se puede mencionar que la flexibilización monetaria busca complementar las medidas gubernamentales que tienen como objetivo impulsar la inversión privada, lo que beneficiara el crecimiento de las empresas.

Gráfico N° 7



- 8. Cree Ud. que el déficit fiscal se genera por las deficientes políticas fiscales que afectan la inversión y el crecimiento empresarial en las micro, pequeñas y medianas empresas manufactureras.**

Cuadro Nº 8

	Frecuencia	Porcentaje
Válido Totalmente de acuerdo	291	77,19
Parcialmente de acuerdo	86	22,81
Total	377	100,00

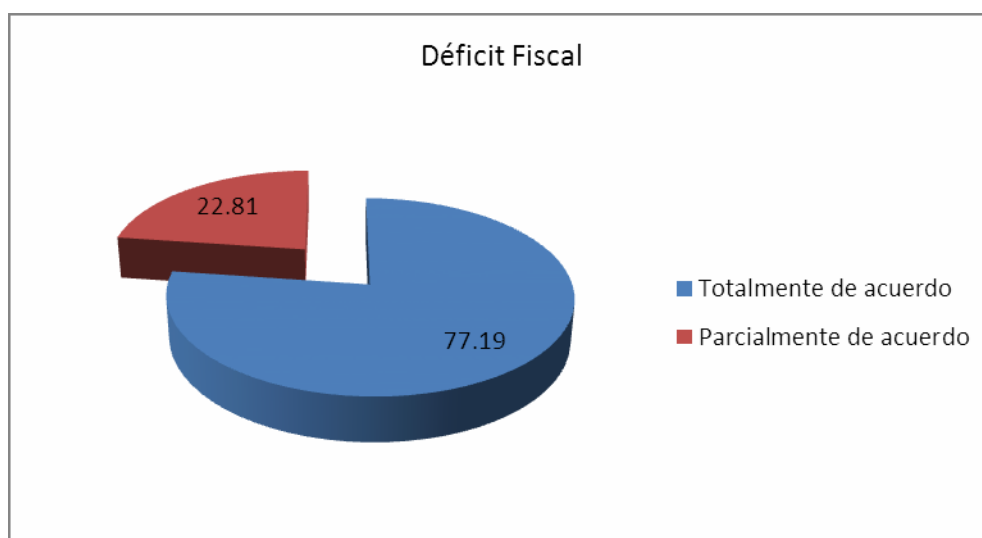
El 77.19% de los encuestados está totalmente de acuerdo en que el déficit fiscal se genera por las deficientes políticas fiscales que afectan la inversión y el crecimiento empresarial en las micro, pequeñas y medianas empresas manufactureras.

El 22.81% de los encuestados están parcialmente de acuerdo en que el déficit fiscal se genera por las deficientes políticas fiscales que afectan la inversión y el crecimiento empresarial en las micro, pequeñas y medianas empresas manufactureras.

Es importante mencionar que el Gobierno proyecta su déficit fiscal a un 2 por ciento del PBI para el presente año 2015, debido a su plan de rebajar el Impuesto a la Renta y de elevar el gasto público para reactivar la economía. El pronóstico es mucho mayor a la estimación previa de una brecha fiscal de 0,4 puntos porcentuales del Producto Bruto Interno (PBI) para el 2015.

El plan, considerado como el más audaz lanzado por el Gobierno de Humala, implica una reducción inmediata de ingresos fiscales de S/.4 500 millones de soles y gasto público de S/.7 500 millones.

Gráfico N° 8



9. **Piensa Ud. que la detracción y la bancarización inciden en la inversión y el crecimiento empresarial en las micro, pequeñas y medianas empresas manufactureras.**

Cuadro N° 9

	Frecuencia	Porcentaje
Válido Totalmente de acuerdo	151	40,05
Parcialmente de acuerdo	176	46,68
Parcialmente endesacuerdo	50	13,26
Total	377	100,00

El 40.05% de los encuestados están totalmente de acuerdo en que la detracción y la bancarización inciden en la inversión y el crecimiento empresarial en las micro, pequeñas y medianas empresas manufactureras.

El 46.68% de los encuestados están parcialmente de acuerdo en que la detracción y la bancarización inciden en la inversión y el crecimiento empresarial en las micro, pequeñas y medianas empresas manufactureras.

El 13.26% de los encuestados están parcialmente en desacuerdo en que la detracción y la bancarización inciden en la inversión y el crecimiento empresarial en las micro, pequeñas y medianas empresas manufactureras

Es importante mencionar que los sistemas de pagos adelantados del IGV generan pagos en exceso que no se devuelven ni compensan oportunamente. Las tasas son elevadas con claro fin recaudatorio, los sistemas son confusos, en especial las detracciones, donde la multa por no efectuar el íntegro del depósito es del 50% del importe no depositado, además de la imposibilidad de utilizar el crédito fiscal del IGV en el periodo que haya anotado el comprobante de pago en el Registro de Compras.

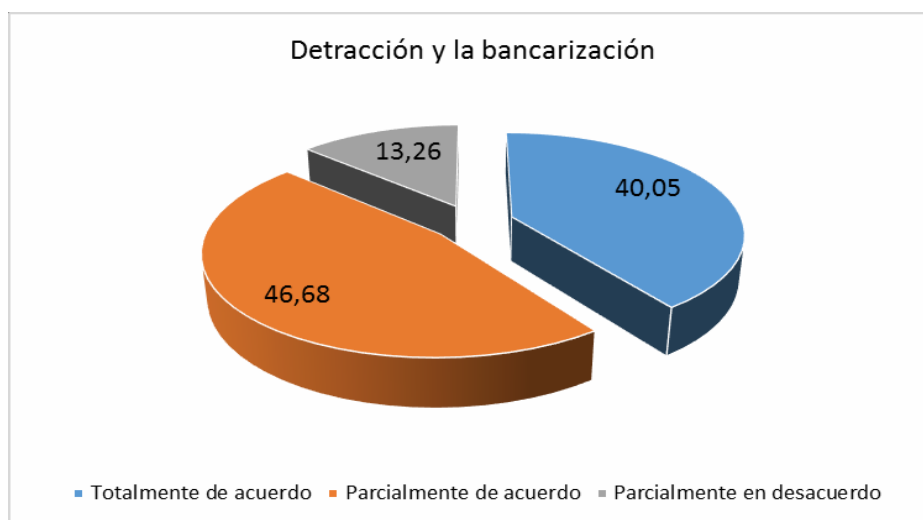
En efecto, los contribuyentes son obligados a efectuar pagos en exceso, sin que tales créditos puedan ser compensados con otros adeudos tributarios. Los pagos en exceso, al no ser compensados automáticamente por el contribuyente, están sujetos a devolución mediante un trámite engorroso que no funciona cabalmente.

Para devolver los pagos en exceso, la Administración Tributaria no sólo dilata el trámite, sino que antes fiscaliza al contribuyente con el propósito de encontrar cualquier reparo fiscal para no devolver el exceso o para

devolver lo menos posible. Con la Res. N° 175-2007-SUNAT (19.09.07) se ha flexibilizado en parte los procedimientos de compensación de oficio y a petición de parte.

En ese sentido, en tanto se mantengan las retenciones, percepciones y detracciones, las tasas no deberían exceder del 2% del valor venta. De otro lado, el contribuyente debería tener derecho a compensar automáticamente los excesos de pago, con otros adeudos tributarios ante la SUNAT. Esta propuesta tiene particular importancia puesto que corrige la rigidez de las normas actuales, que no facilitan la devolución de los pagos en exceso, restando liquidez y competitividad a las empresas.

Gráfico N° 9



10. Considera Ud. que un sistema tributario injusto no ayuda a la recaudación fiscal.

Cuadro N° 10

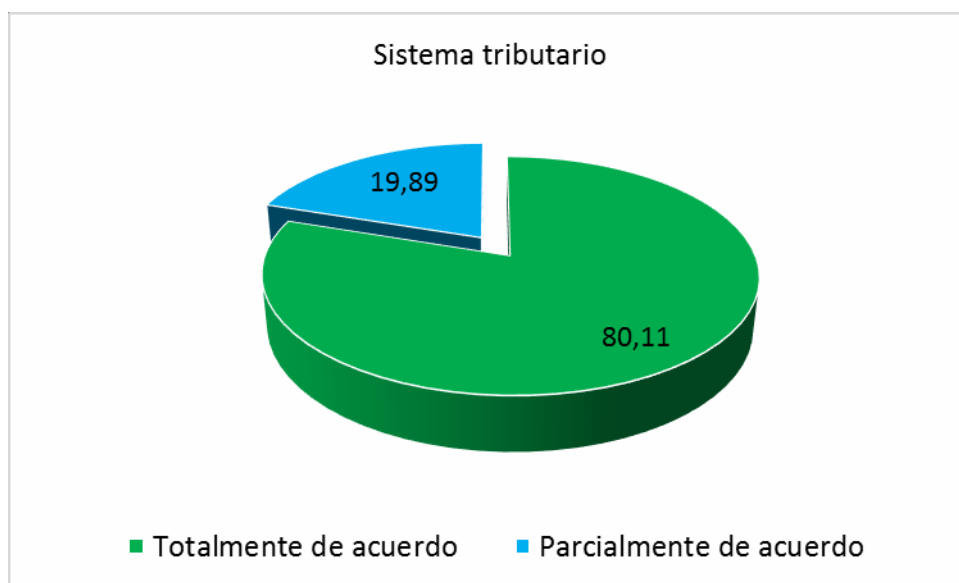
	Frecuencia	Porcentaje
Válido Totalmente de acuerdo	302	80,11
Parcialmente de acuerdo	75	19,89
Total	377	100,00

El 80.11 % de los encuestados están totalmente de acuerdo en que un sistema tributario injusto no ayuda a la recaudación fiscal.

El 19.89% de los encuestados están parcialmente en que un sistema tributario injusto no ayuda a la recaudación fiscal.

Es importante mencionar que un sistema tributario injusto incentiva la informalidad y la evasión de impuestos lo que redundara en una disminución de la recaudación fiscal.

Gráfico N° 10



11. En su opinión, una mejor política fiscal aumentaría la recaudación tributaria

Cuadro N° 11

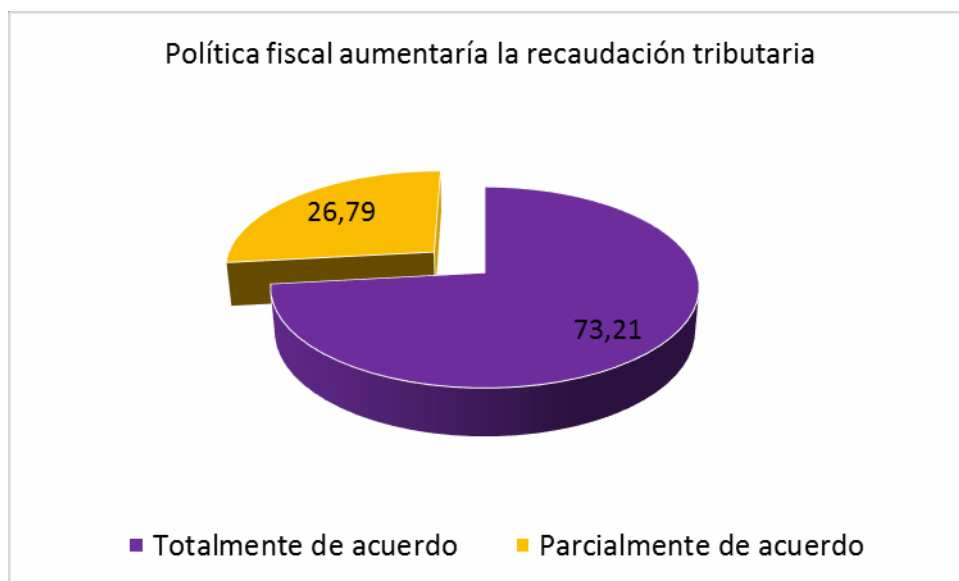
	Frecuencia	Porcentaje
Válido Totalmente de acuerdo	276	73,21
Parcialmente de acuerdo	101	26,79
Total	377	100,00

El 73.21% de los encuestados están totalmente de acuerdo en que una mejor política fiscal aumentaría la recaudación tributaria.

El 26.79 de los encuestados están parcialmente de acuerdo en que una mejor política fiscal aumentaría la recaudación tributaria.

Es importante mencionar que una adecuada política fiscal permitiría que existan más empresas formales y por consiguiente incrementaría la recaudación tributaria.

Gráfico N° 11



4.2. Contrastación de las Hipótesis Correlación Spearman

Hipótesis a:

H1: La modificación de las normas centrales del sistema tributario incide positivamente en la formalización de las micro, pequeñas y medianas empresas manufactureras de Lima Metropolitana

H0: La modificación de las normas centrales del sistema tributario no incide positivamente en la formalización de las micro, pequeñas y medianas empresas manufactureras de Lima Metropolitana.

			1. La actual normatividad de la política fiscal incide en la inversión y el crecimiento empresarial en las micro, pequeñas y medianas empresas manufactureras	8. En su opinión, las actuales medidas fiscales incidirán en la inversión y el crecimiento empresarial en las micro, pequeñas y medianas empresas manufactureras
Rho de Spearman	1. La actual normatividad de la política fiscal incide en la inversión y el crecimiento empresarial en las micro, pequeñas y medianas empresas manufactureras	Coeficiente de correlación	1,000	,831**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	377	377
	8. En su opinión, las actuales medidas fiscales incidirán en la inversión y el crecimiento empresarial en las micro, pequeñas y medianas empresas manufactureras	Coeficiente de correlación	,831**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	377	377

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Hipótesis b:

- H1:** Los beneficios tributarios inciden positivamente en la rentabilidad en las micro, pequeñas y medianas empresas manufactureras de Lima Metropolitana.
- H0:** Los beneficios tributarios no inciden positivamente en la rentabilidad en las micro, pequeñas y medianas empresas manufactureras de Lima Metropolitana.

Rho de Spearman	2. Los actuales beneficios tributarios incide en la inversión y el crecimiento empresarial en las micro, pequeñas y medianas empresas manufactureras	Coeficiente de correlación	1,000	,715**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	377	377
	7. Considera Ud. que la política fiscal adecuada a la realidad de las empresas incidirá en la inversión y el crecimiento empresarial en las micro, pequeñas y medianas empresas manufactureras	Coeficiente de correlación	,715**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	377	377

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Hipótesis c:

- H1:** Los créditos por gastos de capacitación aplicable contra el Impuesto a la Renta de tercera categoría inciden positivamente en la productividad en las micro, pequeñas y medianas empresas manufactureras de Lima Metropolitana.
- H0:** Los créditos por gastos de capacitación aplicable contra el Impuesto a la Renta de tercera categoría no inciden positivamente en la productividad en las micro, pequeñas y medianas empresas manufactureras de Lima Metropolitana.

			3. Piensa Ud. que los créditos por gastos de capacitación inciden en la inversión y el crecimiento empresarial en las micro, pequeñas y medianas empresas manufactureras	9. Cree Ud. que el déficit fiscal se genera por las deficientes políticas fiscales que afectan la inversión y el crecimiento empresarial en las micro, pequeñas y medianas empresas manufactureras
Rho de Spearman	3. Piensa Ud. que los créditos por gastos de capacitación inciden en la inversión y el crecimiento empresarial en las micro, pequeñas y medianas empresas manufactureras	Coeficiente de correlación	1,000	,518**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	377	377
	9. Cree Ud. que el déficit fiscal se genera por las deficientes políticas fiscales que afectan la inversión y el crecimiento empresarial en las micro, pequeñas y medianas empresas manufactureras	Coeficiente de correlación	,518**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	377	377

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Hipótesis d:

H1: La inclusión de la E.I.R.L. en el Nuevo RUS incide positivamente en la liquidez en las micro, pequeñas y medianas empresas manufactureras de Lima Metropolitana.

H0: La inclusión de la E.I.R.L. en el Nuevo RUS no incide positivamente en la liquidez en las micro, pequeñas y medianas empresas manufactureras de Lima Metropolitana.

			4. Cree Ud. que la inclusión de la E.I.R.L. incide en la inversión y el crecimiento empresarial en las micro, pequeñas y medianas empresas manufactureras	10. Piensa Ud. que la detracción y la bancarización inciden en la inversión y el crecimiento empresarial en las micro, pequeñas y medianas empresas manufactureras
Rho de Spearman	4. Cree Ud. que la inclusión de la E.I.R.L. incide en la inversión y el crecimiento empresarial en las micro, pequeñas y medianas empresas manufactureras	Coeficiente de correlación	1,000	,431**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	377	377
	10. Piensa Ud. que la detracción y la bancarización inciden en la inversión y el crecimiento empresarial en las micro, pequeñas y medianas empresas manufactureras	Coeficiente de correlación	,431**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	377	377

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Hipótesis e:

- H1:** La implementación del Régimen Especial de Recuperación anticipada del IGV incide positivamente en el incremento de los montos de inversión en las micro, pequeñas y medianas empresas manufactureras de Lima Metropolitana.
- H0:** La implementación del Régimen Especial de Recuperación anticipada del IGV no incide positivamente en el incremento de los montos de inversión en las micro, pequeñas y medianas empresas manufactureras de Lima Metropolitana.

			5. En su opinión, el régimen especial de recuperación anticipada del IGV incide en la inversión y el crecimiento empresarial en las micro, pequeñas y medianas empresas manufactureras	11. Considera Ud. que un sistema tributario injusto no ayuda a la recaudación fiscal
Rho de Spearman	5. En su opinión, el régimen especial de recuperación anticipada del IGV incide en la inversión y el crecimiento empresarial en las micro, pequeñas y medianas empresas manufactureras	Coeficiente de correlación	1,000	,660**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	377	377
	11. Considera Ud. que un sistema tributario injusto no ayuda a la recaudación fiscal	Coeficiente de correlación	,660**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	377	377

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

4.3 Discusión de resultados

Los resultados de la presente investigación nos muestran que la política fiscal incide en la inversión y crecimiento de las micro, pequeñas y medianas empresas manufactureras pues los encuestados manifiestan que los beneficios tributarios fomentan la formalización de nuevas empresas, así como el crecimiento de las empresas que se encuentran en el mercado.

Es importante mencionar que la idea del legislador es que la microempresa pueda acogerse al Nuevo Régimen Único Simplificado (NRUS) o al Régimen Especial del Impuesto a la Renta (RER), que contemplan un menor número de obligaciones formales para este tipo de contribuyentes y, en ese sentido, le acarrearán menores costos. Bajo este nuevo esquema no es relevante el número de trabajadores que la empresa pueda mantener en la planilla, sino su nivel de ingresos, lo cual consideramos es acertado ya que muchas de las empresas

optaban por contratar a personal de forma independiente, a fin de mantener la calificación de micro o pequeña empresa.

Otra de las modificaciones que forman parte del acompañamiento tributario es la obligación de llevar libros contables para los perceptores de rentas de tercera categoría. Efectivamente, tratándose de estas empresas, se mantiene el esquema de contabilidad simplificada para aquellos contribuyentes que no superen ingresos brutos anuales menores a 150 UIT.

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

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

Por otro lado, es importante mencionar que con la finalidad de propiciar la capacitación del personal técnico de las micro, pequeña y mediana empresa, se aprobó la implementación de un Crédito por Gastos de Capacitación, aplicable contra el Impuesto a la Renta de tercera categoría, siempre que dicho gasto no exceda del 1% de la planilla anual de trabajadores del ejercicio en el que se

devenguen, y por el lapso de tres ejercicios, computados a partir del 2014 (hasta el 2016).

En lo que se refiera a otras investigaciones acerca del tema es importante mencionar a Díaz (2007)⁴⁹, en "La Política Tributaria en el Perú de 1930 a 1948. De los impuestos indirectos a los impuestos directos", en la que concluye que la política fiscal de 1930 a 1948 definitivamente hizo del periodo el inicio y el auge de los impuestos directos, especialmente en la década de 1940. Asimismo, se puede decir que hubo avances importantes esencialmente para los tributos directos. Para finalizar, se puede decir que los ingresos tributarios fueron vitales para el erario nacional; con una participación cada vez mayor de los impuestos directos que favoreció un sistema tributario más progresivo. Esto demuestra que una política fiscal adecuada redundara en una mayor recaudación tributaria.

Asimismo, es importante mencionar a Mesino (2010)⁵⁰ en "Las políticas fiscales y su impacto en el bienestar social de la población venezolana. Un análisis desde el paradigma crítico. Período: 1988-2006", concluye que la discusión acerca de las políticas fiscales y otras políticas macroeconómicas, como instrumentos de gestión pública y su impacto en el bienestar social de la población venezolana, constituye una temática de interés para el análisis y la reflexión, puesto que de una adecuada implementación de políticas fiscales, dependerá el logro de los equilibrios macroeconómicos y el bienestar de la

⁴⁹ Díaz Gálvez, Ali Milagros (2007) La política Tributaria en el Perú de 1930 a 1948. Tesis PUCP.

⁵⁰ Mesino Rivero, L.: (2010) "Las políticas fiscales y su impacto en el bienestar social de la población venezolana. Un análisis desde el paradigma crítico. Período: 1988-2006", Edición electrónica gratuita.

población, en términos de crecimiento económico sostenido, desarrollo y superación de los niveles de pobreza. Esto guarda relación con nuestros resultados pues los encuestados opinan que la política fiscal lograra una mayor inversión y estabilidad en las empresas lo que redundara en un superávit fiscal y se lograra realizar más obras de proyección social para mejorar la calidad de vida de los más necesitados.

Por otro lado contrastando con las bases teóricas es importante mencionar a Mankiw (2012)⁵¹, que menciona que el propósito principal de un sistema impositivo es obtener recursos para el gobierno, pero hay muchas maneras de conseguirlo. Cuando los diseñadores de políticas eligen entre los diferentes sistemas impositivos tienen, dos objetivos primordiales: eficiencia y equidad.

Siguiendo a Mankiw (2012)⁵² menciona que uno de los Diez principios de la economía es que los individuos responden a incentivos, y esto incluye los que ofrece el sistema impositivo. Si el gobierno grava los helados de crema con un impuesto, las personas comen menos helados de crema y más helados de yogur. Si el gobierno grava la vivienda, las personas viven en casas más pequeñas y gastan una parte mayor de su ingreso en otras cosas. Si el gobierno grava los salarios, las personas trabajan menos y descansan más.

Asimismo, Krugman (2012), menciona que debido a que los impuestos distorsionan los incentivos, provocan pérdidas de peso muerto. La pérdida de

⁵¹ Marchesi Velásquez, Orlando (2010) "Tratamiento tributario de los dividendos recibidos del exterior". En: Cuadernos Tributarios N° 30, Asociación Fiscal Internacional (IFA) – Perú. pág. 349.

⁵² Mankiw N. Gregory (2012). Principios de economía. Sexta edición. Cengage Learning.

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

Asimismo, Parkins (2006)⁵³ indica que cuando los impuestos provocan que los consumidores modifiquen su conducta (como cuando el impuesto indujo a Jane a comprar menos pizza), los impuestos crean pérdidas de peso muerto y hacen menos eficiente la distribución de recursos. Como ya hemos visto, una gran parte de los recursos del gobierno proviene del impuesto sobre la renta personal. Este impuesto disuade a las personas de trabajar, tanto como lo haría si ese impuesto no existiera. Otra ineficiencia causada por este impuesto es que desalienta el ahorro.

Estrategias de crecimiento empresarial

Cuando un negocio tiene éxito, es probable que busque crecer. Algunos teóricos han referido que sólo existen cuatro posibilidades de crecimiento, que consisten en desarrollo del producto, desarrollo del mercado, penetración o diversificación. Sin embargo, en la práctica se han llevado a cabo posibilidades más complejas y diversas. Las estrategias más comunes son:

⁵³ Parkin, Michael y Gerardo Esquivel (2006) Microeconomía: versión para América Latina. 7ª edición. México: Pearson Educación.

- **Desarrollo de Mercado:** Se consigue encontrando nuevas aplicaciones o usos para el producto o servicio. Esto provoca un sector poblacional objetivo mayor y con ello el crecimiento de las operaciones. Frecuentemente la restricción de aplicaciones está limitada por la misma empresa, ya sea por imagen, prejuicios o resistencia al cambio. Como ejemplo, podemos citar a Google, que inició como un sistema de búsqueda de información y ahora es además un sistema de comercialización.
- **Desarrollo de producto:** Consiste en crear nuevos productos o dotar de nuevas características superiores al mismo producto, para conseguir que los clientes adquieran los nuevos productos o los prefieran frente a los de los competidores. Tal es el caso de Sony, que ha desarrollado productos de tecnología de vanguardia y esto nos ha arrastrado a renovar los anteriores.
- **Desarrollo de la necesidad:** El desarrollo de la necesidad es un concepto altamente rentable. Consiste en conseguir que un nicho de mercado socio-económico alto considere indispensable contar con un tipo de producto específico.
- **Penetración:** Se busca obtener una mayor proporción del mercado objetivo, quitando a la competencia parte de su contribución. Esto va aunado de estrategias de mercadotecnia, y se recurre a actividades como publicidad, promociones, eventos,

muestreo, campañas, entre otros. Es altamente conveniente tener (o construir) una diferenciación muy clara para el producto o servicio para implementar esta estrategia.

- **Replicación:** Crear nuevas operaciones similares a la que les dio origen. El objetivo es llegar a nuevos mercados e incrementar la competitividad mediante menor costo y mayor presencia.
- **Expansión:** Nuevas operaciones distintas a la que les dio origen, pero con un cierto grado de relación, ya sea por proveedores en común, clientes objetivo en sectores adyacentes o relacionados.
- **Ampliación:** Incrementar la capacidad de operaciones. Por lo general, esto se debe a una incapacidad para satisfacer la demanda, en previsión a que esto suceda en el corto plazo, o al aumento de la demanda por cualquier otro motivo. Frecuentemente esto lleva a tener operaciones centralizadas de gran tamaño y lleva a desarrollar sistemas de distribución y servicio complejos.
- **Diversificación:** Crear nuevas operaciones totalmente distintas de la que les dio origen, con productos y mercados distintos. El objetivo es desvincular una operación de la otra, de manera que la vulnerabilidad del negocio en su conjunto se reduzca, pues la afectación a un mercado en especial, o a una cadena de

suministro de una de las operaciones, no necesariamente afectará a la otra de igual modo, permitiendo mantener cierta fortaleza.

- **Franquicia:** Es una estrategia de replicación, salvo que el propietario del negocio entrega su know-how y derecho a operar por determinado tiempo bajo la misma identidad corporativa a cambio de una retribución económica y bajo el cumplimiento de ciertas reglas.
- **Adquisición:** Cuando la empresa tiene un poder adquisitivo alto puede visualizar el crecimiento a través de la compra de otra compañía con alto potencial, especialmente si esta última se encuentra en una situación difícil, o si se trata de un competidor directo. Esta estrategia es de las más seguras, pues antes de realizar la compra, se contratan consultorías especializadas en valuación, para realizar el proceso denominado due diligence. Si bien el crecimiento es inmediato, el costo de la adquisición también requiere tiempo para recuperarse, de manera que el negocio no se beneficia inmediatamente de esta acción.
- **Alianza Estratégica:** La alianza estratégica es muy parecida a la sociedad, excepto que las empresas permanecen como entidades separadas. Los propósitos de una alianza pueden ser muy diversos, donde el factor común es utilizar la fuerza de una entidad mayor para abordar algo que hubiera sido inaccesible o difícil de alcanzar

para cualquiera de las integrantes por sí sola, ya sea nuevos mercados, negociaciones de volumen con proveedores, o desarrollar productos donde se utilicen sus fortalezas.

Las primeras etapas del proceso de maduración de las organizaciones, es decir la Funcional y la Repetible, no son las más apropiadas para efectuar un proceso de crecimiento, pues la empresa puede desestabilizarse con mucha facilidad y no tendrá los medios para responder apropiadamente. La tercera etapa, la Definida, es apropiada para algunas formas de crecimiento, tal como la replicación o la creación de franquicias, pero la mayoría de las estrategias de crecimiento estarán mejor sustentadas en compañías en etapas de madurez Administrada u Optimizada. Podrás encontrar más información acerca de la maduración de las organizaciones en nuestro sitio web, sección Recursos.

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 Conclusiones

- a) La modificación de las normas centrales del sistema tributario incide positivamente en la formalización de las micro, pequeñas y medianas empresas manufactureras de Lima Metropolitana.
- b) Los beneficios tributarios inciden positivamente en la rentabilidad en las micro, pequeñas y medianas empresas manufactureras de Lima Metropolitana.
- c) Los créditos por gastos de capacitación aplicable contra el Impuesto a la Renta de tercera categoría inciden positivamente en la productividad en las micro, pequeñas y medianas empresas manufactureras de Lima Metropolitana.
- d) La inclusión de la E.I.R.L. en el Nuevo RUS incide positivamente en la liquidez en las micro, pequeñas y medianas empresas manufactureras de Lima Metropolitana.
- e) La implementación del Régimen Especial de Recuperación anticipada del IGV incide positivamente en el incremento de los montos de

inversión en las micro, pequeñas y medianas empresas manufactureras de Lima Metropolitana.

- f) La política fiscal incide positivamente en la inversión y el crecimiento empresarial de las micro, pequeñas y medianas empresas manufactureras de Lima Metropolitana.

5.2 Recomendaciones

- a) El régimen tributario del Nuevo Régimen Único Simplificado es un régimen sencillo, sin embargo, podría flexibilizarse más al permitir que los contribuyentes cuenten con más de una unidad de explotación, sea esta de su propiedad o la explote bajo cualquier forma de posesión, con ello las empresas crecerán, generando más empleo al demandar mayor mano de obra.
- b) El Código Tributario en su Artículo 36° concede Aplazamiento y/o Fraccionamiento para el pago de la deuda tributaria con carácter general, siendo uno de los requisitos según el numeral 5.4 del artículo 5° de la Resolución de Superintendencia N° 161-2015-SUNAT el pago de la cuota de acogimiento, por ello a fin de que los contribuyentes tengan mayor liquidez y siendo un mecanismo de flexibilización no debe exigirse dicho pago.

- c) El sistema de retenciones del IGV ha logrado reducir la evasión del impuesto; pero debe ser perfeccionado a fin de darle solidez legal y reducir los costos financieros e ineficiencias que viene generando en la competitividad empresarial. La propuesta no genera costo fiscal alguno porque el sistema funcionará eficientemente con los mismos montos, sin generar mayores costos administrativos y financieros para los agentes y sujetos retenidos.
- d) Se reconoce la importancia de los sistemas de pagos adelantados (retenciones, percepciones y detracciones) que ha permitido a la Administración identificar y fiscalizar a los contribuyentes que no venían declarando ni pagando el IGV. Sin embargo, se debería ajustar la tasa, habida cuenta que dichos regímenes afectan la liquidez de las empresas, así como en la necesidad de precisar la forma correcta de su aplicación, por cuanto cualquier incumplimiento genera drásticas sanciones. Para el efecto, la tasa, así como la determinación de las operaciones o actividades sujetas a los regímenes de pagos adelantados, deben estar respaldadas en estudios que analicen la cadena productiva, las operaciones con mayor valor agregado y los sectores más sensibles, por ejemplo, estos sistemas no deberían de aplicarse a los principales y buenos contribuyentes.

e) En cuanto al ITF, su falta de regulación respecto a su fecha de caducidad o eliminación de acuerdo a lo establecido por la Ley N° 28932. Este impuesto no grava la generación de valor sino las transacciones financieras. No nace con la finalidad de convertirse en un instrumento de recaudación sino más bien su objetivo es reducir la informalidad y la evasión a través de la bancarización. Por ello es importante saber periódicamente, a través de los órganos competentes del Gobierno, la efectividad que ha tenido este impuesto en la reducción de la evasión e informalidad en nuestro país.

BIBLIOGRAFÍA

1. Arias Luis, Elmer Cuba y Raúl Salazar (2006) La Sostenibilidad de la Política Fiscal en el Perú: 1970 – 2005.
2. Banco Central de Reserva del Perú (2006) Memorias Institucionales 1979 – 2006.
3. Morón Eduardo (2006) Política Fiscal Contracíclica: Reglas. Mercado e Instituciones.
4. DEPARTAMENTO NACIONAL DE PLANEACIÓN (DNP). Temas didácticos sobre asuntos económicos. DNP. Bogotá. 1997. Volumen 2. Pág 35.
5. Samuelson, Paul A. y Nordhaus, William D. (1986) |Economía, McGraw-Hill, México.
6. McCONNELL, Campbell R. y BRUE, Stanley L., (1997) Economía, McGraw-Hill.
7. <http://www.mef.gob.pe/index>.
8. Sachs, Jeffrey y Felipe Larrain, (1991). Macroeconomía en la economía global. México, Joaquín Porrúa.

9. Pindyck, R. (2000): Irreversible investment, capacity choice, and the value of the firm, *The American Economic Review*, vol. 78, N° 5, Nashville, Tennessee, American Economic Association.
10. Heilbroner, Robert L. y Lester Thurow (1987) *Economía*. México, Prentice-Hall Hispanoamericana.
11. Larraín y Sachs, (2004) "Macroeconomía en la economía Global" 2a ed.- Buenos Aires –Argentina.
12. Stiglitz Joseph Eugene (2000) "'Towards a New Paradigm for Development: Strategies, Policies, and Processes". UNCTAD, Prebisch Lecture."
13. Canals, J. (2000) *Crecimiento Empresarial: Personas y Tecnología en la Nueva Economía*. *Revista Empresa y Humanismo*, 2 (2), 341-350.
14. EAE Business School (2014) *Plan de Marketing Internacional*. <http://www.eaeprogramas.es>
15. Blázquez, F., Dorta, J. A., & Verona, M. C. (2006) *Concepto, perspectivas y medida del Crecimiento empresarial*. *Cuadernos de Administración PUJ.* , 19 (31) 172-174, 176-180, 184, 185, 187.
16. Aguilera, A. (2010a) «Direccionamiento estratégico y crecimiento empresarial: algunas reflexiones en torno a su relación». *Pensamiento y gestión*, No. 28, p. 85-106, ISSN 1657-6276.

17. Forcadell, J. F. (2004) El crecimiento empresarial desde el enfoque basado en los recursos. Hacia un modelo integrador. Documentos de trabajo Nuevas tendencias en dirección de empresas. DT 12. Obtenido de <http://catedradiversificacion.unizar.es>
18. Aguilera, A. (2010b) Informe Final Proyecto de Investigación: Diseño de un Modelo de Formulación de Estrategias para la Generación de Políticas de Crecimiento Empresarial. Universidad del Valle 2010.
19. Charan, R. (2004) El crecimiento rentable, un asunto de todos: 10 herramientas prácticas para el crecimiento empresarial (Primera ed.). España: Empresa Activa.
20. Caroy Zelaya, Miguel (2011) "Redefiniendo la política de promoción de las MYPE en las compras estatales". En: Revista de la Facultad de Derecho de la Pontificia Universidad Católica del Perú. N°66. Lima, p.290.
21. Gamero Requena Julio (2010) "Comentarios al Decreto Legislativo 1086, ley de promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de la micro y pequeña empresa y del acceso al empleo decente". En: Foro Jurídico, Revista de Derecho editada por estudiantes de la Pontificia Universidad Católica del Perú. Edición de Aniversario N°10. Lima, p. 259.
22. Héctor V. Barreto (2006) Perspectivas Económicas - Agencia Federal para el Desarrollo de la Pequeña Empresa.

23. Toyama Miyagusuku, Jorge e Irujo Paredes, Claudia, (2008) “La nueva reforma de las microempresas. Comentarios al régimen laboral establecido por el D.S. N°007- 2008- TR”, En actualidad Jurídica, revista de derecho. Tomo 181. p.312.
24. Okpara, J. & Wynn, P. (2007). SAM Advanced Management Journal, 72(2), 24–34.
25. Arinaitwe, J. K. (2006) Factors Constraining the Growth and Survival of Small Scale Businesses. A Developing Countries Analysis. Journal of American Academy of Business, 8(2), 167-178.
26. Barba-Sánchez, V., Et. al. (2007) Efectos de la motivación y de la experiencia del empresario emprendedor en el crecimiento de la empresa de reciente
27. Sauser, W. I., Jr. (2005) Starting Your Own Business, Prepare for Success. SAM Management in Practice, 3(1), 1-4.
28. Reyes Ponce, Agustín (2004) Administración de empresas. teoría y práctica. Editorial Limusa México, D. F. Pág. 98.
29. Robbins Stephen P. Y Coulter Mary (2005) Administración. México. Pearson Educación.
30. Koontz Harold & Cyril O`Donnell (2000) Curso de Administración Moderna. México. Mc Graw-Hill de México, SA de CV.

31. Terry George R. (2005) Principios de Administración. México. Prentice-Hall Hispanoamericana SA
32. Hernando Mariño (1993) Planeación Estratégica de la Calidad Total. Ed. Limusa, México Pág. 2.
33. IADB (2001), Competitiveness: The Business of Growth, Inter-American Development Bank, Washington, D.C.
34. <http://www.eaeprogramas.es/internacionalizacion/crecimiento-empresarial>
35. James Midgley, Social Development: The Developmental Perspective in Social Welfare, Londres, Sage, 1995, 8.
36. <http://concepto.de/eficiencia/>
37. Adrián Vásquez Gálvez Felipe (2008) “La Evaluación del Desempeño Ambiental” – Pág. 1 Editorial – México.
38. WWW.ABC.conceptos.
39. <http://www.definicionabc.com/derecho/obligaciones.php>
40. Cuevas Víctor M. (2010) México: dinámica de las exportaciones manufactureras. Revista CEPAL
41. Cuevas Sarmiento Marisela (2010) Entorno Económico. Glosario de términos. Universidad Fermín Toro

42. Berk, J. & DeMarzo, P. (2008) "Finanzas Corporativas", Editorial Pearson Educación.
43. <http://elvalordelosvalores.com/definicion-de-los-valores/>
44. Castillo Augusto & Castillo Jorge (2008). "Legislación de las Mypes y acceso al financiamiento", España
45. Flores Konja Adrian Alejandro (2004) "Gestión para las micro, pequeñas y medianas empresas en Lima Metropolitana" Tesis Doctoral. Universidad Nacional Mayor de San Marcos.
46. Díaz Gálvez, Ali Milagros (2007) La política Tributaria en el Perú de 1930 a 1948. Tesis PUCP.
47. Mesino Rivero, L.: (2010) "Las políticas fiscales y su impacto en el bienestar social de la población venezolana. Un análisis desde el paradigma crítico. Período: 1988-2006", Edición electrónica gratuita.
48. Marchesi Velásquez, Orlando (2010) "Tratamiento tributario de los dividendos recibidos del exterior". En: Cuadernos Tributarios N° 30, Asociación Fiscal Internacional (IFA) – Perú. pág. 349.
49. Mankiw N. Gregory (2012). Principios de economía. Sexta edición. Cengage Learning.
50. Parkin, Michael y Gerardo Esquivel (2006) Microeconomía: versión para América Latina. 7ª edición. México: Pearson Educación.

Anexos

ENCUESTA

INSTRUCCIONES: La presente técnica tiene por finalidad recoger información de interés relacionado al tema **“LA POLÍTICA FISCAL Y SU INCIDENCIA EN LA INVERSIÓN Y EL CRECIMIENTO EMPRESARIAL EN LAS MICRO, PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS”**, al respecto, se le pide que en las preguntas que en las preguntas que a continuación se indica, tenga a bien elegir la alternativa que considere correcta, marcando con un aspa (X) en el espacio correspondiente. Se agradece su participación.

- 1) En su opinión la actual normatividad de la política fiscal incide en la inversión y el crecimiento empresarial en las micro, pequeñas y medianas empresas manufactureras de Lima Metropolitana?
 - a) Totalmente de acuerdo
 - b) Parcialmente de acuerdo
 - c) Parcialmente en desacuerdo
 - d) Totalmente en desacuerdo

- 2) Cree Ud. que los actuales beneficios tributarios inciden en la inversión y el crecimiento empresarial en las micro, pequeñas y medianas empresas manufactureras de Lima Metropolitana?
 - a) Totalmente de acuerdo
 - b) Parcialmente de acuerdo
 - c) Parcialmente en desacuerdo
 - d) Totalmente en desacuerdo

- 3) Piensa Ud. que los créditos por gastos de capacitación inciden en la inversión y el crecimiento empresarial en las micro, pequeñas y medianas empresas manufactureras de Lima Metropolitana?
 - a) Totalmente de acuerdo
 - b) Parcialmente de acuerdo
 - c) Parcialmente en desacuerdo
 - d) Totalmente en desacuerdo

- 4) Cree Ud. que la inclusión de la E.I.R.L. incide en la inversión y el crecimiento empresarial en las micro, pequeñas y medianas empresas manufactureras de Lima Metropolitana?
 - a) Totalmente de acuerdo
 - b) Parcialmente de acuerdo
 - c) Parcialmente en desacuerdo
 - d) Totalmente en desacuerdo

- 5) En su opinión, el régimen especial de recuperación anticipada del IGV incide en la inversión y el crecimiento empresarial en las micro, pequeñas y medianas empresas manufactureras de Lima Metropolitana?
- a) Totalmente de acuerdo ()
 - b) Parcialmente de acuerdo ()
 - c) Parcialmente en desacuerdo ()
 - d) Totalmente en desacuerdo ()
- 6) Considera Ud. que la política fiscal adecuada a la realidad de las empresas incidirá en la inversión y el crecimiento empresarial en las micro, pequeñas y medianas empresas manufactureras de Lima Metropolitana?
- a) Totalmente de acuerdo ()
 - b) Parcialmente de acuerdo ()
 - c) Parcialmente en desacuerdo ()
 - d) Totalmente en desacuerdo ()
- 7) En su opinión, las actuales medidas fiscales incidirán en inciden en la inversión y el crecimiento empresarial en las micro, pequeñas y medianas empresas manufactureras de Lima Metropolitana?
- a) Totalmente de acuerdo ()
 - b) Parcialmente de acuerdo ()
 - c) Parcialmente en desacuerdo ()
 - d) Totalmente en desacuerdo ()
- 8) Cree Ud. que el déficit fiscal se genera por las deficientes políticas fiscales que afectan la inciden en la inversión y el crecimiento empresarial en las micro, pequeñas y medianas empresas manufactureras de Lima Metropolitana?
- a) Totalmente de acuerdo ()
 - b) Parcialmente de acuerdo ()
 - c) Parcialmente en desacuerdo ()
 - d) Totalmente en desacuerdo ()
- 9) Piensa Ud. que la detracción y la bancarización incide en la inversión y el crecimiento empresarial en las micro, pequeñas y medianas empresas manufactureras de Lima Metropolitana?
- a) Totalmente de acuerdo ()
 - b) Parcialmente de acuerdo ()
 - c) Parcialmente en desacuerdo ()
 - d) Totalmente en desacuerdo ()
- 10) Considera Ud. que un sistema tributario injusto no ayuda a la recaudación fiscal?
- a) Totalmente de acuerdo ()
 - b) Parcialmente de acuerdo ()
 - c) Parcialmente en desacuerdo ()
 - d) Totalmente en desacuerdo ()
- 11) En su opinión, una mejor política fiscal aumentaría la recaudación tributaria?

- a) Totalmente de acuerdo ()
- b) Parcialmente de acuerdo ()
- c) Parcialmente en desacuerdo ()
- d) Totalmente en desacuerdo ()