



**UNIVERSIDAD NACIONAL  
HERMILIO VALDIZÁN**



**ESCUELA DE POSTGRADO  
MAESTRIA EN CIENCIAS CONTABLES**

## **INFORME FINAL DE TESIS**

---

**EL REGIMEN UNICO SIMPLIFICADO COMO MICROEMPRESA - SU EFECTO  
EN LA RECAUDACION TRIBUTARIA Y GENERACION DE EMPLEO EN EL  
DISTRITO DE PUEBLO LIBRE PERIODO 2013**

---

**PARA OPTAR EL GRADO DE MAGISTER EN:  
CIENCIAS CONTABLES  
MENCION EN POLITICA Y ADMINISTRACION TRIBUTARIA**

**TESISTA : HÉCTOR RODRIGO CALDERÓN SOTO**

**ASESOR : DR. PEDRO VILLAVICENCIO GUARDIA**

**HUÁNUCO – PERÚ**

**2015**

**DEDICATORIA**

Desde lo más profundo de mi corazón dedico a:

Dios, por su constante bendición e iluminación que ha puesto en mi corazón, a la memoria de mis Padres por haberme impartido los mejores valores desde mi infancia, y a mi esposa e hijos.

**AGRADECIMIENTO**

A las autoridades de la Universidad Nacional Hermilio Valdizán

A las personas que me apoyaron e incentivaron a continuar con mi estudio.

A todos y cada uno de los Docentes que han contribuido impartiendo sus conocimientos.

A la Escuela de Post Grado de la Universidad Hermilio Valdizán de Huánuco, por haberme abierto las puertas y darme la oportunidad para lograr mí grado,

Así como a los Miembros del Jurado.

**El Autor**

## RESUMEN

**Objetivo:** Determinar si la aplicación del Nuevo Régimen Único Simplificado, permite mayor captación de tributos en el sector comercial de la Microempresa y es una fuente importante en la generación de empleo

**Metodología:** El Tipo de investigación es observacional, retrospectivo, transversal, descriptivo; el Diseño es No experimental, transeccional y correlacional. Se trabajo para una población de 6463 empresas, y una Muestra de 180 empresas entre Organizaciones Financieras, Varios (títulos y valores), Mediana Empresa, Pequeña Industria, Tiendas, Galerías, Restaurantes, Talleres, Repuestos y Reparaciones

**Resultados:** La Nueva Ley Mype, en materia tributaria ha introducido interesantes modificaciones al RER y al RG, pero ha guardado silencio en relación al Nuevo RUS. Sin duda, uno de los cambios más publicitados ha sido la reducción de la carga impositiva del IR en 40% para las Mypes. La reducción no alcanza a todas las Mypes, sino sólo a las que se encuentran acogidas al RER y más específicamente a aquellas dedicadas exclusivamente a la realización de actividades de servicios

**Conclusiones:** La aplicación del Nuevo Régimen Único Simplificado, permite una mayor captación de tributos en el sector comercial de la Microempresa y es una fuente importante en la generación de empleo, esto se logra bajando en un digito el impuesto general a las ventas el cual representa un 7.7 en promedio a las 180 empresas encuestadas, y manifiestan tambien en una menor proporción el de disminuir la informalidad de las empresas en un 4.75

**Palabras claves:** desempeño personal, satisfacción laboral.

**ABSTRAC**

**OBJECTIVE:** To determine if the application of the New Only Simplified Regime, it allows major capture of taxes in the commercial sector of the Microcompany and is an important source in the generation of employment.

**METHODS:** The Type of investigation is observacional, retrospectively, transversely, descriptively; the Design is not experimental, transeccional and correlacional. I work for a population of 6463 companies, and a Sample of 180 companies between Financial Organizations, Several (titles and values), Medium Company, Small Industry, Shop, Gallery, Restaurant, Workshop, Supply and Repair.

**RESULTS:** The New Law Mype, in tributary matter it has introduced interesting modifications to the RER and to the RG, but he has guarded silence in relation to the New RUS. Undoubtedly, one of the most publicized changes has been the reduction of the tax burden of TO GO in 40 % for the Mypes. The reduction does not reach all the Mypes, but only those who are received to the RER and more specifically to those dedicated exclusively to the accomplishment of activities of services.

**CONCLUSIONS:** The application of the New Only Simplified Regime, it allows a major capture of taxes in the commercial sector of the Microcompany and is an important source in the generation of employment, this is achieved lowering in a digit the general tax to the sales which represents 7. 7 in average to 180 polled companies, and they demonstrate tambien in a minor proportion of diminishing the informality of the companies in 4.75

*key Words:* personal performance, labor satisfaction.

<b>INDICE</b>	<b>Pág.</b>
DEDICATORIA	II
AGRADECIMIENTOS	III
RESUMEN	IV
SUMMARY	V
INTRODUCCION	VI
<b>CAPITULO I: PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN</b>	
<b>1.1 DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA.</b>	<b>1</b>
1.2.1 PROBLEMA GENERAL	5
1.2.2 PROBLEMAS ESPECÍFICOS	5
<b>1.3 OBJETIVOS</b>	<b>6</b>
1.3.1 OBJETIVO GENERAL	6
1.3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS	6
<b>1.4 HIPÓTESIS</b>	<b>6</b>
1.4.1 HIPOTESIS GENERAL	7
1.4.2 HIPOTESIS ESPECIFICOS	7
<b>1.5 IDENTIFICACION DE VARIABLES Y OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES</b>	<b>7</b>
<b>1.6 JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN</b>	<b>8</b>
<b>1.7 LIMITACIONES</b>	<b>9</b>
<b>CAPITULO II: MARCO TEÓRICO</b>	
<b>2.1 ANTECEDENTES DEL ESTUDIO</b>	<b>10</b>
<b>2.2 BASES TEÓRICAS</b>	<b>10</b>
2.2.1 RESEÑA HISTÓRICA	10
2.2.2 PARAMETROS	12
2.2.3 COMO CALCULAN SUS PAGOS LOS CONTRIBUYENTES DEL RUS	12
2.2.4 BASE NORMATIVA	13
<b>2.3 DEFINICIONES CONCEPTUALES</b>	<b>13</b>
2.3.1 CONCEPTUALIZACIONES SOBRE EL RUS	13
2.3.2 OBJETIVOS DEL NUEVO RÉGIMEN ÚNICO SIMPLIFICADO:	14
2.3.4 RESULTADOS OBTENIDOS CON EL NUEVO	

RÉGIMEN ÚNICO SIMPLIFICADO:	15
2.3.5 PRINCIPALES CAMBIOS DEL NUEVO RÉGIMEN ÚNICO SIMPLIFICADO:	16
2.3.6 CONCEPTUALIZACIÓN SOBRE MICROEMPRESAS	16
2.3.7 CLASES DE EMPRESA	18
2.3.8 EL DESARROLLO DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA	22
2.4 IMPORTANCIA Y CONTRIBUCIÓN DE LA PEQUEÑA EMPRESA	24
2.5 LAS PYMES Y LA ECONOMIA DE LOS PAISES	25
2.6 REALIDAD ACTUAL Y LAS PYMES	31
2.7 DISCUSIÓN DE LA PROPUESTA	47
2.8 MARCO NORMATIVO DE PROMOCIÓN DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA	60
2.9 NUEVA LEY MYPE: MODIFICACIONES EN LAS CARACTERÍSTICAS DE LA MYPE Y EN MATERIA LABORAL	64
2.9.1 MICROEMPRESA	64
2.9.2 PEQUEÑA EMPRESA	65
2.10 LEGISLACIÓN TRIBUTARIA EN MATERIA DE MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA	67
2.11 NUEVO RÉGIMEN ÚNICO SIMPLIFICADO (NUEVO RUS)	68
2.12 RÉGIMEN ESPECIAL DEL IMPUESTO A LA RENTA (RER)	73
2.13 NUEVA LEY MYPE: MODIFICACIONES EN MATERIA TRIBUTARIA	81
2.14 PROPUESTA DE “MONOTRIBUTO” PARA LAS MYPES Y PROPUESTA DE OTORGAR FACULTADES DE RECAUDACIÓN A LAS MUNICIPALIDADES DISTRITALES.	86
2.15 FACULTAD DE RECAUDACIÓN DE IMPUESTOS PARA LAS MUNICIPALIDADES DISTRITALES	91
<b>CAPITULO III: MARCO METODOLOGICO</b>	
3.1. MÉTODO, TIPO Y NIVEL DE INVESTIGACIÓN	95
3.1.1. MÉTODO DE LA INVESTIGACIÓN	95
3.1.2. TIPO DE INVESTIGACIÓN	95
3.1.3. POR EL NIVEL	96

3.2.	DISEÑO Y ESQUEMA DE INVESTIGACIÓN	96
3.3.	COBERTURA DE ESTUDIO	96
3.3.1.	POBLACIÓN	96
3.3.2.	MUESTRA	97
3.4.	MÉTODOS, TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS	97
3.5	TÉCNICAS E INSTRUMENTOS	97
<b>CAPITULO IV: RESULTADOS</b>		
4.1	PROCESAMIENTO Y PRESENTACIÓN DE DATOS	98
4.2	CONTRASTACIÓN DE LA HIPÓTESIS	99
<b>CONCLUSIONES</b>		105
<b>RECOMENDACIONES</b>		107
<b>BIBLIOGRAFIA</b>		109
<b>ANEXOS</b>		114



## CAPITULO I

### PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

#### 1.1 Descripción del problema.

Durante principios de la década de 1990 el Perú atravesaba por una situación de crisis económica y de inflación que afectó directa e indirectamente el desarrollo de las Micro y Pequeñas Empresas.

Al mismo tiempo en esta última década se establece una nueva política tributaria a cargo de la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (SUNAT), organismo descentralizado y autónomo cuya política trascendental fue crear tres regímenes tributarios para incorporar a las empresas. Estos regímenes son:

##### A.- RUS – REGIMEN UNICO SIMPLIFICADO

Actualmente NUEVO RUS: NUEVO REGIMEN UNICO SIMPLIFICADO

Para las Microempresas

##### B.- RER – REGIMEN ESPECIAL

Para las Microempresas y Pequeñas empresas

##### C.- REGIMEN GENERAL

Para las Micro, Pequeñas, Medianas y Grandes empresas

La situación social, desconfianza en las autoridades gubernamentales así como la crisis económica en la década del 90 creó condiciones para el no cumplimiento de las leyes tributarias, y facilitan la evasión tributaria de las Microempresas. De ahí que el problema de la informalidad sigue latente y abierta en el país.

Actualmente el Perú atraviesa por un proceso de masificación de Microempresas, las que son muy dinámicas en su ejercicio aunque con

escasa capacidad técnica administrativa y con un profundo desconocimiento de los dispositivos legales y tributarios, cuyas consecuencias se reflejan en el incumplimiento de los tributos y la informalidad.

Otro aspecto que alimenta el problema de las Microempresas es que el Poder Ejecutivo y el Congreso no se ponen de acuerdo con la SUNAT y los Municipios para promover su real participación en la vida económica y social del país. Por ejemplo las leyes de MYPES y las últimas leyes publicadas el 30.09.2008, no tiene concordancia con la ley del NUEVO RUS.

Al abordar el tema sobre el Nuevo Régimen Único Simplificado (RUS) que es de interés en la economía del país, encontramos que el NUEVO RUS es un régimen especial que simplifica el pago de impuestos, sustituyendo el Impuesto General a las Ventas, y el Impuesto a la Renta; este régimen fue creado por Decreto Legislativo N' 777 publicado el 31 de Diciembre de 1993 con la finalidad de ampliar la base tributaria, incorporando a los micro empresarios informales, que tienen una menor capacidad económica, lo que en su momento tuvo el éxito esperado y que a fines del siglo XX e inicios del siglo XXI se produjo un estancamiento. Hoy en pleno año 2014 pese al incremento de más microempresas sujetas al NUEVO RUS el estancamiento en la recaudación continúa.

En el Nuevo Régimen Único Simplificado se paga un impuesto fijo, el pago de la obligación tributaria se realiza mediante el Sistema Pago Fácil (pago directo en ventanilla sin uso de formularios ni diskette) antes denominado TEF (Sistema de Transferencia Electrónica de Fondos) creado por SUNAT (SUPERINTENDENCIA NACIONAL DE ADMINISTRACION TRIBUTARIA)

y el pago debe realizarse de acuerdo a un cronograma de pagos; éste régimen, es simple de pagar por parte de los contribuyentes.

Entre los objetivos iniciales del Régimen Único Simplificado (RUS) estaba el incorporar a los informales y a aquellos contribuyentes que se encontraban en los regímenes simplificados del Impuesto General a las Ventas y del Impuesto a la Renta, los que fueron derogados con la reforma tributaria de fines de 1993. También simplificar la determinación de la carga tributaria a los pequeños contribuyentes.

Otro de los objetivos del Régimen Único Simplificado es ordenar a los contribuyentes en dos grupos bien delimitados, los del Régimen General y Especial que operan en la parte intermedia de la cadena de producción y comercialización y por otro lado están los micro y pequeños contribuyentes del Nuevo Régimen Único Simplificado que son los que operan en la última etapa de la cadena porque solo venden a consumidores finales.

Como todos conocemos, los tributos son los recursos que el estado obtiene para lograr la disponibilidad de liquidez necesaria, para el cumplimiento de sus objetivos; para que se formulen los presupuestos económicos, teniendo presente que es uno de los medios, sin considerar, los préstamos y otros recursos fuentes, a los que tiene que recurrir. Resulta indiscutiblemente un deber cívico la realización del pago de los tributos, ya que para nuestro país representa el mayor rubro de ingresos, para el cumplimiento de las diferentes necesidades de las finanzas públicas, es por eso que la realización de la presente investigación ayudará a incentivar a los contribuyentes a pagar sus respectivos impuestos; participando en una mayor recaudación tributaria y por ende al mejoramiento de la economía del país.

Por otro lado, una de las razones que encuentran los contribuyentes para permanecer en la informalidad es la complejidad y trámites burocráticos por parte de las Municipalidades para legalizar el normal funcionamiento de un negocio; al verse imposibilitados de obtener los documentos que legalice al negocio caen en la informalidad y por ende en omisos para la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria y la consecuente evasión tributaria.

Las Microempresas, son también un factor muy importante, para el desenvolvimiento de la economía nacional; estas Microempresas son las que realizan sus operaciones con capitales reducidos, mínimos. La dimensión de sus establecimientos comerciales, bienes materiales y sus operaciones también son de pequeñas magnitudes. Así mismo realizan sus actividades laborales con escaso número de trabajadores.

Para pertenecer al Nuevo Régimen Único Simplificado las Microempresas no deben excederse del ingreso máximo por ventas mensuales o compras y gastos cuyo tope es S/: 30,000 mensual. Las Microempresas que pertenecen a este régimen solo pueden entregar boletas de venta y/o tickets de máquinas registradoras, que no permitan ejercer el derecho al Crédito Fiscal.

En las compras que realicen los contribuyentes de este régimen deberán pedir a sus proveedores ya sean facturas o tickets con efectos tributarios para que puedan sustentar sus compras o gastos. Entre los objetivos del Nuevo Régimen Único Simplificado con respecto a las Microempresas está el simplificar la determinación de la carga tributaria.

La problemática que tienen las Microempresas del NUEVO RUS se encuentra en algunas características o requisitos de orden legal como por

ejemplo el que solo pueden otorgar Boletas de Venta, solo pueden tener un solo local, lo que no concuerda con la Ley de MYPES y tienen la obligación de exigir facturas a sus proveedores ya que en caso contrario pueden ser considerados como defraudación tributaria y ser sujetos de sanción penal. Esta situación impide el fortalecimiento económico de las Microempresas del RUS y sus consecuencias atentan contra la recaudación tributaria, atentando también contra la generación de empleos.

Ante la realidad descrita se plantea la necesidad de buscar alternativas de solución en el campo de la Ley tributaria del NUEVO RUS principalmente para recuperar la dinámica del desarrollo de las Microempresas del NUEVO RUS como parte de la iniciativa de una nueva política tributaria especializada en la promoción de las MYPES en el Perú.

Para cumplir con estas metas es necesario investigar la forma en que ha afectado las diversas modificaciones a la legislación del RUS y NUEVO RUS y a la legislación de las MYPES; y su incidencia en el desarrollo de las Microempresas.

#### 1.2.1 Problema general

¿De qué manera la aplicación del Nuevo Régimen Único Simplificado permite captar mayores tributos de las Microempresas del sector comercial y servicios?

#### 1.2.2 Problemas específicos

- ¿El establecimiento de las categorías en el Nuevo Régimen Único Simplificado, permite verdaderamente una tributación selectiva y justa en la Microempresa.?
- ¿La obligatoriedad de éste tributo, permite una mayor organización y tributo en la Microempresa.?

- ¿La simplificación en el proceso de la fiscalización, incentiva la actividad comercial en la Microempresa.
- ¿el empleo del Nuevo Régimen Único Simplificado evita la evasión tributaria en la Microempresa?

## **1.4 Objetivos**

### **1.3.1 Objetivo General**

Determinar si la aplicación del Nuevo Régimen Único Simplificado, permite mayor captación de tributos en el sector comercial de la Microempresa. y es un fuente importante en la generación de empleo.

### **1.3.2 Objetivos Específicos**

- a. analizar si el establecimiento de las categorías en el Nuevo Régimen Único Simplificado, permite verdaderamente una tributación selectiva y justa en la Microempresa.
- b. Determinar en forma técnica si la obligatoriedad de éste tributo, permite mayor organización y tributación de la Microempresa.
- c. Establecer si la simplificación en el proceso de la fiscalización, incentiva la actividad comercial en la Microempresa.
- d. Precisar si el empleo del Nuevo Régimen Único Simplificado evita la evasión tributaria en la Microempresa.

## **1.4 Hipótesis**

### **1.4.1 HIPOTESIS GENERAL**

Si la aplicación del Nuevo Régimen Único Simplificado responde a una orientación económica y social, entonces permite captar mayores tributos de las Microempresas en el sector comercial,

asimismo representa una fuerza significativa en la generación de empleos.

#### 1.4.3 HIPOTESIS ESPECIFICOS

- a. Si el establecimiento de las categorías del Nuevo Régimen Único Simplificado tienen un manejo técnico, entonces permite alcanzar una mayor tributación selectiva y justa en la Microempresa.
- b. A mayor obligatoriedad de este tributo, mayor será su organización y tributación de la Microempresa
- c. A mayor simplificación del pago del tributo en el proceso de fiscalización mayores serán sus incentivos en la actividad comercial de la Microempresa
- d. En la medida que se utilice correctamente el Nuevo Régimen Único Simplificado, evitara la evasión tributaria de la Microempresa.

### 1.5 IDENTIFICACION DE VARIABLES Y OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

#### Variable independiente

Nuevo Régimen Único Simplificado – Nuevo RUS

#### Variable dependiente

Micro empresa

#### Operacionalización de variables

Variables	Dimensiones	Indicadores
Variable independiente		Presenta categorías

Nuevo Régimen Único Simplificado – Nuevo RUS	<b>RUS</b>	Obligatoriedad Simplificación de fiscalización Amplia base tributaria Aplicación de situaciones especiales
<b>Variable dependiente</b>  Micro empresa	<b>Micro Empresa</b>	Objetivos Organización Recursos económicos Recursos humanos

### 1.7 Justificación de la investigación

Las razones que indujeron a la elaboración del presente tema de investigación obedecen a la oportunidad de ampliar y afianzar conocimientos del tema, acerca de la aplicación del Nuevo Régimen Único Simplificado en las Microempresas. El presente estudio se justifica porque sus resultados contribuirán implementar medidas correctivas en los casos de evasión tributaria y escasez de empleos, se dará a conocer la importancia del pago de los tributos por parte de las empresas informales. Además este trabajo contribuye al mejor entendimiento acerca de la eficacia y utilidad del Nuevo Régimen Único Simplificado para todos aquellos que directa o indirectamente están ligados al quehacer tributario. Considero que el estudio del presente tema es importante, por lo siguiente: los resultados son útiles para las Microempresas que aún se encuentran en la informalidad, porque se dará a conocer que el Nuevo Régimen Único Simplificado está diseñado para este tipo de organizaciones y puede servir de guía a aplicaciones futuras y similares.

### 1.7 Limitaciones

En el proceso de la investigación se presentaron ciertas limitaciones como la casi inexistencia de bibliografía respecto al NUEVO RUS y dificultades al



momento de aplicar las técnicas de recopilación de información entre otros;  
sin embargo no dificultaran la culminación del presente estudio.

## CAPITULO II

### MARCO TEÓRICO

#### 2.1 Antecedentes del estudio

Al consultar en diferentes entidades y organismos privados y gubernamentales (Colegio de Contadores Públicos de Lima, UNMSM, CONACO, SUNAT, entre otros); se ha determinado que con relación al tema seleccionado no existen estudios que hayan tratado sobre dicha realidad, por lo cual considero que el presente trabajo reúne las características temáticas y metodológicas suficientes para ser considerado como inédito.

Este trabajo, al ser un tema original va a constituir un aporte para la especialización tributaria, con el cual se van a poder enriquecer todos aquellos que deseen obtener más conocimientos respecto al presente tema.

#### 2.3 Bases Teóricas

##### 2.2.1 Reseña Histórica

El RUS, REGIMEN UNICO SIMPLIFICADO fue creado el 31 de diciembre de 1993 con la intención política de promover el acogimiento masivo del sector informal a la legalidad y aumentar la recaudación. Fue dirigido hacia las Microempresas a quienes se les impuso una tabla de categorías de pagos. Dichos pagos consistían desde un mínimo de S/. 10 (actualmente el mínimo a pagar es S/. 20) hasta un máximo de S/. 300 mensual (actualmente el máximo a pagar es S/. 600), imponiéndoles además toques de ventas y compras. Por ejemplo los de categoría "A" no podían vender más de S/. 1,500 mensuales. Esto evidentemente, ya era y es actualmente un freno al progreso de los negocios; y absurdamente como único

comprobante que pueden otorgar es la boleta de venta o ticket lo cual sigue vigente a la fecha.

Hasta 1998 el máximo de ventas mensuales era S/.12,000 pero desde 1999 al 2003 el máximo de ventas mensuales fue fijado en S/. 18,000; y con la ley del Nuevo Rus el máximo de ventas y compras es de 30,000.

El NUEVO RUS comprende a Personas Naturales y Sucesiones Indivisas domiciliados en el País, que desarrollan actividad consistente en producir y/o comercializar bienes o prestar servicios. El Nuevo RUS es para toda clase de giro de negocios, También pueden acogerse al Nuevo RUS los que desempeñan oficios trabajando en forma independiente sin tener local. Deberán desarrollar su actividad mercantil en un sólo local y la ley de MYPES contempla que pueden laborar hasta 10 trabajadores para la Microempresa.

Deberán llevar archivos de comprobantes por sus adquisiciones o gastos y ventas en forma separada y cronológica durante 4 años. La compra de bienes y uso de servicios deben estar relacionados con su giro.

Los ingresos brutos de cada mes no podrán ser mayores a S/. 30,000 y para ubicar su categoría será según el importe de ingresos o egresos por mes por el que realiza el pago.

No están obligados a llevar registros, ni libros contables. La obligación de adquirir con facturas y no con boletas de venta es discriminatorio y reaccionario contra la Microempresa del Nuevo RUS.

Crea una Categoría Especial que comprende a los comerciantes menores de mercadillos y mercados que venden raíces, granos, verduras, Solo declaran y comunican por única vez en enero, luego durante todo el año no declaran ni pagan.

### 2.2.4 PARAMETROS

CATEGORIA	INGRESOS AL MES S/.	ADQUISICIONES AL MES S/.	CUOTA MENSUAL S/.
1	5,000	5,000	20
2	8,000	8,000	50
3	13,000	13,000	200
4	20,000	20,000	400
5	30,000	30,000	600
Categoría especial	60,000	60,000	0

Categoría especial comprende a:

- a.- Sujetos que venden frutas, hortalizas, legumbres, tubérculos, raíces, semillas en mercados de abastos.
- b.- Sujetos que cultivan sus productos agrícolas y lo venden en estado natural

### 2.2.3 COMO CALCULAN SUS PAGOS LOS CONTRIBUYENTES DEL RUS

- A.- Sumar los ingresos del mes
- B.- Conociendo los ingresos del mes se ubicaran en la categoría correspondiente
- C.- Por ejemplo si los ingresos del mes ascienden a S/. 2,200 le corresponderá ubicarse en la categoría 1
- D.- Ubicado en la categoría, establecerá cual es el impuesto que le toca pagar.  
Por ejemplo para la categoría 1 el impuesto es S/. 20

### 2.2.4 BASE NORMATIVA

- a.- Constitución Política del Perú: Art. 59, Art. 74
- b.- Código Tributario: Norma XI, Art. 8, Art. 87, Art. 90, Art. 91, Art. 164

Tabla III que incluye Arts. del 173 al 178

c.- Leyes concernientes al RUS:

Dec. Leg. 777 del 31 dic. 1993, Ley de creación del RUS

Ley 26386 del 12 Nov. 1994 modifica la ley del RUS

Dec. Sup. 74-95-EF del 16 de abril de 1995, Reglamento del RUS

D.S. 181-97-EF Para comunicar la Categoría Especial del RUS

Ley 27035 del 30 dic. 1998 modifica la Ley del RUS

D.S. 057-99-EF del 16 de abril 1999 Texto Único Ordenado de la Ley del RUS

Res. Sup. 079-99 SUNAT del 15 julio 1999 establece el pago directo – TEF.

Directiva Nro. 005-2000/SUNAT del 19 de julio 2000 Precisa número de trabajadores por turno.

d.- Ley 27268 del 27 de mayo del 2000 Ley General de la Pequeña y Microempresa, Reglamento de Ley de PYMES D.S. 030-2000 ITINCI del 27 de set. del 2000

e.- Ley Nro. 28015 del 03 de Julio del 2003: LEY DE PROMOCION Y FORMALIZACION DE LA MICROEMPRESA

## **2.3 Definiciones conceptuales**

### **2.3.1 CONCEPTUALIZACIONES SOBRE EL RUS**

Canturini, Federico, en su discusión sobre el RUS y el principio de equidad, manifiesta que este principio consiste en que la carga tributaria debe ser igual para todos los contribuyentes que tienen similares condiciones económicas. Luego en el manejo de la información que nos presenta Canturini, indica que precisamente, a partir de este principio constitucional, se creó el RUS como un régimen especial que facilitara el acceso a la formalidad a aquellos contribuyentes que tenían una menor capacidad económica, que reunían determinadas características y que cumplían ciertas condiciones.

El Nuevo Régimen Único Simplificado según SUNAT reúne las siguientes características:

- Simple de administrar y pagar por parte de los contribuyentes
- Neutral en las decisiones económicas de los agentes.
- Neutral para pagar el Impuesto General a las Ventas
- Estable en el tiempo
- Administrable para la SUNAT

### **2.3.2 Objetivos del Nuevo Régimen Único Simplificado:**

Teniendo en cuenta estas características básicas, la creación del Nuevo Régimen Único Simplificado respondió a la necesidad de alcanzar los siguientes objetivos específicos:

- Incorporar a los informales y a aquellos contribuyentes que se encontraban en los regímenes simplificados del Impuesto General de Ventas y del Impuesto a la Renta. los que fueron derogados con la reforma.
- Simplificar la determinación de la carga tributaria a los pequeños contribuyentes, tanto por las cuotas establecidas como por las obligaciones formales que debían cumplir. Se exigía únicamente mantener en forma ordenada los comprobantes de adquisición y de ventas y se fijaba una escala de cuotas fijas mensuales en base a las ventas y la compras efectuadas con facturas, supliendo con un solo tributo las obligaciones del Impuesto General de Ventas y del Impuesto a la Renta.
- Ordenar a los contribuyentes en dos grupos bien delimitados: los del Régimen General que operan en la parte intermedia de la cadena de producción y comercialización; y los pequeños contribuyentes del Nuevo Régimen Único Simplificado que operan en la última etapa de la cadena, es decir sólo venden a consumidores finales. Por esta última razón, sólo se

les permite emitir boletas de venta y/o tickets que no otorgan derecho a crédito fiscal, evitando generar distorsiones en el régimen General e impidiendo prácticas elusivas mediante el traslado de crédito fiscal o gastos deducibles desde los contribuyentes del Régimen Único Simplificado hacia los contribuyentes del Régimen General.

- Incentivar a los pequeños contribuyentes a solicitar facturas por las compras realizadas a los contribuyentes del Régimen General, que les permitan sustentar el crédito deducible necesario para reducir el pago del impuesto bruto hasta el límite de la cuota mínima que les correspondía según la Tabla de Categorías establecida.

#### **2.3.4 Resultados obtenidos con el Nuevo Régimen Único Simplificado:**

Inicialmente el Régimen Único Simplificado alcanzó los objetivos trazados al incorporar un gran número de contribuyentes informales a la base tributaria. Sin embargo, el Nuevo Régimen Único Simplificado se fue convirtiendo paulatinamente en un mecanismo de evasión para muchos contribuyentes, pudiéndose detectar inclusive casos de delito tributario, tales como el ocultamiento de ventas, Compras no efectuadas, emisión indebida de facturas, acogimiento indebido al régimen, entre otras modalidades.

Este comportamiento trajo como consecuencia una reducción en la recaudación, una inadecuada categorización, poco cumplimiento de las obligaciones formales y sustanciales e inequidad en la carga tributaria frente al Régimen General o al Régimen Especial (RER).

#### **2.3.5 Principales cambios del Nuevo Régimen Único Simplificado:**

Los cambios incorporados en la estructura del Nuevo Régimen Único Simplificado mediante el Decreto Leg. No 937 y Dec. Leg. 967:

Modificaciones:

- Crea el Régimen Especial para venta en mercados
- Nuevos esfuerzos de control
- Se solicita información a los proveedores y en base a eso se coloca el nivel de compras y nivel de ventas de los contribuyentes del RUS determinándose así la verdadera categoría a la que pertenecen.
- También se cruzan las ventas pidiendo información a los clientes del RUS para ubicar su verdadera categoría.

Dentro de los principales resultados que viene demostrando el programa de control se han detectado entre otras inconsistencia, contribuyentes con niveles de compras y ventas que al menos cuadruplican o quintuplican el monto máximo para pertenecer a "determinada categoría del RUS".

El programa se viene desarrollando a nivel nacional con la finalidad de asegurar que los contribuyentes cumplan con los requisitos del Nuevo RUS y en los casos irregulares detectados se vienen ampliando las medidas correctivas y sanciones correspondientes.

### **2.3.6 Conceptualización sobre microempresas**

La empresa es una agrupación de personas o instituciones, que haciendo uso de sus recursos materiales (materia prima), tienen como propósito de producir bienes y/o servicios que sirva las necesidades de la población o de otras empresas.

Es la organización económica que produce bienes al vendedor y que al venderlas se obtiene un lucro, beneficio, o ganancia. Es el eje de producción, pues a través de ella se realiza un proceso productivo. El término empresa o negociación se emplea para designar una entidad, desde la más pequeña hasta la más poderosa y que reúna todas las condiciones de la empresa.



Es importante que reúna a los tres factores primordiales de la producción: Naturaleza, Capital y Trabajo; que aislados, nada o muy poco significan. La empresa produce más barato que en particular aislado que se concentra en la oferta y la demanda; porque adquiere materias primas al por mayor debido a su mayor volumen de producción vende más barato. También permite una utilización más amplia de la fuerza del trabajo dentro del medio de producción.

La CEPAL define a la Microempresa como unidad productora con menos de 10 personas ocupadas incluyendo al propietario, sus familiares y sus trabajadores tanto permanentes como eventuales.

Los elementos de la empresa comercial son:

- a) Capital: Es el activo de la empresa y son los bienes destinados al negocio y que estará constituido por dinero en efectivo, depósitos en el Banco, maquinarias, etc.; es decir, estará integrada por todos los bienes que tiene la empresa menos las dudas y obligaciones.
- b) El Establecimiento: Estará constituido por el local donde funcionará la empresa y en donde se realizarán las transacciones comerciales.
- c) El Personal: Estará constituido, en primera instancia, por el propietario y los trabajadores (empleados u obreros) que realicen diversas actividades en la empresa.
- d) El Nombre comercial: Caracterizada por la denominación específica que le damos con la finalidad de diferenciarla de las demás empresas, es decir, con ello se personifica la empresa.
- e) Actividad Económica : Son las operaciones o transacciones que realiza el comerciante (ventas, compras , comisiones etc.) pero en todas ellas la única finalidad es el lucro o beneficio

### **2.3.7 Clases de empresa**

Entre éstas encontramos:

- a. Empresa privada o Particular
- b. Empresa estatal o Pública
- c. Empresas Mixtas
- d. Empresas Cooperativas
- e. Empresas de Propiedad Social
- f. Pequeñas Empresas
- g. Microempresas

CHOLVIS<sup>1</sup>, Francisco; en su obra titulada “ORGANIZACIÓN DEL COMERCIO Y DE LA EMPRESA” define que desde el punto de vista económico, empresa es una organización con fines de lucro, que puede ser de diversa naturaleza jurídica y diferentes objetivos de explotación.

En efecto, la empresa puede ser de carácter individual cuando pertenece a una sola persona o asumir la forma de una sociedad y en cuanto a los objetivos de explotación, la actividad de la empresa puede corresponder, dentro de una numerosa gama, a una determinada industria o ramo; por ejemplo la industria del calzado, el ramo del seguro o la actividad bancaria.

La empresa, desde antigua data, ocupa un lugar de particular relieve por el papel que desempeña en la economía como factor de trabajo, producción y comercio. En el transcurso del tiempo esa significación ha ido acrecentándose merced a la creación de grandes empresas que encontramos en todos los campos de la actividad económica. Por supuesto, las empresas medianas y pequeñas, por su número, diversidad y volumen; conjunto de operaciones, constituyen también un

---

<sup>1</sup> CHOLVIS, Francisco Ed. 2da Ed. Salvat Año 2007 pag.33

factor de paso para el normal desenvolvimiento de la economía nacional, así como para su expansión progresiva.

**La empresa según la magnitud de sus operaciones:**

Es conocida la división de las empresas conforme a la magnitud o volumen de sus operaciones. Desde este punto de vista se agrupan del siguiente modo:

- a. Micro empresas
- b. Pequeñas empresas
- c. Empresas medianas
- d. Grandes empresas

El Art. 4 del D.S. 007-2008-TR Ley de MYPES define a la Micro y Pequeña empresa como aquella unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, que desarrolla actividades de extracción, transformación, producción y comercialización de bienes o prestación de servicios.

El Art. 36 del D.S. 007-2008-TR dice que SUNAT adoptará las medidas técnicas, normativas necesarias para cumplir su rol recaudador y fiscalizador de los tributos de las MYPE

El Art. 49 del Reglamento de la ley de PYMES indica que las pequeñas y Microempresas están sujetas al régimen tributario establecida en la normatividad vigente, es decir la señalada por el RUS.

El Art. 1 de la ley del Nuevo RUS dice que comprende a las Personas Naturales y Sucesiones Indivisas domiciliadas en el país.

En conclusión y en concordancia con las Leyes vigentes las Microempresas solo pueden estar dirigidas por Personas Naturales.

**Persona Natural** es una persona física que puede constituir un negocio o empresa en forma individual conocida también como “Empresa Unipersonal” o “Persona Natural con Negocio”. Negocio o Empresa Unipersonal, la constituye una Persona Natural aportando su capital y su trabajo, comprometiendo su patrimonio de manera ilimitada obligándose a responder ante cualquier circunstancia con lo invertido en su negocio y hasta su patrimonio personal.

Por lo general el Negocio o Empresa Unipersonal se identifica con el nombre de su propietario o por el uso de un nombre comercial. El conductor principal o dueño del negocio se debe identificar como Titular o Titular Gerente.

Como es natural, las micro empresas son las que operan con capitales reducidos. Su dimensión física, bienes instrumentales y de cambio y sus operaciones son también de magnitud reducida. Así mismo con escaso número de trabajadores.

El comercio minorista o al por menor constituye fundamentalmente el ámbito económico de la micro empresa, aun cuando también existen establecimientos fabriles o de otra naturaleza que son pequeños, pero sin responder a las características de los comercios al por menor, por ejemplo, una estación de servicios para automóviles o una pequeña fábrica de caramelos o pinturas.

Una empresa puede ser definida como una entidad que operando en forma organizada combina las técnicas y los recursos para elaborar productos o prestar servicios con el objeto de colocarlos en el mercado para obtener una ganancia. Esta definición abarca todo tipo de empresa, grande, mediana, pequeña o micro, e independientemente de la magnitud de sus recursos humanos y económicos.

Generalmente la micro empresa se ha definido desde diversos puntos de vista, así tenemos:

- a) Por su Dimensión: Considerando el número de trabajadores, el monto de la inversión, volumen o valor de la producción, valor de ventas, etc.
- b) Por la Tecnología: Nivel de tecnología no sofisticada; inversión por trabajador (se considera tecnología incorporada a la máquina)
- c) Por su organización: Nivel de organización incipiente, métodos de negociación directos.

Como vemos, no es fácil establecer una definición clara y precisa de lo que es la Microempresa. Todo depende de cuáles son los aspectos cuantitativos y cualitativos que debemos tener en cuenta para hacer una clasificación.

#### **Aspectos característicos de la Microempresa:**

Entre los principales tenemos los siguientes:

- a) Administración independiente (usualmente dirigida y operada por el propio dueño)
- b) Incidencia no significativa en el mercado. El área de operaciones es relativamente pequeña y principalmente local.
- c) Escasa especialización en el trabajo. Tanto en el aspecto productivo como en el administrativo, en este último el empresario atiende todo los campos: ventas, producción, finanzas, compras, personal, etc.
- d) Actividad no intensiva en capital. Denominado también con predominio de mano de obra.
- e) Limitados recursos financieros (el capital de la empresa es suministrado por el propio dueño)
- f) Tecnología: existen dos opiniones con relación a este punto, aquellos que consideran que las MYPES utiliza tecnología en relación al mercado que abastece, esto es, resaltar la capacidad creativa y adopción de tecnología de acuerdo al medio, por otro lado, están aquellos que resaltan la escasa

información tecnológica que caracterizan algunas actividades de pequeña escala.

### **Importancia de la Microempresa**

Es reconocida a nivel mundial la importancia del sector MYPES en el contexto económico- productivo y social de cada país, por su efectiva participación en la generación de empleo a costos menores de inversión, dado que generalmente se hace uso de la tecnología menos sofisticada y por tanto la incidencia en el costo de capital es baja y más bien intensa en utilización de mano de obra.

Cabe agregar una ventaja adicional, y es que las MYPES puede adaptarse fácilmente en zonas rurales y urbano – marginales, por lo que resulta viable un desarrollo armonizado en razón de su ubicación, potencialidades de recursos y capacidad de gestión por los microempresarios.

### **2.3.8 El desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa**

Las Micro y Pequeñas empresas (MYPES) viene contribuyendo al desarrollo de la economía nacional, independientemente del concepto de desarrollo y del modelo económico que se sigue, generando mayores puestos de trabajo y mejorando el ingreso nacional.

Las MYPES se encuentran en una situación de mucha expectativa por lo que va a suceder en los próximos años, ya que en los actuales momentos, existe un clima favorable de los resultados de la política económica. Sin embargo, para los próximos años dependerá de factores como política macroeconómica y canalización de recursos de los organismos internacionales, además del aporte y del rol que desempeñan las instituciones de financiamiento, los centro de investigación, universidades, etc.

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

Las MYPES generan el 74 % del empleo del país y está demostrado que es uno de los estratos en donde la generación de empleos se realiza con una baja inversión y con mucho dinamismo en el corto plazo.

La empresa es una acción ardua y difícil que valerosamente se comienza, surge de la inclinación del individuo a no ser más objeto de la decisión u organización de otros. De su capacidad creativa, de su afán de comprometerse en riesgos, empeñarse en esfuerzos, desarrollar iniciativas, ser audaz y tener optimismo. Del empeño en utilizar los recursos existentes y aplicar los tecnológicos y equipos disponibles o de inventarlos y conseguirlos. El mundo está lleno de desafíos a los empresarios de todas las naciones, en un mundo más competitivo donde solo los mejores tendrán éxito, ese es el reto de los empresarios de hoy.

Cholvis, Francisco aporta que la empresa es una realización con fines de lucro, que pueden pertenecer a una o más personas dependiendo de su naturaleza jurídica, coincide con S, Bernilla C. En que la pequeña empresa opera con capitales mínimos, con un número reducido de empleados u obreros pero sobre todo que la Micro y Pequeña empresa es reconocida a nivel mundial por su gran participación en la generación de empleo.

## **2.4 IMPORTANCIA Y CONTRIBUCIÓN DE LA PEQUEÑA EMPRESA**

La razón del presente texto es plantear la importancia económica y social que actualmente muestran las PYMES en el contexto del mundo globalizado. Por intermedio de esta actividad empresarial se van canalizando nuevas estrategias de desarrollo en cada país, en concordia con sus propios modelos sistémicos, culturales y políticos. Con la participación activa de la Organización Internacional del Trabajo, desde hace más de veinticinco años se vienen realizando programas de cooperación técnica, redes informativas, investigación e intermediación con organismos financieros internacionales y empresarios de las PYMES. Una de las opiniones de mayor arraigo que prevaleció en el mundo llamado occidental es que, “ ... la pequeña empresa no desempeña un papel importante en la economía de los países y que tarde o temprano su papel disminuirá significativamente”. El vaticinio fue tal, que pusieron como ejemplo el sector de la manufactura, donde las grandes empresas eran superiores a las pequeñas en todos los aspectos; económico, productividad, progreso tecnológico, seguridad de empleo y compensación, como lo señalara el economista John Galbraith.

Una evidencia contraria, sucede en la década de los años 70, la estructura del sector de manufacturas en la mayoría de los países desarrollados comienza a aparecer “grietas” y se insinúan con mejor desempeño las pequeñas empresas. Como el caso de la producción del acero, surgen las “miniacerías” y su veloz expansión, en tanto que las grande cerraban sus plantas y reducían el número de trabajadores.

Una definición precisa, que permite identificar a la pequeña empresa no existe. Pero se le reconoce por lo menos cuatro características:

1. Las pequeñas empresas desempeñan un papel importante en el proceso del cambio tecnológico, son fuente de considerable actividad innovadora.



2. Sirven como agentes de cambio en una economía globalizada, es decir al generar mucha turbulencia, crea una dimensión de competencia adicional, que no pueden captar las tradicionales y estáticas estructuras del mercado.
3. A nivel internacional crea un nivel de posicionamiento en el mercado por la competencia y promoción que genera.
4. Se ha convertido en años recientes la pequeña empresa, en una parte preponderante de la generación de empleos.

## **2.5 LAS PYMES Y LA ECONOMIA DE LOS PAISES**

La economía y desarrollo de las pequeña empresas se desenvuelven en relación al número, tamaño, facilidad de multiplicarse, crecimiento y disolución que muestran por cada línea industrial; así como el papel que desempeña en la introducción de nuevos productos, modernización industrial, nivel de interrelación gremial versus las variables macroeconómicas, en este caso con especial interés, la producción y el empleo.

En el siguiente cuadro se aprecia grandes diferencias de la incidencia de las pequeñas empresas. En Italia, Japón y Francia, las pequeñas empresas representan entre un 45% a 60% de los empleos de manufacturas; mientras que Inglaterra, Estados Unidos de Norteamérica y Alemania su participación esta entre los 18% a 28%.

PORCENTAJE DE EMPLEADOS EN PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS DEL SECTOR MANUFACTURERO	
PAIS	PEQUEÑAS EMPRESAS
Italia(1991)	58.9
Japón(1990)	57.6
Irlanda(1990)	38.1

Portugal(1995)	43.8
Dinamarca(1992)	39.8
Francia(1990)	44.1
España(1988)	43.4
Austria(1986)	39.0
Holanda(1990)	38.8
Bélgica(1995)	32.8
Luxemburgo(1990)	19.2
Reino Unido(1993)	22.0
EE.UU(1993)	23.7

En ambos grupos existen países desarrollados, a pesar de sus diferencias el fenómeno de la pequeña empresa es un tema expectante.

Lo relacionado con la generación de empleos en las pequeñas empresas aumenta rápidamente en el sector de producción de bienes. Los empleos en la pequeña empresa aumentaron 7,8 % en la minería y un 3,2% en el sector de servicios y esta tendencia que es de los Estados Unidos, es similar en otros países.

Siendo entre 1980 y 1986, las empresas con menos de 500 empleados, las responsables de crear aproximadamente la mitad de todos los empleos. Otros estudios, concluyen que ocho de cada diez nuevos empleos, fueron generados por empresas con menos de 100 empleados.

Por tanto, nos hace pensar, que razones o mecanismos tienen para un avance cada vez mayor, encontrando tres aspectos importantes:

- La competencia mundial se ha intensificado, como consecuencia de la innovación tecnológica aplicada a la vida diaria: transporte, información, comunicaciones y la integración resultante de la economía mundial (globalización).
- Se aprecia un alto grado de incertidumbre, reflejado por la disminución significativa del crecimiento de los países desarrollados, la aparición de

economías y nuevos bloques económicos. Siendo el comienzo para algunos, la crisis que originó los precios del petróleo durante la década de los 70 (reflejado por las altas tasas de intereses, inflación y desempleo)

- Por una fragmentación intensificada de los mercados, debida a una creciente demanda de consumo por diferentes productos, que estimula a las empresas, para hacer mas hincapié en la diferenciación de los productos.

El tipo de producción que ocurre con la **especialización flexible** y el uso de cadenas en la producción aumentan el desempeño de las pequeñas empresas. Considerando además, que la elasticidad de la sustitución entre la mano de obra y el capital; es mayor en la industria con tecnología avanzada (sin importar el tamaño), lo que hace posible revertir el aumento que las economías de escala. Esta tendencia tiene implicancias para la economía mundial:

1. En los países industrializados, la nueva organización industrial conduce al resurgimiento de nueva geografía económica y sombría disparidad regional.
2. Para las economías en desarrollo, que de alguna u otra manera no se veían bien a las pequeñas empresas, llegando a considerar una pérdida de tiempo para su desarrollo. Con el crecimiento desmesurado de la economía informal (economía clandestina) y los empleos por cuenta propia, llegan a constituirse en parte integrante de la estructura industrial. Resulta claro que la economía informal representa una parte importante del aspecto económico y social de los países menos desarrollados; sin embargo se conoce poco sobre este sector, es decir lo que representa en términos de empleo o del valor de producción.

Lo cierto es y en que lo que se puede concluir, que el fenómeno de la pequeña empresa es un fenómeno que crece en todo el mundo. Puede ser, resultado de un sector de empresarios emprendedores, vital, dinámico que preconiza el futuro de las operaciones o es acaso el reflejo de la incapacidad de las grandes empresas, para prevalecer en la creciente competencia internacional. Dentro de este debate contemporáneo, sobre la eficacia de las grandes empresas y pequeñas empresas, no se considera una variable, se refiere al nivel del bienestar.

### **PAPEL DE LAS PYMES EN LA ECONOMIA NACIONAL**

Las sucesivas migraciones de las poblaciones del país a la capital, hizo un crecimiento explosivo y desmesurado, ocasionó un gigantesco aumento de la oferta de trabajo que no pudo ser absorbido por el mercado limeño.

### **EL SECTOR CONFECCIONES Y LA PEQUEÑA EMPRESA**

Al ser la experiencia de la pequeña y microempresa dedicada al sector confecciones, la que ha tenido mayor desarrollo, se le considera como una alternativa en la economía del país y se hace imperativo la aplicación de los nuevos paradigmas de gestión.

El sector confecciones en el país, tiene focalizado su producción en el Jr. Gamarra y un amplio perímetro ubicado en el Distrito de La Victoria - Lima. Los antecedentes se remontan al siglo pasado, antes que existiera el Jr. Gamarra, ya gozaba de una tradición, la concentración de confeccionistas y cobijaba a las principales empresas textiles de Lima. A pesar que la población limeña contaba con 120 mil habitantes, la gran demanda era de uniformes militares y la tradición

refiere que eran las esposas de los obreros textiles, que en sus casas confeccionaban las prendas, aprovisionada con las telas que sus esposos le atendían. Luego aparece el Mercado Mayorista por los años 40 y el Jr. Gamarra se urbaniza, pertenecía al fundo "El Pino" y se convierte en una zona comercial, con diversas tiendas, hoteles y la construcción de los conjuntos habitacionales de El Porvenir, por la familia aristocrática de los Prado. Todas las características que presenta actualmente la zona, es en gran parte influencia del Mercado Mayorista, se activa las red de comunicaciones terrestres, donde fluye la producción serrana de bienes de pan llevar, con el intercambio de prendas confeccionadas por el vecindario. Comerciantes y productores se entrelazan en este confluir de movimientos y en la década de los 50 se consolida con los primeros pequeños talleres y fábricas de producción en serie, siendo los inmigrantes puneños los pioneros de éste complejo industrial.

Este gran mercado cuenta con 133 galerías, 5,500 confeccionistas y más de 6 mil locales comerciales e industriales, con un movimiento anual aproximado de 700 millones de dólares USA. Otro agregado, la población que compone este complejo son mestizos provincianos que han comenzado de cero que a base de trabajo y empeño han podido superar los momentos difíciles de una recesión. Siendo la esperanza de este fenómeno, en que pueda convertirse en un gran complejo exportador, con un parecido a Taiwan.

El empresario de la pequeña o microempresa que se ubica en el Complejo Gamarra, conoce que cuenta con varias ventajas, siendo la principal, el abaratamiento de los costos de producción, pues existe una gran variedad y calidad de servicios, resulta impresionante la cantidad de mano de obra

especializada. Se observa también un avance en la modernización de los centros de ventas.

Las características del modo de producción en el Complejo Gamarra es por intermedio de la subcontratación y la especialización flexible son pilares de desarrollo y éxito relativo, ocasionando que más de la mitad de las confecciones nacionales se fabrican en este conglomerado. Además la cantidad de 45 mil trabajadores (PEA). La subcontratación se describe como las relaciones de cooperación entre empresas que permite a las pequeñas unidades especializarse en algunas partes del procesos productivo (cuellos, ojales, armado, planchado, lavado, etc.) . Faculta la participación en escala grande, pequeña y microempresa. Sus ventajas es que genera bajos costos, es funcional y permite actuar con muchos agentes de producción, se les conoce también como la “especialización flexible”.

Las experiencias concretas señalan que el confeccionista subcontrata los servicios de los alrededores y como también en algunos casos llegan a San Juan de Lurigancho, Zárate y Villa El Salvador. Trabajan a pedido. Generalmente una empresa grande, que puede ser comercializadora, contrata a una pequeña empresa y éste a su vez subcontrata a talleristas (microempresas). Se aprecia claramente a horas de la madrugada, en las casas del Cerro “El Pino”, están con luz prendida, son las microempresas que trabajan para el Complejo Gamarra, los estudiosos calculan que por lo menos 8 mil son los talleristas que trabajan con Gamarra.

<b>DATOS GENERALES DEL COMPLEJO GAMARRA</b>		
<b>CARACTERISTICAS</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>N° DE EMPLEO</b>

Mediana Empresa	30	2,300
Pequeña Industria	430	13,300
Tiendas	2,000	10,000
Talleres	3,300	17,300
Galerías	133	731
Restaurantes	300	700
Repuestos y Reparaciones	150	200
Organizaciones Financieras	20	700
Varios	100	120

## 2.6 REALIDAD ACTUAL Y LAS PYMES

El efecto de la PYMES en nuestro medio es bien conocido, la importancia que ha adquirido es impresionante, los datos lo confirman, el 75% de la PEA interviene en forma directa con esta actividad económica y el 98% de las organizaciones empresariales son PYMES.

Las Pymes en el Perú mantienen un listado de problemas, acentuadas con la situación recesiva, en tal sentido se manifiesta:

- Casi improbable posibilidad de obtener financiamiento de las entidades formales. Existe crisis de financiamiento formal, los bancos declaran el incremento de la morosidad y no arriesgan
- La renovación de la tecnología no presenta precios competitivos
- El costo de la capacitación es elevado, se necesita un acuerdo corporativo de las principales unidades generadoras de conocimiento a efectos de un despliegue masivo.

- Débil inclinación por la agrupación de los productores, siendo el efecto contrario por la dispersión de las PYMES en muchos gremios y el trabajo solitario e infructuoso.
- La legislación vigente, prevalece en su aspecto obsoleto, por la rigidez y reglamentarismo, además de no contar con mecanismos de promoción y que le otorga mayor énfasis a los aspectos tributarios.

El Estado dentro de sus políticas de reactivación al sector productivo ha creado organismos que de alguna manera pretenden desarrollar y promocionar las PYMES a nivel nacional e internacional. Además de programas que faciliten el crédito como los fondos de garantía, FOGAPI, FONREPE, para implementar alternativas viables a instituciones financieras como las Cajas Rurales, Cajas Municipales, EDPYMES, la esperanza es crear un banco especializado para las PYMES, la participación del Estado en compras dirigida a las PYMES, el papel del MITINCI y PROMPEX.

La nueva Ley General de las PYMES, debe contar con instrumentos que concreten la promoción y formalización a efectos de reordenar sus actividades. Propender lineamientos básicos a efectos de otorgar mayor dinamismo a los rubros de capacitación, investigación, asistencia técnica, facilidad para el acceso al régimen tributario y el financiero. La innovación tecnológica requiere de la participación estatal, a efectos de brindar facilidades de importación de maquinarias así como intervenir para la apertura de nuevos mercados.

1. Incidir que en la nueva legislación dirigida a las PYMES, se tomen aspectos modelos y programas de capacitación que destaquen la Gestión Empresarial,



el diseño de una Cultura Organizacional que se encuentre en condiciones de propiciar actitudes de brindar acciones de calidad, cercano a la aplicación de la innovación tecnológica, conscientes de las bondades de la asistencia técnica, dirigido a obtener efectos competitivos a nivel internacional.

1. Participación del Estado y la banca privada a efectos de poder atender los requerimientos financieros que posibiliten a las PYMES elevar su productividad y búsqueda de nuevos mercados
2. Establecer mecanismos que permita asegurar el crecimiento y desarrollo de las PYMES Peruanas por parte del Estado, ubicándose dentro de una política que contenga los empujes de países más desarrollados, que con el uso de la llamada economía globalizada, compiten en forma desigual con las empresas nuestras.

Los sucesos y las condiciones sociales de recientes décadas, puede afirmarse, han creado diferencias marcadas en cuanto a la orientación tradicional del Estado, la Academia y los gremios de Colombia, al enfocar éstos gran parte de sus esfuerzos y planes al apoyo y al estudio de las micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes<sup>2</sup>), dado su especial desempeño y reconocido aporte al desarrollo de la economía nacional. La Ley 590 de 2000, modificada por la Ley 905 de 2004, mediante la cual el Estado crea de manera formal un marco normativo y un sistema para la promoción del desarrollo de este segmento empresarial, es muestra de tal avance. Este, además de ser un paso esperado y conveniente, es el reconocimiento de una realidad empresarial de gran fuerza y

---

<sup>2</sup> En diversos textos, leyes y documentos sobre metodologías suele utilizarse el término Mipyme para especificar que se incluyen en este segmento, además de las pequeñas y medianas empresas, las microempresas y empresas familiares. No obstante, acogiendo lo establecido en la Ley 905 de 2004 y con el fin de adoptar un único término, Pyme es utilizado en este documento, considerando los tipos de empresa mencionados. Esta propuesta coincide con la definición que la United Nations Industrial Development Organization, UNIDO (2004) asume para considerar dentro las Small and Medium Enterprises (SMEs), además a las microempresas.

dinamismo global que, no es fenómeno estrictamente colombiano y que, por el contrario en países como Japón o Korea ha sido reconocido y en virtud de lo cual el Estado y los gremios han diseñado para su soporte y promoción sistemas vigentes desde hace más de 50 años; esto ha generado reconocida experiencia y eficacia de las empresas Pyme y del sistema empresarial en conjunto.

Pese a la evolución de los estudios organizacionales al respecto y dada su importancia en el desarrollo económico de los países, la Pyme como fenómeno moderno presenta un campo de investigación valioso, amplio y de gran potencial que radica en gran parte en las particularidades de esta población de empresas, dentro de lo cual la identificación de las razones de su éxito competitivo es, probablemente, lo que más llama la atención y que ha dado origen a esta investigación. Es así como se encuentran evidencias de la necesidad de trabajar en este campo de acción en aras de aportar conocimiento y experiencia al sector empresarial y a la academia como actores vitales en la generación de conocimiento.

Nacen entonces múltiples inquietudes sobre las que desarrollar una propuesta que responda a un interrogante central y, a la vez, objetivo principal. Tal objetivo se basa en la identificación, análisis y clasificación de los factores que determinan el éxito competitivo en las Pymes, especificando las que son exportadoras y residen en Bogotá DC. Con esto se busca actuar frente a lo enunciado y propender por respuestas sobre si tales Pyme son realmente competitivas y, en caso afirmativo, qué elementos hacen que tal competitividad sea rasgo distintivo que, además, les permitan mantenerse en el mercado.

Esta investigación es un acercamiento a la realidad empresarial de la Pyme exportadora bogotana que, al igual que la Pyme colombiana y latinoamericana, se ha venido convirtiendo en objeto de estudio de las ciencias formales; es también

una valiosa experiencia académica y social que lleva a encontrar respuestas en el mismo entorno de la Pyme exportadora, respecto de los factores de su éxito competitivo que les han permitido permanecer en su actividad de negocios.

### **Revisión de la Literatura**

A partir de la revisión de la literatura, ha sido posible comprobar que persiste la discusión, tanto en la definición como en la determinación de la competitividad misma, lo cual lleva a un escenario más amplio en el que surgen nuevas características del fenómeno a estudiar y factores de mayor interés ejemplificado en afirmaciones como:

Hay palabras que tienen el don de parecer ser extremadamente precisas y específicas, y a la vez, ser extremadamente genéricas y sin límites; estos conceptos son altamente operativas y mensurables, pero son, al mismo tiempo, sumamente abstractas y extensas. Sea como fuere, tienen la habilidad de forjar conductas y actitudes y, como herramientas de evaluación, de influir en nuestra vida cotidiana. Una de estas palabras mágicas es “competitividad”. Quizás una manera de comprender las cualidades mágicas de esta palabra es distinguirla de otra: “competencia”. (Müller, 1995)<sup>3</sup>.

En el sentido específico de la disciplina que corresponde a la administración y la economía, afines a esta investigación, para Greco (2006) se define la competitividad como “Capacidad o facultad de competir para la consecución de un fin”, en tanto que Galindo (2000) la define como “la capacidad de una empresa, sector o espacio para vender sus productos en un mercado externo”. Referente a los orígenes y a la naturaleza del término competitividad constituye elemento de valor contemplar que, tal como lo propone Müller (1995), se trata de un cacofónico término introducido en los años 80 para definir la capacidad para competir,

---

<sup>3</sup>Traducción libre y propia .

especialmente en los mercados exteriores de tal suerte que, para Tamanes (Como se cita en Müller (1995)) se sugiere abordarlo como un término exclusivamente económico, equivalente a competencia. De esta forma, se hace conveniente distinguir entre competitividad y competencia, al considerar necesariamente que la primera es un concepto multidimensional que se refiere a un proceso mediante el cual se llega a un resultado denominado competencia (Rojas & Sepúlveda, 1999) o, acudiendo a Müller (1995) la competencia sería el resultado de la competitividad y, a su vez, estaría contenida en ésta. En cuanto a la relación entre competitividad y competencia, para Müller (1995), esta última puede entenderse como parte de la lucha económica y la capacidad para competir como el proceso que conduce a la rivalidad entre grupos de comerciantes razón por la cual se podrían distinguir los dos términos si se considera la competitividad como el conjunto de habilidades y cualidades requeridas para el ejercicio de la competencia.

Rojas y Sepúlveda (1999) agregan que la teoría económica clásica, postula que una región o una nación basan sus ventajas comparativas en la abundancia de sus factores básicos de producción cuales son tierra, mano de obra y capital y sobre todo, en la abundancia relativa de recursos naturales<sup>4</sup>. En razón de esto se tiene que el concepto de competitividad ha sido utilizado ampliamente en la literatura bajo gran variedad de grados de extensión cuyas definiciones van desde algunas muy específicas y limitadas, basadas principalmente en índices del comercio internacional, hasta bastante amplias, complejas y generales que asimilan conceptos tales como el desarrollo y el crecimiento económico (Piñeiro, 1993). Consecuente con ello Garay (2004) expresa que la competitividad es un concepto sin límites precisos y que se define en relación con otros conceptos en

---

<sup>4</sup>Este enfoque cobra hoy por hoy mayor vigencia toda vez que la situación de deterioro ambiental ha hecho que se tome con mayor fuerza este tipo de recursos., lo cual bien puede cambiar la concepción y medición de la competitividad.

tanto que Ambastha y Momaya (2004) mencionan que la competitividad es un concepto multidimensional. Dado ello, surge entonces el imperativo de definir tales límites y los conceptos a aplicar dentro del determinado marco, establecido éste por el grupo de empresas ya caracterizado. Piñeiro (1993) propone que la definición operativa de competitividad dependerá del tipo de producto analizado (básicos o producto diferenciado), del objetivo de la indagación o, coincidente con Ambastha y Momaya (2004), del nivel del análisis (Nación, sector o empresa).

Puesto que establecer un campo de referencia que tenga en cuenta las anteriores propuestas es condición necesaria, para efectos de este estudio, se hace un acercamiento sobre parte de los numerosos planteamientos atendiendo, predominantemente, a Piñeiro (1993) en lo atinente al punto de referencia del análisis de tal suerte que la competitividad se definirá según nación, sector y empresa siendo este último el punto central de desarrollo del trabajo y sujeto de análisis. De forma específica y dirección similar Berumen (2006) sostiene que tal competitividad, ya fuere de un país, una región o una localidad está dada por “los estándares por medio de los cuales éstos pueden producir bienes y servicios que cumplan con las exigencias del mercado internacional y que mantengan y amplíen los ingresos reales de sus ciudadanos” de tal forma que se establecen las categorías específicas de la competitividad cuales son: a) Competitividad en el país, región o localidad, b) Competitividad en el sector y c) Competitividad en la empresa.

Bajo la discusión antes planteada, García-Tenorio y Pérez (1999) plantean un conjunto de cuatro enfoques para medir la eficacia en las empresas y que “tratan de reflejar el carácter multifuncional de la organización, asumiéndose que el éxito de la misma dependerá del rendimiento obtenido en las distintas funciones y que, por lo tanto, la eficacia debe reflejar esta complejidad”. Tales enfoques se

denominan: De las metas, de sistemas, de los grupos y de los valores que compiten. Para Divir y Shenhar (como se cita en García-Tenorio y Pérez, 1999), bajo esta situación se hace reconocimiento de las limitaciones de los modelos para la medición del éxito o fracaso de una empresa deben solucionar dos problemas interrelacionados 1) cómo medir la eficacia y 2) suponiéndose que las dimensiones son conocidas, determinar los factores para el éxito o fracaso de los distintos negocios, con el fin de poder manipularlos o dirigirlos para conseguir mayores logros, así como determinar la relación de dichos factores con las dimensiones anteriores. Tratando de dar respuesta a tal situación, los mismos autores proponen dos dimensiones para la medición de la eficacia: Nivel global y nivel de negocio. Se aplican entonces los postulados de Galbraith y Nathanson (1978) quienes consideran la dirección de la Unidad Estratégica de Negocios como factor condicionante de la eficacia. Gupta y Govindarajan (1984, 1986) agregan el componente de las características de la industria y de la elección de la propia estrategia y Cooper y Kleinschmidt (1987) que agrupan los factores de éxito competitivo en cinco categorías: factores de producto, factores de mercado, factores de marketing, factores sinérgicos y factores de dirección.

La búsqueda de consenso en torno a las propuestas teóricas no es objetivo de la investigación que se presenta aunque, ya que se da lugar a la confrontación de este tipo, se hace factible explorar posturas que inviten a la discusión y a la construcción colectiva. Es así que resulta práctico y determinante aceptar que “No tiene sentido tratar de decidir cuáles son las concepciones verdaderas o correctas, ya que todas examinan la competitividad como un fenómeno empírico a la luz de algún enfoque teórico” (Müller, 1995) razón por la cual, dados sus alcances, este trabajo se aleja de la conciliación teórica pero, a la vez, se enriquece por la diversidad que puede ser identificada en tales posturas.

Resultado de tales análisis y disertaciones se propone entonces definir, en primer lugar, que el nivel de análisis aceptado para la investigación es el que se refiere a la empresa como unidad productiva y de análisis en cuyo sentido la Pyme es el sujeto con características de interés. De otro lado, puesto que se ha propuesto crítica sobre la diversidad de enfoques sobre competitividad se plantea que, al no existir postura única, parte del logro es, precisamente, identificar un enfoque que abarque tanto lo económico como lo social para así plantear un esquema de análisis y determinación que, aparentemente, se ubica dentro del eclecticismo. Derivado de ello la competitividad se ajusta a la mezcla de enfoques diversos de tal suerte que ésta se acepta como “La capacidad de un elemento organizacional para competir (Müller (1995)) con otros de naturaleza similar en la consecución de un fin (Greco (2006)), siendo éste vender sus productos en un mercado externo (Galindo (2000)), logrando en tal ejercicio coherencia con su promesa a la sociedad y generando equilibrio entre sus fines económicos y su comportamiento socialmente responsable”. Puesto que la idea fundamental es indagar sobre el éxito competitivo se reduce al análisis a aquellas unidades empresariales Pyme que sean las que mayor competitividad reflejen en el período de análisis, diferenciando así aquellas empresas que compiten de las que compiten con los mejores resultados en su grupo de comparación.

Dentro del análisis de las Pymes una primera aproximación debe hacerse respecto de los rasgos fundamentales de este tipo de empresa, independiente de las métricas que conllevan a su clasificación. En este aspecto el hallazgo Johnson y Scholes (1997) sobre la caracterización de la pequeña empresa resulta de gran importancia para los fines ya planteados: a) Las decisiones sobre estrategias competitivas pueden verse influenciadas en gran medida por la experiencia de aquellos que llevan el negocio, b) Será mucho más probable que sean los mismos

altos directivos e incluso el mismo fundador de la empresa quien conecte directamente con el mercado y ejerza con su experiencia la mayor influencia sobre las estrategias a seguir, c) Los valores y las expectativas de los altos directivos, que suelen ser propietarios de la empresa, son de gran importancia, d) Incluso ocurre que cuando la dirección actual no sea propietaria los valores y expectativas de los fundadores subsistan, e) Tienden a operar en un único mercado o en conjunto restringido de mercados, f) Probablemente con una gama limitada de productos y servicios, g) Es bastante improbable que tengan un departamento central de servicios responsable de llevar a cabo análisis complejos e investigaciones de mercados, h) No cotizan en bolsa, i) La posibilidad de acceder a la financiación externa presenta dificultades, j) Las alternativas estratégicas se ven restringidas, k) El papel que le corresponde es el de consolidar su posición y, l) La relación con entidades financieras y bancos es uno de los temas más importantes. Esta caracterización se basa aspectos cualitativos y de organización pero ello no impide que obligue a centrar la atención en unos rasgos que muy probablemente no se presenten en la gran empresa y con lo cual es factible proponer que la cultura, el logro de objetivos empresariales y el desarrollo de su función se deben en su mayor parte a esos rasgos particulares, estructura organizativa y la propiedad económica de la misma. De forma arbitraria los rasgos ya enunciados se ordenaron de tal forma los aspectos relacionados con la gerencia ocupen un sitio de mayor relevancia para, de esta forma, orientar lo que para Pérez (2000) se denomina la gerencia feudal o el enfoque feudal de la gerencia en la Pyme, particularmente en Bogotá. Este enfoque gerencial gerencia feudal se basa en estructuras de poder y un comportamiento similar al asumido por los señores feudales y sus vasallos en la época de la colonia en



América y dentro del cual “el primero cedía a los segundos una tierra, obligándose estos por juramento, a fidelidad y obsequio personal, por sí y sus descendientes”. Uno de los criterios que se presentan, considerado determinante en el tratamiento del sujeto de estudio, es la métrica o conjunto de variables que rigen para que una empresa sea Pyme y el que a la vez es muy probablemente el que más controversia puede suscitar ya que no existe uniformidad al respecto, en los ámbitos regional o mundial, para determinar y clasificar las empresas como Pyme. A este respecto la United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD, 2006) coincide con lo que parece ser un reconocimiento de la realidad y, a la vez, una preocupación de gran parte de la sociedad académica y empresarial ya que no se conoce definición universal de las Pymes universalmente lo cual, probablemente, no es casual. Agrega que, según la Organización Internacional del trabajo (OIT), no hay una única definición que pueda englobar todos los aspectos de lo que es una pequeña o mediana empresa como tampoco las diferencias entre empresas, sectores o países con distinto grado de desarrollo.

Por cuanto hace referencia a la medición de la competitividad es recomendable proponer que, además de la información básica de la empresa, se tienda al uso de indicadores y el estudio definido de variable indicativo de éxito competitivo. Esta medición es la que comienza a plantear grandes desafíos puesto que de la apropiación de las teorías y el enfoque aplicado al objeto de estudio depende en gran parte el logro de los objetivos propuestos. Si bien existen y se tiene conocimiento de diversas teorías que abordan el éxito competitivo o competitividad, como la Recursos y Capacidades, Costes de Transacción, de Redes, de la Firma (Empresa) o el Modelo de las Cinco Fuerzas, entre otras, lo que hace más interesante la labor investigativa es la confrontación de algunas de

estas corrientes de conocimiento, además de la recompensa de llegar a una explicación cercana a la realidad de un fenómeno empresarial moderno y de gran influencia social y sectorial en un ámbito determinado, en este caso geográfico y de actividad comercial, específicamente la capital de Colombia y Pymes exportadoras.

Reviste especial interés tomar en cuenta que gran parte de las teorías que en cuanto a competitividad se han instituido y que hacen parte del conocimiento de la humanidad, tienen su origen y han obtenido su comprobación en grandes organizaciones o corporaciones de los conocidos países desarrollados, con evidentes diferencias de condiciones frente a sus homólogas en los denominados países en vías de desarrollo. Rubio y Aragón (2006) bien sostienen a este respecto que “Aunque la competitividad y los factores que la propician han sido analizados con detalle en el ámbito de las grandes empresas, apenas se ha estudiado en las pymes”. Son estas condiciones las que les imprimen diferencias<sup>5</sup> y características difícilmente replicables en estos últimos países y lo cual conlleva a análisis críticos y valorativos de alternativas, igualmente válidas. Aktouf (2006) propone cierto espacio de duda al respecto ya que no está del todo comprobado que las métricas que de competitividad se conocen sean del todo aplicables al tamaño de empresas y países como el que alberga a los sujetos con características de interés de este estudio<sup>6</sup>. Frente a esto se abre un espacio ideal para la gestión de conocimiento en torno al tema de interés.

Por lo que se refiere a la teoría de los costos de transacción, se establece que las organizaciones tienen su principal propósito y efecto el de economizar en lo que

---

<sup>5</sup> La consideración de diferencia se toma en cuenta a fin de no entrar en la discusión de desarrollo y ventajas competitivas de las naciones.

<sup>6</sup> Este autor presenta una propuesta crítica de especial interés y riqueza, además de una respuesta frente al capitalismo y otras fuerzas del mercado actual. Esto, sin embargo y dado el alcance de este trabajo, no se toma en toda su extensión, respetando al autor y circunscribiendo sólo una parte de los referentes.

se denomina costos de transacción (Martínez, 2009), siendo, según Williamson (Como se cita en Martínez 2009) estos sujetos en los cuales se identifican la racionalidad, el oportunismo, la incertidumbre y la frecuencia. En tanto la teoría de redes se postula que la ventaja competitiva de las empresas depende, también del tipo de red en ésta participe y del contexto de las relaciones con sus demás pares (Parkhe como se cita en Martínez (2009)).

Porter (1998) menciona que en esencia, el trabajo del estratega es comprender y hacer frente a la competencia, lo cual va más allá del sector mismo de su empresa pues debe entrar a considerar otras cuatro fuerzas competitivas de especial importancia: Clientes, proveedores, competidores potenciales y productos sustitutos. De esta forma la rivalidad entre las cinco fuerzas se crea la estructura de la industria y forma la naturaleza de la interacción competitiva de la industria, dando así origen al enfoque de las cinco fuerzas.

De otro lado, es recomendable considerar el interior de la empresa dentro de lo cual, haciendo uso de la teoría del Crecimiento de la Empresa<sup>7</sup>, Penrose (2002), se orienta a tomar en cuenta que, en primer lugar una empresa es un conjunto de recursos y un inventario de conocimientos dado que éstos están dotados de competencias individuales y capacidades para proporcionar servicios diversos. Adicionalmente se postula que antes que la propiedad de los activos de la organización empresarial, son la heterogeneidad de sus flujos y su inventario de conocimiento lo que la caracteriza y determina su función como actor económico, puesto que los activos pueden ser comprados y combinados con otros para generar resultados pero no el conocimiento acumulado tales como procesos, rutinas y competencias únicas de sus empleados los cuales son casi imposible

---

<sup>7</sup> Existe tratamiento diverso a esta teoría en cuanto a su denominación en idioma español: algunos traducen literalmente y de forma errada "Teoría de la Firma" para referirse a "The Growth of the Firm" en cuyo caso es preferible, para esta teoría, usar el término de teoría "crecimiento de la empresa" .

transferir, ceder o vender. Estos factores conllevan a proponer que incluso el tamaño de la empresa llega a ser irrelevante puesto que lo importante es la manera en que ésta aprovecha los recursos con que cuenta.

Para Grant (1991) los recursos de una empresa son realmente útiles si se combinan adecuadamente y se gestionan para generar una capacidad. Así se puede considerar que una capacidad organizacional es la habilidad de una empresa para llevar a cabo una actividad concreta en forma grupal no individual. La relación entre recursos, capacidades, estrategia y ventaja competitiva queda reflejada en el modelo de lo cual los componentes se definen como: Los recursos, las capacidades y las rutinas. De forma más concreta los recursos, las capacidades y las competencias centrales forman las características que fundamentan la ventaja competitiva dentro de lo cual los recursos son fuente de capacidades; a su vez éstas son fuente de competencias centrales<sup>8</sup>, vistas éstas como la base de las ventajas competitivas de tal forma que las distintas combinaciones de recursos y capacidades se gestionan con el principal propósito de crear competencias centrales. (Hitt, Ireland & Hokinsson, 2004).

Dado lo anteriormente expuesto y dado que el ejercicio que guía a resultados válidos de esta investigación establece que ha de existir un modelo o métricas de medición para la identificación, análisis y determinación de la competitividad empresarial, se propone que la teoría de los recursos y las capacidades es el enfoque nuclear al cual se agregan componentes de la teoría de redes. En esta dirección Rubio y Aragón (2005) y Sáinz (2002) brindan elementos de valor para agrupar los factores determinantes del éxito competitivo en 1) tangibles, 2) intangibles, 3) Recursos Humanos y, 4) Capacidades. De forma específica se hace factible adoptar lo propuesto por Rubio y Aragón (2005) quienes identifican

---

<sup>8</sup>Se definen las competencias centrales como los recursos y las capacidades que representan ventaja competitiva de una empresa ante sus rivales. (Hitt, Ireland & Hokinsson, 2004: 86).

los siguientes factores de medición 1) capacidades financieras, 2) posición tecnológica, 3) innovación, 4) capacidades de marketing, 5) calidad del producto/servicio, 6) dirección y gestión de los recursos humanos, 6) formación del directivo, y 6) intensidad de las tecnologías de la información y comunicación. De forma adicional se consideran el tamaño, la antigüedad, la forma de control de la propiedad y el sector económico como variables de control (Aragón y Rubio, 2005).

Por lo que se refiere a la conformación familiar, Según Gersik (Como se cita en Vélez et. Al (2008)), la empresa familiar es aquella organización de negocios en la cual la propiedad de los medios instrumentales y/o la dirección se hallan operativamente en manos de un grupo humano entre cuyos miembros existe relación familiar. También, y de un modo general, se acepta que una empresa familiar es una organización controlada (propiedad) por una familia, donde dos o más miembros de ella trabajan activamente en esa organización. Vélez et al (2008). Existe una gran correlación entre el concepto de Pyme y empresa familiar. Asociado con la característica de propiedad y dirección de las empresas, aunque no necesariamente determinado por ella, persiste en cada una un estilo de dirección el cual no es más que el comportamiento que un directivo utiliza para planificar, motivar, organizar y controlar en su Organización. (Morales. 2005) menciona "El estilo de liderazgo de la gerencia, las normas, los procedimientos, los medios que usan, las actitudes, creencias y comportamientos de las personas que componen la organización, configuran el conjunto de elementos que integran la cultura de una empresa". Goleman (2002) identificó seis estilos que los directivos utilizan para enfrentarse a situaciones empresariales: Coercitivo, Orientativo, Afiliativo, Participativo, Imitativo y Capacitador. Puede incluso decirse

que cada uno de estos estilos se relaciona con el perfil de un individuo el cual es, dada las circunstancias, sujeto de modificación temporal.

El tiempo de vida de una empresa es parte del grupo de indicadores por medio de los cuales se busca dar respuesta al problema de investigación. De hecho, la antigüedad de una empresa es variable relevante y constituye uno de los factores de contingencia que afectan la configuración de la estructura organizacional de la misma (Mintzberg, 1991).

Puesto que el horizonte de análisis de presenta variado y susceptible de agregar variables de interés, para los fines del estudio se han identificado tres indicadores de importancia los cuales mezclar con las variables ya enunciadas. Un índice considerado valioso para evaluar las empresas exportadoras es el denominado Índice de Desempeño Exportador (IDE) desarrollado por Fundes (2002) le cual se describe como un promedio ponderado de seis variables de tal forma que:  $IDE = CE*0.25 + DE*0.15 + DES*0.10 + DM*0.2 + CM*0.25 + ECM*0.05$ <sup>9</sup>. El IDE puede variar entre 0 y 10, según los valores que asuman sus componentes<sup>10</sup> ante lo cual se concluye que una empresa exportadora es exitosa si: IDE mayor a seis puntos, monto exportado superior al límite propuesto y coeficiente de exportación superior al estimado en la muestra. Bajo esta metodología Moori, Rodríguez, Yoguel & Granados (2006) definieron el perfil de la Pyme exportadora exitosa colombiana.

El Earnings Before Interest, Tax, Depreciation and Amortization (EBITDA), corresponde a la versión anglosajona del beneficio operativo, o lo que es lo

---

<sup>9</sup> Donde: CE=Continuidad Exportadora: Mide la estabilidad de las empresas en el negocio exportador según la cantidad de años en que registraron exportaciones dentro del período considerado para el estudio, DE=Dinamismo Exportador: Mide el crecimiento de las exportaciones de las empresas entre el primero y el último año en que registraron exportaciones dentro del período analizado, DES=Dinamismo Exportador Sostenido, DM=Diversificación de Mercados, CM=Complejidad de Mercados Destino y ECM=Evolución de la complejidad de los mercados destino.

<sup>10</sup> Es recomendable agregar condiciones que delimiten las empresas exportadoras a fin de incluir sólo aquellas que manifiesten indicadores que ameriten su inclusión. Dos criterios son: Valor mínimo de exportaciones y coeficiente de exportación.

mismo, el beneficio que corresponde al sector financiero, al Estado (impuestos) y a los accionistas (Rico. 2004). Dicho de forma resumida es la utilidad antes de descontar los intereses, las depreciaciones, las amortizaciones y los impuestos o, un índice que mide el porcentaje de las ventas que se traduce en una utilidad líquida<sup>11</sup>.

El Z.Score, denominado también predictor de quiebra de las empresas, este modelo del doctor Edward Altman (1960), ha sido determinante para la aplicación de análisis discriminante múltiple en la economía y las finanzas. Su exactitud histórica es alta, estimada entre el 72% y 80% para predecir la probabilidad de quiebra de una empresa en un período de dos años. Z se define como  $Z = 1,2X1 + 1,4X2 + 3,3X3 + 0,6X4 + 1,0X5$ <sup>12</sup>. Si  $Z < 1.81$ , la empresa es susceptible de fracaso, si  $Z \geq 2.99$  la empresa tiene baja probabilidad de fracaso o si  $1.81 < Z < 2.99$  la empresa se encuentra en una zona gris cuyo valor central es 2.675<sup>13</sup>.

## 2.7 Discusión de la propuesta

Al momento de evaluar la pertinencia, validez y factibilidad del estudio, luego de diversas disertaciones y confrontaciones, fue posible concluir que el proyecto motiva ciertos esfuerzos y metas las cuales avanzan en sentido de la academia y de la gestión organizacional. Por lo que respecta a la primera motivación, este tipo de indagaciones son completamente articulables con currículos y actividades

---

<sup>11</sup> Por ser una cifra obtenida a partir del estado de resultados, se sugiere conveniente utilizarlo como un indicador de la rentabilidad del negocio, es decir que al prescindir de cuestiones financieras y tributarias, así como de gastos contables que no significan salida de dinero, se podría utilizar comparativamente para evaluar resultados, ya sea dividiendo dicho término entre la inversión realizada o entre las ventas hechas en un período de tiempo (U. del Piura. 2003).

<sup>12</sup> donde X1:Capital de Trabajo/Activos Totales, mide la liquidez relativa de la Empresa, X2:Capitalización/Activos Totales, o las ganancias retenidas muestran la reinversión hecha a lo largo de la vida de una compañía y refleja el esquema de financiamiento, X3:EBIT/Activos Totales, indicador de la productividad de los activos de la empresa, independientemente de factores impositivos o endeudamiento, X4:Capitalización/Pasivos Totales, indicando cuánto puede bajar el valor de los activos de la empresa antes de que el valor de los pasivos supere al de los activos y la empresa entre en estado de insolvencia y X5:Ventas/Activos Totales o Ratio de Rotación, que muestra la capacidad generadora de ventas de la empresa

<sup>13</sup> No obstante debe observarse lo citado por Mascareñas (2003) ya que, "los valores encontrados por Altman para su modelo varían con el tiempo por lo que la ecuación Z anteriormente mostrada debe tomarse como un ejemplo que era válido cuando se calcularon los parámetros del modelo; parámetros que hoy carecen de utilidad. Para que el modelo sea realmente útil deberá ser calculado en el momento en que se quiere predecir la evolución futura de la empresa y, a ser posible, utilizando compañías del mismo sector que aquella que pretendemos analizar".

educativas en educación superior o en la formación de líderes empresariales. En cuanto a la gestión organizacional, si gremios, Estado y empresas tienen a su disposición información de la naturaleza del estudio en que se avanza, se identifica en ello material de valor e insumo para planes sectoriales o para actuar de forma concreta y prospectiva frente a las problemáticas de la Pyme ya enunciadas, incluso, en lo atinente a la baja supervivencia de estas empresas.

Lograr una adecuada identificación, análisis y clasificación de los factores que determinan el éxito competitivo en las Pymes y dentro de éstas las pertenecientes al grupo de empresas exportadoras con domicilio y operación en Bogotá DC, es el objetivo central de esta investigación. Con esto se pretende, a partir de un acercamiento a la realidad de las Pymes con características de interés, estudiar dichas empresas por medio de desagregación, ensamble y prueba de conjunto de variables presentes en la empresa y en la teoría sugerida para la fundamentación. Factible es entonces que el número de variables sea de gran magnitud y que, adicionalmente, los datos sean copiosos; las dos situaciones no preocupan pero sí hacen volver la vista a la medida en términos de existencia y uso de recursos. Una vez solucionado este aparente obstáculo identificar en dichas Pyme ciertos rasgos particulares y estos factores permiten someterlos a análisis y posterior clasificación, según se determine, sea su aporte a la competitividad y logro de los objetivos empresariales de los sujetos considerados válidos.

Nótese, sin embargo, y es de gran importancia considerarlo así, que pese a que no se busca cuantificar de forma determinante el impacto de cada variable o grupos de éstas sobre el fenómeno de interés (La competitividad empresarial), ya que ello implicaría el uso de modelos diferenciales, esta investigación desarrolla un análisis básico al respecto. Si bien desde el principio se tiene un conjunto



identificado y delimitado por tamaño de empresa, actividad exportadora y localización geográfica, es importante resaltar que, dada la misma caracterización, esta población carece de otros rasgos que la hagan homogénea. Significa ello que dentro del grupo de empresas analizadas se encuentran, entre otros atributos, diferentes actividades económicas, tamaños de empresa, conformaciones propietarias y estructura que hacen que este ejercicio de investigación sea más exhaustivo y complejo, orientando incluso hallazgos en subgrupos con características similares que sirven para modelar situaciones diferentes. La complejidad que reviste este trabajo de investigación radica entonces en la selección adecuada de las variables de interés, del modelo a adoptar y la mezcla que de teorías y modelos pueda hacerse, sin perder de vista el contexto colombiano y sus diferencias frente a otros.

Adoptar un conjunto de corrientes teóricas o una teoría ecléctica acerca de éxito competitivo o competitividad, aplicable a las empresas con características de interés implica alto rigor en la revisión de la literatura y de los trabajos empíricos desarrollados, estableciendo relaciones y diferencias entre las mismas para de esta forma elaborar una propuesta ajustada a la realidad Pyme y sus condiciones temporales e industriales. También demanda este ejercicio gran cantidad de esfuerzo, creatividad y análisis ya que, pese a ser desarrollado con una población relativamente pequeña, orienta la crítica que sobre teorías generales deba darse cuando se trata de probarlas en latitudes diferentes a las originarias, diferenciadas éstas por diversos atributos sociales, económicos y políticos.

Plantear un perfil de Pyme exportadora exitosa dentro del contexto regional de Bogotá DC. es un ejercicio que, aunque eminentemente descriptivo, no descarta una labor cuidadosa de diseño y análisis puesto que exige rigurosidad para, con los elementos teóricos y técnicos con que se cuenta, acercarse con la mayor

certeza posible a la definición empírica y la descripción de una Pyme exitosa dentro de la delimitación contemplada desde el principio.

Analizar la competitividad bajo una óptica crítica alejada, prudentemente, de las consideraciones eminentemente económicas, que clásicamente ha llevado a crear indicadores distanciados de los elementos netamente humanos y de responsabilidad social inherente a las organizaciones y de difícil cuantificación. Surgen diversas inquietudes en este aspecto ya que se puede afirmar que existen empresas competitivas, demostrado por sus resultados financieros, económicos y de mercado pero no se sabe, aún, si dichos logros son coherentes, parcial o totalmente, con sus esencias misionales y sus compromisos adquiridos con la sociedad beneficiaria de su accionar.

En cuanto a los elementos que delimitan el estudio se ha identificado que los siguientes son determinantes al momento de identificar linderos y barreras de análisis. De esta forma son el área geográfica (Bogotá DC), período de análisis (2005 a 2009), tamaño de empresa (Pyme), tipo de sociedad y estado legal, actividad económica (Según código CIIU<sup>14</sup>) y actividad de comercio exterior. No obstante ello, la propuesta se proyecta con una ampliación dirigida a otras zonas geográficas más amplias (Colombia o Latinoamérica), empresas dedicadas a actividades no necesariamente exportadoras y/o unidades organizacionales no necesariamente empresariales.

Paradójicamente, mientras la población y el empleo, como atributos de interés de la Pyme, son notablemente altos respecto de la gran empresa, su productividad tiene rasgos que deben preocupar a académicos, sector empresarial y al Estados

---

<sup>14</sup> El Código CIIU es la Clasificación Industrial Internacional Uniforme (revisión 3 de Naciones Unidas) que tiene como propósito agrupar todas las actividades económicas similares por categorías, que para el caso de la Cámara de Comercio de Bogotá están conformadas por una letra y 6 dígitos numéricos, permitiendo que todos los empresarios puedan clasificarse dentro de actividades muy específicas que facilitan el manejo de información para el análisis estadístico y económico empresarial (CBB, 2008)

mismo. Datos de ACOPI (2008) sostienen que mientras para grandes empresas, pequeñas y medianas empresas y microempresas, su porcentaje de producción del PIB es 55.0%, 38.7% y 6.3%, respectivamente, y la generación del empleo es, en el mismo orden, 25%, 70% y 5%, su coeficiente de productividad relativa (% PIB / % Empleo) es 2.20%, 0.55% y 1.26%. Se evidencia con ello que existe una profunda brecha en la productividad entre las empresas grandes y las Pyme colombianas, siendo estas últimas superadas en un 400%.

Este reflejo de la realidad plantea una preocupación fundamental puesto que dicha brecha llama la atención por la urgencia que persiste en su disminución, no sin antes encontrar respuestas respecto de las razones de sus orígenes y su causalidad. Pasos obligados son por lo tanto recurrir a teorías establecidas como válidas y escudriñar en sus métricas para, de forma ecléctica, avanzar en busca de razones que, incluso, pueden alejarse de la realidad de los sujetos de investigación. Sucede igual para la competitividad de dicho tipo de empresas. La competitividad es un concepto que además de ser interpretado y vivido de formas diferentes por actores determinados presenta a la vez cierto grado de complejidad y riesgo si se trata de generalizar aplicando modelos de grandes empresas o de culturas más desarrolladas.

El marco de acción definido para esta investigación se encuentra determinado por tamaño de empresa, región geográfica y actividad comercial exportadora, de lo cual se obtiene que solamente han de considerarse objetos válidos de estudio las Pymes que tengan su base en Bogotá y que demuestren experiencia exportadora de los productos/servicios que producen o comercializan. Esto significa en primer término una población homogénea con atributos uniformes lo cual, a medida que se avanza en análisis comienza a parecer difuso, en función de la desagregación de las variables constitutivas. Es así como la población va a permitir la

segmentación y posterior muestro aleatorio estratificado con base en tamaño, sector económico y antigüedad. Dado que la fuente de datos seleccionada presenta ventajas en cuanto a existencia de múltiples atributos, es probable proponer, entre otros, los siguientes: 1) Organización Jurídica 2) Tipo de Establecimiento 3) Estado de Matrícula 4) Estados Financieros 5) Número de empleados 6) Actividad de Comercio Exterior, 7) Estilos de Dirección, 8) Conformación accionaria, 9) Grado de asociación y 10) Localización en zona franca.

Una vez definido este marco de acción, se da paso al trabajo de investigación el cual inicia con la recolección de series históricas (2005-2009), presentes en la CCB o en agremiaciones, y los informes sectoriales que reflejen la situación de las empresas y las tendencias de los mercados. Esta información se amplía y se complementa con un trabajo de campo consistente en entrevistas guiadas sin perder de vista algunas limitaciones de naturaleza metodológica que agregan un mayor interés y dificultad al trabajo investigativo sin que ello llegue a ser un obstáculo mayor en la realización del mismo; la costumbre de los empresarios Pyme a entregar información poco veraz y actualizada y la concepción subjetiva del éxito competitivo, son algunas de éstas.

Habiendo identificado el grupo de interés o subpoblación, considerada finita (menos de 100.000 elementos), se procede con el cálculo de una muestra aleatoria significativa que permita tener un conjunto adecuado de empresas con característica de interés. Dado que se estima que de la población empresarial de Bogotá al año 2009 el 1%, aproximadamente, tiene las características de interés planteadas en esta investigación, se reduce el número de sujetos sustancialmente segmentados estos, a su vez, por su tamaño micro, pequeña o mediana.

En virtud que la primera fase del estudio muestra falta de uniformidad en estos aspectos, cabe agregar que la información aportada por la Cámara de Comercio de Bogotá (CCB, 2008) de diferentes años confirma la debilidad de la Pyme en cuanto a su escaso tiempo de permanencia en el mercado y la baja proporción que de estas empresas trasciende en tamaño y antigüedad. En otro sentido, resulta preocupante que, en un país con grandes capacidades y con tradición agrícola, cuente con tan pocas Pyme en este sector para enfrentar la creciente demanda y la notoria escasez de alimentos en el ámbito mundial<sup>15</sup>. Puede observarse, sólo un 1.8% del total de empresas se sitúa en el agro, el 1.77% del total de Pyme se ubica en los sectores de Agricultura, Ganadería, Caza y Silvicultura y Pesca contrastando ello con una concentración cercana al 40% en actividades de comercio minorista y de servicios.

Puesto que la determinación de la competitividad ha estado ligada históricamente a factores económicos y financieros, resulta urgente proceder con una disertación y un pronto avance para concebir que este elemento amerita tomar su base en otros indicadores o en otras variables de orden diverso, principalmente los que hacen referencia a la situación ambiental, derechos humanos y responsabilidad social en general. Esta preocupación coincide con diversas tendencias de las cuales puede resaltarse la iniciada por The Worldwatch Institute (WWI) que en su edición 2008 de “La Situación del Mundo. Innovaciones para una economía sostenible” plantea indicadores basados en objetivos económicos de nuevo orden como certificación sostenible, cero residuos, eco eficiencia, bienestar en el trabajo y vitalidad de la comunidad. De forma adicional, surge como aspecto de mayor importancia la obligatoriedad de acoger un modelo teórico, ya fuere exclusivo de

---

<sup>15</sup> No se tratan evidencias en este trabajo acerca de este fenómeno aunque se debería analizar más profundamente la incidencia de la problemática de orden público y el desplazamiento forzado como uno de los causantes de la baja población Pyme agraria.

una teoría o ecléctico dado por tal diversidad, con el cual avanzar en la aplicación de instrumentos y demostración que corresponde.

La convergencia de componentes reconsiderados en cuanto a la Pyme y competitividad es susceptible de convertirse en propuesta de valor académico y organizacional en la búsqueda constante de conocimiento y de soluciones sociales que competen a la academia y, en caso particular, a las disciplinas administrativas, económicas y de humanidades. Esta relevancia y protagonismo hacen necesario tratar en conjunto el comportamiento y situación de este segmento empresarial en la región a fin de servir como marco al desarrollo de la finalidad de esta investigación. Se considera conveniente entonces establecer paralelos regionales y globales para entrar a discutir el entorno local, núcleo de este trabajo. En el cuadro 1 busca de la forma más adecuada presentar los aspectos más relevantes de la clasificación de las Pymes en parte de los países de América Latina.

**Cuadro 1. Categorización Pyme en algunos países de América Latina.**

<b>País</b>	<b>Criterio(s)</b>	<b>Micro (Hasta)<sup>16</sup></b>	<b>Pequeña (Hasta)</b>	<b>Mediana (Hasta)</b>
<b>Argentina</b>	Empleo	5	6 a 200	
	Ventas (\$) <sup>17</sup>			
	Agropecuario	456.000	3.040.000	18.240.000
	Indus. y Minería	1.250.000	7.500.000	60.000.000
	Comercio	1.850.000	11.100.00	88.800.000
	Servicios	467.500	3'336.000	22.440.000
	Construcción	480.000	3.000.000	24.000.000
<b>Bolivia</b>	Empleo	10	19	49
<b>Brasil</b>	Empleo	9	99	
<b>Chile</b>	Ventas (UF) <sup>18</sup>	2.400	25.000	100.000
	Número de Ocupados	9	49	199
	Empleo	10	50	200
<b>Colombia</b>	Activos (SMMLV) <sup>19</sup>	500	5.000	30.000
<b>Costa Rica</b>	Empleo	10	30	100
<b>Ecuador</b>	Empleo	10	49	99
	Activos (USD)	20.000	50.000	120.000
<b>El Salvador</b>	Empleo	4	49	99
<b>Guatemala</b> <sup>20</sup>	Empleo	10	25	60

<sup>16</sup>El intervalo para clasificación comienza en el anterior más uno (1).

<sup>17</sup>Peso Argentino = USD3.02

<sup>18</sup> Unidad de Fomento = USD24

<sup>19</sup> Salarios Mínimos Legales Vigentes. 2008 = COP461.500 = USD260

<b>País</b>	<b>Criterio(s)</b>	<b>Micro (Hasta)<sup>16</sup></b>	<b>Pequeña (Hasta)</b>	<b>Mediana (Hasta)</b>
<b>Honduras</b>	Empleo	9	25	75
<b>Mercosur<sup>21</sup></b>	Empleo Ref.	20	100	300
	Ventas Ref. (USD)	400000	2000000	10000000
	Coef. Tamaño	0,52	2,58	10
<b>México</b>	Empleo	15	100	250
	Ventas (\$)	900.000	9'000.000	20'000.0000
<b>Nicaragua</b>	Empleo	5	20	100
<b>Panamá</b>	Ingresos	150.000	1'000.000	2'500.000
<b>Perú</b>	Empleo	10	100	ND
	Ventas (Max. Anual en UIT.	150	1700	ND
<b>Rep. Dominicana</b>	Empleo	9	50	100
	Ventas (USD)	1'000.000	7'000.000	20'000.000
<b>Uruguay</b>	Empleo	4	19	99
	Ventas Año(USD)	60000	180000	5000000
	Activos (USD)	20000	50000	350000
<b>Venezuela</b>	Empleo	5	2	100

Elaboración a partir de los datos de los trabajos de Zevallos (2002), Guaipatín (2003) e información de CEPAL, BID y otros.

Para avanzar en el propósito de la investigación se hace necesario sentar como precedente que el constante desarrollo de las teorías administrativas y de las

<sup>20</sup> Existen publicadas diez clasificaciones de diferentes organizaciones y entidades financieras. Se acoge para este efecto la clasificación del Ministerio de Economía de Guatemala

<sup>21</sup> Pese a que cada país de esta comunidad tiene su propia clasificación Pyme, al interior u grupo creó un criterio general que se basa en el coeficiente de empleados de la empresa, empleados de referencia, ventas en USD y ventas de referencia en USD.



tendencias gerenciales brinda un espacio de reflexión para identificar cómo su núcleo y su objetivo se han apartado de la forma como las empresas logran los fines de eficiencia y competitividad, pudiendo parecer que la mayor parte del esfuerzo de la academia y de la clase empresarial se dirige a estudiar los mercados, antes que sus actores de forma individual; en este caso particular, las empresas. En este sentido debe darse inicio al análisis reconociendo que, según Sáinz (2002), la teoría económica ha estado orientada tradicionalmente al estudio de las condiciones que rigen el correcto funcionamiento de los mercados, dejando de lado el conocimiento e indagación sobre los factores que se derivan del papel de la empresa como actor económico de gran relevancia y de la cual simplemente se esperaba un comportamiento en todo momento eficiente como respuesta automática a las señales transmitidas por los mercados de factores y de productos. Existe en este punto una coincidencia con el planteamiento de esta investigación puesto que detrás de esta realidad y dentro de cada segmento de empresas o unidad empresarial se hace posible observar un conjunto de datos y medios que, sometidos a prueba y análisis dentro del proceso investigativo, con toda seguridad, arrojan resultados importantes y guían al encuentro de una explicación más concreta respecto del papel y desempeño de la Pyme, tomando como base teorías de relevancia y vigencia.

Los argumentos hasta este punto esgrimidos dan paso a una aventura académica e investigativa que, necesariamente, lleva a descubrimientos de realidades nuevas para el investigador y para gran parte del público beneficiario. Se abren al tiempo posibilidades numerosas para avanzar en alternativas metodológicas y conceptuales en torno a un fenómeno de gran relevancia y actualidad ya que se está llevando un cúmulo de conocimiento global a una realidad particular con atributos y fenómenos por demás diferenciables de forma clara y oportuna. Con

los elementos mencionados se buscan respuestas respecto de la operación exitosa de las Pymes del sector de interés y se propende por la elaboración aproximada de un perfil que defina la Pyme que trasciende el tiempo y las adversidades del entorno de negocios.

Regímenes Tributarios para Mypes: Nuevo RUS y RER. A propósito de la Nueva Ley Mype vigente a partir del 01.10.2008. Como sabemos la micro y pequeña empresa (en adelante Mype) juega un papel preeminente en el desarrollo social y económico de nuestro país, al ser la mayor fuente generadora de empleo, contribuyente de tributos municipales y nacionales y agente dinamizador del mercado.

Nuestra Constitución asume el modelo de Estado Social y Democrático de Derecho y consagra una Economía Social de Mercado. En este contexto, le corresponde al Estado ejercer su poder tributario respetando el Principio de Igualdad conforme al cual se debe tratar igual a los iguales y desigual a los desiguales, así como el Principio de Capacidad Contributiva -íntimamente vinculado con el de Igualdad- según el cual se debe tributar en proporción directa con la aptitud económica del contribuyente, de modo tal que quienes ostentan mayores ingresos deben tributar más que quienes tienen menores ingresos. En consecuencia, el Estado debe establecer un marco normativo promotor de la Mype, y asimismo velar por el cumplimiento de la normatividad por parte del propio Estado, a fin de que los costos de transacción, la carga tributaria y los sobrecostos laborales no frenen su formalización y crecimiento.

La intención de este trabajo no es presentar un análisis completo y detallado de la relación entre microempresa y tributos, sino sólo revisar dos regímenes tributarios

que resultan particularmente interesantes para la Mype y que han sido aludidos en la propuesta de “monotributo” así como en la propuesta del Presidente García para otorgar facultades de recaudación a las municipalidades distritales. Nos referimos al Nuevo Régimen Único Simplificado (en adelante Nuevo RUS) y al Régimen Especial del Impuesto a la Renta (en adelante RER), que entendemos han sido diseñados pensando en la Mype, y que por lo mismo deberían presentar ventajas sustanciales en comparación con el Régimen General (en adelante RG). Con posterioridad a la publicación primigenia de este artículo, se publicó el Decreto Legislativo N° 1086 (28.06.2008) que aprueba la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente (en adelante Nueva Ley Mype), norma que introduce importantes cambios en el régimen tributario y laboral aplicable a la Mype y que ha entrado en vigencia el 01.10.2008, al día siguiente de la publicación del Decreto Supremo N° 008-2008-TR (30.09.2008), Reglamento del Texto Único Ordenado de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente (en adelante Reglamento de la Ley Mype), Reglamento que ha sido modificado por Decreto Supremo N° 024-2009-PRODUCE (10.07.2009). Por ello, allí donde corresponda se hará referencia a las modificaciones introducidas por la Nueva Ley Mype, norma que ha sido integrada con lo dispuesto por la Ley N° 28015, Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa, habiéndose aprobado el 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 (en adelante TUO de la Ley Mype) mediante Decreto Supremo N° 007-2008-TR publicado en el Diario Oficial “El Peruano” el 30 de setiembre de 2008.

Anticipamos al lector que en este artículo no encontrará un profuso análisis doctrinario ni jurisprudencial. Sólo pretendemos compartir información y algunas conclusiones que hemos señalado en monografías anteriores. Nuestra posición no pretende ser la de un especialista, sino que intenta recoger el punto de vista de las Mypes, a quienes dedicamos estas líneas, a propósito de celebrarse el 15 de mayo el Día de la Micro y Pequeña Empresa.

## **2.8 MARCO NORMATIVO DE PROMOCIÓN DE LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA**

La Ley N° 28015, Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa, publicada el 03.07.2003, en su Art. 2º establecía el concepto de Micro y Pequeña Empresa. El TUO de la Ley Mype, publicado el 30.09.2008, recoge tal definición en su Art. 4º, que a la letra dice:

### *“Artículo 4.- 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. (...).”*

Por su parte, el Art. 3º de la Ley N° 28015, establecía las características concurrentes de las MYPES:

Microempresa: Abarcaba de 1 a 10 trabajadores y tenía un nivel de ventas anuales no mayor a 150 UIT. Podían acogerse al Régimen Laboral Especial para la Microempresa.

Pequeña Empresa: Abarcaba de 1 a 50 trabajadores y tenía un nivel de ventas anuales mayor a 150 UIT, pero menor a 850 UIT.

La Nueva Ley Mype vigente a partir del 01.10.2008, modifica el Art. 3º de la Ley N° 28015. Así, el Art. 5º del TUO de la Ley Mype queda redactado de la siguiente forma:

*“Artículo 5.- Características de las MYPE*

*Las MYPE deben reunir las siguientes características concurrentes:*

*Microempresa: de uno (1) hasta diez (10) trabajadores inclusive y ventas anuales hasta el monto máximo de 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).*

*Pequeña Empresa: de uno (1) hasta cien (100) trabajadores inclusive y ventas anuales hasta el monto máximo de 1700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT).*

*El incremento en el monto máximo de ventas anuales señalado para la Pequeña Empresa será determinado por Decreto Supremo refrendado por el MEF cada dos (2) años y no será menor a la variación porcentual acumulada del PBI nominal durante el referido periodo. (...).”*

De modo esquemático, tenemos lo siguiente:

CARACTERÍSTICAS....TRABAJADORES...VENTAS ANUALES

MICROEMPRESA.....De 1 hasta 10.....Hasta 150 UIT (S/.540,000)

PEQUEÑA EMPRESA...De 1 hasta 100...Hasta 1700 UIT (S/.6'120,000)

Donde: Valor de la UIT para el Ejercicio 2010 es de S/.3,600.

Supongamos que una empresa cuenta con 5 trabajadores y ventas anuales de 200 UIT, entonces califica como Pequeña Empresa.

El Artículo 2º del Reglamento de la Ley Mype especifica las reglas para el cómputo del número de trabajadores, define qué se entiende por conductor de la microempresa (no constituida como persona jurídica o constituida como una EIRL, y que cuenta con, al menos, un trabajador) considerado como “trabajador que da trabajo” en el marco de las empresas familiares de subsistencia o “autoempleo”; y,

detalla qué se entiende por nivel de ventas anuales tratándose de contribuyentes comprendidos en el Régimen General, RER o Nuevo RUS, según corresponda.

Así por ejemplo, si una Mype se registra en enero 2010, tendría que sumar el número de trabajadores contratados en cada uno de los 12 meses anteriores, en este caso desde enero 2009 hasta diciembre 2009, y el resultado se divide entre 12. El conductor de la microempresa no será considerado para efecto de establecer el número máximo de trabajadores. Por otro lado, se consideran las ventas de los 12 meses anteriores al momento en que la Mype se registra y la UIT correspondiente al año respectivo.

El Artículo 34º del Reglamento modificado por Decreto Supremo N° 024-2009-PRODUCE precisa que una vez que una empresa cambia de categoría no podrá regresar a la categoría anterior, independientemente del número de sus trabajadores o el nivel de sus ventas. La Microempresa que cambia su condición a Pequeña Empresa se encuentra sujeta a las normas en materia laboral, de salud y de pensiones de esta categoría. En el caso de la Pequeña Empresa, ésta sale del REMYPE, resultándole aplicable las normas del Régimen Laboral General, así como las normas relativas a salud y pensiones correspondientes.

Queda pues establecido cuál es el concepto y los requisitos para ser considerado micro y pequeña empresa, respectivamente.

Respecto al objeto promotor de la ley, el Art. 1º del TUO de la Ley Mype señala que:

*“Artículo 1.- Objeto*

*La presente Ley tiene por objetivo la promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de las micro y pequeñas empresas para la ampliación del mercado interno y externo de éstas, en el marco del proceso de promoción del*

*empleo, inclusión social y formalización de la economía, para el acceso progresivo al empleo en condiciones de dignidad y suficiencia”.*

Resulta interesante que la Nueva Ley Mype no mencione como uno de sus objetivos el incremento de la contribución de la Mype a la recaudación tributaria, como sí lo hacía anteriormente. Se ha señalado que en la nueva perspectiva del Estado, se debe elegir la mejor fórmula pensando en los intereses de la Mype y no en los del fisco, pues la intención no es ahogar a la Mype con impuestos sino que se acostumbren a tributar. El Dr. Mario Pasco, uno de los principales artífices de la norma, ha subrayado que *“Debemos crear un régimen razonable que sea factible y viable para el microempresario, para que le permita formalizarse y no para que Sunat recaude, porque el Estado no puede vivir de la recaudación de las Mype”.*

Los instrumentos para alcanzar este objetivo van desde la simplificación y reducción de costos de trámites administrativos, la capacitación y asistencia técnica, el acceso al financiamiento, a la investigación, innovación y servicios tecnológicos, a los mercados y a la información, hasta el establecimiento de un Régimen Laboral Especial dirigido a la Mype, y la concesión de amnistía laboral y de seguridad social.

Hasta aquí podemos concluir que el Estado reconociendo el rol de la Mype ha dictado normas para promover su creación y desarrollo. Sin embargo, corresponde ver si tales normas son idóneas y si son acatadas. A tal efecto revisaremos someramente parte de la legislación tributaria en materia de micro y pequeña empresa, antes de ello nos detendremos a revisar brevemente los cambios introducidos por la Nueva Ley Mype en las características de la Mype y en materia laboral.

## **2.9 NUEVA LEY MYPE: MODIFICACIONES EN LAS CARACTERÍSTICAS DE LA MYPE Y EN MATERIA LABORAL**

Veamos cuáles son los cambios que ha introducido la **Nueva Ley Mype** tanto en las características de la Mype como en materia laboral.

### **2.9.3 MICROEMPRESA**

#### **Características**

Abarca de 1 a 10 trabajadores y tiene un nivel de ventas anuales no mayor a 150 UIT (S/.540, 000). No hay variación en los límites para calificar como Microempresa, lo que resulta incongruente si se considera que para la Pequeña Empresa los límites se han duplicado, conforme veremos más adelante.

#### **Régimen Laboral**

En lo que compete al tema laboral, la Microempresa –al igual que la Pequeña Empresa- puede acogerse al Régimen Laboral Especial de la Micro y Pequeña Empresa que comprende: remuneración, jornada de trabajo de ocho (8) horas, horario de trabajo y trabajo en sobre tiempo, descansos remunerados (semanal, vacacional–15 días y feriados) y protección contra el despido arbitrario (10 remuneraciones diarias por cada año completo de servicios con un máximo de 90 remuneraciones diarias). Sin embargo, los trabajadores de la Microempresa -a diferencia de los de la Pequeña Empresa- no tienen derecho a SCTR, Seguro de Vida, Derechos Colectivos, Participación en las Utilidades, CTS y Gratificaciones. Igualmente hay diferencias importantes en el tema del Aseguramiento en Salud y el Sistema de Pensiones.

Así, los trabajadores y conductores de la Microempresa serán afiliados al Componente Semisubsidiado del Seguro Integral de Salud que comprenderá a sus derechohabientes y cuyo costo será parcialmente subsidiado por el Estado, debiendo el empleador efectuar un aporte mensual equivalente a la mitad del



aporte total que será complementado por un monto igual por parte del Estado. Sin embargo, el microempresario puede optar por afiliarse y afiliar a sus trabajadores como afiliados regulares del Régimen Contributivo de Essalud, no subsidiado por el Estado, sin que ello afecte su permanencia en el RLE. En este caso, el microempresario asume el íntegro de la contribución respectiva.

Por otro lado, los trabajadores y conductores de la Microempresa podrán (carácter voluntario) afiliarse al SNP (ONP) o al SPP (AFP). Adicionalmente, se crea el Sistema de Pensiones Sociales, de carácter voluntario y exclusivo para los trabajadores y conductores de la Microempresa siempre que no se encuentren afiliados ni sean beneficiarios de otro régimen previsional. El aporte mensual de cada afiliado será hasta un máximo de 4% de la RMV (S/.550 actualmente) correspondiente, sobre la base de doce (12) aportaciones al año. El aporte del Estado se efectuará anualmente hasta por la suma equivalente de los aportes mínimos mensuales que realice efectivamente el afiliado.

#### **2.9.4 PEQUEÑA EMPRESA**

##### **Características**

Abarca de 1 a 100 trabajadores (el límite sube de 50 a 100) y tiene un nivel de ventas anuales menor a 1700 UIT (S/.6'120,000) (se elimina el límite inferior de 150 UIT, y se eleva el límite superior de 850 UIT a 1700 UIT). Resulta positivo que se hayan duplicado los límites para estar comprendido dentro de la Pequeña Empresa, aunque es incoherente que no haya ocurrido lo propio en el caso de la Microempresa.

##### **Régimen Laboral**

En lo que atañe al tema laboral, la Pequeña Empresa –al igual que la Microempresa- puede acogerse al Régimen Laboral Especial de la Micro y Pequeña Empresa que comprende: remuneración, jornada máxima de trabajo,

horario de trabajo y trabajo en sobre tiempo, descansos remunerados (semanal, vacacional–15 días y feriados) y protección contra el despido arbitrario (20 remuneraciones diarias por cada año completo de servicios con un máximo de 120 remuneraciones diarias). Además, los trabajadores de la Pequeña Empresa – a diferencia de los de la Microempresa- sí tienen derecho a SCTR, Seguro de Vida, Derechos Colectivos, Participación en las Utilidades, CTS (15 remuneraciones diarias por año completo de servicios, hasta alcanzar un máximo de 90 remuneraciones diarias) y Gratificaciones de Fiestas Patrias y Navidad (media remuneración cada una).

Asimismo, existen diferencias en el tema del Aseguramiento en Salud y el Sistema de Pensiones.

Los trabajadores de la Pequeña Empresa serán asegurados regulares de Essalud y el empleador aportará la tasa correspondiente de acuerdo a lo dispuesto en el artículo 6º de la Ley N° 26790, Ley de Modernización de la Seguridad Social en Salud. En consecuencia, no podrán afiliarse al Componente Semisubsidado del Seguro Integral de Salud.

Por otro lado, los trabajadores de la Pequeña Empresa deberán obligatoriamente afiliarse al SNP (ONP) o al SPP (AFP), pero no podrán afiliarse al Sistema de Pensiones Sociales que es de carácter exclusivo de la Microempresa.

Entre los aspectos positivos del Régimen Laboral Especial introducido por la Nueva Ley Mype, se ha destacado su naturaleza de permanente (en comparación al régimen anterior que era temporal) así como la incorporación de la Pequeña Empresa (recordemos que el régimen anterior sólo comprendía a la Microempresa). Sin embargo, también se ha criticado la norma señalando que se puede terminar precarizando el empleo. Al respecto el Dr. Mario Pasco, uno de los autores de la norma, ha afirmado que *“con esta Ley no se le está quitando*

*nada a nadie, se les está dando*". En la propia Ley, se ha establecido candados para evitar que se termine desnaturalizando el objetivo de la misma. Así en el Art. 39º del TUO de Ley Mype se precisa que los contratos laborales celebrados con anterioridad a la vigencia del Decreto Legislativo N° 1086, continuarán rigiéndose bajo sus mismos términos y condiciones, y bajo el imperio de las leyes que rigieron su celebración. Por su parte, el Artículo 30º del Reglamento, en su primer párrafo reitera lo señalado por el Artículo 39º de la Ley; y en su segundo párrafo, precisa que los trabajadores de la Microempresa sujetos al Régimen Laboral Especial creado por la Ley N° 28015 se mantienen en dicho régimen hasta el 04 de julio de 2013, luego del cual ingresarán al Régimen Laboral General.

Hasta aquí nuestros apuntes sobre el Régimen Laboral Especial para la Mype por no ser el tema que nos ocupa en esta oportunidad.

## **2.10 LEGISLACIÓN TRIBUTARIA EN MATERIA DE MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA**

El poder tributario es la potestad inherente al Estado para crear, modificar, derogar y exonerar de tributos, dentro de los límites establecidos por el Art. 74º de la Constitución: principio de reserva de la ley, de igualdad, de respeto de los derechos fundamentales de la persona y de no confiscatoriedad. Este poder tributario puede ser ejercido tanto por el Gobierno Nacional como por los Gobiernos Locales y Regionales.

A fin de promover la micro y pequeña empresa y ampliar la base tributaria, el Gobierno Nacional creó el RUS y el RER, para aquellos empresarios cuyos ingresos brutos no excedan de S/.30,000 mensuales (S/.360,000 anuales). Sin embargo, como veremos más adelante, la Nueva Ley Mype eleva este límite a S/.525,000 anuales para el caso de los sujetos acogidos al RER.

## **2.12 NUEVO RÉGIMEN ÚNICO SIMPLIFICADO (NUEVO RUS)**

### **Base Legal**

El Nuevo RUS está regulado por el Decreto Legislativo N° 937 modificado por el Decreto Legislativo N° 967 (24.12.2006).

**La Nueva Ley Mype** ha introducido modificaciones al RG y al RER, pero no al Nuevo RUS.

### **Tributos Comprendidos y Categorías. Ventajas.**

Este régimen comprende el Impuesto a la Renta, el Impuesto General a las Ventas y el Impuesto de Promoción Municipal, más no el Impuesto Selectivo al Consumo. Esta es quizás la principal ventaja del Nuevo RUS, pues sintetiza en un solo tributo –de liquidación mensual- tres impuestos, siendo la carga tributaria bastante reducida. Así en la Categoría 1, la cuota mensual es de S/.20, que representa sólo el 0.4% de S/.5,000, que es el total de ingresos brutos mensuales máximo para esta categoría; y, en la Categoría 5 –la más alta-, la cuota mensual es de S/.600, que representa el 2% de S/.30,000 que es el máximo de ingresos brutos mensuales para esta categoría y también para pertenecer al Nuevo RUS. Además debemos recordar que la cuota mensual es S/.0 (Cero Nuevos Soles) para los contribuyentes ubicados en la “Categoría Especial” establecida para aquellos sujetos cuyo total de sus ingresos brutos y de sus adquisiciones anuales no exceda, cada uno, de S/.60,000 y se dediquen únicamente a la venta de frutas, hortalizas, legumbres, tubérculos, raíces, semillas y demás bienes especificados en el Apéndice I de la Ley o se dediquen exclusivamente al cultivo de productos agrícolas y vendan sus productos en su estado natural.

### **Obligaciones del Contribuyente. Ventajas.**

Si bien los sujetos de este Régimen no se encuentran obligados a llevar libros y registros contables, sí deberán exhibir en un lugar visible de la unidad de explotación el Comprobante de Información Registrada (CIR) o RUC y las constancias de pago del Nuevo RUS. Igualmente deberán conservar el original de los comprobantes de pago que hubieran emitido y aquellos que sustenten sus adquisiciones, en orden cronológico, correspondiente a los periodos no prescritos.

**Sujetos Comprendidos. Limitación: Personas Jurídicas no están comprendidas.**

El Nuevo RUS comprende a las personas naturales y sucesiones indivisas domiciliadas en el país, que exclusivamente obtengan Rentas por la realización de Actividades Empresariales (aquellas generadoras de rentas de tercera categoría de acuerdo con la LIR) ya sea de comercio y/o industria (ejemplo: bodegas, farmacias, librerías, etc.) o de servicios (ejemplo: restaurantes, lavanderías, peluquerías, etc.), así como a las personas naturales no profesionales, domiciliadas en el país, que perciban rentas de cuarta categoría únicamente por actividades de oficios (ejemplo: electricistas, gasfiteros, pintores, etc.). En consecuencia, las personas jurídicas -que se caracterizan por la responsabilidad limitada de sus socios- no están comprendidas en este Régimen, siendo ésta una primera limitación del Nuevo RUS, toda vez que los empresarios que se acojan al mismo tendrán responsabilidad ilimitada, por lo que correrán mayores riesgos al ver comprometido su patrimonio personal, lo cual desalienta la inversión.

**Comprobantes de Pago que deben emitir. Limitación: Prohibición de emitir facturas.**

Los sujetos del Nuevo RUS sólo deberán emitir y entregar por las operaciones comprendidas en este régimen, boletas de venta, tickets o cintas emitidas por máquinas registradoras que no permitan ejercer el derecho al crédito fiscal ni ser utilizados para sustentar gasto y/o costo para efectos tributarios. En tal sentido, están prohibidos de emitir y/o entregar facturas, liquidaciones de compra, tickets o cintas emitidas por máquinas registradoras que permitan ejercer el derecho al crédito fiscal o ser utilizados para sustentar gasto y/o costo para efectos tributarios, notas de crédito y débito. Además, se debe considerar que conforme al Art. 37° del TUO de la Ley del Impuesto a la Renta serán deducibles las boletas de venta o tickets emitidos por contribuyentes del Nuevo RUS sólo hasta el límite del 6% (seis por ciento) de los montos acreditados mediante comprobantes de pago que sí otorgan derecho a deducir gasto o costo y que se encuentren anotados en el Registro de Compras, no pudiendo dicho límite superar en el ejercicio gravable las 200 UIT (S/.720,000). Esta constituye una segunda limitación del Nuevo RUS. Veamos por qué.

Muchos clientes potenciales requieren de factura para sustentar costo y/o gasto para efectos tributarios y usar el crédito fiscal del IGV. Los contribuyentes del Nuevo RUS están impedidos de otorgar factura, y además las boletas y tickets que emiten sólo son deducibles en un 6% del total de comprobantes que sí otorgan derecho a deducir.

Por ello, en el día a día observamos que muchas Mypes se ven obligadas a incorporarse al RER o al RG. La razón es evidente, necesitan emitir factura pues sus ventas con facturas (y no con boletas) representan el mayor porcentaje de sus ventas totales, es decir, sus clientes son empresas (y no personas naturales que son consumidores finales) que requieren factura para

sustentar gasto y/o costo, y usar el crédito fiscal del IGV. Así las cosas, si estos empresarios optaran por pertenecer al Nuevo RUS simplemente desaparecerían, pues no podrían competir. Pongamos un ejemplo, un importador distribuye repuestos a dos tiendas a S/.119 (con factura: S/.100 + IGV S/.19), el empresario transportista acude a esas dos tiendas, la tienda A – que se ha acogido al RER o al RG- se lo ofrece a S/.140 (con factura: S/.117.65 + IGV S/.22.35) y la tienda B –que se ha acogido al Nuevo RUS- se lo ofrece a S/.130 (con boleta), el transportista comparará S/.117.65 vs S/.130, y preferirá comprarle a la tienda A, en tanto que la tienda B que está en el Nuevo RUS perderá esta oportunidad de negocio pese a ofrecer un menor precio al público. B no puede ofertar a S/.117.65 como su competidor A, porque perdería ya que su costo es S/.119, pues al no tener derecho al crédito fiscal del IGV, el IGV pagado en sus compras se convierte en parte de su costo. En suma, un empresario del Nuevo RUS debe tener un margen de utilidad bastante alto para siquiera intentar competir vía precios con otro que está en el RER o en el RG.

### **Caso de las Empresas de Servicios**

Si se trata de un negocio dedicado a la actividad de servicios y su público objetivo son consumidores finales, el Nuevo RUS resulta de lejos la mejor alternativa. Nos explicamos, supongamos que una empresaria decide abrir un salón de belleza, sus clientes son personas naturales que son consumidores finales: estudiantes, amas de casa, profesionales, y en general damas, caballeros y niños que acuden al salón de belleza, y que sólo requieren boleta de venta y no factura, pues el corte de cabello y otros tratamientos de belleza son gastos personales que por regla general no son deducibles como costo y/o gasto, salvo casos excepcionales como el de una empresa de modelaje

que tome los servicios del salón de belleza para que las modelos sean atendidas previamente a los desfiles. En este último caso, la empresaria deberá evaluar si por tener como cliente a la empresa de modelaje se acoge al RER o al RG donde además deberá pagar IGV, tributo que como veremos más adelante –al revisar el RER- resulta especialmente importante en el caso de las empresas de servicios, es decir, la empresaria debe sopesar los pros y contras de sacar todos sus ingresos en bloque (y no sólo los provenientes de los servicios brindados a la empresa de modelaje que requiere factura) del Nuevo RUS para pasarlos al RER o al RG.

### **Modificaciones introducidas por el Decreto Legislativo N° 967**

A través del Decreto Legislativo N° 967 vigente a partir del 01.01.2007, se efectuaron modificaciones al Nuevo RUS buscando corregir parte de sus deficiencias. Así se eliminaron parámetros antitécnicos como el número máximo de personas afectos a la actividad (5 personas en la escala más alta), el área de la unidad de explotación (100 m<sup>2</sup>), el precio unitario máximo de venta de los bienes (S/.250 o S/.500, según la categoría), el consumo de energía eléctrica en un cuatrimestre (hasta 4,000 Kw-h en la categoría más alta), y el consumo de servicio telefónico en un cuatrimestre (hasta S/.4,000 en la categoría más alta). Sin embargo, aún subsisten algunos supuestos que determinarán que no se esté comprendido en el Nuevo RUS, como el hecho de superar el límite de ingresos brutos o adquisiciones anuales o mensuales de S/.360,000 y S/.30,000, respectivamente; el realizar actividades en más de una unidad de explotación, sea de su propiedad o no; el hecho de que el valor de los activos fijos afectados a la actividad con excepción de los predios y vehículos, supere los S/.70,000; el prestar el servicio de transporte, organizar cualquier tipo de espectáculo público, ser notario, martillero, comisionista o



rematador, ser titular de negocios de casinos, máquinas tragamonedas y similares, ser titular de agencias de viaje, propaganda y/o publicidad, realizar venta de inmuebles, entregar bienes en consignación, entre otros.

Además hay otros cambios positivos que rescatar, así indirectamente se incrementó el límite mensual de ventas de S/.20,000 a S/.30,000, es decir, en un 50%, lo que resulta lógico pues las tablas anteriores estuvieron vigentes desde el 01.01.2004; por otro lado, la cuota fija mensual es similar en las categorías de menores ingresos, por lo que en términos reales la carga tributaria resulta menor.

No obstante las mejoras introducidas, lo cierto es que mientras no se corrijan las deficiencias ya anotadas, no habrá estímulos suficientes para que las Mypes se acojan al Nuevo RUS.

## **2.12 RÉGIMEN ESPECIAL DEL IMPUESTO A LA RENTA (RER)**

### **Base Legal**

A través del Decreto Legislativo N° 968 (24.12.2006), vigente a partir del 01.01.2007, se sustituyó el Capítulo XV de la LIR que regula el RER.

Recientemente, el Decreto Legislativo N° 1086 (28.06.2008), **Nueva Ley Mype**, vigente a partir del 01.10.2008, ha introducido interesantes modificaciones al RER y al RG.

### **Sujetos Comprendidos y No Comprendidos**

Podrán acogerse al RER las personas naturales, sociedades conyugales, sucesiones indivisas y personas jurídicas, domiciliadas en el país, que obtengan rentas de tercera categoría provenientes de las actividades de comercio y/o industria, y actividades de servicios, las mismas que podrán ser realizadas en forma conjunta.

Entre los supuestos que determinarán que no se esté comprendido en el RER, tenemos el superar sus ingresos netos o sus adquisiciones afectadas a la actividad (no incluye la de los activos fijos) el límite anual de **S/.525,000** (antes de la vigencia de la Nueva Ley Mype el límite anual era de S/.360,000); el superar el valor de sus activos fijos afectados a la actividad, con excepción de los predios y vehículos, la suma de **S/.126,000** (antes de la vigencia de la Nueva Ley Mype el límite era de S/.87,500); y a partir de la vigencia de la **Nueva Ley Mype** se incorpora un nuevo supuesto que es el desarrollar actividades generadoras de rentas de tercera categoría con personal afectado a la actividad mayor a **10 (diez) personas por turno**, lo que representa un serio retroceso en la promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de las Mypes, así las Pequeñas Empresas con más de 10 trabajadores no estarán comprendidas en el RER. En relación a qué se entiende por “personal afectado a la actividad”, el Decreto Supremo N° 118-2008-EF (30.09.2008) que modifica el Reglamento de la LIR en lo referido al RG y al RER, ha incorporado el numeral 4 al artículo 76° del Reglamento de la LIR, precisando que se considera personal afectado a la actividad: a) A las personas que guardan vínculo laboral con el contribuyente del RER, es decir, que perciban Renta de Quinta Categoría; b) A las personas que prestan servicios al contribuyente de este Régimen en forma independiente con contratos de prestación de servicios normados por la legislación civil, siempre que el servicio sea prestado en el lugar y horario designado por quien lo requiere; y, el usuario proporcione los elementos de trabajo y asuma los gastos que la prestación del servicio demanda, es decir, que perciban lo que se conoce como Renta de Cuarta-Quinta; c) A los trabajadores destacados al contribuyente del RER, tratándose del Servicio de Intermediación Laboral; y, d) Al personal

desplazado a las unidades productivas o ámbitos del contribuyente del RER, en el caso de los Contratos de Tercerización.

Tampoco podrán acogerse al RER, los sujetos que realicen actividades que sean calificadas como contratos de construcción según las normas del IGV, aun cuando no se encuentren gravadas con el referido Impuesto; presten el servicio de transporte de carga de mercancías siempre que sus vehículos tengan una capacidad de carga mayor o igual a 2 TM, y/o el servicio de transporte terrestre nacional o internacional de pasajeros; organicen cualquier tipo de espectáculo público; sean notarios, martilleros, comisionistas y/o rematadores; agentes corredores de productos, de bolsa de valores y/u operadores especiales que realizan actividades en la Bolsa de Productos; agentes de aduana y los intermediadores de seguros; sean titulares de negocios de casinos, tragamonedas y/u otros de naturaleza similar; sean titulares de agencias de viaje, propaganda y/o publicidad; desarrollen actividades de comercialización de combustibles líquidos y otros productos derivados de los hidrocarburos; realicen venta de inmuebles; presten servicios de depósitos aduaneros y terminales de almacenamiento; realicen actividades de médicos y odontólogos, actividades veterinarias, actividades jurídicas, actividades de contabilidad, teneduría de libros y auditoría, asesoramiento en materia de impuestos, actividades de arquitectura e ingeniería y actividades conexas de asesoramiento técnico; actividades de informática y conexas, actividades de asesoramiento empresarial y en materia de gestión, entre otros.

Así por ejemplo, tratándose de un contador o un abogado, deberá evaluar si le resulta más conveniente trabajar de manera dependiente y obtener rentas de quinta categoría (planilla), trabajar de manera independiente y obtener rentas de cuarta categoría (recibos por honorarios), o si con el fin de captar un mayor

número de clientes, es preferible que se asocie con otros de sus colegas y forme un Estudio (constituya una persona jurídica, por ejemplo una Sociedad Civil regulada por el artículo 295 y siguientes de la Ley General de Sociedades) en cuyo caso deberá necesariamente acogerse al RG (y no al RER y menos al Nuevo RUS), donde pagará 30% sobre su utilidad por concepto de IR y además IGV por el valor agregado, independientemente de que emita factura o boleta de venta, según corresponda.

### **Cuota Mensual**

Entre las modificaciones más importantes introducidas por el Decreto Legislativo N° 968 vigente a partir del 01.01.2007, teníamos la rebaja sustancial en las tasas, así para el caso de rentas de tercera categoría que provengan exclusivamente de la realización de actividades de comercio y/o industria, la alícuota disminuyó de 2.5% a 1.5%; en tanto que para rentas de tercera categoría que provengan exclusivamente de la realización de actividades de servicios, o de la realización conjunta de actividades de comercio y/o industria y actividades de servicio, la tasa se redujo de 3.5% a 2.5% sobre sus ingresos netos mensuales, es decir, en ambos casos se dio una reducción de un punto porcentual.

Por su parte, la **Nueva Ley Mype**, vigente a partir del 01.10.2008, establece que los contribuyentes que se acojan al RER pagarán una cuota ascendente a 1.5% (uno punto cinco por ciento) de sus ingresos netos mensuales de sus rentas de tercera categoría.

Al respecto, se ha señalado que la Nueva Ley Mype reduce la carga impositiva del IR en 40% para las Mypes. En nuestra opinión, esta afirmación no es del todo cierta o por lo menos es incompleta. Nos explicamos, la reducción no alcanza a todas las Mypes, sino sólo a las que se encuentran acogidas al RER y más específicamente a aquellas dedicadas exclusivamente a la realización de

actividades de servicios o a la realización conjunta de actividades de comercio y/o industria y actividades de servicios, pues aquellas Mypes dedicadas exclusivamente a las actividades de comercio y/o industria ya pagaban una cuota ascendente al 1.5%.

**Declaración Jurada Mensual: PDT 0621. Declaración Jurada Anual (con la Nueva Ley Mype)**

La declaración jurada mensual del RER se efectúa utilizando el PDT 0621 IGV – Renta Mensual que es el mismo que usan los sujetos acogidos al RG.

El pago de la cuota mensual del RER tiene carácter cancelatorio. Por consiguiente, al tratarse de un pago de carácter definitivo, y no de pagos a cuenta (como en el RG), no existe obligación de efectuar pago de regularización alguno ni se debía presentar declaración jurada anual.

Sin embargo, la **Nueva Ley Mype** incorpora un importante cambio, señalando que los sujetos del RER presentarán una Declaración Jurada Anual en la forma, plazo y condiciones que señale la Sunat. Dicha declaración corresponderá al Inventario realizado al 31 de diciembre de cada ejercicio y será una declaración informativa y no determinativa de tributo alguno.

Al respecto, el Decreto Supremo N° 118-2008-EF (30.09.2008) vigente desde el 01.10.2008, incorpora el Art. 85° del Reglamento de la LIR, donde se precisa que el Inventario a ser consignado en la Declaración Jurada Anual será uno Valorizado e incluirá el Activo y Pasivo del contribuyente del RER. La valorización se efectuará según las reglas que mediante Resolución de Superintendencia establezca la Sunat.

## **Ventajas y Desventajas del RER en comparación con el Nuevo RUS**

En el RER tenemos como ventajas que sí se permite la emisión de facturas y la inclusión de personas jurídicas, a diferencia del Nuevo RUS donde ello no es posible, constituyendo como ya hemos señalado sus dos principales limitaciones.

Es preciso acotar que la ventaja de la emisión de facturas, tiene como contrapartida que los sujetos de este Régimen se encuentren sujetos a lo dispuesto por las normas del IGV, estando en la obligación de llevar registro de compras y registro de ventas.

La **Nueva Ley Mype** precisa que los sujetos acogidos al RER sólo están obligados a llevar Registro de Compras y Registro de Ventas, eliminando así la obligación de llevar otros libros y registros contables como el Libro de Inventarios y Balances.

Cabe precisar, que la **Nueva Ley Mype** también simplifica el tema de la Contabilidad del RG, señalando que los perceptores de rentas de tercera categoría (sin distinguir si son personas naturales o jurídicas) cuyos ingresos brutos anuales no superen las 150 UIT (S/.540,000) deberán llevar como mínimo un Registro de Ventas, un Registro de Compras y Libro Diario de formato simplificado. En tanto que los demás perceptores de rentas de tercera categoría están obligados a llevar contabilidad completa. Esta modificación resulta positiva, si se tiene en cuenta que antes de ella, los perceptores de rentas de tercera categoría distintos a las personas jurídicas con ingresos brutos anuales superiores a 100 UIT así como las personas jurídicas estaban obligados a llevar contabilidad completa.

Al respecto, el Decreto Supremo N° 118-2008-EF (30.09.2008) sustituye el Art. 38° del Reglamento de la LIR precisando que se considerará los ingresos obtenidos en el ejercicio gravable anterior y la UIT correspondiente al ejercicio en curso. Los perceptores de rentas de tercera categoría que inicien actividades generadoras de estas rentas en el transcurso del ejercicio considerarán los ingresos que presuman que obtendrán en el mismo.

### **Caso de las Empresas de Servicios**

Es importante señalar que en el caso de las Mypes que se dediquen a actividades de servicios y opten por el RER o el RG, el IGV les resulta una carga más pesada que para el sector comercial. Nos explicamos, el IGV es un impuesto al valor agregado, en consecuencia permite la deducción del crédito fiscal. En el caso de las empresas comercializadoras, las compras de los bienes que ellas venden les otorga crédito fiscal; en cambio, en las empresas de servicios, el costo del servicio está constituido generalmente por mano de obra (planilla) que no otorga derecho al crédito fiscal, por lo que el monto de IGV a pagar resulta mayor, pues el valor agregado es precisamente el servicio mismo, mano de obra que como se dijo no otorga crédito fiscal. En consecuencia, el empresario antes de optar por uno u otro régimen tributario debe efectuar un análisis costo-beneficio a fin de elegir el más conveniente. Así debe identificar cuál es su público objetivo, es decir, analizar si su negocio está orientado al consumidor final, o a otros agentes de la cadena productivo-comercializadora (fabricantes, mayoristas, minoristas, etc.); cuál es la estructura de sus costos y/o gastos, esto es, cuál es el porcentaje de los sustentados con comprobantes que otorgan derecho al crédito fiscal del IGV (ejemplo: compras de mercaderías, pago de servicios de luz, agua y teléfono, útiles de oficina, combustible, seguros, etc.) y cuál el de los que no otorgan

derecho al crédito fiscal del IGV (ejemplo: planilla, recibos por arrendamiento, recibos por honorarios, gastos e intereses bancarios, etc.).

### **Principio de Causalidad no recogido en el RER**

Asimismo, se debe tener en cuenta que en el RER –a diferencia del RG- no se recoge el principio de causalidad para el cálculo del impuesto a la renta, por lo que no se permite deducir los costos y/o gastos necesarios en que se incurre para producir la renta gravada y mantener su fuente, sino que se aplica un porcentaje fijo sobre las ventas mensuales efectuadas. En consecuencia, si el margen de utilidad sobre las ventas es inferior a la alícuota establecida en el RER, será perentorio acogerse al RG, a fin de darle continuidad al negocio. Veamos un ejemplo, si la empresa de servicios ABC SAC tiene un margen de utilidad sobre las ventas de 1%, no podrá cubrir el impuesto de 1.5% con la **Nueva Ley Mype**, y terminará pagando un impuesto superior a su utilidad, obteniendo pérdida neta después de impuestos, en claro desmedro de los intereses de los propietarios del negocio, quienes probablemente opten por cerrar la empresa. En cambio, si esta empresa se acoge al RG, sólo deberá pagar 30% del 1%, es decir, 0.3%, con lo cual los propietarios de la empresa obtienen una utilidad neta después de impuestos de 0.7% sobre las ventas, siendo viable la continuidad del negocio. Es más, en el RG es posible arrastrar pérdidas con la esperanza de compensarlas en los ejercicios siguientes en que el negocio mejore; en cambio, en el RER esta posibilidad es impensable, pues como se dijo los pagos mensuales tienen carácter definitivo.

En este punto, resulta interesante que la **Nueva Ley Mype** contemple la depreciación acelerada para las Pequeñas Empresas (no para las



Microempresas) que podrán depreciar el monto de las adquisiciones de bienes muebles, maquinarias y equipos (no se incluye los edificios y construcciones -por su propia naturaleza- ni los vehículos) nuevos (aquellos que no hayan sufrido desgaste alguno por uso o explotación) destinados a la realización de la actividad generadora de rentas gravadas, en el plazo de tres años. Este beneficio tendrá una vigencia de tres ejercicios gravables, contados a partir del ejercicio 2009.

Al respecto, el Art. 63º del Reglamento de la Ley Mype, Decreto Supremo N° 008-2008-TR (30.09.2008) precisa que para efectos del IR, las Pequeñas Empresas tendrán derecho a depreciar aceleradamente en forma lineal los bienes muebles, maquinarias y equipos nuevos en un plazo de tres años, contados a partir del mes en que sean utilizados en la generación de rentas gravadas y siempre que su uso se inicie en cualquiera de los ejercicios gravables 2009, 2010 ó 2011. El beneficio de depreciación acelerada se perderá a partir del mes siguiente a aquél en el que la Pequeña Empresa pierde tal condición.

Si como hemos visto, el RER no recoge el Principio de Causalidad, las Pequeñas Empresas acogidas al RER no podrán beneficiarse con la depreciación acelerada. Igualmente, no entendemos por qué se discrimina a las Microempresas y por qué no se incluye a los vehículos con el ánimo de renovar el parque automotor por lo menos para las Mypes.

### **2.13 NUEVA LEY MYPE: MODIFICACIONES EN MATERIA TRIBUTARIA**

La Nueva Ley Mype, Decreto Legislativo N° 1086 (28.06.2008), vigente a partir del 01.10.2008, ha introducido modificaciones al RER y al RG, pero ha guardado

silencio en relación al Nuevo RUS. A continuación, presentamos una síntesis de las modificaciones más importantes en materia tributaria.

### **Sujetos No Comprendidos en el RER**

Entre los supuestos que determinarán que no se esté comprendido en el RER, tenemos el superar sus ingresos netos o sus adquisiciones afectadas a la actividad (no incluye la de los activos fijos) el límite anual de S/.525,000 (antes de la vigencia de la Nueva Ley Mype el límite anual era de S/.360,000); el superar el valor de sus activos fijos afectados a la actividad, con excepción de los predios y vehículos, la suma de S/.126,000 (antes de la vigencia de la Nueva Ley Mype el límite era de S/.87,500); y a partir de la vigencia de la Nueva Ley Mype se incorpora un nuevo supuesto que es el desarrollar actividades generadoras de rentas de tercera categoría con personal afectado a la actividad mayor a 10 (diez) personas por turno, lo que representa un serio retroceso en la promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de las Mypes, así las Pequeñas Empresas con más de 10 trabajadores no estarán comprendidas en el RER.

El Decreto Supremo N° 118-2008-EF (30.09.2008) que modifica el Reglamento de la LIR en lo referido al RG y al RER, ha incorporado el numeral 4 al artículo 76° del Reglamento de la LIR precisando a quiénes se considera personal afectado a la actividad.

### **Cuota Mensual del RER**

La Nueva Ley Mype optó por reducir la tasa del RER en 40% (de 2.5% a 1.5%) para aquellas empresas que hasta antes de la vigencia de la misma tenían una tasa de 2.5%. De esta manera, la norma se inclina por recoger la posición del

MEF, no habiendo prosperado la propuesta de monotributo del MTPE. Así, la nueva norma establece que los contribuyentes que se acojan al RER pagarán una cuota ascendente a 1.5% (uno punto cinco por ciento) de sus ingresos netos mensuales de sus rentas de tercera categoría.

Al respecto, se ha señalado que la Nueva Ley Mype reduce la carga impositiva del IR en 40% para las Mypes. En nuestra opinión, esta afirmación no es del todo cierta o por lo menos es incompleta. Nos explicamos, la reducción no alcanza a todas las Mypes, sino sólo a las que se encuentran acogidas al RER y más específicamente a aquellas dedicadas exclusivamente a la realización de actividades de servicios o a la realización conjunta de actividades de comercio y/o industria y actividades de servicios, pues aquellas Mypes dedicadas exclusivamente a las actividades de comercio y/o industria ya pagaban una cuota ascendente al 1.5%.

### **Libros y Registros Contables obligados a llevar los sujetos acogidos al RER**

La Nueva Ley Mype precisa que los sujetos acogidos al RER sólo están obligados a llevar Registro de Compras y Registro de Ventas, eliminando así la obligación de llevar otros libros y registros contables como el Libro de Inventarios y Balances.

### **Declaración Jurada Anual que deberán presentar los sujetos del RER**

Como se sabe, el pago de la cuota mensual del RER tiene carácter cancelatorio. Por consiguiente, al tratarse de un pago de carácter definitivo, y no de pagos a cuenta (como en el RG), no existe obligación de efectuar pago de regularización alguno ni debía presentarse declaración jurada anual.

Sin embargo, la Nueva Ley Mype incorpora un importante cambio, señalando que los sujetos del RER presentarán una Declaración Jurada Anual en la forma, plazo y condiciones que señale la Sunat. Dicha declaración corresponderá al Inventario realizado al 31 de diciembre de cada ejercicio y será una declaración informativa y no determinativa de tributo alguno.

Al respecto, el Decreto Supremo N° 118-2008-EF (30.09.2008) incorpora el Art. 85° del Reglamento de la LIR precisando que el Inventario a ser consignado en la Declaración Jurada Anual será uno Valorizado e incluirá el Activo y Pasivo del contribuyente del RER. La valorización se efectuará según las reglas que mediante Resolución de Superintendencia establezca la Sunat.

En nuestra opinión, este Inventario terminará siendo una suerte de Libro de Inventarios y Balances simplificado, con lo que en sustancia no habría mayor modificación, pues se elimina la obligación de llevar el referido libro, pero a la par se introduce la obligación de efectuar un Inventario Valorizado que incluirá el Activo y el Pasivo.

### **Contabilidad del Régimen General del Impuesto a la Renta**

La Nueva Ley Mype también simplifica el tema de la Contabilidad del RG, señalando que los perceptores de rentas de tercera categoría (sin distinguir si son personas naturales o jurídicas) cuyos ingresos brutos anuales no superen las 150 UIT (S/.540,000) deberán llevar como mínimo un Registro de Ventas, un Registro de Compras y Libro Diario de formato simplificado. En tanto que los demás perceptores de rentas de tercera categoría están obligados a llevar contabilidad completa. Esta modificación resulta positiva, si se tiene en cuenta que antes de ella, los perceptores de rentas de tercera categoría distintos a las personas

jurídicas con ingresos brutos anuales superiores a 100 UIT así como las personas jurídicas estaban obligados a llevar contabilidad completa.

Por su parte, el Decreto Supremo N° 118-2008-EF (30.09.2008) sustituye el Art. 38° del Reglamento de la LIR precisando que se considerará los ingresos obtenidos en el ejercicio gravable anterior y la UIT correspondiente al ejercicio en curso. Los perceptores de rentas de tercera categoría que inicien actividades generadoras de estas rentas en el transcurso del ejercicio considerarán los ingresos que presuman que obtendrán en el mismo.

### **Depreciación Acelerada para las Pequeñas Empresas**

Resulta interesante que la Nueva Ley Mype contemple la depreciación acelerada para las Pequeñas Empresas (no para las Microempresas) que podrán depreciar el monto de las adquisiciones de bienes muebles, maquinarias y equipos (no se incluye los edificios y construcciones -por su propia naturaleza- ni los vehículos) nuevos (aquellos que no hayan sufrido desgaste alguno por uso o explotación) destinados a la realización de la actividad generadora de rentas gravadas, en el plazo de tres años. Este beneficio tendrá una vigencia de tres ejercicios gravables, contados a partir del ejercicio 2009.

Al respecto, el Art. 63° del Reglamento de la Ley Mype, Decreto Supremo N° 008-2008-TR (30.09.2008), precisa que para efectos del IR, las Pequeñas Empresas tendrán derecho a depreciar aceleradamente en forma lineal los bienes muebles, maquinarias y equipos nuevos en un plazo de tres años, contados a partir del mes en que sean utilizados en la generación de rentas gravadas y siempre que su uso se inicie en cualquiera de los ejercicios gravables 2009, 2010 ó 2011. El beneficio

de depreciación acelerada se perderá a partir del mes siguiente a aquél en el que la Pequeña Empresa pierde tal condición.

#### **2.14 PROPUESTA DE “MONOTRIBUTO” PARA LAS MYPES Y PROPUESTA DE OTORGAR FACULTADES DE RECAUDACIÓN A LAS MUNICIPALIDADES DISTRITALES.**

En marzo de 2008, en la ceremonia de transferencia de 100 millones de soles a favor de 29 municipalidades distritales de Lima para rehabilitar las principales vías de la capital, el Presidente García señaló que los alcaldes del país tienen capacidades suficientes para recaudar impuestos –como el RUS y el RER- que pagan las microempresas en sus respectivas jurisdicciones, considerando que tienen la infraestructura logística necesaria y conocen cuáles son los sectores informales que incumplen con sus obligaciones tributarias.

Esta propuesta presidencial ha sido objeto de respaldo y de críticas por connotados especialistas. Y además puso en el tapete otros temas como el del “monotributo” o impuesto único para las MYPES.

#### **EL MONOTRIBUTO PARA LAS MYPES**

#### **EL CASO PERUANO: PROPUESTA DEL MTPE VS PROPUESTA DE PRODUCE**

Uno de los temas cruciales en la discusión de la Nueva Ley Mype fue el del monotributo para las Mypes, existiendo dos propuestas paralelas, la del MTPE y la de PRODUCE, e inclusive una tercera posición, la del MEF. Si bien la referida propuesta fue descartada de la **Nueva Ley Mype**, resulta ilustrativo referirnos a la

misma.

### **Propuesta del MTPE**

La propuesta del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (MTPE) era crear un “monotributo” únicamente para las micro empresas (ejemplo empresas familiares de subsistencia o “autoempleo”), consistente en el pago mensual del 10% de los ingresos por todo concepto (IGV, IPM, IR y Essalud).

El Ministro de Trabajo, Mario Pasco considerando que se debe elegir la mejor fórmula pensando en los intereses de las Mypes y no en los del fisco, subrayó que *“Debemos crear un régimen razonable que sea factible y viable para el microempresario, para que le permita formalizarse y no para que Sunat recaude, porque el Estado no puede vivir de la recaudación de las Mype”*.

### **Propuesta de PRODUCE**

Por su parte, la propuesta del Ministerio de la Producción (PRODUCE) planteaba eliminar el RER y mantener sólo el RG, permitiendo a las microempresas de subsistencia la deducción en la renta de las 7 primeras UIT –al igual que a los perceptores de renta de 4ta. y 5ta. categoría- y fijando la alícuota en 15% para las primeras 54 UIT, más allá de las cuales pagarían 30%. Además se propuso que el pago del IGV sea en la fecha de cancelación de la factura, y, la deducción de los gastos operativos (salarios, alquileres, etc.), no contemplada en el RER tal como está actualmente diseñado.

### **Evaluación**

Analizando ambas propuestas, Gino Kaiserberger, Presidente del Consejo Empresarial para el Desarrollo (CESDEN) manifestó que la propuesta del MTPE,

a igual margen de utilidad que en el sistema vigente del Nuevo RUS, generaba un impuesto mayor para las MYPE, porque no permite utilizar el crédito fiscal sobre el IGV que se paga por la compra de insumos y demás gastos operativos, además de seguir encareciendo el costo final. Por el contrario, según este especialista, la propuesta de PRODUCE, a pesar de generar un mayor impuesto que con el sistema actual, resultaba mejor que la propuesta del MTPE; pues por el simple hecho de que las MYPE puedan utilizar el crédito fiscal, les permite disminuir en 19% sus costos y elevar su margen de utilidad.

En suma, uno de los elementos decisivos para evaluar ambas propuestas fue el tratamiento del crédito fiscal del IGV, toda vez que si no se tiene derecho al mismo, el IGV pagado en las compras pasa a formar parte del costo, encareciendo el producto vendido y/o el servicio prestado, y reduciendo el margen de utilidad del empresario, conforme analizamos líneas arriba.

### **Posición del MEF**

Una tercera posición fue la del Ministro de Economía, Luis Carranza, quien al no compartir la idea del monotributo, prefería flexibilizar el RER, y quizás bajar un poco la tasa a fin de que las empresas sean más competitivas en términos tributarios, consciente de que la intención no es ahogar a las Mypes con impuestos sino que se acostumbren a tributar.

Finalmente, la propuesta de monotributo no prosperó y la **Nueva Ley Mype** optó por reducir la tasa del RER en los términos que ya hemos detallado.

### **OTRAS EXPERIENCIAS LATINOAMERICANAS**



A nivel latinoamericano, tenemos que el monotributo se aplica en Argentina, Brasil y Uruguay, por citar unos ejemplos.

### **El caso uruguayo**

En Uruguay, la Ley del Monotributo fue promulgada el 27 de diciembre de 2006. Al respecto, el Consejo Empresarial para el Desarrollo (CESDEN) -en el artículo titulado "Monotributo uruguayo no es aplicable a realidad Mype peruana" publicado en su página web <http://www.cesden.org.pe>- concluye que el monotributo uruguayo corresponde a otra realidad en la composición de las MYPES y a otras condiciones tributarias. Así por ejemplo, en el artículo 71 de la Ley se precisa que podrán optar por este régimen sólo los sujetos que enajenen bienes y presten servicios exclusivamente a consumidores finales. Por otro lado, también se limita el número de dependientes, así en el artículo 70 de la Ley se señala que las empresas unipersonales no tendrán más de un dependiente, y que las sociedades de hecho no podrán tener dependientes. Finalmente, conforme al artículo 78 de la Ley, el acogimiento al Seguro Social por Enfermedad es optativo, entonces se podrá optar por no ingresar al mismo.

### **El caso argentino**

En Argentina, el Monotributo –o Sistema de Régimen Simplificado- es un régimen opcional y simplificado para pequeños contribuyentes que consiste en un tributo integrado de cuota fija que tiene dos componentes: un Impuesto Integrado, establecido por categorías determinadas sobre la base de los ingresos brutos obtenidos según facturación, la superficie afectada a la actividad, y la energía eléctrica consumida; y una Cotización Previsional Fija, que son los aportes de jubilación y de obra social. Así con el pago mensual de una cuota única, el

monotributista está cumpliendo con las siguientes obligaciones: Impuesto a las Ganancias (equivalente al IR peruano), Impuesto al Valor Agregado (similar al IGV peruano), Aportes al Régimen Previsional Público del Sistema Integrado de Jubilaciones y Pensiones (equivalente al SNP en Perú, y que constituye una diferencia en relación al monotributo propuesto para el Perú, donde este aporte es de cargo del trabajador y no del empleador), y Aporte al Sistema Nacional del Seguro Social (similar a Essalud en Perú).

Por otro lado, sólo pueden ser monotributistas, las personas físicas que realicen ventas de cosas muebles, obras, locaciones y/o prestaciones de servicios, las sucesiones indivisas que continúen la actividad de la persona física, los integrantes de cooperativas de trabajadores, y las sociedades de hecho o irregulares con un máximo de tres socios, pero no pueden serlo los integrantes de sociedades anónimas, SRL, Sociedades Colectivas, etc.

En el caso argentino –a diferencia del uruguayo- no hay limitación para tener trabajadores en relación de dependencia.

Respecto a las recategorizaciones estas son cuatrimestrales, es decir, tres anuales, de modo similar a lo que ocurría con el Nuevo RUS peruano antes de las modificaciones introducidas por el D. Leg. N° 967.

Mayor información sobre el monotributo argentino, se puede encontrar en la página web de la Administración Federal de Ingresos Públicos <http://www.afip.gov.ar> donde además existe un enlace para descargar el documento titulado “Lo que usted necesita saber sobre el monotributo” de donde hemos obtenido la información aquí presentada.

## 2.15 FACULTAD DE RECAUDACIÓN DE IMPUESTOS PARA LAS MUNICIPALIDADES DISTRITALES

El Presidente García al lanzar su propuesta de otorgar a las municipalidades distritales facultades de recaudación de impuestos –como el RUS y el RER, y también el IGV e IR del RG- que pagan las microempresas en sus respectivas jurisdicciones indicó que la recaudación en ese sector puede significar para los gobiernos locales miles de millones de soles. *“Lo que el Gobierno Central no alcanza a cobrar, (...) pueden hacerlo los alcaldes”*, acotó. Según opinión de García, la Sunat cobra tributos sólo a los que ve, a los que están visibles, pero hay un submundo de empresas que no pagan nada. *“El alcalde sabe, mira, y pasa todos los días y ve quien vende”*, agregó.

A raíz de la propuesta del Presidente, se redactó un borrador de ley, según el cual se agregaría un inciso al artículo 69 de la Ley Orgánica de Municipalidades, para que señale que constituirán renta de las municipalidades distritales el 50% del monto total que recauden por concepto del pago del IGV y el IR a cargo de las MYPES.

La propuesta presidencial ha sido objeto de respaldo y de críticas por connotados especialistas y operadores del derecho tributario, considerando sus ventajas y desventajas desde el punto de vista jurídico, de política fiscal y de gestión.

### **Participación mínima de las Mypes en la recaudación**

En principio, debemos señalar que las microempresas tienen una participación mínima en la recaudación, y ello quizás justifique la casi inexistente fiscalización a las mismas, pues el costo resulta superior a la mayor recaudación que se obtendría, por lo que la Administración Tributaria opta por concentrar su actuación

en los llamados PRICOS (principales contribuyentes) y en las medianas y grandes empresas. En relación a este tema, el Dr. Luis Arias Minaya, ex jefe de la Sunat, precisa que si bien las microempresas representan el 98% de las empresas formales en el país, lo son en número más no en su participación en la recaudación, que se encuentra concentrada en las grandes y medianas empresas que si bien constituyen sólo el 2% de la totalidad de empresas, representan casi el 90% de la recaudación anual.

### **Falta de madurez institucional de las municipalidades**

A continuación, debemos analizar si las municipalidades distritales del país tienen capacidades suficientes para asumir la labor de recaudación que se les pretende encomendar. Conocido es el alto índice de morosidad e incumplimiento que existe en la recaudación de tributos a nivel de los gobiernos locales, en la capital y más aún en el interior del país, donde la principal fuente de financiamiento no son los tributos que las municipalidades recaudan directamente sino las transferencias que reciben del Gobierno Nacional por concepto de Foncomun, Canon y otros ingresos indirectos. Así resulta práctica cotidiana que las municipalidades otorguen las conocidas “amnistías” –en estricto se trata de condonación- y descuentos por pago adelantado de arbitrios, como mecanismos que pretenden lograr una mayor recaudación. Lo cierto es que las municipalidades no tienen siquiera capacidad para cobrar los propios tributos que administran como el Impuesto Predial, por lo que mal hace el gobierno nacional al pretender que se les otorgue mayores facultades de recaudación, agravando el problema ya existente. Una propuesta como la planteada significaría incurrir en mayores costos de infraestructura logística, informática, capacitación del personal en materia tributaria que a la fecha no manejan, etc., significando las mas de las veces

costos que están por encima de la recaudación que se obtendría, salvo casos excepcionales como el de la Municipalidad de La Victoria, donde se encuentra el emporio comercial de Gamarra, y cuyo alcalde, Luis Alberto Sánchez-Aizcorbe, es uno de los defensores de la propuesta presidencial.

### **Excesos que se podrían presentar**

En relación a los excesos que se podrían cometer si prospera la propuesta, el Dr. Arias Minaya recordó que hace algunos años se dio legislación que precisa mejor los procedimientos de cobranza coactiva. Al respecto, el Dr. Ruiz de Castilla, en el artículo titulado “¿Nuevas Facultades Recaudatorias para las Municipalidades?” publicado en su blog <http://blog.pucp.edu.pe/franciscoruiz> precisa que *“Durante mucho tiempo, varias Municipalidades estaban haciendo un mal uso de las facultades de recaudación y cobranza coactiva reconocidas en el Código Tributario. (...) Los gremios empresariales lograron la expedición de la Ley 26979 Ley del Procedimiento de Ejecución Coactiva del 23.09.1998, constituyendo el punto inicial para la reducción de ciertas facultades de recaudación y cobranza coactiva de competencia de las Administraciones Tributarias Municipales”*.

En esta misma línea, el Dr. Jorge Bravo advierte que *“se pueden generar una gran cantidad de problemas y diversidad de criterios derivados de las fiscalizaciones, sobretodo porque cada Concejo podría tener un criterio distinto al momento de aplicar las normas tributarias, lo que generará gran inseguridad jurídica y confusión entre los contribuyentes. En todo caso, durante un periodo de transición, podría optarse por mantener las facultades de determinación, fiscalización y sanción como atribuciones exclusivas de la Sunat”*.

### **Evaluación y Alternativas**

Por lo expuesto, coincidimos con el Dr. Ruiz de Castilla en que en el actual contexto económico y político, la propuesta analizada no parece generar ventajas apreciables.

Sin embargo, nada obsta que se celebren convenios entre la Sunat y los Municipios a fin de intercambiar información y realizar actividades conjuntas, al amparo de lo establecido por el artículo 70 de la Ley Orgánica de Municipalidades, el artículo 90 de la Ley de Tributación Municipal y la Tercera Disposición Final del Decreto Legislativo 937 que regula el Nuevo RUS.

Igualmente, si lo que se pretende es dotar de mayores recursos a las municipalidades distritales, resultaría una mejor alternativa que la Sunat continúe con la recaudación en su calidad de acreedor tributario, y que posteriormente estos ingresos sean transferidos a los municipios utilizando mecanismos similares al Foncomun.

## CAPITULO III

### MARCO METODOLOGICO

#### 3.1. Método, tipo y nivel de investigación

Estudio descriptivo correlacional, por cuanto se hace una descripción detallada de las características y componentes de las empresas en los cuales se realiza el estudio y se establecen las empresas por categorías, siendo estas: Organizaciones Financieras, Varios (títulos y valores), Mediana Empresa, Pequeña Industria, Tiendas, Galerías, Restaurantes, Talleres, Repuestos y Reparaciones

##### 3.1.1. Método de la investigación

Se aplicó el método inductivo-deductivo durante todo el proceso de la investigación, permitió deducir las acciones más concretas del régimen único simplificado como microempresa y su efecto en la recaudación tributaria y generación de empleo en el distrito de pueblo libre

Se utilizó **método sintético** como un proceso mediante el cual se relaciona hechos aparentemente aislados y se formula una teoría que unifica los diversos elementos.

Con la aplicación del **método analítico** se distinguen los elementos de un fenómeno y se procede a revisar ordenadamente cada empresa en función a su categoría.

##### 3.1.2. Tipo de investigación

Es observacional, retrospectivo, transversal, descriptivo y con un **Diseño** No experimental, transeccional y correlacional

##### 3.1.3. Por el nivel

**Exploratoria.** Porque se investiga los fenómenos un tanto desconocidos, por tanto requerimos de importante información clave y primaria sobre el comportamiento interno y externo

**Descriptiva.** Porque se relaciona con una serie de cuestiones sobre el funcionamiento de las empresas

**Correlacional.** Porque se buscó el grado de relación entre las variables planteadas en la investigación sobre las relaciones entre el tipo y nivel de las empresas y el RUS

### 3.2. Diseño y esquema de investigación

Se llevó a cabo un estudio exploratorio descriptivo. Los estudios exploratorios son útiles en temáticas tan poco estudiadas como es el caso del RUS, y su relación directa con la empresa

Se toma una muestra:  $M = O_x \text{ r } O_y$

Dónde:

M = Muestra de empresas

O = Observación

x = 180 empresas

y = Microempresas

r = Relaciones entre variables

### 3.3. Cobertura de estudio

#### 3.3.1. Población

La población estuvo conformada por las siguientes empresas según líneas: Organizaciones Financieras (20), Varios (títulos y valores- 100), Mediana Empresa(30), Pequeña Industria (430), Tiendas(2000), Galerías (133), Restaurantes (300)

Talleres



### 3.3.2. Muestra

La muestra de estudio estuvo conformada por 180 empresas determinados en función a la predisposición para apoyar en la investigación

### 3.4. Métodos, técnicas e instrumentos de recolección de datos

**OBSERVACIÓN.** Técnica que permitió obtener información a través de la observación directa e indirecta en las empresas localizadas en el distrito de pueblo libre.

**ENTREVISTA.** Las entrevistas se utilizan para recabar información en forma verbal, a través de preguntas que propone el investigador.

**ENCUESTA.-** Técnica que permitió obtener información y consiste en entregar un cuestionamiento que deberá ser llenado por los empresarios de pueblo Libre

#### TÉCNICAS DE PROCESAMIENTO E INTERPRETACIÓN DE DATOS

El procesamiento e interpretación de datos lo realizamos mediante la utilización de la hoja electrónica EXCELL y posterior tabulación e interpretación de resultados de la investigación en el SPSS 20.

### 3.6 Técnicas e instrumentos

Técnicas	Instrumentos
<b>Fichaje</b>	Diversos tipos de fichas, entre ellas: resumen, bibliográfica, mixta, hemerográfica.
<b>Encuesta</b>	Hoja de encuesta con preguntas previamente preparadas.
<b>Entrevista</b>	Guía de entrevista

## CAPITULO IV

### RESULTADOS

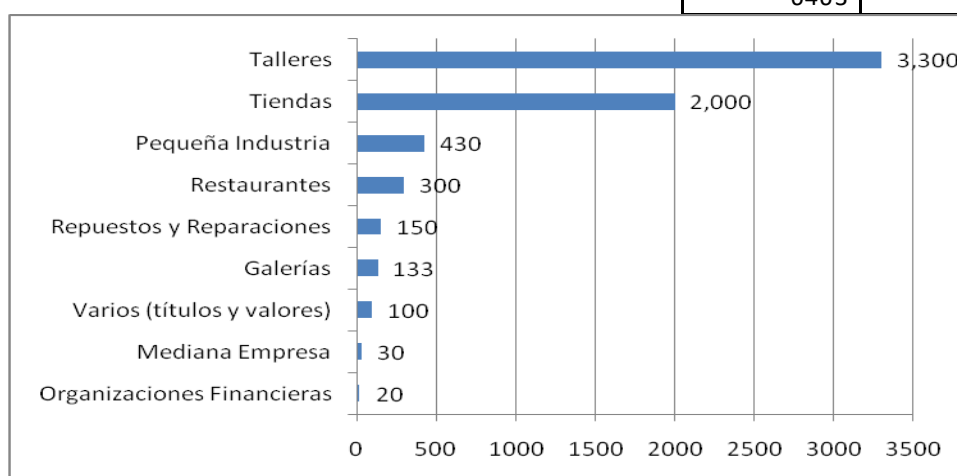
#### 4.1 Procesamiento y presentación de datos

Para el adecuado recojo de datos de utilizarán las técnicas Inventario millón de estilos de personalidad **MYPS**.

El procesamiento de datos se hará siguiendo el procedimiento de las técnicas de tal manera que permitan probar la hipótesis, calculando el estadístico apropiado y el estadístico de prueba. Los cuales se presentarán en cuadros gráficos y estadísticos, con su respectiva interpretación.

TABLA N° 11 EMPRESAS POR CATEGORIA

	categoría	categoría	Población	Muestra
Organizaciones Financieras	Primera	1	20	20
Varios (títulos y valores)	Segunda	2	100	20
Mediana Empresa	Tercera	3	30	20
Pequeña Industria	Tercera	3	430	20
Tiendas	Tercera	3	2,000	20
Galerías	Tercera	3	133	20
Restaurantes	Tercera	3	300	20
Talleres	Cuarta	4	3,300	20
Repuestos y Reparaciones	cuarta	4	150	20
			6463	180



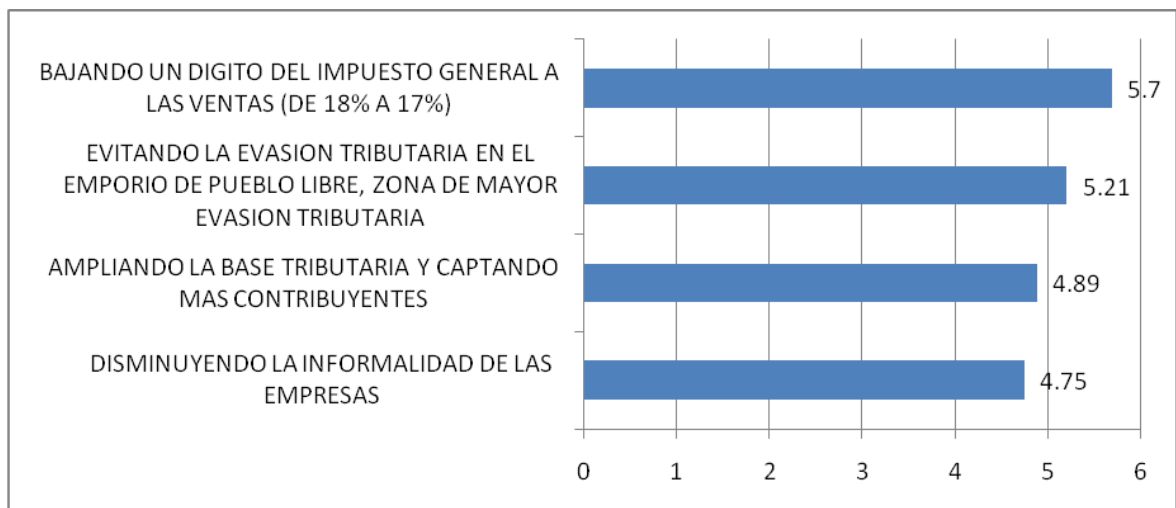
#### 4.2 Contrastación de la hipótesis

Para ello se utilizará, las tablas de frecuencias, donde se podrán determinar los valores; para ello se presentarán las respectivas tablas y los gráficos, a cada uno de ellos se hará la respectiva interpretación.

1. La aplicación del Nuevo Régimen Único Simplificado permitirá captar mayores tributos en las Microempresas del sector comercial y servicios:

TABLA N° 12 APLICACIÓN DEL NUEVO RÉGIMEN ÚNICO SIMPLIFICADO

	1	2	3	4	5	6	Prom
AMPLIANDO LA BASE TRIBUTARIA Y CAPTANDO MAS CONTRIBUYENTES							4.89
EVITANDO LA EVASION TRIBUTARIA EN EL EMPORIO DE PUEBLO LIBRE, ZONA DE MAYOR EVASION TRIBUTARIA							5.21
BAJANDO UN DIGITO DEL IMPUESTO GENERAL A LAS VENTAS (DE 18% A 17%)							5.70
DISMINUYENDO LA INFORMALIDAD DE LAS EMPRESAS							4.75

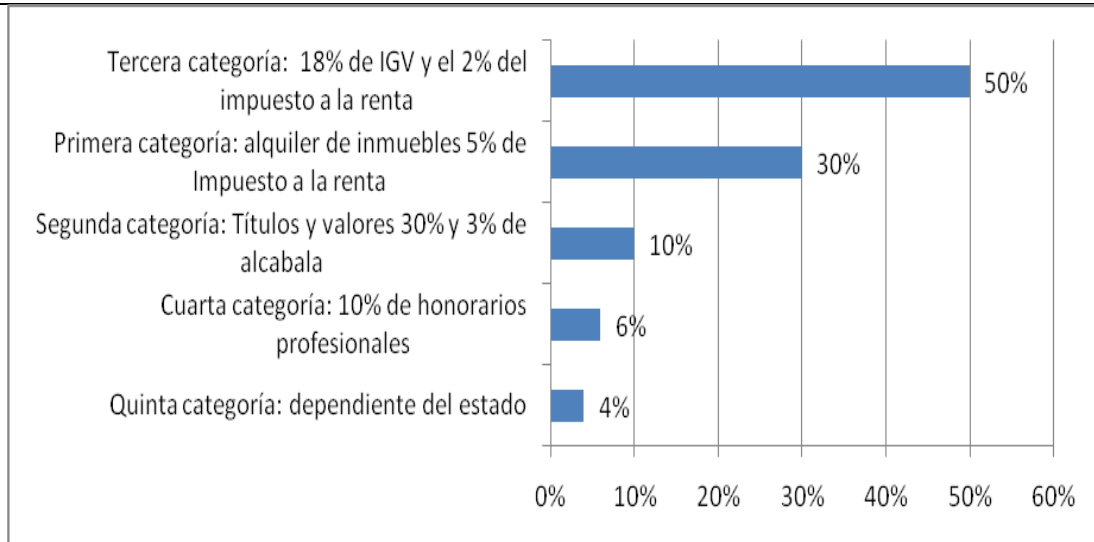


2. El establecimiento de las categorías del Nuevo Régimen Único Simplificado, permite una tributación selectiva o tributación justa en las Microempresas

TABLA N° 13 TRIBUTACIÓN SELECTIVA

Tributación selectiva justa/ CATEGORIA DE LA EMPRESA:	permite
---	---------

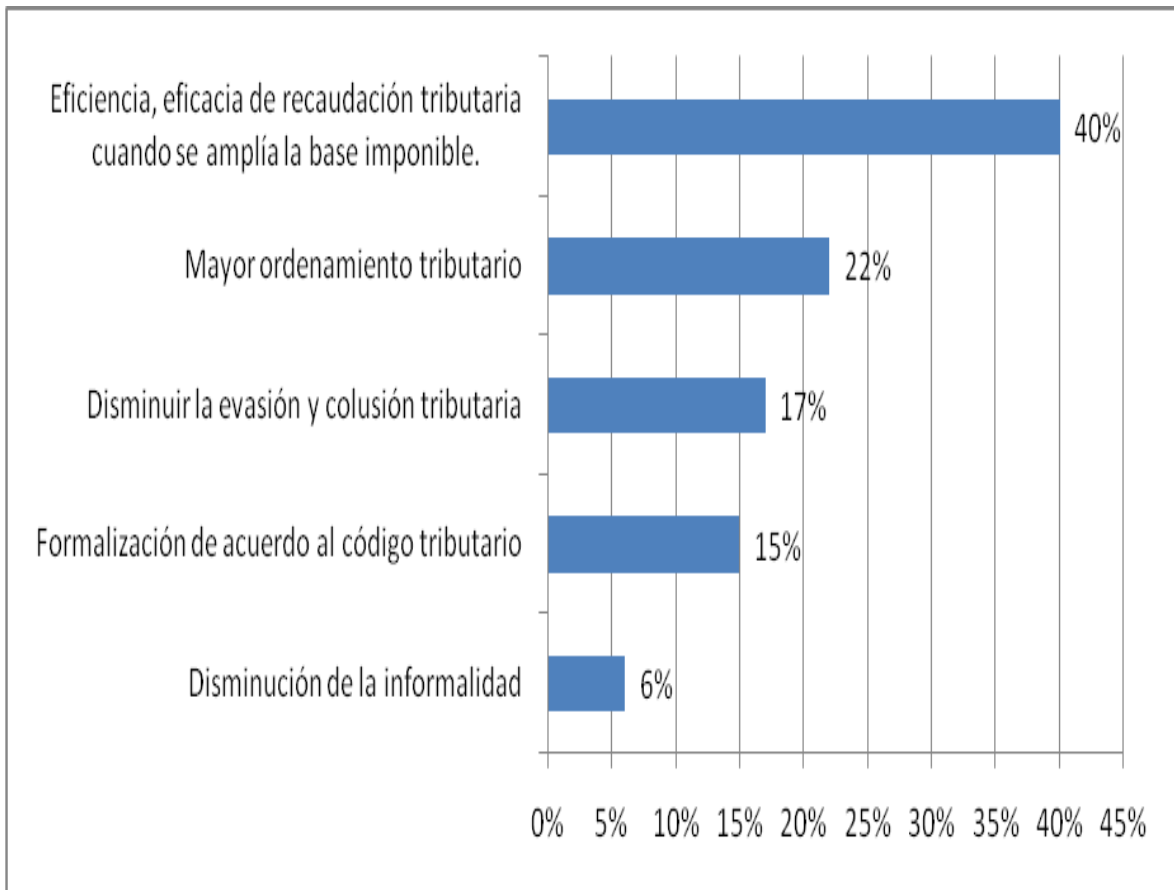
Primera categoría: alquiler de inmuebles 5% de Impuesto a la renta	30%
Segunda categoría: Títulos y valores 30% y 3% de alcabala	10%
Tercera categoría: 18% de IGV y el 2% del impuesto a la renta	50%
Cuarta categoría: 10% de honorarios profesionales	6%
Quinta categoría: dependiente del estado	4%



3. La obligatoriedad de éste tributo permitirá mayor organización y tributación de la Microempresa, debido a:

TABLA N° 13 OBLIGATORIEDAD DE ÉSTE TRIBUTO

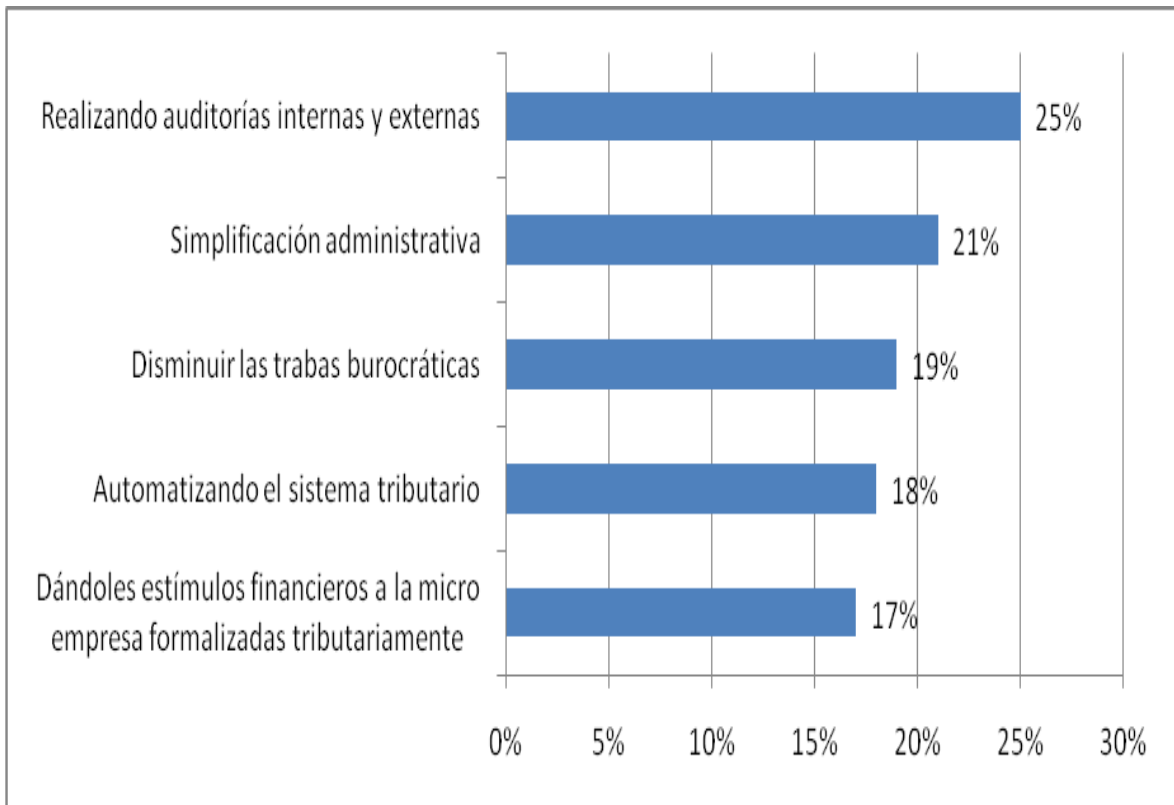
Mayor ordenamiento tributario	22%
Formalización de acuerdo al código tributario	15%
Eficiencia, eficacia de recaudación tributaria cuando se amplía la base imponible.	40%
Disminuir la evasión y colusión tributaria	17%
Disminución de la informalidad	6%



4. La simplificación del pago del tributo en el proceso de fiscalización incentiva la actividad mercantil en la Microempresa, debido a:

TABLA N° 14 SIMPLIFICACIÓN DEL PAGO DEL TRIBUTO

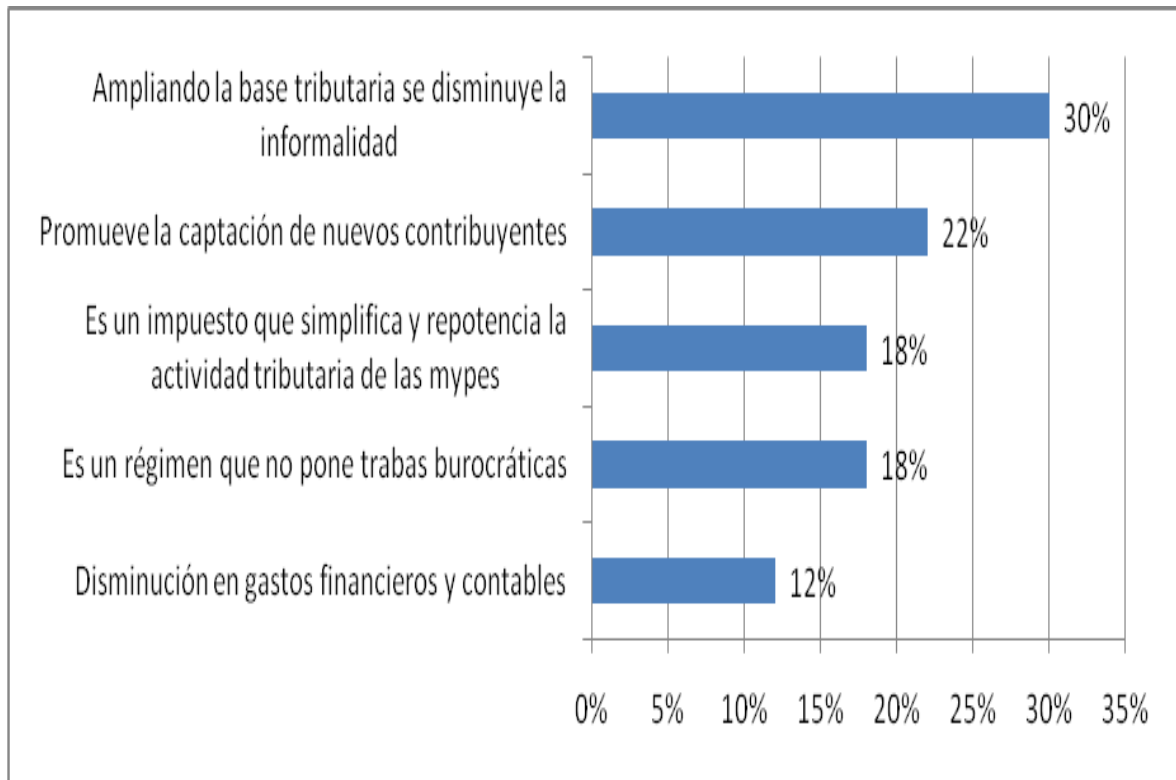
Disminuir las trabas burocráticas	19%
Simplificación administrativa	21%
Realizando auditorías internas y externas	25%
Automatizando el sistema tributario	18%
Dándoles estímulos financieros a la micro empresa formalizadas tributariamente	17%



5. El empleo del Nuevo Régimen Único Simplificado evita la evasión tributaria de la micro empresa

TABLA N° 15 EMPLEO DEL NUEVO RÉGIMEN ÚNICO SIMPLIFICADO

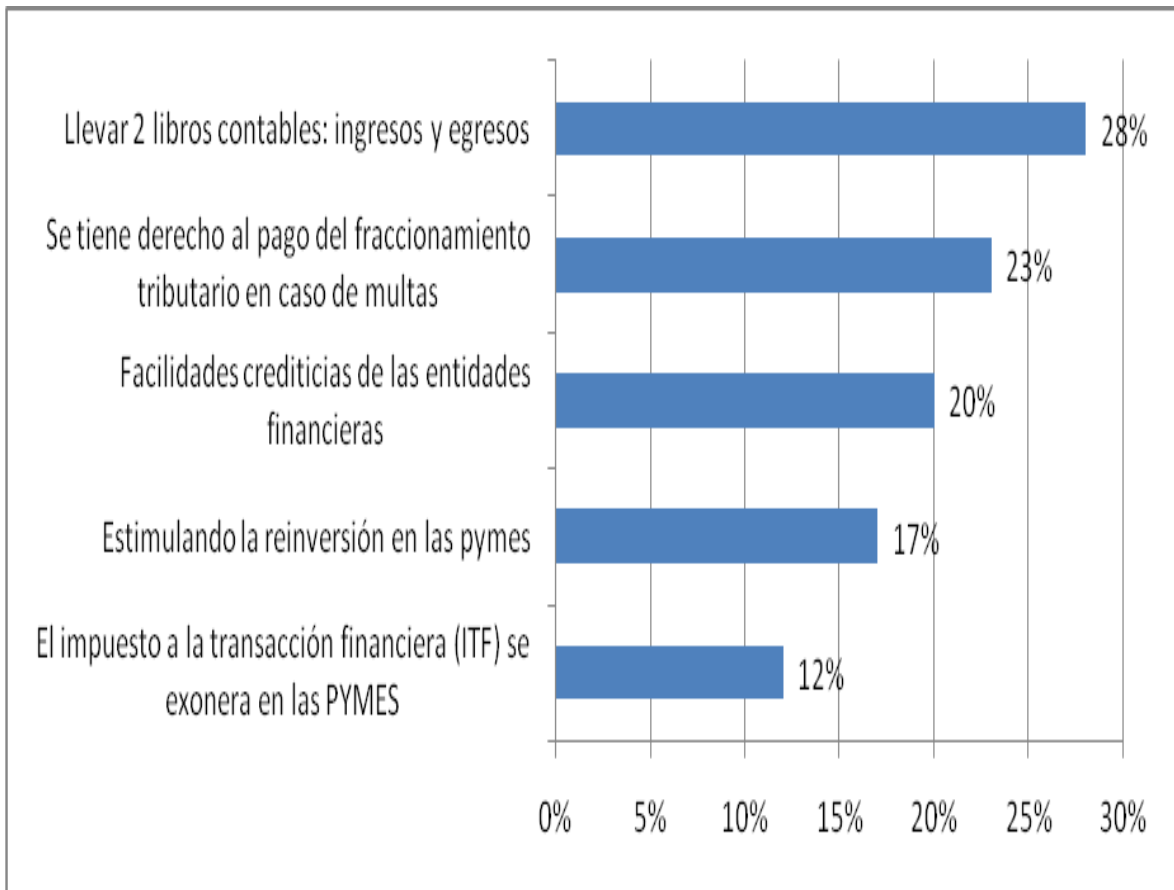
Es un régimen que no pone trabas burocráticas	18%
Disminución en gastos financieros y contables	12%
Ampliando la base tributaria se disminuye la informalidad	30%
Promueve la captación de nuevos contribuyentes	22%
Es un impuesto que simplifica y repotencia la actividad tributaria de las mypes	18%



6. El Nuevo Regimen Único Simplificado en casos especiales, se aplica:

TABLA N° 16 CASOS ESPECIALES

Llevar 2 libros contables: ingresos y egresos	28%
Se tiene derecho al pago del fraccionamiento tributario en caso de multas	23%
El impuesto a la transacción financiera (ITF) se exonera en las PYMES	12%
Estimulando la reinversión en las pymes	17%
Facilidades crediticias de las entidades financieras	20%





## CONCLUSIONES

1. La aplicación del Nuevo Régimen Único Simplificado, permite una mayor captación de tributos en el sector comercial de la Microempresa y es una fuente importante en la generación de empleo, esto se logra bajando en un digito el impuesto general a las ventas el cual representa un 7.7 en promedio a las 180 empresas encuestadas, y manifiestan tambien en una menor proporción el de disminuir la informalidad de las empresas en un 4.75
2. El establecimiento de las categorías del Nuevo Régimen Único Simplificado, permite una tributación selectiva o tributación justa en las Microempresas teniendo un un 50% en la tercera categoría, y con un 4% en la quinta categoría.
3. La obligatoriedad de éste tributo permitirá mayor organización y tributación de la Microempresa, debido a un 40% que esta relacionado con la Eficiencia, eficacia de recaudación tributaria cuando se amplía la base imponible, y con un 6% que se debe a una Disminución de la informalidad
4. La simplificación del pago del tributo en el proceso de fiscalización incentiva la actividad mercantil en la Microempresa, debido a que se vienen realizando auditorías internas y externas en un 25%, y con un porcentaje inferior de 17% a que se le vienen dándoles estímulos financieros a la micro empresa formalizadas tributariamente
5. Un 30% de empresarios manifiesta que el empleo del Nuevo Régimen Único Simplificado evita la evasión tributaria de la micro empresa, y un 12% informa que se debe a la Disminución en gastos financieros y contables.
6. Un 28% de empresarios manifiesta que el Nuevo Regimen Único Simplificado en casos especiales, se aplica para Llevar 2 libros contables: ingresos y

egresos, y un 12% manifiesta en relación al impuesto a la transacción financiera (ITF) se exonera en las PYMES.

7. La Nueva Ley Mype, en materia tributaria ha introducido interesantes modificaciones al RER y al RG, pero ha guardado silencio en relación al Nuevo RUS. Sin duda, uno de los cambios más publicitados ha sido la reducción de la carga impositiva del IR en 40% para las Mypes. En nuestra opinión, esta afirmación no es del todo cierta o por lo menos es incompleta. Nos explicamos, la reducción no alcanza a todas las Mypes, sino sólo a las que se encuentran acogidas al RER y más específicamente a aquellas dedicadas exclusivamente a la realización de actividades de servicios o a la realización conjunta de actividades de comercio y/o industria y actividades de servicios, pues aquellas Mypes dedicadas exclusivamente a las actividades de comercio y/o industria ya pagaban una cuota ascendente al 1.5%.

## RECOMENDACIONES

1. El Estado reconociendo el rol de las Mypes ha dictado normas para promover su creación y desarrollo, y ha establecido organismos que deben velar por su cumplimiento. Sin embargo, estas normas no siempre son idóneas ni son acatadas, recomendando que sean estudios en términos de un pensamiento sistémico
2. El Nuevo RUS tiene entre sus principales limitaciones que no pueden acogerse personas jurídicas, aumentando el riesgo para los empresarios quienes verán comprometido su patrimonio personal al no verse favorecidos con la responsabilidad limitada propia de las personas jurídicas; y por otro lado, que no se permite la emisión de facturas. Por ello, deben corregirse las deficiencias anotadas a la par con estímulos suficientes para acogerse al mismo.
3. En el RER tenemos la ventaja de que sí se permite la emisión de facturas y la inclusión de personas jurídicas, que como hemos señalado son las principales limitaciones del Nuevo RUS.

La ventaja de la emisión de facturas, tiene como contrapartida que los sujetos de este Régimen se encuentran sujetos a lo dispuesto por las normas del IGV. Es preciso señalar que en el caso de las Mypes que se dediquen a actividades de servicios y opten por el RER o el RG, el IGV les va a resultar una carga más pesada que para el sector comercial.

4. La propuesta de “monotributo” debió ser analizada evaluando la experiencia de otros países latinoamericanos como Uruguay y Argentina y considerando que uno de los temas cruciales es el tratamiento tributario del crédito fiscal del IGV para las Mypes, toda vez que si no se tiene derecho al mismo, el IGV pagado en las compras pasa a formar parte del costo, encareciendo el

producto vendido y/o el servicio prestado, y reduciendo el margen de utilidad del empresario. Finalmente, esta propuesta del MTPE no prosperó y la Nueva Ley Mype recogiendo la posición del MEF optó por reducir la tasa del RER en 40% (de 2.5% a 1.5%) para aquellas empresas que hasta antes de la vigencia de la misma tenían una tasa de 2.5%.

5. En el actual contexto económico y político, la propuesta presidencial para otorgar facultades de recaudación a las municipalidades distritales de los impuestos que pagan las microempresas en sus respectivas jurisdicciones no parece generar ventajas apreciables. Sin embargo, nada obsta que se celebren convenios entre la Sunat y los Municipios, al amparo de lo establecido por el artículo 70 de la Ley Orgánica de Municipalidades, el artículo 90 de la Ley de Tributación Municipal y la Tercera Disposición Final del Decreto Legislativo 937 que regula el Nuevo RUS. Igualmente, si lo que se pretende es dotar de mayores recursos a las municipalidades distritales, resultaría una mejor alternativa que la Sunat continúe con la recaudación en su calidad de acreedor tributario, y que posteriormente estos ingresos sean transferidos a los municipios utilizando mecanismos similares al Foncomun.

**BIBLIOGRAFIA**

1. LEY DEL NUEVO REGIMEN UNICO SIMPLIFICADO – NUEVO RUS  
DEC. LEG. Nro. 937 del 14 Nov. 2003, vigente a partir del 01.01.200 (Deroga el Texto Único Ordenado de la Ley del Régimen Único Simplificado aprobado por el Decreto Supremo N° 057-99-EF y normas modificatorias y reglamentarias.
2. Dec. Leg 967 del 24.12.2006- MODIFICA ARTICULOS DEL DEC LEG. 937
3. REGLAMENTO DE LA LEY DEL NUEVO REGIMEN UNICO SIMPLIFICADO RUS - D.S. Nro. 097-2004-EF del 21.07.2004
4. Modificaciones al REGLAMENTO DE LA LEY DEL NUEVO REGIMEN UNICO SIMPLIFICADO - RUS - D.S. Nro. 167-2007-EF del 29.10.2007
5. LEY DE PROMOCION DE LA COMPETITIVIDAD, FORMALIZACION Y DESARROLLO DE LA MICRO Y PEQUEÑA Y DEL EMPLEO DECENTE – LEY MYPE D.S. 007-2008-TR del 30.09.2008
6. REGLAMENTO DE LA LEY MYPE –D.S. Nro. 008-2008-TR del 30.09.2008
7. LEY 30056 – LEY PARA FACILITAR LA INVERSION, IMPULSAR EL DESARROLLO PRODUCTIVO Y EL CRECIMIENTO EMPRESARIAL del 02.07.2013 (modifica algunos artículos del D.S. 007-2008)
8. TEXTO UNICO ORDENADO DEL CODIGO TRIBUTARIO D.S. Nro. 135-99-EF del 19 de agosto de 1999
9. CASTRO MATEO, WALTER. Contribución a la pequeña empresa. En: Revista de investigación de la facultad de Ciencias administrativas UNMSM – Año 2, Nro. 3 Agosto 1999
10. ROBLES CHAVEZ, MARCOS. “Legislación tributaria: Una vía para la modernización de las Microempresas” En: Perú: El sector informal frente al reto de la modernización. Capítulo III. Pag. 180 Lima 1998 OIT.

11. MURILLO ALFARO, FELIX. Determinantes del empleo en las PYMES. En:  
Lima: Instituto Nacional de Estadística e Informática. marzo del 2,000
12. APEMIPE, REVISTA PERU EMPRESA.- Noviembre – Diciembre de 1996 Año  
1 – Nro. 1 Pag. 15 al 19.
13. Ambastha, A. & Momaya, K. (2004). Competitiveness of Firms: Review of  
Theory, Frameworks, and Models. Singapore Management Review.
14. ACOPI (2008). PYME La Revista, edición, 17. Colombia: ACOPI.
15. Aktouf, O. (2006). La estrategia del avestruz racional. Colombia: Ecoe.
16. Aragón, A. & Rubio, A. (2005). Factores explicativos del éxito competitivo: El  
caso de las Pymes del Estado de Veracruz. México: Universidad Nacional  
Autónoma de México.
17. Aragón, A. & Rubio, A. (2006). Competitividad y Recursos Estratégicos en las  
Pyme: España: Universidad de Murcia.
18. Berumen, S. (2006). Una aproximación a los indicadores de la competitividad  
local y factores de la producción. Cuadernos de Administración, Universidad  
Javeriana, 19(31).
19. Cámara de Comercio de Bogotá. (2008). Observatorio Económico de Bogotá  
Nros. 28 y 29. Análisis de la Economía Bogotana 2007. Bogotá D.C.,  
Colombia: Cámara de Comercio de Bogotá
20. Cooper, R.G. & Kleinschmidt, E.J. (1987). What Makes a New Product  
Winner: Success Factors at the Projects Level, R&D Management, vol. 17. 175-  
189.
21. Galbraith, J.R. & Nathanson, D.A. (1978). Strategy Implementation: The Role  
of Structure and Process, San Francisco: West.
22. Galindo, M. (2000). Diccionario de economía aplicada: política económica,  
economía mundial y estructura económica. Madrid: Editorial del Economista.

23. Garay, L (2004). Colombia: estructura industrial e internacionalización 1967-1996. Bogotá DC: Biblioteca Virtual del Banco de la República
24. Garcia-Tenorio, R.J. & Pérez R.M.J. (s.f.). El Éxito Empresarial. Sus Niveles de Análisis y Formas Alternativas para su Evaluación. Madrid: Universidad Complutense de Madrid.
25. Goleman, D. & Boyatzis, R. & Mackee, A. (2002). Primal Leadership. Realizing the Power of Emotional Intelligence. Boston: Harvard Business School Publishing.
26. Grant, R. (1991). The resource-based theory of competitive advantage: implications for strategy formulation. California management review, 33. USA: Graduate Schools of Business Administration, University of California.
27. Guaipatín, C. (2003). Observatorio Mipyme: Compilación estadística para 12 países de la Región. Washington, D.C.: Banco Interamericano de Desarrollo.
28. Gupta, A. K. & Govindarajan, V. (1984). Business Unit Strategy, Managerial Characteristics and Business Unit Effectiveness at Strategy Implementation, Academy of Management Journal vol. 27. nº 1. 25-41.
29. Gupta, A.K. & Govindarajan, V. (1986). Resource Sharing Among SBUs: Strategic Antecedents and Administrative Implications», Academy of Management Journal, vol. 29, nº 4. 695-714.
30. Hitt, M. A. & Ireland, R.D. & Hoskisson, R.E. (2004). Administración Estratégica, Competitividad y Conceptos de Globalización. (5ª Ed). México: Thomson
31. Johnson, G. & Scholes K (1997). Exploring Corporate Strategy, fourth edition. New York: Prentice Hall.
32. Martínez, P (2009). Pyme. Estrategia para la internacionalización. Colombia: Ecoe.

33. Mintzberg H. (1991) *Mintzberg y la dirección*. España: Ediciones Díaz de Santos
34. Müller, G. (1995). *The kaleidoscope of competitiveness*. *Cepal Review*, 56. Washington: Cepal.
35. Penrose E.T. & Pitelis C. (2002) *The Growth of the Firm: The Legacy of Edith Penrose*. Oxford UK: Oxford University Press
36. Pérez, R. (2000). *Gerencia de las Mipymes en Santafé de Bogotá. Estudio de cuatro sectores económicos*. (1ra. Ed.). Bogotá DC, Colombia: Escuela de Administración de Negocios EAN.
37. Piñeiro, M., Jaffé, W. & Muller, G. (1993). *Innovation, competitiveness and agroindustrial development*. OECD Development Center, Paris.
38. Porter M.E. (1998) *Ventaja competitiva: Creación y sostenimiento de un desempeño superior*. México: Editorial Continental
39. Rico H. (2004). *Valoración de empresas por ratios*. España: Ediciones Deusto - Planeta de Agostini
40. Rojas P. & Sepúlveda S. (1.999). *Cuaderno Técnico No. 9. ¿Qué es la competitividad?* IICA. San José, Costa Rica. IICA.
41. Sáinz, A. (2002). *Análisis de los factores explicativos del éxito empresarial: Una aplicación al sector de denominación de origen calificado Rioja*. Logroño: Universidad de la Rioja Servicio de Publicaciones.
42. United Nations Conference on Trade and Development UNCTAD. (2006). *Informe TD/B/COM.2/ISAR/9*. New York: Secretaria de la. Contabilidad de las pequeñas y medianas empresas.
43. United Nations Industrial Development Organisation UNIDO (2009). *Repercusiones de la crisis financiera mundial en el desarrollo de los países en desarrollo. Respuesta de la ONUDI*. ONUDI.



44. Vélez, D. & Holguín, H. & De la Hoz, G. & Durán, Y. & Gutiérrez, I. (2008). Dinámica de la Empresa Familiar Pyme: Estudio Exploratorio en Colombia. Colombia: Fundes.
45. The Worldwatch Institute (2008). La Situación del Mundo. Innovaciones para una economía sostenible. Barcelona, España: Icaria Editorial
46. Zevallos, E. (2002) Panorama de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (Mipymes) en Varios Países de América Latina. San José, Costa Rica: Fundes

## **ANEXO**

# ANEXO 1

## MATRIZ DE CONSISTENCIA

**TITULO:** EL REGIMEN UNICO SIMPLIFICADO COMO MICROEMPRESA - SU EFECTO EN LA RECAUDACION TRIBUTARIA Y GENERACION DE EMPLEO EN EL DISTRITO DE PUEBLO LIBRE PERIODO 2013

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPOTESIS	VARIABLES	DIMENSIONES	INDICADOR	INSTRUMENTOS	METODOLOGIA
<p><b>GENERAL:</b> ¿en que medida la aplicación del Nuevo Régimen Único Simplificado permite captar mayores tributos de las Microempresas del sector comercial y servicios?</p>	<p><b>GENERAL:</b> Determinar si la aplicación del Nuevo Régimen Único Simplificado, permite mayor captación de tributos en el sector comercial de la Microempresa y es una fuente importante en la generación de empleo.</p>	<p><b>GENERAL:</b> Hi" la aplicación del Nuevo Régimen Único Simplificado, permite mayor captación de tributos en el sector comercial de la Microempresa Ho: "la aplicación del Nuevo Régimen Único Simplificado, No permite una mayor captación de tributos en el sector comercial de la Microempresa</p>	<p><b>INDEPENDIENTE:</b>  Nuevo Régimen Único Simplificado – Nuevo RUS</p>	<p><b>RUS</b></p>	<p>Categorías</p> <p>Obligatoriedad</p> <p>Simplificación de fiscalización</p> <p>Amplia base tributaria</p> <p>Aplicación de situaciones especiales</p>	<p>Lista de Cotejo</p> <p>CUESTIONARIO</p>	<p>* <b>Población:</b> 6463 empresas * <b>Muestra:</b> 180 Organizaciones Financieras Varios (títulos y valores) Mediana Empresa Pequeña Industria Tiendas Galerías Restaurantes Talleres Repuestos y Reparaciones</p> <p>* <b>Esquema del proyecto</b> * <b>Tipo de investigación:</b> observacional, retrospectivo, transversal, descriptivo * <b>Diseño</b> No experimental, transeccional y correlacional Cuyo Diagrama es:</p> <div style="text-align: center;"> <pre> graph TD     X01 --&gt; M     M --&gt; X02     X02 --&gt; X01 </pre> </div> <p><b>TÉCNICAS A UTILIZAR</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>Para acopio de datos: Observación y fichas</li> <li>Instrumento de recolección de datos: Cuestionario estructurado</li> <li>Para el procesamiento de datos Codificación y tabulación de datos</li> <li>Técnicas para el análisis e interpretación de datos: Estadística descriptiva e inferencial para cada variable.</li> <li>Para la presentación de datos: Cuadros, tablas estadísticas y gráficos.</li> <li>Para el informe final: Esquema propuesto por la EPG</li> </ol>
<p><b>ESPECÍFICOS:</b> e. ¿El establecimiento de las categorías en el Nuevo Régimen Único Simplificado, permite verdaderamente una tributación selectiva y justa en la Microempresa? f. ¿La obligatoriedad de éste tributo, permite una mayor organización y tributo en la Microempresa? g. ¿La simplificación en el proceso de la fiscalización, incentiva la actividad comercial en la Microempresa. D ¿el empleo del Nuevo Régimen Único Simplificado evita la evasión tributaria en la Microempresa?</p>	<p><b>ESPECÍFICOS :</b> h. analizar si el establecimiento de las categorías en el Nuevo Régimen Único Simplificado, permite verdaderamente una tributación selectiva y justa en la Microempresa. i. Determinar en forma técnica si la obligatoriedad de éste tributo, permite mayor organización y tributación de la Microempresa. j. Establecer si la simplificación en el proceso de la fiscalización, incentiva la actividad comercial en la Microempresa. k. Precisar si el empleo del Nuevo Régimen Único Simplificado evita la evasión tributaria en la Microempresa.</p>	<p>e. Si el establecimiento de las categorías del Nuevo Régimen Único Simplificado tienen un manejo técnico, entonces permite alcanzar una mayor tributación selectiva y justa en la Microempresa. f. A mayor obligatoriedad de este tributo, mayor será su organización y tributación de la Microempresa g. A mayor simplificación del pago del tributo en el proceso de fiscalización mayores serán sus incentivos en la actividad comercial de la Microempresa h. En la medida que se utilice correctamente el Nuevo Régimen Único Simplificado, evitara la evasión tributaria de la Microempresa.</p>	<p><b>DEPENDIENTE:</b> recaudación tributaria y generación de empleo</p>	<p><b>Micro Empresa</b></p>	<p>Objetivos</p> <p>Organización</p> <p>Recursos económicos</p> <p>Recursos humanos</p>	<p>Lista de Cotejo</p> <p>Escala de Likert CUESTIONARIO</p>	<p>* <b>Esquema del proyecto</b> * <b>Tipo de investigación:</b> observacional, retrospectivo, transversal, descriptivo * <b>Diseño</b> No experimental, transeccional y correlacional Cuyo Diagrama es:</p> <div style="text-align: center;"> <pre> graph TD     X01 --&gt; M     M --&gt; X02     X02 --&gt; X01 </pre> </div> <p><b>TÉCNICAS A UTILIZAR</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>Para acopio de datos: Observación y fichas</li> <li>Instrumento de recolección de datos: Cuestionario estructurado</li> <li>Para el procesamiento de datos Codificación y tabulación de datos</li> <li>Técnicas para el análisis e interpretación de datos: Estadística descriptiva e inferencial para cada variable.</li> <li>Para la presentación de datos: Cuadros, tablas estadísticas y gráficos.</li> <li>Para el informe final: Esquema propuesto por la EPG</li> </ol>

**ANEXO 2**  
**CUESTIONARIO A LAS EMPRESAS**

**INSTRUCCIONES:**

Señor empresario se está desarrollando la investigación “EL REGIMEN UNICO SIMPLIFICADO COMO MICROEMPRESA - SU EFECTO EN LA RECAUDACION TRIBUTARIA Y GENERACION DE EMPLEO EN EL DISTRITO DE PUEBLO LIBRE PERIODO 2013”, y para su ejecución se requiere de datos, por lo que agradeceré responder a las preguntas con la mayor sinceridad posible. Las respuestas que nos proporcione lo tendremos en absoluta reserva.

MUCHAS GRACIAS.

Sexo: M ( )            F ( )

**Marque con un aspa (X) o cruz (+) la(s) respuesta(s) correcta(s), de acuerdo:**

- (1) MUY BAJO                      (2) BAJO                      (3) REGULAR  
(4) MEDIO                      (5) ALTO                      (6) MUY ALTO

2. La aplicación del Nuevo Régimen Único Simplificado permitirá captar mayores tributos en las Microempresas del sector comercial y servicios:

	1	2	3	4	5	6
AMPLIANDO LA BASE TRIBUTARIA Y CAPTANDO MAS CONTRIBUYENTES						
EVITANDO LA EVASION TRIBUTARIA EN EL EMPORIO DE PUEBLO LIBRE, ZONA DE MAYOR EVASION TRIBUTARIA						
BAJANDO UN DIGITO DEL IMPUESTO GENERAL A LAS VENTAS (DE 18% A 17%)						
DISMINUYENDO LA INFORMALIDAD DE LAS EMPRESAS DE GAMARRA						

7. **El establecimiento de las categorías del Nuevo Régimen Único Simplificado, permite una tributación selectiva o tributación justa en las Microempresas**

<b>Tributación selectiva justa/ CATEGORIA DE LA EMPRESA:</b>	
<b>Primera categoría: alquiler de inmuebles 5% de Impuesto a la renta</b>	
<b>Segunda categoría: Títulos y valores 30% y 3% de alcabala</b>	
<b>Tercera categoría: 18% de IGV y el 2% del impuesto a la renta</b>	
<b>Cuarta categoría: 10% de honorarios profesionales</b>	
<b>Quinta categoría: dependiente del estado</b>	

8. La obligatoriedad de éste tributo permitirá mayor organización y tributación de la Microempresa, debido a:

Mayor ordenamiento tributario	
Formalización de acuerdo al código tributario	
Eficiencia, eficacia de recaudación tributaria cuando se amplía la base imponible.	
Disminuir la evasión y colusión tributaria	
Disminución de la informalidad	

9. La simplificación del pago del tributo en el proceso de fiscalización incentiva la actividad mercantil en la Microempresa, debido a:

Disminuir las trabas burocráticas	
Simplificación administrativa	
Realizando auditorías internas y externas	
Automatizando el sistema tributario	
Dándoles estímulos financieros a la micro empresa formalizadas tributariamente	

10. El empleo del Nuevo Régimen Único Simplificado evita la evasión tributaria de la micro empresa

--	--

<p>Es un régimen que no pone trabas burocráticas</p> <p>Disminución en gastos financieros y contables</p> <p>Ampliando la base tributaria se disminuye la informalidad</p> <p>Promueve la captación de nuevos contribuyentes</p> <p>Es un impuesto que simplifica y repotencia la actividad tributaria de las mypes</p>	
---	--

11.El Nuevo Régimen Único Simplificado en casos especiales, se aplica:

<p>Llevar 2 libros contables: ingresos y egresos</p> <p>Se tiene derecho al pago del fraccionamiento tributario en caso de multas</p> <p>El impuesto a la transacción financiera (ITF) se exonera en las PYMES</p> <p>Estimulando la reinversión en las pymes</p> <p>Facilidades crediticias de las entidades financieras</p>	