



Trabajo de Investigación

Para obtener el grado académico de Bachiller en Ciencias Económico
Empresariales

Facultad de Ciencias Económico Empresariales y Humanas
Escuela Profesional de Administración de Negocios

Costos de formalización y el sistema tributario como factores influyentes en la informalidad de las empresas en el Perú

Formalization costs and the bureaucracy and the tax load as factors on the
informality of business in Peru

Autora:

Carla Daniela Luna Espinoza

Asesor:

Dr. Jhony Emerson Velasquez Delgado

Arequipa, 2019

RESUMEN

El presente Trabajo de Investigación para Bachillerato realiza una revisión teórica sobre diferentes conceptos y perspectivas acerca de la informalidad donde se revisarán los factores que pueden causar que un futuro empresario opte por formar parte del sector informal, de los cuales, se mencionen los factores económicos (donde se hará énfasis pues es el objetivo del presente trabajo haciendo hincapié en los costos de formalización y en la carga tributaria que existe en el Perú sobre las pequeñas empresas), socioculturales (los cuales son muy influyentes pues depende mucho lo que la sociedad piense del Estado y de cómo los empresarios vean la informalidad además de variables como educación, desigualdad entre otros), legales y los regulatorios donde se halla la alta correlación entre los factores económicos y socioculturales pues son los que tienen mayor peso a la hora de tomar una decisión con respecto a optar por evadir la formalización pues los costos de constitución formal y la posterior carga tributaria no son beneficiosos para las empresas pequeñas pues suponen una gran parte de la utilidad que pueden generar. Adicionalmente se profundiza con respecto a la relación que tiene el Estado y las empresas; las políticas que el gobierno de turno aplica, promueve o cambia para fomentar la formalización, su capacidad de hacer seguimiento y mantener la efectividad de la aplicación de las mismas en el tiempo; más adelante veremos que a nivel de América Latina hay un descontento generalizado por las políticas ineficientes y que no parecen ser a beneficio del empresario ni mucho menos pensando en él. Finalmente se recopilan todas las consecuencias por los autores citados quienes mencionan que el sector informal es parte de un círculo vicioso en el cual este último genera empleo pero es un factor que no podrá ser regulado y por lo tanto no se cumplirá con todos los beneficios exigidos; se detallan las consecuencias pues es necesario explicarlas para demostrar la importancia de la presente investigación y que se requieren más investigaciones exploratorias y exhaustivas para proponer soluciones que beneficien a todos.

PALABRAS CLAVE

Informalidad empresarial, carga tributaria, costos de formalización.

ABSTRACT

The actual paper searches different concepts and perspectives about informality finding the main causes for people choosing being part of the informal sector, we can talk about economic factors (where the developing will be more extended because of the target of the paper being focused on formalization costs and taxes that are applied on small business in Peru), social and cultural (which are very influential because it depends on what society think about the State and how businessman see informality apart from variables like education, inequality and others), legal and regulation terms where we found a high correlation between economic and cultural factors because these are variables that have the biggest weight to make a decision for the new entrepreneur because the costs of being formal are really high and all the taxes are a big part of the profit they can get. Additionally, it's necessary to go deeper on the relationship between small business and the government; all the laws that are created, changed to motivate small business to be formal, the capability to make those laws to be complied and make them sustainable across the years; in the next pages we'll see that Latin America in general seems unhappy with the way governments manage informality with laws that are inefficient and are definitely not for the benefit of the entrepreneur. Lastly, we collect all the consequences cited by the mentioned authors who explain informal sector is part of a vicious cycle where it creates more job positions but at the same time this factor can't be regulated so it is most likely to not accomplish all the statements about the benefits workers should receive. It is necessary to detail the consequences to show the importance of the present work and that we need more exploratory and exhaustive investigations to propose solutions that can benefit everyone.

KEYWORDS

Informality, taxes, cost of formalization

ÍNDICE

1.	INTRODUCCIÓN	5
2.	CONCEPTOS CLAVE	6
2.1.	PBI	6
2.2.	EMPRESA	6
2.3.	COSTOS DE FORMALIZACIÓN	7
2.4.	TRIBUTACIÓN EN PERÚ	8
2.5.	INFORMALIDAD EMPRESARIAL	9
2.5.1.	FACTORES ECONÓMICOS	11
2.5.1.1.	FINANCIAMIENTO	12
2.5.2.	FACTORES SOCIALES	12
2.5.3.	FACTORES REGULATORIOS	14
2.5.4.	FACTORES LEGALES	14
2.5.5.	CONSECUENCIAS DE LA INFORMALIDAD	15
2.5.5.1.	INFORMALIDAD LABORAL	16
3.	BASES TEÓRICAS	16
3.1.	INFORMALIDAD EN LAS PEQUEÑAS EMPRESAS	16
3.2.	EL ESTADO Y LAS EMPRESAS	17
3.2.1.	POLÍTICAS DEL ESTADO PARA TRATAR LA INFORMALIDAD	18
3.2.2.	IDENTIFICACIÓN DE LA INFORMALIDAD	18
4.	ANTECEDENTES	19
5.	CONCLUSIONES	21
6.	REFERENCIAS	23

1. INTRODUCCIÓN

La informalidad en general es una situación que prima en la sociedad peruana pues está tan arraigada que muchas veces no nos damos cuenta que vivimos en ella todos los días de alguna manera. Sin embargo, desde el punto de vista de un ciudadano de a pie (no necesariamente empresario) en muchas ocasiones, relacionamos por deducción a las pequeñas empresas con la informalidad y esto se debe a que efectivamente un porcentaje importante de las mismas no pagan impuestos y se mantienen al margen de la formalidad evadiéndola. Esto, desde el punto de vista del Estado, supone un problema debido a que su base para recaudación de impuestos no es la que debería ser y es difícil, además, ejercer regulaciones para el bienestar de todos los integrantes que conforman una empresa si estas no se rigen a las mismas. (Bardales & Troncos, 2018)

Cabe resaltar que, cualquier situación que se vuelve un común denominador en una sociedad supone tener múltiples factores que afectan a todos los involucrados, en este caso los factores que afectan directamente a los emprendedores que decidieron ser informales se ven relacionados con temas sensibles como la desigualdad económica, la educación y la corrupción.

El presente Trabajo de Investigación para Bachillerato (en adelante, la llamaremos TIB) tiene como objetivo indagar sobre algunos de los principales factores económicos y hallar la correlación de los mismos con la decisión de las pequeñas empresas acerca de formalizarse. Se considera relevante investigar esta relación pues como se explicará más adelante, es uno de los factores más significativos y con más influencia con respecto a la decisión de informalidad, siendo este último un sector que a lo largo de los años se ha intentado erradicar de distintas maneras (promoviendo la formalización de MYPES, siendo más estrictos con las fiscalizaciones entre otros métodos) debido a que supone una pérdida para el Estado además de considerar consecuencias que afectan a muchos ciudadanos: como trabajadores informales que no reciben los beneficios exigidos, como consumidor que no puede hacer uso de los derechos que le protegen y para el propio empresario informal quien no podrá ampararse en la ley ni recibirá los beneficios que le puede ofrecer el Estado para volverse más competitivo.

Para comenzar, se considerará la estructura temática donde se hará un repaso sobre distintos conceptos clave sobre qué significa empresa e informalidad empresarial para luego tener un panorama más claro acerca de la informalidad empresarial haciendo énfasis en algunos de los principales factores que la causan para luego resaltar con base teórica el factor económico, explicando quién es el ente encargado, la relación del Estado con las empresas respecto a las regulaciones que este plantea y cómo dichas políticas benefician o no a los empresarios.

Por último, se hace un recuento acerca de las consecuencias de informalidad para especificar la incidencia en la actividad económica y en el peruano de a pie; finalmente se cuenta con revisión de literatura de cómo es el enfoque de esta situación y sus factores en diferentes países de América Latina y España.

2. CONCEPTOS CLAVE

Para hablar de empresas y sus propósitos para luego ser capaces de profundizar en los factores que determinan que se prefiera la informalidad o formalidad, es necesario explicar una base sobre la que se desarrollan las empresas: la economía.

Hablar de economía implica hacer una investigación amplia en varios conceptos para poder explicarla de una manera clara y completa, sin embargo, para términos de la presente investigación es preciso enfocarnos en el factor empresa y las incidencias de la actividad económica en el país en el que se desarrolla.

2.1. PBI

El Producto Bruto Interno es un indicador clave de la actividad económica y según el glosario del Banco Central de Reserva del Perú se puede definir dependiendo del enfoque que se desee: Según el método gasto se interpreta como la suma de todos los componentes del gasto es decir que se suma el consumo de todos los peruanos, el gasto público en el que incurre el gobierno, los ingresos que recibe el estado en el que se incluyen los impuestos de la carga tributaria empresarial y la balanza comercial que es la diferencia de las exportaciones y la importaciones; otro método es el de producción donde se suma el valor añadido de todas las empresas. Es necesario mencionar que, según la entidad citada, este indicador no es exacto pues no incluye factores que pueden aumentar o disminuir el PBI si se considerasen.

El panorama general según el Banco Mundial es que la actividad en el Perú ha sido una de las más enérgicas durante el periodo 2002-2013 con una tasa de crecimiento de 6.1% por año. Es decir, que podemos deducir que ha habido movimiento en la estructura del mercado donde se han creado empresas dentro del estado peruano.

2.2. EMPRESA

Existen muchas definiciones para lo que significa empresa pues hay muchos factores y características que la determinan, sin embargo, en síntesis, podemos decir que una empresa es un conjunto de personas que buscan relaciones redituables con los clientes a quienes ofrece satisfacer sus necesidades mientras el cliente paga según la valoración que le dé al producto o servicio ofrecido. Dicha organización puede ser clasificada en microempresas, pequeñas empresas, medianas y grandes aunque también se puede realizar de distintas formas pues hay muchas variables que se pueden considerar, pero frecuentemente (en Perú) se utilizan las siguientes: Por la cantidad de trabajadores, por el nivel de producción anual o según factor productivo.

Para esta investigación, nos enfocaremos en las microempresas y pequeñas empresas (MYPES) y la definición que será utilizada corresponde a la Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa del Decreto Ley 28015 (2003) del Perú pues son las que mejor se adecúan al objetivo de este trabajo. La Superintendencia Nacional de Aduanas y de

Administración Tributaria (SUNAT) señala las siguientes características recurrentes en las MYPES:

CUADRO 1: DEFINICIÓN MYPES

Empresas	N° de Trabajadores	Ventas Anuales
Micro	1 a 10	Hasta 150 UIT*
Pequeñas	1 a 100	Hasta 1700 UIT

Elaboración propia. Fuente: SUNAT

Se ha decidido enfocar el presente Trabajo de Investigación en las MYPES por su importancia en la economía pues, Saavedra & Hernández (2008) mencionan la relevancia de este sector (las medianas, pequeñas y microempresas - MIPYMES) en Latinoamérica pues haciendo una recopilación de data histórica (64,26% en promedio contando solo las MYPES que son nuestro concepto central), un importante número del factor empleo viene de estas empresas. Los autores también mencionan que más del 80% de las empresas son PYMES según su estudio dentro de la estructura de mercado promedio en América Latina. Una de las características principales que relacionamos con las pequeñas empresas es su alta probabilidad de informalidad, a continuación, vemos la perspectiva de los pequeños empresarios pues analizamos los costos que son requerido para ser un negocio formal.

2.3. COSTOS DE FORMALIZACIÓN

Para lograr ser una empresa que ha cumplido con todos los requisitos requeridos, que tiene todos los permisos y ha pasado por todas las ventanillas necesarias, se requiere hacer uso de recursos tan claros y a la vista como el dinero para los trámites y otros costos más implícitos como lo es el tiempo que uno se demora tramitando que fácilmente puede ser considerado un costo de oportunidad para atender el negocio y asociarlo con la productividad de la empresa.

Según el informe de Mi Empresa Propia, los pasos para seguir un debido proceso de formalización depende de si se ha decidido constituir una empresa como una persona natural o una jurídica pues los requerimientos difieren en algunos aspectos, en el caso de los costos como persona natural que quiere constituir una MYPES paga solo S/ 9.60 para la legalización de las planillas, entre 20 y 40 soles para legalización notarial de los libros contables y la licencia municipal que variará sobre dónde se ubique. En paralelo si se ha optado por crear una empresa con personería jurídica, se realizan los mismos pagos que como una natural y se adicionan los costos de la minuta, escritura pública y del registro público donde se toma en cuenta el 1.08% de una Unidad Impositiva Tributaria por derechos de calificación y 3/1000 del valor del capital por derechos de inscripción (Escalante & Escalante). Esto es si se decide hacerlo por cuenta propia pues si se adquiere los servicios de un tercero está aproximadamente 360 soles sin contar costos adicionales como la copia registral de la Superintendencia Nacional de Registros Públicos que puede Salir entre 20

y 25 soles, entre otros detalles que salen 100 soles adicionales en documentos, notario y demás.

En Brasil, muchas empresas prefieren comenzar a operar sin completar todos los trámites correspondientes pues como explican los autores, los costos que implican formalizarse son muy altos en términos dinero y si se considera el tiempo, constituir un negocio demoraba aproximadamente dos meses. (Zylbersztajn & Graça, 2003). Con razonamientos parecidos, Véliz & Díaz (2014) explican en base a la investigación que realizaron en la capital de Ecuador, las empresas omiten por libre albedrío realizar cualquier operación de constitución formal de su negocio pues, dueños de empresas formales e informales dieron un testimonio similar acerca de cómo el Estado hace las cosas complicadas con procesos de tramitación accidentados y larguísimos además de considerar los costos que estos significan. El siguiente aporte económico después de todo el proceso de formalización, que será continuo y a lo largo del ciclo de la vida de la empresa que se ha formalizado son los impuestos que son parte de la tributación que realizan los empresarios.

2.4. TRIBUTACIÓN EN PERÚ

La tributación se refiere a todos los pagos de impuestos a los que está obligado el ciudadano según su actividad, si es empresario deberá realizar la tributación del Impuesto General a la Ventas que significa el 18% y el Impuesto a la Renta que es el 29.5% de la Utilidad Operativa. La entidad encargada de la recaudación de impuestos en Perú es la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT) la cual recientemente ha incorporado en sus funciones la de velar por la eficiencia en temas aduaneros; Vega (2007) resalta la inestabilidad del sistema tributario peruano debido a la poca o casi inexistente coherencia de relación costo-beneficio para fomentar el desarrollo económico pues existe data histórica de privatización, esfuerzos sin resultado de mantener las crisis económicas del siglo XX y de mantener una Constitución tan cuestionada que hasta el día de hoy está vigente que pareciera ser favorecedora a las empresas grandes ya establecidas. Esta impresión no solo es de Perú pues el sistema tributario a nivel de Latinoamérica es mayormente cuestionado debido a su forma de cobrar impuestos a las empresas (sobretudo con respecto a las más pequeñas que salen más perjudicadas) pues emplea un método regresivo, el cual significa que la empresas pagan impuestos independientemente de sus ingresos, es decir que una microempresa y una corporación pagan el mismo porcentaje en determinados impuestos lo que genera una clara desigualdad y produce descontento en los emprendedores (Sarmiento, 2010)

En la investigación de Arias (2009) se explica que en el Perú, los impuestos están debajo de la mediana de Latinoamérica y que ha tenido una tendencia cíclica, sin embargo, existen barreras de carácter netamente tributario que golpean la eficiencia y productividad de las empresas pequeñas. Desde el punto de vista del beneficio del Estado, el modelo que se emplea deja muchas 'páginas en blanco' lo que da pie a la elusión de impuestos y a perder capacidad de recaudación. Cada país cuenta con un principal ente encargado de recaudar los impuestos que en nuestro caso, Perú es la

(Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria) SUNAT, que podemos definir según su propia página web como un organismo técnico especializado que es un anexo del Ministerio de Economía y Finanzas (MEF).

Dado que al Estado le conviene ampliar su banda de recaudación de impuestos, ha tomado la decisión de establecer el Régimen Tributario MYPE. Sánchez (2006) explica que el Régimen Tributario nace a partir del interés del Estado por la formalización de micro y pequeñas empresas para que estas puedan contribuir al desarrollo de la economía peruana, esta se fomenta brindando beneficios e incentivos de carácter tributario y facilidades con respecto a las facturas, etc. a los negocios que decidan acoplarse al Régimen Tributario correspondiente según sus ingresos netos y número de trabajadores.

La carga tributaria parece ser un malestar general en diferentes países pues en Colombia, explica el autor citado, esta genera un círculo vicioso que provocan una serie de obstáculos para para las pequeñas y medianas empresas pues los impuestos altos implican un costo adicional que lleva a reducir la utilidad neta del ejercicio los negocios, lo que lleva a que sus estados financieros no sean atractivos para acceder a financiamiento y no puedan hacer crecer su empresa o comprar activos cuando lo necesiten, lo que tiene como consecuencia principal la baja competitividad en el mercado y prefiere mantenerse en la informalidad. (Sarmiento, 2010) Esta relación explicaría una razón por la cual los pequeños empresarios optan por evitar pagar algunos impuestos con jugadas contables y legales o de plano no pagar impuestos siendo informales.

De La Roca & Hernández (2004) explican que dentro de las consecuencias negativas de la informalidad empresarial, la más perjudicial para el Estado es la reducción de la base impositiva pues no permite que la entidad correspondiente (en el caso del Perú, la SUNAT) recaude lo que tiene previsto. Los autores explican también la otra cara de la moneda que se centra en que la informalidad es también un factor de crecimiento económico a nivel de PBI y que si bien es una situación latente en nuestro país, debería verse desde la perspectiva de oportunidad para mejorar las políticas y tomarlo como un síntoma de las cosas que podrían estar yendo mal y cómo solucionarlas. Es necesario evaluar los diferentes conceptos que tiene la informalidad con respecto a las empresas.

2.5. INFORMALIDAD EMPRESARIAL

La economía informal en general es un tema que parece ser un secreto a voces pero que, a la par, no hay investigaciones a profundidad en el Perú, pues aunque teóricamente hay muchas explicaciones y debería ser una minoría suponiendo que todas las regulaciones del Estado sean adecuadas, la realidad es que una parte importante de la actividad económica en el Perú es informal como hemos podido notar en números más arriba. Ver la informalidad como algo ajeno, es una percepción equivocada pues en todas las actividades que realizamos en nuestro día a día nos relacionamos con alguna operación del sector informal: Al tomar una combi sin licencia, al comprar a algún vendedor ambulante, etc. La informalidad en general está

tan arraigada a la sociedad peruana que la vivimos tan seguido que es inconscientemente un hábito o algo que se ha normalizado a través del tiempo.

Podríamos decir que la perspectiva del emprendedor peruano promedio es muy importante pues el sentir principal del emprendedor que desea abrir una empresa, como señalan algunos autores, es que no evalúan a profundidad la relación que tendrán con la formalidad, si no que toman en cuenta los costos de las obligaciones legales y cuáles serían los beneficios. (Alvarado, Portocarrero, Trivelli, Galarza, & Venero, 2001). Es decir, que la prioridad después de tener un plan de negocio específico, no es la formalización sino, es velar por los beneficios pues muchas veces son ahorros de muchos años, o por ser la única opción, no pueden arriesgarse a perder. Perry et al. (2007) sostiene que se incluye como parte del sector informal a una variable adicional que se refiere a todas las personas que están dentro de la informalidad, pero no decidieron por voluntad pertenecer a dicho conjunto. A esta variable se le denomina los que caen en el sector informal por exclusión.

Hay muchas definiciones de informalidad propuestas desde distintas perspectivas, pues en realidad no es tan fácil explicarla, pero tenemos algunos conceptos como la de De Soto, Ghersi, & Ghibellini (1987) quienes la describen como a todos los actores del sector informal que está constituido por todas los negocios, fuerza laboral y operaciones que se encuentran fuera del marco regulado y legal que rige la actividad económica. Esto quiere decir que el negocio informal va a “estar libre” de pagar impuestos, pero también significa quedar vulnerables pues tal como resalta la definición de Faige (1990), quien explica, la economía informal puede distinguirse como todas las actividades económicas que pasan por encima o evaden el costo de acatar todo lo que corresponde a las normas que el Estado establece y por lo tanto, también quedan excluidos de todos los beneficios que el marco legal ofrece. Es una relación costo-beneficio que no parece ser sopesada a largo plazo por los emprendedores.

Pérez (2018) por otro lado considera que el concepto de la informalidad varía según la realidad de cada país, y en el caso del Perú, puede definirse como todas las empresas que se encuentran fuera del marco que ha impuesto la sociedad y por consiguiente, cuyos trabajadores no cuentan con todos los beneficios que les correspondería.

Existen muchos factores que son causas de la informalidad y si estuvieran regulados de manera adecuada e incentivados apropiadamente con el seguimiento y apoyo necesario se vuelven factores clave de competitividad para las empresas que no solo podrían actuar a nivel nacional, sino que estarían preparadas para salir al extranjero por medio de exportaciones. (Mathews, 2007)

Tokman (2001) sostiene que las actividades para ingresar al sector informal son relativamente más sencillas pues requieren poco presupuesto, la mano de obra son generalmente los mismos emprendedores y su familia; esto genera una fuerza que genera más puestos de trabajo que produce la activación de la economía a su estilo (pues los trabajadores que pertenecen al sector informal son vulnerables a que no se respeten sus derechos), cabe

resaltar que el autor considera que es necesario tener como finalidad la formalización de las mismas pues como se menciona en otras investigaciones, eso facilita al Estado recaudar impuestos para poder invertirlo en obras públicas, que aunque son generalmente cuestionadas y en la mayoría de ocasiones, tardan meses o incluso años, son o deberían ser para el bienestar de todos.

Hay muchas variables que determinan el crecimiento de una empresa por lo que estas se convierten en eventuales fortalezas y debilidades en el transcurso de su ciclo de vida, y aunque estos factores influyen en cualquier empresa suelen ser el significado de dificultades e incluso amenazas para las empresas pequeñas que se vuelven aún más duras cuando se trata de un negocio informal: el factor del financiamiento, la inversión y avances tecnológicos a los que pueda alcanzar, en qué medida puede pensar en hacer negocios fuera del país y llevar sus productos o servicios a nivel internacional, cómo es la regulación por parte del ente estatal encargado y qué tan fuerte es la rivalidad entre empresas del sector escogido, la calidad del talento humano que se puede reclutar y en qué medida se puede tener el poder de selección del mismo, entre otros. (Zevallos, 2003)

Saavedra & Hernández (2008) concluyen de su estudio comparativo que existen tres factores que influirán en el dinamismo de las empresas entre los cuales encontramos la función de demanda total, aunque este sea un factor externo como mencionan los autores, pues, dependerá de cuán atractivo o promocionado esté el sector para que atraiga determinado número de clientes; la estructura del mercado, considerando la cantidad de participantes y principales competidores del sector y por último, su capacidad de acumulación. Entonces para poder seguir adelante, es necesario ver la competitividad interna, desarrollando competencias y ventajas competitivas desde las personas que conforman el negocio hasta mejorar la cadena de procesos para que sea una empresa con buena estructura y sea escalable y sostenible en el tiempo. En ese proceso de decisión, veremos cuáles son los factores que toman en cuenta los empresarios y que influyen en un alto porcentaje para optar por la informalidad.

Se han destacado los siguientes factores que influyen en la toma de decisión para no ser formal y conformar un sector tan vulnerable que tiene un tinte de la “ley del más vivo” y lleva consigo muchas variables que hacen del Perú tan diverso y desigual como es característico.

2.5.1. FACTORES ECONÓMICOS

Carbonetto, Hoyle y Tueros citados en Díaz (2014) consideran que es la estructura del mercado la que acondiciona a que exista informalidad empresarial, pues los autores explican que no todas las personas pueden formar parte de la economía formal debido a todas las regulaciones planteadas, por lo tanto, deciden crear empresas informales para subsistir y emprender.

Una explicación del por qué optar por la informalidad al hablar de costos es que las empresas se inclinarán hacia las situaciones que les generen más beneficios o utilidades, que pareciera ser el camino

de la informalidad una solución pues los costos de formalización son muchas veces, muy altos para los emprendedores de bajos ingresos. (Alvarado, Portocarrero, Trivelli, Galarza, & Venero, 2001)

2.5.1.1. FINANCIAMIENTO

Los autores citados también resaltan las pocas opciones que tienen las empresas pequeñas de conseguir financiamiento por parte de entidades formales, pues no poseen los argumentos necesarios para que existan las garantías requeridas como un historial crediticio, o en muchos casos, estados financieros con márgenes de utilidad considerables para asegurar que podrán manejar el préstamo y eventualmente devolverlo en el plazo pactado (Alvarado, Portocarrero, Trivelli, Galarza, & Venero, 2001). Sin embargo, las empresas informales sí tienen algunas opciones para conseguir capital como Lahura (2016) explica son principalmente cajas rurales, edypymes y financieras, lo cual lleva a la Superintendencia de Banca y Seguros a auditarlas constantemente para que no se infrinjan normas y sobretodo para que no los estafen.

Lahura (2016) analiza cómo se puede identificar a las empresas informales a través del Reporte Crediticio Consolidado, que significa que la empresa haya adquirido al menos un crédito, esta investigación demuestra que las empresas informales sí pueden acceder a créditos de entidades financieras formales y reguladas por la Superintendencia de Banca y Seguros que se encarga de velar por la seguridad de los depósitos que realice la gente para evitar el fraude y la quiebra de los diferentes actores que ayuden a los usuarios a conseguir capital.

2.5.2. FACTORES SOCIALES

Este es uno de los factores más importantes, pues no importa cuánta gente se estime que pertenezca a la informalidad, el pensamiento colectivo hacia ciertas variables va a ser la misma, y es que, así como en una cultura organizacional de la que se habla en recursos humanos, la sociedad peruana tiene conceptos preformados con relación a variables como el gobierno, la informalidad, la corrupción, la pobreza y demás es por eso que haciendo hincapié en conceptos asociados a la desigualdad, acceso a educación y capital, la informalidad en el Perú es inherente a su sociedad. Con respecto a la educación, por ejemplo, es muy probable que existe una relación inversa de la educación y la formalidad pues una educación baja se traduce generalmente en baja productividad del trabajo. (Loayza, 2008)

Robles (2018) realizó un análisis sobre los componentes que causan la informalidad en México y resalta la relación de los factores sociales y culturales como las variables con mayor incidencia pues determinan el actuar de los empresarios frente al Estado y cómo reacciona el

entorno a la informalidad, la variable de relación del empresario con el Estado es muy importante también, se realizaron estudios en regiones mexicanas con más alto índice de informalidad usando variables sociodemográficas como edad, sexo, nivel de instrucción y no hay diferencias significativas con tendencias hacia un lado u otro, todo depende de la zona lo que significa que depende de la cultura de cada ciudad.

En la ciudad de Guayaquil (Ecuador) se realizó una investigación para determinar para determinar quiénes están dentro de la informalidad: sus características demográficas principales, motivaciones y el sector del mercado con mayor cantidad de empresarios informales. Se encontró que el comercio es el sector con más actividad económica informal, las características de la persona promedio que corresponde al sector informal es un varón que puede estar en un rango de edad de 21 a 50 años que puede convivir y tiene un sostén económico familiar que viene de ambos convivientes y tal vez algún hijo mayor. Sus motivaciones están ligados al sustento económico de su familia y la falta de educación (Véliz Torresano & Díaz Christiansen, 2014). Otro estudio similar que analiza los factores sociodemográficos es el que realizó Roldan Vásquez & Ospina Hernández (2009) quienes concluyen después de un estudio en Colombia que en las ciudades de Barranquilla y Cartagena hay una probabilidad considerable de que los varones pertenezcan al sector informal mayor al de las mujeres mientras que se espera que las personas mayores de 32 años pertenezcan a la informalidad, dichos autores consideran que dado este último resultado, se podría afirmar que llegar a la edad de 32 años es cuando uno ya no está dentro de la edad en la cual uno pueda entrar fácilmente a la economía formal de mencionados estados de Colombia. Es importante mencionar la variable educación pues tiene una relación indirecta con la probabilidad de ser informal, pues mientras más instrucción tenga una persona, será menos propensa a formar parte del sector informal.

Las personas que pertenecen al sector informal son en un gran porcentaje, de nivel socioeconómico bajo, pues es la alternativa viable que tiene para poder tener lo básico en su día a día. El riesgo y la vulnerabilidad, sin embargo, son latentes no solo para la empresa, sino también para los que trabajan ahí. (Tókmán, 2007) El concepto de supervivencia es un factor comúnmente mencionado cuando se habla de razones por las que se decide abrir una empresa saltando vallas legales, formales, etc. A sabiendas que podría el negocio estar expuesto a muchas cosas como vulneración de derechos de propiedad, no poder acceder a los diferentes beneficios del estado, muchas veces significa operar clandestinamente y muchas otras situaciones de riesgo, prefieren omitir el paso de la formalización para beneficios y utilidades rápidas que probablemente serán a corto plazo.

Un factor socio cultural necesario que podemos agregar a estas variables es que según este autor, la cultura peruana se encuentra en una etapa de transgresión, pues evade, omite o salta por encima con plena conciencia todas las normas que el estado establezca y esto se

convierte en una base para que el límite entre lo formal y lo informal se disipe en la perspectiva de los peruanos pues muchas de las actividades económicas se adhieren a conceptos formales. (Durand, 2007)

2.5.3. FACTORES REGULATORIOS

Chen (2012) explica que el marco regulatorio con respecto a la formalización puede caer en tres errores que incentivan a la informalidad como la desregulación, debido a los cambios constantes en la sociedad y las tendencias que surgen con rapidez; la ausencia de la misma, que es la oportunidad para los más osados y se aprovechan de los “huecos legales” y el contraste de este error es la extrema regulación que muchas veces impone una larga lista de requisitos que los pequeños empresarios no pueden cumplir lo que crea, en términos de organización industrial, que las barreras de entrada sean considerablemente altos debido a que se incrementa la capacidad de inversión en los diversos sectores del mercado y ya no dan cabida a pequeños emprendedores, es necesario resaltar que tampoco es cuestión de percibir algún cambio en el mercado de las pymes y parametrar ese posible cambio con nuevas normas.

En este factor también se destaca la burocracia y la corrupción que existe dentro del sistema a lo que se le atribuye costos adicionales que incluyen los posibles sobornos que exijan los funcionarios estatales y un empresario decida pagar por agilizar trámites o para su proceso no se estanque. La corrupción no es un secreto de todos modos, pues aunque ahora últimos se va destapando escándalos que nos indignan a diferentes escalas, es sabido que hay redes dentro del sector público que buscan favorecer intereses propios.

Chacaltana (2009) sostiene que es bueno intentar resumir todo lo que implica la informalidad pero no se debe descuidar ningún detalle de la heterogeneidad en cuanto a la informalidad respecta al momento de establecer leyes para que estas sean realmente útiles para un desarrollo factible y formal de las empresas.

2.5.4. FACTORES LEGALES

En el Perú se fueron promulgando leyes a partir de la década del 70 con respecto a las micro y pequeñas empresas donde las define, establece figuras jurídicas y de carácter regulatorio que les facilita ciertas actividades y permite el financiamiento a través de EDYPYMES, según el autor es importante mencionar que se utilizan varias definiciones de micro y pequeña empresa como se ve en el Cuadro 1. (Herrera, 2011) Esta última mención con la finalidad de ser más flexibles con respecto a la definición y poder abarcar más empresas para brindar amparo legal y también para recibir impuestos.

Díaz (2014) analiza todas las leyes respecto a la micro y pequeñas empresas y destaca que no hay ninguna especificación de cuáles son las instituciones públicas que se harán cargo de las políticas

propuestas, es decir, que queda solo en papel como la mayoría de las propuestas políticas. El autor también menciona que la ausencia de capacitaciones para los empresarios es algo que siempre se omite pero si se tomara en cuenta, haría un cambio considerable.

Un cambio importante que también es considerado como un factor asociado, es la capacidad del Gobierno de la implementación de las leyes que promulga, es decir, que logre que todas las empresas acaten realizando un seguimiento continuo a sus actividades. (Chacaltana, 2016)

Con respecto a las MYPES, es necesario mencionar que, debido a que no hay actualizaciones importantes con respecto a los regímenes específicos a las pequeñas y microempresas, estas se ven limitadas a acoplarse a los existentes formatos que son el Régimen Único Simplificado (RUS) y el Régimen Especial de Impuesto a la Renta (RER) los cuales ofrecen ciertos beneficios pero del mismo modo tienen varias restricciones como el hecho de no poder emitir facturas entre otras limitaciones. (Sánchez, 2006)

Lavado & Campos (2016) mencionan que los estudios para que las leyes sean más efectivas se deben avocar hacia las consecuencias de la informalidad como lo es el empleo para que haya más regulaciones y se pueda hallar la manera de controlar los beneficios y el trato de las empresas informales con sus trabajadores.

2.5.5. CONSECUENCIAS DE LA INFORMALIDAD

La informalidad es una respuesta de cierta manera necesaria y errada tal vez, pues los que forman parte de ella han decidido conscientemente no formar parte de la legalidad y por lo tanto, de rechazar todas sus ventajas como acceso formal de financiamiento para un crecimiento sostenible o las ventajas de subsidio y capacitaciones que puede brindarle el Estado; esta decisión se explica porque tal vez las empresas no cumplen con los requisitos que se exige de tener un mínimo de trabajadores o de generar un valor aproximado en función a la Unidad Impositiva Tributaria; puede ser que las empresas utilicen canales irregulares para la adquisición y/o distribución de bienes y servicios lo que significa que tengan que utilizar recursos constantemente para encubrir sus actividades o sobornar a funcionarios públicos. Una consecuencia para las empresas formales, indica el autor es, que este comportamiento promueve a las empresas que sí están del lado de la ley a preferir el uso de los recursos menos afectados por el régimen normativo, además es un síntoma de la desconfianza de la población y falta de efectividad de píticas por parte del Estado. (Loayza, 2008)

El impacto de la informalidad fue investigado y se encuentra que efectivamente las empresas informales resultan con un menor costo de producción, pero también con menor ganancia neta respecto a los empresarios formales. (Chahuara & Baldeón, 2011)

Cárdenas & Mejía (2007) explican que las principales consecuencias en las mismas empresas que decidieron ser informales se encuentran los costos y beneficios, pues quedan restringidos de muchas cosas como las restricciones de acceso al financiamiento por parte de las entidades financieras respaldadas por Superintendencia de Banca y Seguros, esto limita que las empresas puedan pensar en un proyecto a largo plazo que necesita inyección de capital. Los beneficios también se pierden al decidir estar al margen de la ley pues será más difícil que puedan acceder a programas de subsidios, asistencia técnica o capacitación por parte del gobierno, también están excluidos de participar en licitaciones con el Estado y no pueden hacer uso de derechos de propiedad.

2.5.5.1. INFORMALIDAD LABORAL

Los autores también describen al sector del empleo informal como las consecuencias más importantes de la informalidad empresarial pues la mayoría de negocios que están fuera de la ley, tampoco cumplen con las leyes laborales pues no utilizan contratos lo que implica inexistencia de afiliación a sistemas de salud, falta de aportes a fondos de pensiones y prestaciones lo que vuelve vulnerable a toda la organización. Este concepto se reafirma con el Documento de Trabajo de Pérez (2018), quien explica que los trabajadores que forman parte de empresas informales ganan alrededor de 45% menos que lo que ganaría trabajando en un negocio formal. Una consecuencia a largo plazo a tomar en cuenta es que el contratar personal informal y de baja productividad significa un sobre costo que se dará en la etapa de la jubilación de la que se tiene que encargar el Estado y no tenía previsto pues no estaba registrado. (Cámara de Comercio de Lima, 2017)

3. BASES TEÓRICAS

3.1. INFORMALIDAD EN LAS PEQUEÑAS EMPRESAS

Generalmente, asociamos que la informalidad son las pequeñas empresas que han decidido evadir la legalidad, sin embargo no es una conclusión del todo cierta pues existen algunas discrepancias ya que también están incluidas algunas grandes empresas que evitan pagar todo lo que les corresponde o que simplemente decidieron obviar algún pago obligatorio (Portes & Haller, 2004)

Pérez (2018) recopila las encuestas de ENAHO (Encuesta Nacional de Hogares) que proporciona el INEI (Instituto Nacional de Estadística e Informática) en su página oficial donde se puede realizar una valoración de cuánto es el impacto de la informalidad según el departamento, el sector y las empresas. Resumiendo el cuadro del autor: Huancavelica, Cajamarca y Ayacucho forman el TOP 3 hasta el año 2017 donde se halla mayor informalidad; si consideramos el sector es el agropecuario seguido por la

pesca y la minería las que se ubican en las tres primeras posiciones de la informalidad. Finalmente, y el dato más importante para tomar en cuenta para este Trabajo de Investigación, se ha hallado que más de 80% de las microempresas y las empresas unipersonales son informales respectivamente mientras que, en el caso de las pequeñas empresas, rodea el 50%. Podríamos decir que, según esta vista de 2 años, sí existe una relación inversa en el tamaño de la empresa con la informalidad pues si son más grandes, existe menos porcentaje de informalidad.

3.2. EL ESTADO Y LAS EMPRESAS

Hay muchas investigaciones que resaltan la relación del Estado con la existencia de la informalidad, pues dichos autores demuestran la relación directa que hay entre el nivel de la informalidad y el nivel de regulación, es decir, cuánto interviene el Estado en la actividad económica. (Portes & Haller, 2004)

Asimismo, Zevallos (2003) resalta la predominante desconfianza que siente la población latinoamericana hacia sus gobiernos pues sus decisiones con respecto a un desarrollo económico favorable y bienestar social son pocas, lentas y muchas veces ineficientes; el autor resalta que alrededor de los 80's la estabilidad de la economía de muchos países se encontraba en vilo y requería que los modelos resquebrajados se renueven con políticas que llegaron tarde o que no fueron lo suficientemente fuertes. Desde las perspectivas de muchos microempresarios y pequeños emprendedores que decidieron optar por la formalidad, el Estado se empeña en recaudar impuestos con mucho ahínco pero se demora en otorgar facilidades para el nuevo emprendedor y muchas veces hace de la 'vista gorda' con los negocios informales que están a vista de todos y como no pagan impuestos, pueden ofrecer un precio menor y originar competencia desleal, Villarán (2000) resume una encuesta del INEI donde se les pregunta a los microempresarios por cuáles son sus necesidades y llega a la conclusión que el apoyo del gobierno central es lo primordial para impulsar la actividad económica además de la disminución de los impuestos, el control de la competencia desleal y las facilidades para conseguir los permisos municipales; esto quiere decir que existen muchos factores para mejorar y que logrando satisfacer estos, se puede incentivar a los emprendedores a constituir empresas formales, a que se capaciten mejor, tengan mejores políticas y estrategias para ser sostenibles a largo plazo siendo más competitivos en el mercado mejorando la productividad e influyendo de manera positiva en el país.

Bardales & Troncos (2018) explican que el Estado busca la formalización de las empresas para ampliar la base tributaria pues es un sector considerable, sin embargo, según los autores, aún no hay modificaciones impositivas o Leyes que sean efectivas para llegar a los empresarios informales pues la última promulgación fue en el año 2003. Sí se han establecido políticas para fomentar la formalización de pequeñas empresas en la que se incluyen un marco regulatorio que ofrece beneficios específicos, en el caso de nuestro país es el establecimiento del Régimen Tributario MYPE, que estando afiliado al mismo, le ayuda a la empresa a calcular impuestos y te permite facilidades de hacer pagos electrónicos

además de considerar la cantidad de ingresos anuales en base a la Unidad Impositiva Tributaria y flexibiliza los porcentajes de los impuestos.

3.2.1. POLÍTICAS DEL ESTADO PARA TRATAR LA INFORMALIDAD

Zevallos (2003) explica haciendo una comparación a nivel Latinoamérica todas las políticas que incentiven la formalización y aunque considera que no encuentra necesariamente una relación directa de mejoras con políticas dadas, puede generalizar especificando que las políticas se dan a nivel específico para pequeñas y microempresas, que hay organismos estatales que se enfocan exclusivamente en las micro, pequeñas y medianas empresas o que por lo menos existe un programa o plan a nivel nacional para tocar temas de informalidad.

En el caso de Colombia, también se han establecidos leyes para incentivar el crecimiento y formalización de micro y pequeñas empresas con beneficios tributarios. Adicionalmente se han tomado decisiones dentro del Ejecutivo y Legislativo para que los empresarios puedan acceder al financiamiento que tanto necesitan mediante líneas de crédito, establecimiento de un Fondo de Garantía que, aunque fue difícil de poner en funcionamiento, se logró con éxito (Hederich, 2005).

Goldstein & Matías (2011) sostienen que las políticas relacionadas a las empresas pequeñas en América Latina y el Caribe se han ido desarrollando pues en promedio se han cambiado distintas normas y marcos regulatorios para fomentar la actividad económica de las pequeñas empresas, sin embargo, resaltan los autores, que uno de los principales obstáculos es la falta de coordinación entre instituciones del estado además de la ineficiencia de las políticas propuestas.

Países que han atravesado crisis económicas recientemente de diferentes magnitudes como España, por ejemplo, han tenido mayor sensibilidad con respecto a la inversión y actividad económica pues veían como paulatinamente decrecía la motivación para crear empresa, muchas cerraban y el desempleo continuaba ascendiendo, el Estado debe tener como propósito plantear políticas que incentiven la actividad económica que resulte en mayor empleo, pues este a su vez incrementará el consumo y hará que la economía se mueva de nuevo. Sin embargo, aunque efectivamente abarcan ciertas soluciones a las dificultades de los empresarios aún es necesario leyes más concretas y acertadas. (Ruiz-Navarro, Cabello-Medina, & Medina-Tamayo, 2014)

3.2.2. IDENTIFICACIÓN DE LA INFORMALIDAD

La informalidad son el conjunto de actividades económicas que el gobierno sabe que existen, que ha podido investigar mediante diversos medios o siguiendo informes teóricos y científicos. Pero algo que no podrá hacer a ciencia cierta es medirla con exactitud pues no

hay registro exacto de los negocios ya que la habilidad de quienes poseen negocios informales para evadir a los inspectores, incluso a todo el sistema tributario es su forma de sobrevivir (Portes & Haller, 2004). Lahura (2016) explica que el Estado requiere recaudar un monto adecuado producto de los impuestos para mejorar la inversión pública, pero esto se ve afectado por la evasión tributaria. Para reducir este fenómeno tan arraigado en el Perú, es necesario detectar a las empresas informales e incentivarlas o exigirles que se formalicen, lo cual se puede lograr contrastando información de la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT) y la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS) quienes generan el Reporte Crediticio Consolidado.

El autor explica que después de este contraste de información, se pueden contabilizar a los deudores registrados en el Reporte Crediticio Consolidado, de aquí se clasifican a las empresas que poseen RUC y las que no. Dentro de las que no poseen Registro Único de Contribuyente, se filtran a los que no pagan impuestos y estos son denominados las empresas informales, esto después del 2006, es realizado por PRODUCE (Díaz, 2014)

Para tener una idea más clara del impacto de la actividad económica informal, se estima un porcentaje aproximado de lo que significa dentro del PBI de Perú, lo que no se sopesa ni se suele investigar a detalle es la estructura de la informalidad pues solo damos por hecho pues, que son las empresas que no forman parte de la administración tributaria (De La Roca & Hernández, 2004). Sin embargo, se puede dividir en tres tipos principales como son las empresas formales que hacen triquiñuelas contables y legales para evadir impuestos, los negocios que realizan actividades que están restringidas o de plano prohibidas por la ley y los que pertenecen a la economía irregular.

Loayza (2008) explica que puede ser fácil definir la informalidad, pero precisar el tamaño no es tan sencillo. Dado que este fenómeno está al margen de la ley, se considera como una variable que no se puede medir exactamente, lo que sí se puede hacer es utilizar indicadores que puedan estimar cifras relacionadas a determinados aspectos y existen índices como el de Índice de Schneider (que mide la economía informal).

4. ANTECEDENTES

De Soto, Ghersi, & Ghibellini (1987) explican que forman un taller de confección simulado para demostrar la “maraña tributaria” que se vivía en el Perú donde todos los trámites de constitución como una pequeña empresa que accedía a la industria formal salían 194.4 dólares y demoraba más de 9 meses (289 días); decidió probar con una tienda para analizar el costo de entrada al comercio formal y el resultado fue un trámite de más de un mes (43 días) con un costo de 590,56 dólares. Estos montos eran carísimos pues, en un contraste con el sueldo de 1986, eran de 32 y 15 sueldos básicos respectivamente; hace 36 años ya era un sentir claro el descontento de los emprendedores por este proceso

inicial porque evidentemente los análisis costo-beneficio no eran nada favorables para el empresario.

Villanueva Rojas (2013) realiza una investigación de campo en la ciudad Trujillo donde hace entrevistas a empresarios del sector automotriz y les pregunta por los factores tributarios que afectan a sus negocios. Señalando las frases que engloban todas estas opiniones que ha recogido el autor, podemos decir que la mayoría concuerda en que la mayoría de los impuestos son incongruentes pues son muy altos para un emprendedor que recién empieza, pues una empresa recién constituida tiene que asumir todos los costos de introducción donde gana márgenes muy pequeños, pero, aun así, tiene que pagar igual que un negocio ya establecido. Por otro lado, comentan que los trámites para formalizarse son muy tediosos debido a que la normatividad es compleja y cambia constantemente por lo que es necesario invertir mucho tiempo que implica un costo implícito. El autor recomienda verificar los costos administrativos que significan el cumplimiento de trámites burocráticos para las empresas, como recomendación sugiere la simplificación y agilización de los mismos pues estos pueden lograr ganar la confianza de empresarios que tendrán la certeza de no perder tiempo ni dinero innecesariamente pues la informalidad se apodera de un importante porcentaje de emprendedores que deciden ahorrar los costos (explícitos e implícitos) de constitución.

En Colombia, Cárdenas & Mejía (2007) explican que, según su estudio, se puede observar la relación inversa entre la posibilidad de que una empresa sea informal con el tamaño de la empresa y su tiempo en el mercado. Los autores también señalan que, según lo investigado, se demuestra el incremento de la informalidad por factores económicos relacionados con la crisis, el incremento de la carga tributaria empresarial, incluyendo los costos laborales diferentes al salario.

Marulanda & Morales (2016) analizaron el entorno y motivaciones para emprendedores en Colombia y encontraron que los principales obstáculos para emprender formalmente estaban principalmente en la financiación pues las empresas pequeñas sin historial financiero no pueden conseguir préstamos fácilmente, después se encuentran la tramitología con 11% y burocracia con 6% entre otros. Por otro lado, los emprendedores reconocen que se hace un esfuerzo desde diferentes entidades estatales por ofrecer ciertas actividades de apoyo que facilitan la sostenibilidad y fortalecimiento de las empresas colombianas.

También existe una investigación para determinar la relación entre las variables de la carga tributaria, la evasión y el sector informal de las PYME en Bogotá donde se determina que el sistema tributario tiene propuestas y políticas que generan descontento debido a que no son justas pues resultan en altos costos de impuestos, reducen utilidades netas y se incrementa un factor en contra adicional a los que ya tiene que afrontar al entrar a un sector del mercado una empresa pequeña nueva, es por eso, que los empresarios optan por evadir impuestos o de plano no formalizarse y omitir cualquier pago obligatorio al Estado. (Sarmiento, 2010)

En Brasil, gracias a una investigación donde se hace un detallado seguimiento a determinado número de empresas nuevas, es posible hallar los costos de entrada y de salida. Paradójicamente, resaltan que los costos de salida de

cualquier sector en el mercado brasileño son muy costosos, más caros que entrar, pues haciendo cálculos entre cumplir las normas de salida según el sector y el contador, es mejor pensarlo dos veces ya que de por sí, el costo de entrada considerando algunos costos implícitos como el costo de oportunidad salía aproximadamente 16,2% del PBI. (Zylbersztajn & Graça, 2003)

Pero, definitivamente no existen factores burocráticos perjudiciales solo en Latinoamérica; pues en España, Ruiz-Navarro, Cabello-Medina, & Medina-Tamayo, (2014) analizaron los informes del observatorio GEM donde fueron consultados 43 expertos entre académicos, empresarios y otros para investigar los puntos fuertes y débiles de la creación de empresas y emprendedores españoles mientras analizan la Ley del Emprendedor para ver qué tan eficiente es. Dentro de los puntos fuertes, la mayoría de expertos coincidieron que las últimas leyes promulgadas son favorecedoras pues reducen los costos iniciales para los emprendedores, además se han agilizado los procesos de creación y tramitación de las empresas pues se han removido algunas trabas burocráticas que favorecen el espíritu emprendedor en la sociedad española. Sin embargo, las leyes no siempre son específicas ni pueden abarcar aspectos concretos; sugieren los expertos que sin caer en el hiper regulación, el Estado debe promover la actividad económica fomentando leyes que puedan ir innovándose de acuerdo a la necesidad del emprendedor.

5. CONCLUSIONES

En el presente Trabajo de Investigación se realizó una recopilación acerca de lo que realmente significa la informalidad, describiendo los factores que la causan, sus consecuencias y cómo es que el Estado reacciona frente a esta situación latente que vive la economía del país. Se hizo un enfoque específico en el factor económico enfatizando los costos de formalización y la carga tributaria para detallar las características de la tributación de las micro y pequeñas empresas, la percepción de los mismos usuarios y lo que opinan los especialistas.

La primera conclusión es que sí se halla en efecto, la correlación de los costos de formalización y la carga tributaria pues esto hace que los nuevos emprendedores o pequeños empresarios a inclinarse por pertenecer al sector informal ya que sopesando un análisis costo-beneficio a corto plazo no parece tan rentable y desmotiva a la formalización pasando por alto cualquier beneficio que seguir los parámetros del Estado significa.

También podemos acotar que entendiendo mejor la informalidad se la entiende como un fenómeno que se ha ido incrementando en el tiempo y se ha ido arraigando y volviendo parte de la sociedad (por lo menos en Latinoamérica) pues se asocia a las sensaciones de autorrealización y supervivencia, el salir adelante a pesar de la adversidad (que va desde la desigualdad en temas de educación, riqueza, etc. hasta la cuestionada forma de cobrar impuestos del ente recaudador del estado). Todos los autores coinciden en que se espera una formalización completa de todos los actores de la actividad económica cuanto antes pues este segmento informal es una oportunidad para que la población que se encuentra bajo la informalidad laboral se vuelva formal y que las empresas reciban la protección y beneficios que necesitan mientras el Estado recauda los impuestos necesarios para realizar más obras, ayudar e incentivar el desarrollo de la economía además de un progresivo encaminamiento de todos

los emprendedores en el mercado y potenciales dueños de negocios a ser formales y de confiar de nuevo en el Estado que puede no ser perfecto y cambiante según el Gobierno de Turno pero que el que desea crear una empresa tenga la seguridad que podrá legalizarse sin mucho papeleo ni costos innecesarios que muchas veces incluyen regalitos a funcionarios para acelerar procesos.

Esta reflexión nos lleva a remarcar la importancia del factor sociocultural con respecto a la informalidad, no solo se trata de cuánto se sabe sobre la formalización y los beneficios que da, que probablemente sea una inversión más redituable si se considera a largo plazo, sino que va más allá. Depende de lo que opina la sociedad de la informalidad, que según lo investigado es sinónimo de precios más bajos para el consumidor y liquidez a corto plazo para el empresario; depende de lo que opine el empresario del Estado, y de cómo actúa y reacciona al Estado frente a la informalidad; de qué significa el pagar impuestos a los ojos del consumidor y del empresario, esa relación de confianza con el Estado es importante también.

Un marco regulatorio adecuado que no deje vacíos legales y no permita confusiones, ni marañas, ni que la ley del más vivo se aplique ahí; que las políticas que fomenten la actividad económica sigan un curso apropiado y no se olviden a mitad de año, o luego del cambio de Presidente, que haya imparcialidad al hacer seguimiento y se tomen en cuenta los costos que se cobran para la constitución de la empresa son las recomendaciones de los autores citados añaden y reconocen el esfuerzo del Estado por querer mejorar las opciones y aumentar oportunidades a la pequeñas empresas así como de incentivar la formalización facilitando los procesos.

La razón más sonada por la que los empresarios pasan por alto la formalidad son los altos costos que conlleva el solo hecho de formalizarse sin contar los impuestos que le siguen según cada operación que se realice después, una recomendación atractiva es la categorización de los impuestos según utilidad operativa y no sobre los ingresos anuales pues la utilidad operativa es más realista y ya no dejarían al empresario con un margen bajo de rentabilidad y sería capaz de armar una historia crediticia positiva y atractiva para poder acceder financiamiento cuando lo requiera para incentivar la competitividad de las empresas además de la formalización

Queda claro que expertos o no, todos queremos un país mejor donde el desarrollo económico sea constante y activo. La idea es que se fortalezca la relación entre el Estado y las empresas pequeñas, para conseguir un mutuo beneficio donde el Estado recauda impuestos para poder invertir en Gasto Público para toda la población mientras que las empresas se formalizan para contribuir con el Estado y recibir todos los beneficios de ser protegidos y reconocidos por el Estado.

La sugerencia es seguir investigando, con mayor profundidad y con data actualizada acerca de los factores de la informalidad en el Perú, nos ayudarán a determinar dónde está el problema y buscar alternativas de solución para contribuir a vivir en un país mejor porque el potencial está ahí.

6. REFERENCIAS

- (SUNAT), S. N. (01 de noviembre de 2019). Micro y Pequeña Empresa - MYPE. Obtenido de CPE (Comprobante de Pago Electrónico): <http://cpe.sunat.gob.pe/micro-y-pequena-empresa-mype>
- Alvarado, J., Portocarrero, F., Trivelli, C., Galarza, F., & Venero, H. (2001). El financiamiento informal en el Perú. Lima: Instituto de Estudios Peruanos.
- Arias, L. (2009). La tributación directa en América Latina: equidad y desafíos. El caso de Perú. Santiago: CEPAL.
- Banco Central de Reserva del Perú (BCRP). (s.f.). Glosario. Obtenido de Banco Central de Reserva del Perú: <http://www.bcrp.gob.pe/publicaciones/glosario/p.html>
- Banco Mundial. (s.f.). Banco Mundial. Obtenido de Panorama General Perú: <https://www.bancomundial.org/es/country/peru/overview>
- Bardales, L., & Troncos, M. (2018). SUNAT: Incentivos para ampliar la base tributaria en el sector de micro y pequeñas empresas, generando valor público. Tesis para obtener el grado de Maestría en Gestión Pública: Universidad San Ignacio de Loyola.
- Cámara de Comercio de Lima. (2017). Hay tres empresas informales por cada compañía formal en el Perú. La Cámara (800), 6-9.
- Cárdenas, M., & Mejía, C. (2007). Informalidad en Colombia: Nueva Evidencia. (Working Paper N° 35). Centro de Investigación Económica y Social FeDesarrollo.
- Cárdenas, M., & Roza, S. (2007). La informalidad empresarial y sus consecuencias: ¿Son los CAE una solución? Working Paper N° 38: Fedesarrollo.
- Chacaltana, J. (2009). Experiencias de formalización empresarial y laboral en Centroamérica: un análisis comparativo en Guatemala, Honduras y Nicaragua. CEPAL(88), 62-68.
- Chacaltana, J. (2016). Perú, 2002-2012: Crecimiento, Cambio Estructural y Formalización. CEPAL, 60-66.
- Chahuara, P., & Baldeón, H. (2011). LA INFORMALIDAD EN EL MICROEMPRESARIO PERUANO: Determinantes, costos e implicancias de política 2007-2009. Lima: CIES.
- Chen, M. (2012). La economía informal: definiciones, teorías y políticas. Londres: Secretariado del Commonwealth.
- De La Roca, J., & Hernández, M. (2004). Evasión tributaria e informalidad en el Perú: Una aproximación a partir del enfoque de discrepancias en el consumo. Lima: Consorcio de Investigación Económica y Social.
- De Soto, H., Gherzi, E., & Ghibellini, M. (1987). El Otro Sendero. Lima: Instituto Libertad y Democracia.
- Decreto Ley 28015. (03 de julio de 2003). Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa. Lima, Perú: Diario El Peruano.

- Díaz, J. J. (2014). Formalización Empresarial y Laboral. Hacia un desarrollo inclusivo. El caso de Perú, 153-257.
- Durand, F. (2007). El Perú fracturado: formalidad, informalidad y economía delictiva. *Investigaciones Sociales*, 12(20), 373-375.
- Escalante, E., & Escalante, C. (s.f.). *Constitución y Formalización*. Lima: MEP. Obtenido de Mi Empresa Propia.
- Faige, E. (1990). Defining and estimating underground and informal economies: The new institutional economics approach. *World Development*, 18(7), 989-1002.
- Goldstein, E., & Matías, K. (2011). Apoyando a las pymes: Políticas de fomento en América Latina y el Caribe. CEPAL, 429-487.
- Hederich, C. (2005). Situación y necesidades de la pequeña y mediana empresa. *Revista Electrónica de Difusión Científica. Ciencias Sociales y Humanas* (9), 1-21. Recuperado el 20 de setiembre de 2019, de <http://www.usergioarboleda.edu.co/civilizar>
- Herrera, B. (2011). Análisis Estructural de las MYPEs y PYMEs. *Quipukamayoc*, 18(35), 69-89.
- Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI). (2016). *Producción y Empleo Informal en el Perú. Cuenta Satélite de la Economía Informal 2007-2016. Producción y Empleo Informal en el Perú 2016*.
- Lahura, E. (2016). Sistema Financiero, Informalidad y Evasión Tributaria en el Perú. *Revista Estudios Económicos*, 32, 55-70.
- Lavado, P., & Campos, D. (2016). Empleo e Informalidad. Diagnóstico y Respuesta, 1-43.
- Loayza, N. (2008). Causas y Consecuencias de la Informalidad en el Perú. *Revista Estudios Económicos*, 15(3), 43-64.
- Marulanda Valencia, F., & Morales Gualdrón, S. (2016). Entorno y motivaciones para emprender. *Revista Escuela de Administración de Negocios* (81), 12-28.
- Mathews, J. C. (2007). PYME, en busca de soluciones infalibles. *Strategia* (7), 42-49.
- Miranda, R. (2014). Competencias Claves para la Gestión Empresarial de las MYPEs. *Gestión en el Tercer Milenio*, 8(16), 7-17.
- Morales Urrutia, D., & Rodil Marzábal, Ó. (2015). Factores explicativos de la creación de empresas en diez países europeos: una propuesta desde la perspectiva institucional. *Revista de Economía Mundial* (40), 91-122.
- Pérez, C. (2018). *Definiciones Y Repercusiones de la Informalidad*. Lima: CIEN (Centro de Investigación de Economía y Negocios Globales).
- Perry, G., Maloney, W., Arias, O., Fajnzylber, P., Mason, A., & Saavedra-Chanduvi, J. (2007). *Informalidad: Escape y Exclusión*. Washington D.C.: Banco Mundial.
- Portes, A., & Haller, W. (2004). *La Economía Informal*. CEPAL, Series Políticas Sociales, 5-55.

- Real Academia Española (RAE). (s.f.). Definición de Empresa. Obtenido de RAE: <http://lema.rae.es/drae2001/srv/search?id=janNkBCI1DXX20uKjLKs>
- Robles, D. &. (2018). Determinantes principales de la informalidad: un análisis regional para México. *Región y sociedad*, 30(71), 2-35.
- Roldan Vásquez, P., & Ospina Hernández, C. (2009). ¿QUIÉNES TERMINAN EN LA INFORMALIDAD?: IMPACTO DE LAS CARACTERÍSTICAS Y EL TIEMPO DE BUSQUEDA. *Revista de Economía del Caribe* (4), 149-180. Recuperado el 01 de noviembre de 2019, de http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2011-21062009000200006&lng=en&tlng=pt.
- Ruiz, M., Navarro, O., & Velandia, J. (2016). Incidencia de la política de incentivos tributarios sobre la inversión en el sector minero energético colombiano: un análisis exploratorio de su efectividad. *Cuadernos de Contabilidad*, 17(43), 109-126.
- Ruiz-Navarro, J., Cabello-Medina, C., & Medina-Tamayo, R. (2014). La ley de emprendedores y la creación de empresas: una visión desde el observatorio GEM. *Revista de Globalización, Competitividad y Gobernabilidad*, 8(3), 45-61.
- Saavedra, M., & Hernández, Y. (2008). Caracterización e importancia de las MIPYMES en Latinoamérica: Un estudio comparativo. *Actualidad Contable Faces*, 11(17), 122-134.
- Sánchez, B. (2006). Las MYPEs en Perú. Su importancia y propuesta tributaria. *Quipukamayoc*, 13(25), 127-131.
- Sarmiento, J. (2010). Identificación del impacto de la carga fiscal en las pyme de Bogotá, a partir del contexto latinoamericano, nacional y regional. *Cuadernos de Contabilidad*, 11(28), 201-237.
- Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT). (9 de abril de 2018). Régimen Tributario MYPE. Recuperado el 9 de octubre de 2019, de *Emprender*: <http://emprender.sunat.gob.pe/regimen-mype>
- Tokman, V. (2001). De la Informalidad a la Modernidad. *Economía*, 24(48), 153-178. Recuperado el 10 de octubre de 2019, de <http://revistas.pucp.edu.pe/index.php/economia/article/view/917>
- Tókman, V. (2007). Informalidad, Inseguridad y Cohesión Social en América Latina. *CEPAL* (130), 130-162.
- Vega, M. (2007). Factores que restringen la competitividad de las empresas nacionales en materia tributaria. *Gestión en el tercer milenio*, 10(20), 7-13.
- Véliz Torresano, J., & Díaz Christiansen, S. (2014). El fenómeno de la informalidad y su contribución al crecimiento económico: el caso de la ciudad de Guayaquil. *Revista de Economía, Finanzas y Ciencias Administrativas*, 19(37), 90-97.
- Villamil, R. (s.f.). La economía informal: Causas, consecuencias y ejes de solución. Obtenido de http://centrum.pucp.edu.pe/oci/presentaciones/10-APERHU_-_Roberto_Villamil.pdf

- Villanueva Rojas, V. (2013). Factores Tributarios causantes de la informalidad del sector de comercialización de lubricantes automotriz en Lima Metropolitana. Tesis para obtener el Título Profesional de Contador Público. Lima, Perú: Universidad San Martín de Porres.
- Villarán, F. (2000). Las PYMEs en la estructura empresarial peruana. Lima: SASE.
- Zevallos, E. (2003). Micro, pequeñas y medianas empresas en América Latina. Revista de la CEPAL (79), 53-69.
- Zylbersztajn, D., & Graça, C. T. (2003). Costos de formalización de las empresas: medición de los costos de transacción en Brasil. Revista de Economía Institucional, 5(8), 146-165.