

Universidad Católica de Santa María
Escuela de Postgrado
Doctorado en Economía y Negocios Internacionales

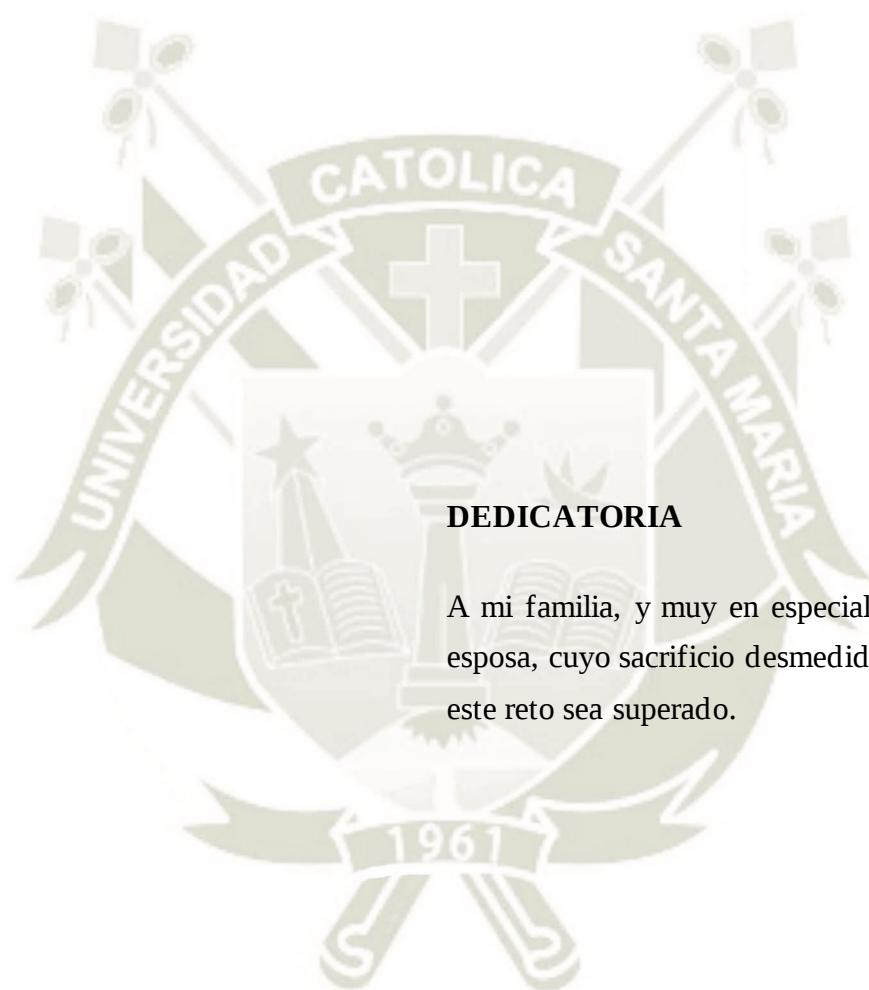


**COMPORTAMIENTO TRIBUTARIO Y SU RELACIÓN CON EL BIENESTAR
DE MICROEMPRESAS CON POTENCIAL EXPORTADOR ATENDIDAS POR
LA CAJA AREQUIPA, AREQUIPA 2018**

Tesis presentada por la Magister:
Gambetta Paredes, Brunno Alonso
Para optar por el Grado Académico de:
**Doctor en Economía y Negocios
Internacionales**

Asesor:
Mg. Loayza Borja Jhon Ricardo

Arequipa- Perú
2020



DEDICATORIA

A mi familia, y muy en especial a mi querida esposa, cuyo sacrificio desmedido, permitió que este reto sea superado.

RESUMEN

El objetivo de la presente investigación es analizar la relación entre el comportamiento tributario y el bienestar de las microempresas con potencial exportador que son atendidas por la Caja Arequipa y que operan en la ciudad de Arequipa. La población del estudio está compuesta por las microempresas con potencial exportador que atiende la Caja Arequipa. Se utilizaron como técnicas la observación documental y la encuesta, y como instrumentos la ficha de observación documental y el cuestionario. El estudio fue desarrollado siguiendo un enfoque cuantitativo. Se trata de una investigación básica y transversal. El estudio concluye que:

- a) La mayoría de microempresas con potencial exportador que atiende la Caja Arequipa se encuentran en el Régimen General del Impuesto a la Renta, entregan comprobantes de pago a sus clientes, hacen uso del crédito fiscal, están obligadas a llevar contabilidad simplificada y elaboran estados financieros (balances, flujos de efectivo, etc.) para manejo interno y para presentarlos a las instituciones financieras, con la finalidad de facilitar su acceso al crédito.
- b) La mayoría de microempresas con potencial exportador atendidas por la Caja Arequipa y que se encuentran en el Régimen General, tienen un mayor nivel de bienestar económico y administrativo en comparación a las que están en el RER. En efecto, tienen un mayor y mejor acceso al crédito en relación a las que están en el RER, perciben mayores niveles de ventas y utilidades netas, tienen mayores márgenes de utilidad sobre el costo e invierten más en activos en relación a las que están en el RER. Además, generan más puestos de trabajo y empleo permanente, y tienen una alta credibilidad ante sus clientes.
- c) Los resultados de la investigación muestran que el comportamiento tributario está relacionado con el bienestar de las microempresas con potencial exportador (en términos de acceso y uso del crédito, a nivel económico, administrativo y de vulnerabilidad) que son atendidas por la Caja Arequipa.

Palabras clave: Comportamiento tributario, bienestar de microempresas, potencial exportador.

SUMMARY

The objective of the present investigation is to analyze the relationship between the tax behavior and the welfare of the microenterprises with export potential that are served by Caja Arequipa and that operate in the city of Arequipa. The population of the study is composed of micro-enterprises with export potential that Caja Arequipa serves. The documentary observation and the survey were used as techniques, and the documentary observation form and the questionnaire as instruments. The study was developed following a quantitative approach. It is a basic and transversal research; whose main conclusion are:

- a) The majority of microenterprises with export potential served by the Caja Arequipa Fund are included in the General Income Tax Regime, which provide proof of payment to their clients, make use of the tax credit, being obliged to maintain a simplified accounting and prepare financial statements (balance sheets, cash flows, etc.); all this, for its own internal management, and to present all the information to the financial institutions, in order to facilitate their access to credit.
- b) Most microenterprises with export potential served by Caja Arequipa, which are in the general regime, have a higher level of economic and administrative well-being, compared to those found in the special regime (RER). In effect, they have greater and better access to credit, receiving higher levels of sales and net profits; with higher profit margins over cost, and with higher levels of investment in assets, in relation to those in the RER. In addition, they generate more permanent jobs, and have high credibility with their clients.
- c) The results of the investigation show that tax behavior is related to the well-being of microenterprises with export potential served by Caja Arequipa; all this, at the level of access and use of credit, at the economic, administrative and vulnerability level).

Keywords: Tax behavior, welfare of micro-enterprises, export potential.

ÍNDICE

	Pág.
INTRODUCCIÓN	01
CAPÍTULO I: COMPORTAMIENTO TRIBUTARIO DE LAS MICRO EMPRESAS CON POTENCIAL EXPORTADOR ATENDIDAS POR LA CAJA AREQUIPA	04
1.1 Régimen tributario	04
1.2 Entrega y tipo de comprobantes de pago	05
1.2.1 Frecuencia de entrega de comprobantes de pago a los clientes	05
1.2.2 Tipo de comprobantes de pago que se entrega a los clientes	06
1.3 Crédito fiscal	07
1.4 Contabilidad simplificada	08
1.5 Elaboración de estados financieros	10
CAPÍTULO II: EVALUACIÓN DEL BIENESTAR ECONÓMICO Y ADMINISTRATIVO DE LAS MICROEMPRESAS CON POTENCIAL EXPORTADOR ATENDIDAS POR LA CAJA AREQUIPA	11
2.1 Acceso, uso y estado del crédito	11
2.1.1 Monto del crédito recibido y régimen tributario	11
2.1.2 Uso del crédito	13
2.1.3 Estado del crédito	14
2.1.4 Riesgo del crédito	15
2.1.5 Relación crediticia a largo plazo	16

2.2 Bienestar económico	17
2.2.1 Análisis de ratios económicos	17
2.2.2 Análisis de ratios financieros	19
2.2.3 Análisis de ratios patrimoniales	21
2.2.4 Niveles de ventas	22
2.2.5 Cambios en los niveles de ventas	23
2.2.6 Utilidades netas promedio mensual	24
2.2.7 Cambios en las utilidades netas promedio mensual	25
2.2.8 Margen de utilidad sobre el costo	26
2.2.9 Inversiones realizadas en activos por los microempresarios durante los últimos 5 años	27
2.2.10 Reducción de los costos de financiación del crédito	28
2.3 Bienestar administrativo	29
2.3.1 Ratios de eficiencia administrativa	29
2.3.2 Clima laboral	31
2.3.3 Permanencia en el mercado	35
2.3.4 Cantidad de empleos generados	36
2.3.5 Generación de empleo permanente	37
2.3.6 Credibilidad de la empresa ante sus clientes	38
2.4 Nivel de vulnerabilidad	39
CONCLUSIONES	40
RECOMENDACIONES	42
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	43
ANEXOS (Plan de tesis)	47

ÍNDICE DE TABLAS

	Pág.
Tabla 1: Distribución de microempresas con potencial exportador atendidas por la Caja Arequipa según el régimen del impuesto a la renta en el que se encuentran. Arequipa, 2018.	04
Tabla 2: Distribución de microempresas con potencial exportador atendidas por la Caja Arequipa según la frecuencia de entrega de comprobantes de pago. Arequipa, 2018.	05
Tabla 3: Distribución de microempresas con potencial exportador atendidas por la Caja Arequipa según el tipo de comprobantes de pago que entregan a sus clientes. Arequipa, 2018.	06
Tabla 4: Distribución de microempresas con potencial exportador atendidas por la Caja Arequipa según uso del crédito fiscal. Arequipa, 2018.	07
Tabla 5: Distribución de microempresas con potencial exportador atendidas por la Caja Arequipa según estén obligadas o no a llevar contabilidad simplificada. Arequipa, 2018.	08
Tabla 6: Distribución de microempresas con potencial exportador atendidas por la Caja Arequipa según los libros de contabilidad que están obligadas a llevar. Arequipa, 2018.	09
Tabla 7: Distribución de microempresas con potencial exportador atendidas por la Caja Arequipa según elaboren o no estados financieros. Arequipa, 2018.	10
Tabla 8: Distribución de microempresas con potencial exportador atendidas por la Caja Arequipa según monto del crédito recibido y régimen tributario. Arequipa, 2018.	11
Tabla 9: Distribución de microempresas con potencial exportador atendidas por la Caja Arequipa según uso del crédito recibido. Arequipa, 2018.	13
Tabla 10: Distribución de microempresas con potencial exportador atendidas por la Caja Arequipa según estado del crédito recibido. Arequipa, 2015.	14
Tabla 11: Distribución de microempresas con potencial exportador atendidas por la Caja Arequipa según riesgo del crédito recibido. Arequipa, 2018.	15
	16

Tabla 12: Distribución de microempresas con potencial exportador atendidas por la Caja Arequipa según el número de veces que han sido sujetas de crédito. Arequipa, 2018.	17
Tabla 13: Distribución de microempresas con potencial exportador atendidas por la Caja Arequipa según análisis de ratios económicos del 2017. Arequipa, 2018.	19
Tabla 14: Distribución de microempresas con potencial exportador atendidas por la Caja Arequipa según análisis de ratios financieros del 2017. Arequipa, 2018.	21
Tabla 15: Distribución de microempresas con potencial exportador atendidas por la Caja Arequipa según análisis de ratios patrimoniales del 2017. Arequipa, 2018.	22
Tabla 16: Distribución de microempresas con potencial exportador atendidas por la Caja Arequipa según niveles de ventas promedio mensual. Arequipa, 2018.	23
Tabla 17: Distribución de microempresas con potencial exportador atendidas por la Caja Arequipa según cambios en los niveles de ventas promedio mensual. Arequipa, 2018.	24
Tabla 18: Distribución de microempresas con potencial exportador atendidas por la Caja Arequipa según utilidades netas promedio mensual. Arequipa, 2018.	25
Tabla 19: Distribución de microempresas con potencial exportador atendidas por la Caja Arequipa según cambios en las utilidades netas promedio mensual. Arequipa, 2018.	26
Tabla 20: Distribución de microempresas con potencial exportador atendidas por la Caja Arequipa según margen de utilidad sobre el costo. Arequipa, 2018.	27
Tabla 21: Distribución de microempresas con potencial exportador atendidas por la Caja Arequipa según inversiones realizadas en activos durante los últimos 5 años. Arequipa, 2018.	28
Tabla 22: Distribución de microempresas con potencial exportador atendidas por la Caja Arequipa según hayan o no reducido sus costos de financiación del crédito. Arequipa, 2018.	29

Tabla 23: Distribución de microempresas con potencial exportador atendidas por la Caja Arequipa según análisis de ratios de eficiencia administrativa del 2017. Arequipa, 2018.	31
Tabla 24: Índices de Capacidad Organizacional (ICO) en el Área de Administración de las microempresas con potencial exportador atendidas por la Caja Arequipa. Arequipa, 2018.	32
Tabla 25: Índices de Capacidad Organizacional (ICO) en el Área de Ventas de las microempresas con potencial exportador atendidas por la Caja Arequipa. Arequipa, 2018.	33
Tabla 26: Índices de Capacidad Organizacional (ICO) en el Área de Producción de las microempresas con potencial exportador atendidas por la Caja Arequipa. Arequipa, 2018.	34
Tabla 27: Índices de Capacidad Organizacional (ICO) promedio a nivel general de las microempresas con potencial exportador atendidas por la Caja Arequipa. Arequipa, 2018.	35
Tabla 28: Distribución de microempresas con potencial exportador atendidas por la Caja Arequipa según el número de años que vienen operando en el mercado. Arequipa, 2018.	36
Tabla 29: Distribución de microempresas con potencial exportador atendidas por la Caja Arequipa según la cantidad de empleos generados. Arequipa, 2018.	37
Tabla 30: Distribución de microempresas con potencial exportador atendidas por la Caja Arequipa según la cantidad de trabajadores que laboran de forma permanente. Arequipa, 2018.	38
Tabla 31: Distribución de microempresas con potencial exportador atendidas por la Caja Arequipa según la credibilidad que tienen ante sus clientes. Arequipa, 2018.	39
Tabla 32: Distribución de microempresas con potencial exportador atendidas por la Caja Arequipa según capacidad y estabilidad para enfrentar problemas económicos y cambios imprevistos en el mercado. Arequipa, 2018.	

INTRODUCCIÓN

El tema de investigación, el comportamiento tributario y su relación con el bienestar de microempresas con potencial exportador atendidas por la Caja Arequipa, es muy relevante, dado que el crecimiento sostenido de estas empresas puede contribuir a mejorar los niveles de ingreso y la calidad del empleo en el Perú, especialmente si los empresarios que conducen estas empresas son absolutamente formales desde el punto de vista tributario y contable, lo cual, además, coadyuva a mejorar el acceso y las condiciones de acceso al crédito formal. En ese sentido, hay que señalar que el comportamiento tributario se encuentra relacionado con el bienestar económico y administrativo de las empresas, como, por ejemplo, en sus niveles de ventas e ingresos, el margen de utilidad sobre el costo, la generación de empleo, etc. y más aún, si estas son microempresas, como es el caso de las microempresas que tienen potencial exportador.

La motivación por el tema de estudio y por las microempresas que tienen potencial exportador, tiene razones personales, académicas y profesionales:

- a) La razón personal tiene que ver con mi profunda identificación por aquellos empresarios que con múltiples esfuerzos van formando su capital humano y productivo, accediendo al crédito, estableciendo empresas sostenibles y generando de forma progresiva condiciones para ingresar a los mercados internacionales en el futuro.
- b) La razón académica reside en establecer conclusiones con respecto a la relación entre el comportamiento tributario y el bienestar de las microempresas que tienen potencial exportador.
- c) La razón profesional tiene que ver con la utilidad práctica de este trabajo y con el compromiso ético que explica la selección del tema de estudio.

Una ventaja y mérito de la investigación realizada radica en que, una parte importante de la información utilizada para realizar el análisis, es primaria, recogida especialmente para la elaboración del estudio.

Por lo tanto, tomando en cuenta las consideraciones mencionadas, la formulación del problema de investigación es la siguiente:

¿Cuál es la relación entre el comportamiento tributario y el bienestar de microempresas con potencial exportador atendidas por la Caja Arequipa y que operan en la ciudad de Arequipa, 2018?

El objetivo de la presente investigación es analizar la relación entre el comportamiento tributario y el bienestar de las microempresas con potencial exportador que son atendidas por la Caja Arequipa y que operan en la ciudad de Arequipa.

Se trata de una investigación básica y transversal. El nivel de investigación nos indica que se trata de una investigación correlacional. Las unidades de análisis que conforman la población del estudio cumplieron un conjunto de criterios de inclusión:

- a) Haber recibido crédito en la Caja Arequipa no menos de 2 veces.
- b) Estar operando en el mercado no menos de 5 años.
- c) Que los ingresos provengan únicamente de las microempresas, de acuerdo al reporte realizado por los analistas de créditos en el proceso de evaluación de créditos.

Se utilizaron las técnicas de la observación documental y la encuesta, y como instrumentos, la ficha de observación documental y el cuestionario.

El presente informe de investigación tiene la siguiente estructura capitular:

- a) El primer capítulo está referido al comportamiento tributario de las microempresas con potencial exportador atendidas por la Caja Arequipa.
- b) El segundo capítulo está referido a la evaluación del bienestar económico y administrativo de las microempresas con potencial exportador atendidas por la Caja Arequipa.
- c) Luego, se presenta las conclusiones, recomendaciones y bibliografía.
- d) Finalmente, se presenta el plan de tesis de la investigación en la sección de anexos, incluyendo la encuesta aplicada a los microempresarios.



INFORME DE INVESTIGACIÓN

CAPÍTULO I

COMPORTAMIENTO TRIBUTARIO DE LAS MICROEMPRESAS CON POTENCIAL EXPORTADOR ATENDIDAS POR LA CAJA AREQUIPA

1.1 RÉGIMEN TRIBUTARIO

TABLA 1

**DISTRIBUCIÓN DE MICROEMPRESAS CON POTENCIAL EXPORTADOR
ATENDIDAS POR LA CAJA AREQUIPA SEGÚN EL RÉGIMEN DEL
IMPUESTO A LA RENTA EN EL QUE SE ENCUENTRAN. AREQUIPA, 2018.**

Tipo de Régimen del Impuesto a la Renta	Microempresas con potencial exportador	
	Cantidad	Porcentaje
Régimen General del Impuesto a la Renta (IR)	58	61,05 %
Régimen Especial del Impuesto a la Renta (RER)	37	38,95 %
Nuevo Régimen Único Simplificado (NRUS)	-	-
TOTAL	95	100 %

FUENTE: Encuesta aplicada a los microempresarios. Arequipa, 2018.

La tabla 1 muestra una característica importante del comportamiento tributario de la mayoría de microempresas con potencial exportador que son atendidas por la Caja Arequipa y que operan en la ciudad de Arequipa. En efecto, se observa que el 61,05% de estas microempresas se encuentran en el Régimen General del Impuesto a la Renta y el 38,95% en el Régimen Especial del Impuesto a la Renta (RER). Asimismo, es relevante señalar que no existen microempresas con potencial exportador que se encuentren en el Nuevo Régimen Único Simplificado (NRUS).

1.2 ENTREGA Y TIPO DE COMPROBANTES DE PAGO

1.2.1 FRECUENCIA DE ENTREGA DE COMPROBANTES DE PAGO A LOS CLIENTES

TABLA 2

DISTRIBUCIÓN DE MICROEMPRESAS CON POTENCIAL EXPORTADOR ATENDIDAS POR LA CAJA AREQUIPA SEGÚN LA FRECUENCIA DE ENTREGA DE COMPROBANTES DE PAGO. AREQUIPA, 2018.

Frecuencia de entrega de comprobantes de pago	Microempresas con potencial exportador	
	Cantidad	Porcentaje
Siempre	88	92,63 %
Mayormente	07	7,37 %
Sólo algunas veces	-	-
Muy pocas veces	-	-
TOTAL	95	100,00 %

FUENTE: Encuesta aplicada a los microempresarios. Arequipa, 2018.

La tabla 2 muestra otro aspecto importante del comportamiento tributario de las microempresas con potencial exportador: entregar comprobantes de pago a sus clientes. En efecto, el 92,63% de estas microempresas entrega comprobantes de pago a sus clientes y sólo el 7,37% indica que mayormente lo hacen.

Estos resultados son explicable por el hecho de que estos microempresarios tienen conciencia de que la entrega de comprobantes de pago es un indicador de un mayor nivel de formalización, aspecto que es importante y que se encuentra relacionado al pago responsable de sus impuestos, lo cual está asociado con el bienestar de estas empresas.

1.2.2 TIPO DE COMPROBANTES DE PAGO QUE SE ENTREGA A LOS CLIENTES

TABLA 3

DISTRIBUCIÓN DE MICROEMPRESAS CON POTENCIAL EXPORTADOR ATENDIDAS POR LA CAJA AREQUIPA SEGÚN EL TIPO DE COMPROBANTES DE PAGO QUE ENTREGAN A SUS CLIENTES. AREQUIPA, 2018.

Tipo de comprobantes de pago que entregan a sus clientes	Microempresas con potencial exportador	
	Cantidad	Porcentaje
- Facturas, boletas de venta, tickets, liquidaciones de compra, notas de crédito, notas de débito y guías de remisión (Régimen General)	58	61,05 %
- Facturas, boletas de venta y tickets (RER)	37	38,95 %
- Sólo boletas de venta y tickets (RUS)	-	-
TOTAL	95	100,00 %

FUENTE: Encuesta aplicada a los microempresarios. Arequipa, 2018.

La tabla 3 muestra que el 61,05% de microempresas con potencial exportador entregan como comprobantes de pago: facturas, boletas de venta, tickets, liquidaciones de compra, notas de crédito, notas de débito y guías de remisión, dado que se encuentran en el Régimen General del Impuesto a la Renta. Asimismo, el 38,95% de microempresas entregan como comprobantes de pago: facturas, boletas de venta y tickets, dado que se encuentran en el RER.

Es relevante señalar que ninguna de estas microempresas se encuentra en el NRUS, debido, sobre todo, a la necesidad que tienen de entregar facturas a muchos de sus clientes. Este hecho también se encuentra relacionado al bienestar de estas empresas.

1.3 CRÉDITO FISCAL

TABLA 4

DISTRIBUCIÓN DE MICROEMPRESAS CON POTENCIAL EXPORTADOR ATENDIDAS POR LA CAJA AREQUIPA SEGÚN USO DEL CRÉDITO FISCAL. AREQUIPA, 2018.

Uso del crédito fiscal	SI		NO		TOTAL	
	Cant.	Porcent.	Cant.	Porcent.	Cant.	Porcent.
Del IGV	95	100 %	-	-	95	100 %

FUENTE: Encuesta aplicada a los microempresarios. Arequipa, 2018.

La tabla 4 muestra un aspecto importante relacionado al comportamiento tributario de las microempresas con potencial exportador: el uso del crédito fiscal. En efecto, para el 2018 el 100% de estas empresas hacen uso del crédito fiscal.

El hecho de que estas microempresas hagan uso del crédito fiscal, se relaciona positivamente con su nivel de bienestar económico. El uso del crédito fiscal juega un rol importante en las decisiones de estos empresarios con respecto a la necesidad de encontrarse en el Régimen General del Impuesto a la Renta o en el Régimen Especial del Impuesto a la Renta (RER). Esto contribuye al nivel de formalización que vienen alcanzando estas empresas.

1.4 CONTABILIDAD SIMPLIFICADA

TABLA 5

DISTRIBUCIÓN DE MICROEMPRESAS CON POTENCIAL EXPORTADOR ATENDIDAS POR LA CAJA AREQUIPA SEGÚN ESTÉN OBLIGADAS O NO A LLEVAR CONTABILIDAD SIMPLIFICADA. AREQUIPA, 2018.

Obligación de llevar contabilidad simplificada	Microempresas con potencial exportador	
	Cantidad	Porcentaje
- Está obligada a llevar contabilidad simplificada.	95	100 %
- No está obligada a llevar contabilidad simplificada	-	-
TOTAL	95	100 %

FUENTE: Encuesta aplicada a los microempresarios. Arequipa, 2018.

La tabla 5 muestra que todas las microempresas con potencial exportador que son atendidas por la Caja Arequipa están obligadas a llevar contabilidad simplificada, ya que, o se encuentran en el Régimen General del Impuesto a la Renta, o en el Régimen Especial del Impuesto a la Renta (RER).

Si bien es cierto que se trata de un aspecto contable de estas microempresas, sin embargo, es relevante señalar que la obligación de llevar contabilidad simplificada se debe únicamente al Régimen Tributario en el cual se encuentran (RG ó RER). Este hecho también favorece el bienestar de estas empresas.

TABLA 6

DISTRIBUCIÓN DE MICROEMPRESAS CON POTENCIAL EXPORTADOR ATENDIDAS POR LA CAJA AREQUIPA SEGÚN LOS LIBROS DE CONTABILIDAD QUE ESTÁN OBLIGADAS A LLEVAR. AREQUIPA, 2018.

Libros de contabilidad que están obligadas a llevar las microempresas	Microempresas con potencial exportador	
	Cantidad	Porcentaje
Registro de Ventas, Registro de Compras y Libro Diario Simplificado (RG)	58	61,05 %
Registro de Compras y Registro de Ventas e Ingresos (RER)	37	38,95 %
TOTAL	95	100,00 %

FUENTE: Encuesta aplicada a los microempresarios. Arequipa, 2018.

La tabla 6 muestra que el 61,05% de microempresas con potencial exportador atendidas por la Caja Arequipa están obligadas a llevar los siguientes libros de contabilidad: Registro de Ventas, Registro de Compras y Libro Diario Simplificado, debido a que se encuentran en el Régimen General del Impuesto a la Renta. Además, el 38,95% de microempresas sólo están obligadas a llevar Registro de Compras y Registro de Ventas e Ingresos, debido a que se encuentran en el Régimen Especial del Impuesto a la Renta (RER). Entonces, todas las microempresas con potencial exportador están obligadas a llevar los libros de contabilidad señalados, dado que, la gran mayoría de ellas se encuentran en el Régimen General y algunas en el RER.

Este aspecto contable está directamente relacionado a los regímenes tributarios en los cuales se encuentran estas microempresas. En ese sentido, el llevar libros de contabilidad también contribuye a generar un mayor bienestar en estas empresas.

1.5 ELABORACIÓN DE ESTADOS FINANCIEROS

TABLA 7

DISTRIBUCIÓN DE MICROEMPRESAS CON POTENCIAL EXPORTADOR ATENDIDAS POR LA CAJA AREQUIPA SEGÚN ELABOREN O NO ESTADOS FINANCIEROS. AREQUIPA, 2018.

Elaboración de Estados Financieros (Balances, Flujos de Efectivo, etc.).	Microempresas con potencial exportador	
	Cantidad	Porcentaje
Sí	92	96,84 %
- Para manejo interno		
- Para presentar a las instituciones financieras y facilitar su acceso al crédito.		
No	03	3,16 %
TOTAL	95	100,00 %

FUENTE: Encuesta aplicada a los microempresarios. Arequipa, 2018.

La tabla 7 muestra que el 96,84% de microempresas con potencial exportador atendidas por la Caja Arequipa elaboran estados financieros (balances, flujos de efectivo, etc.), tanto para manejo interno como para presentar a las instituciones financieras, con la finalidad de facilitar su acceso al crédito formal.

Este hecho se relaciona de forma significativa con el nivel de bienestar de estas microempresas. Además, juega un papel importante para mejorar la gestión financiera y económica de estas empresas.

CAPÍTULO II

EVALUACIÓN DEL BIENESTAR ECONÓMICO Y ADMINISTRATIVO DE LAS MICROEMPRESAS CON POTENCIAL EXPORTADOR ATENDIDAS POR LA CAJA AREQUIPA

2.1 ACCESO, USO Y ESTADO DEL CRÉDITO

2.1.1 MONTO DEL CRÉDITO RECIBIDO Y RÉGIMEN TRIBUTARIO

TABLA 8

DISTRIBUCIÓN DE MICROEMPRESAS CON POTENCIAL EXPORTADOR ATENDIDAS POR LA CAJA AREQUIPA SEGÚN MONTO DEL CRÉDITO RECIBIDO Y RÉGIMEN TRIBUTARIO. AREQUIPA, 2018.

Monto del crédito recibido	Microempresas que están en el Régimen General		Microempresas que están en el RER	
	Cantidad	Porcentaje	Cantidad	Porcentaje
- De S/. 10000 a S/. 19999	-	-	24	64,86 %
- De S/. 20000 a S/. 49999	09	15,52 %	13	35,14 %
- De S/. 50000 a S/. 79999	49	84,48 %	-	-
TOTAL	58	100,00 %	37	100,00 %

FUENTE: Elaborada sobre la base de la información proporcionada por la Caja Arequipa. Arequipa, 2018.

La tabla 8 muestra una correlación entre el monto del crédito recibido y el régimen tributario en el cual se encuentran las microempresas. En efecto, dentro de las microempresas con potencial exportador que son atendidas por la Caja Arequipa, el 84,48% de las que se encuentran en el Régimen General recibieron un crédito que oscila

entre los S/. 50000 y S/. 79999, y sólo el 15,52% entre S/. 20000 y S/. 49999. En cambio, el 64,86% de las que se encuentran en el RER recibieron un crédito que oscila entre los S/.10000 y S/. 19999, y sólo el 35,14% entre S/. 20000 y S/. 49999. Por tanto, se observa que las diferencias son realmente significativas.

Es relevante señalar que las diferencias existentes entre las microempresas que se encuentran en el Régimen General y el RER, con respecto al acceso al crédito, nos muestran que el comportamiento tributario del empresario sí se relaciona con el bienestar económico de la microempresa. Además, son aspectos que los analistas de créditos toman en cuenta al momento de evaluar la fortaleza de estas empresas, entre otros aspectos, para determinar si el monto del crédito que solicita el empresario responde o no a la capacidad y voluntad de pago, además de la medida en que estas empresas pagan el Impuesto a la Renta. Queda claro que hay diferencias significativas en cuanto al pago de impuestos en el RER y el Régimen General.

Un aspecto importante del análisis realizado radica en el hecho de que una empresa que tiene un comportamiento tributario relacionado a un mayor pago de impuestos y a una mayor formalidad tributaria, refleja, al mismo tiempo, que tiene una mayor capacidad económica y financiera. Este hecho también se toma en cuenta al momento de evaluar a una empresa cuando solicita un crédito, influyendo en el monto del crédito que termina recibiendo el empresario.

Por lo tanto, el acceso al crédito, y en este caso específico, en relación a la cuantía del crédito recibido, se encuentra relacionado al comportamiento tributario del microempresario. Al ser el acceso al crédito uno de los indicadores del bienestar económico de las microempresas, entonces, se puede señalar que se observa una relación entre el comportamiento tributario del microempresario y el bienestar económico de las microempresas.

2.1.2 USO DEL CRÉDITO

TABLA 9

DISTRIBUCIÓN DE MICROEMPRESAS CON POTENCIAL EXPORTADOR ATENDIDAS POR LA CAJA AREQUIPA SEGÚN USO DEL CRÉDITO RECIBIDO. AREQUIPA, 2018.

Uso del crédito recibido	Microempresas que están en el Régimen General		Microempresas que están en el RER	
	Cantidad	Porcentaje	Cantidad	Porcentaje
Para capital de trabajo	32	55,17 %	20	54,05 %
Para activo fijo	26	44,83 %	17	45,95 %
Para compra de deuda	-	-	-	-
TOTAL	58	100,00 %	37	100,00 %

FUENTE: Elaborada sobre la base de la información proporcionada por la Caja Arequipa. Arequipa, 2018.

La tabla 9 muestra que las microempresas con potencial exportador que son atendidas por la Caja Arequipa, utilizan el crédito para capital de trabajo o adquisición de activos fijos. En efecto, el 55,17% de las que se encuentran en el Régimen General y el 54,05% de las que se encuentran en el RER, usan el crédito para capital de trabajo. Además, el 44,83% de las que se encuentran en el Régimen General y el 45,95% de las que se encuentran en el RER, utilizan el crédito para adquirir activos fijos.

Es relevante señalar que no hay microempresas con potencial exportador que soliciten créditos para compra de deuda que pudieran tener con otras instituciones financieras. Este resultado es positivo, dado que el hecho de que utilicen los créditos solo para capital de trabajo o para adquirir activos fijos, se relaciona positivamente con el bienestar de estas microempresas.

2.1.3 ESTADO DEL CRÉDITO

TABLA 10

DISTRIBUCIÓN DE MICROEMPRESAS CON POTENCIAL EXPORTADOR ATENDIDAS POR LA CAJA AREQUIPA SEGÚN ESTADO DEL CRÉDITO RECIBIDO. AREQUIPA, 2018.

Estado del crédito	Microempresas que están en el Régimen General		Microempresas que están en el RER	
	Cantidad	Porcentaje	Cantidad	Porcentaje
- Normal	56	96,55 %	34	91,89 %
- Atrasado	02	3,45 %	02	5,41 %
- Reprogramado	-	-	-	-
- Refinanciado	-	-	01	2,70 %
TOTAL	58	100,00 %	37	100,00 %

FUENTE: Elaborada sobre la base de la información proporcionada por la Caja Arequipa. Arequipa, 2018.

La tabla 10 muestra que la gran mayoría de los créditos otorgados por la Caja Arequipa a las microempresas con potencial exportador se encuentran en estado normal. En efecto, el 96,55% de los créditos recibidos por estas microempresas que se encuentran en el Régimen General y el 91,89% de las que se encuentran en el RER, están en estado normal. Solo el 3,15% de los créditos recibidos por las microempresas que están en el Régimen General y el 5,41% de las que están en el RER, se encuentran atrasados. Además, solo el 2,70% de los créditos de las microempresas que se encuentran en el RER se encuentran refinanciados.

De todas formas, con respecto al estado del crédito, se observa una mejor calidad de la cartera de créditos en las microempresas que se encuentran en el Régimen General con relación a las que se encuentran en el RER.

2.1.4 RIESGO DEL CRÉDITO

TABLA 11

DISTRIBUCIÓN DE MICROEMPRESAS CON POTENCIAL EXPORTADOR ATENDIDAS POR LA CAJA AREQUIPA SEGÚN RIESGO DEL CRÉDITO RECIBIDO. AREQUIPA, 2018.

Riesgo del crédito	Microempresas que están en el Régimen General		Microempresas que están en el RER	
	Cantidad	Porcentaje	Cantidad	Porcentaje
Normal (0)	56	96,55 %	34	91,89 %
Con problemas potenciales (1)	02	3,15 %	02	5,41 %
Deficiente (2)	-	-	01	2,70 %
Dudoso (3)	-	-	-	-
Pérdida (4)	-	-	-	-
TOTAL	58	100,00 %	37	100,00 %

FUENTE: Elaborada sobre la base de la información proporcionada por la Caja Arequipa. Arequipa, 2018.

La tabla 11 muestra que el riesgo de la gran mayoría de los créditos otorgados por la Caja Arequipa a las microempresas con potencial exportador, es **normal**, ya que los microempresarios vienen cumpliendo con el pago de sus créditos de acuerdo a lo convenido o con un atraso máximo de hasta ocho (8) días calendario. En efecto, el riesgo del 96,55% de los créditos recibidos por las microempresas que se encuentran en el Régimen General y el 91,89% de las que están en el RER, es normal. Además, el 3,15% de los créditos recibidos por las microempresas que están en el Régimen General y el 5,41% de las que están en el RER, se encuentran en la categoría “con problemas potenciales”, ya que registran atraso en el pago de sus créditos de nueve (9) a treinta (30) días calendario como máximo. Sólo el 2,70% de los créditos de las microempresas que están en el RER se encuentran en la categoría “deficiente”, ya que registran atraso en el pago de sus créditos de treinta y uno (31) a sesenta (60) días calendario como máximo. De todas formas, con respecto al riesgo crediticio, se observa una mejor calidad de la cartera de créditos en las microempresas que se encuentran en el Régimen General en relación a las que se encuentran en el RER.

2.1.5 RELACIÓN CREDITICIA A LARGO PLAZO

TABLA 12

DISTRIBUCIÓN DE MICROEMPRESAS CON POTENCIAL EXPORTADOR ATENDIDAS POR LA CAJA AREQUIPA SEGÚN EL NÚMERO DE VECES QUE HAN SIDO SUJETAS DE CRÉDITO. AREQUIPA, 2018.

El número de veces que han sido sujetas de crédito las microempresas	Microempresas que están en el Régimen General		Microempresas que están en el RER	
	Cantidad	Porcentaje	Cantidad	Porcentaje
De 1 a 2 veces	-	-	04	10,81 %
De 3 a 4 veces	02	3,44 %	19	51,35 %
De 5 a 6 veces	45	77,59 %	14	37,84 %
Más de 7 veces	11	18,97 %	-	-
TOTAL	58	100,00 %	37	100,00 %

FUENTE: Elaborada sobre la base de la información proporcionada por la Caja Arequipa. Arequipa, 2018.

La tabla 12 muestra diferencias significativas entre las microempresas con potencial exportador atendidas por la Caja Arequipa que se encuentran en el Régimen General y las que están en el RER, con respecto al número de veces que han sido sujetas de crédito. En efecto, mientras que el 77,59% de las que se encuentran en el Régimen General han recibido crédito de 5 a 6 veces, el 51,35% de las que están en el RER, han recibido crédito de 3 a 4 veces. Además, el 18,97% de las que se encuentran en el Régimen General han recibido crédito más de 7 veces y el 10,81% de las que están en el RER solo han recibido crédito de 1 a 2 veces.

Por lo tanto, se observa una correlación positiva entre el comportamiento tributario y el número de veces que han recibido crédito las microempresas, que es uno de los indicadores del bienestar de estas empresas.

2.2 BIENESTAR ECONÓMICO

2.2.1 ANÁLISIS DE RATIOS ECONÓMICOS

TABLA 13

DISTRIBUCIÓN DE MICROEMPRESAS CON POTENCIAL EXPORTADOR ATENDIDAS POR LA CAJA AREQUIPA SEGÚN ANÁLISIS DE RATIOS ECONÓMICOS DEL 2017. AREQUIPA, 2018.

POSICIÓN ECONÓMICA		Microempresas con potencial exportador	
		Cantidad	Porcentaje
MARGEN	BAIT/Ventas		
	De 0,2 a 0,4	15	15,79 %
	Más de 0,4, a 0,6	80	84,21 %
	Beneficio Neto / Ventas		
ROTACIÓN	De 0,1 a 0,3	15	15,79 %
	Más de 0,3 a 0,4	80	84,21 %
	Ventas/Activo Total		
	De 1 a 3	15	15,79 %
RENTABILIDAD FINANCIERA	Más de 3 hasta 4	80	84,21 %
	ROI _F = Beneficio Neto/Activo Total		
	Hasta 0,3	15	15,79 %
	Más de 0,3 a 0,5	80	84,21 %
RENTABILIDAD ECONÓMICA	ROE = Beneficio Neto/Recursos Propios		
	De 0,4 a 0,5	15	15,79 %
	Más de 0,5 a 0,7	80	84,21 %
	ROI _E = BAIT/Activo Total		
	De 0,4 a 0,5	15	15,79 %
	Más de 0,5 a 0,6	80	84,21 %

FUENTE: Elaborado sobre la base de la información obtenida de los estados financieros, correspondientes al 2017, de las microempresas con potencial exportador atendidas por la Caja Arequipa. Arequipa, 2018.

La tabla 13 muestra que el 84,21% de microempresas con potencial exportador atendidas por la Caja Arequipa:

- a) Tienen una buena rentabilidad de las ventas, ya sea considerando el beneficio antes o después del pago de impuestos. Así, por ejemplo, considerando el beneficio después de impuestos, es decir, el beneficio neto, estas microempresas ganan más de 0,3 a 0,4 centavos de nuevo sol por cada nuevo sol obtenido de las ventas, es decir, que la rentabilidad neta de las ventas se encuentra entre el 30% y 40%.
- b) Tienen un ratio de rotación que oscila entre 3 y 4. El ratio de rotación nos indica que la velocidad de transformación de los activos en líquido es de 3 a 4 veces al final del año 2017.
- c) Tienen los siguientes ratios de rentabilidad: un ROI_F entre 0,3 y 0,5; y un ROE entre 0,5 y 0,7. Asimismo, un ratio de rentabilidad económica entre 0,5 y 0,6. Los ratios de rentabilidad financiera y económica nos muestran los rendimientos de los activos y de los recursos propios. Así, por ejemplo, el ROE, en términos de rentabilidad financiera, nos indica que estas microempresas obtuvieron una ganancia neta sobre los recursos propios entre 0,5 a 0,7 centavos de sol por cada sol invertido. El ROI_F , en términos de rentabilidad financiera, nos indica que estas microempresas obtuvieron una ganancia neta sobre el activo total entre 0,3 a 0,5 centavos de sol por cada sol invertido. Finalmente, el ROI_E , en términos de rentabilidad económica, nos indica que estas microempresas obtuvieron una ganancia bruta (es decir, antes del pago de intereses e impuestos) sobre el activo total entre 0,5 y 0,6 centavos de sol por cada sol invertido.

Por lo tanto, el análisis de los ratios económicos nos indica que las microempresas con potencial exportador atendidas por la Caja Arequipa, presentan, en general, una buena posición económica.

2.2.2 ANÁLISIS DE RATIOS FINANCIEROS

TABLA 14

DISTRIBUCIÓN DE MICROEMPRESAS CON POTENCIAL EXPORTADOR ATENDIDAS POR LA CAJA AREQUIPA SEGÚN ANÁLISIS DE RATIOS FINANCIEROS DEL 2017. AREQUIPA, 2018.

POSICIÓN FINANCIERA		Microempresas con potencial exportador	
		Cantidad	Porcentaje
LIQUIDEZ	Disponible/Activo		
	Hasta 0,4	15	15,79 %
	Más de 0,4 a 0,5	80	84,21 %
	Total	95	100,00 %
SOLVENCIA	Propio/Exigible		
	De 3 a 5	15	15,79 %
	Más de 5 a 7	80	84,21 %
	Total	95	100,00 %
	Activo Real / Exigible		
	De 3 a 5	15	15,79 %
	Más de 5 a 7	80	84,21 %
	Total	95	100,00 %
	Propio/Activo Total		
	Hasta 0,5	15	15,79 %
	Más de 0,5 a 0,8	80	84,21 %
	Total	95	100,00 %
ENDEUDAMIENTO	Exigible/Propio		
	Hasta 0,14	15	15,79 %
	Más de 0,14 a 0,33	80	84,21 %
	Total	95	100,00 %

FUENTE: Elaborado sobre la base de la información obtenida de los estados financieros, correspondientes al 2017, de las microempresas con potencial exportador atendidas por la Caja Arequipa. Arequipa, 2018.

La tabla 14 muestra que para el 84,21% de microempresas con potencial exportador atendidas por la Caja Arequipa:

- a) El coeficiente de liquidez indica que entre el 40% y 50% del activo total de cada una de las microempresas se mantiene en forma de dinero.
- b) Los coeficientes de solvencia muestran una buena capacidad de las microempresas para hacer frente a sus compromisos de pago, a medida que ellos van venciendo. Así, por ejemplo, los recursos propios representan entre el 50% y 80% del activo total de cada una de estas empresas, que es el grado de autonomía que tienen. Por otro lado, los recursos representan entre 5 a 7 veces el pasivo exigible (fuentes de financiación ajena), mostrando el grado de solvencia de estas microempresas.
- c) Un coeficiente de endeudamiento entre 0,14 y 0,33. Por tratarse de microempresas, en este caso, el coeficiente de endeudamiento (exigible/propio) nos indica la capacidad que tienen estas empresas para hacer frente a sus deudas de corto plazo. Este coeficiente concuerda con uno de los coeficientes de solvencia (propio/exigible).

En general, se puede afirmar que estas empresas tienen una buena liquidez y solvencia, y un razonable nivel de endeudamiento, sobre todo, si se considera que se trata de microempresas.

Por lo tanto, el análisis de los ratios financieros nos indica que las microempresas con potencial exportador atendidas por la Caja Arequipa, presentan, en general, una buena posición financiera.

2.2.3 ANÁLISIS DE RATIOS PATRIMONIALES

TABLA 15

DISTRIBUCIÓN DE MICROEMPRESAS CON POTENCIAL EXPORTADOR ATENDIDAS POR LA CAJA AREQUIPA SEGÚN ANÁLISIS DE RATIOS PATRIMONIALES DEL 2017. AREQUIPA, 2018.

POSICIÓN PATRIMONIAL	Microempresas con potencial exportador	
	Cantidad	Porcentaje
INMOVILIZADO MATERIAL / ACTIVO		
Hasta 0,2	15	15,79 %
Más de 0,2 a 0,5	80	84,21 %
Total	95	100,00 %
CAPITAL PERMANENTE / INMOVILIZADO		
Hasta 5	15	15,79 %
Más de 5 a 7	80	84,21 %
Total	95	100,00 %
PROPIO / CAPITAL SOCIAL		
Hasta 2	15	15,79 %
Más de 2 a 3	80	84,21 %
Total	95	100,00 %

FUENTE: Elaborado sobre la base de la información obtenida de los estados financieros, correspondientes al 2017, de las microempresas con potencial exportador atendidas por la Caja Arequipa. Arequipa, 2018.

La tabla 18 muestra que para el 84,21 % de microempresas con potencial exportador atendidas por la Caja Arequipa:

- Entre el 20% y 50% del activo de estas microempresas es inmovilizado material.
- Tienen plena capacidad de financiar el inmovilizado material e inmaterial, haciendo uso del capital permanente. En efecto, el capital permanente representa entre 5 a 7 veces su inmovilizado (material e inmaterial).
- La participación del capital social con respecto a los recursos propios es apropiada. Los recursos propios representan entre 2 a 3 veces el capital social.

2.2.4 NIVELES DE VENTAS

TABLA 16

DISTRIBUCIÓN DE MICROEMPRESAS CON POTENCIAL EXPORTADOR ATENDIDAS POR LA CAJA AREQUIPA SEGÚN NIVELES DE VENTAS PROMEDIO MENSUAL. AREQUIPA, 2018.

Niveles de ventas promedio mensual (en S/.)	Microempresas con potencial exportador			
	Microempresas que están en el Régimen General		Microempresas que están en el RER	
M de 10000 a 20000	04	6,90 %	05	13,51 %
Más de 20000 a 30000	15	25,86 %	21	56,76 %
Más de 30000 a 40000	39	67,24 %	11	29,73 %
TOTAL	58	100,00 %	37	100,00 %

FUENTE: Encuesta aplicada a los microempresarios. Arequipa, 2018. Corroborado con la información obtenida de los estados financieros de las microempresas con potencial exportador atendidas por la Caja Arequipa.

La tabla 16 muestra que, dentro de las microempresas con potencial exportador que atiende la Caja Arequipa, existen diferencias significativas entre los niveles de ventas promedio mensual que perciben las que están en el Régimen General y las que se encuentran en el RER. En efecto, mientras que el 67,24% de las que están en el Régimen General perciben niveles de ventas promedio mensual que superan los S/. 30000 hasta los S/. 40000, el 56,76% de las que se encuentran en el RER tienen ventas promedio mensuales que superan los S/. 20000 hasta los S/. 30000.

Estos resultados reflejan la existencia de una relación entre el comportamiento tributario y el bienestar económico, expresado en este caso específico, en los niveles de ventas de las microempresas.

2.2.5 CAMBIOS EN LOS NIVELES DE VENTAS

TABLA 17

DISTRIBUCIÓN DE MICROEMPRESAS CON POTENCIAL EXPORTADOR ATENDIDAS POR LA CAJA AREQUIPA SEGÚN CAMBIOS EN LOS NIVELES DE VENTAS PROMEDIO MENSUAL. AREQUIPA, 2018.

Cambios en los niveles de ventas promedio mensual	Microempresas con potencial exportador			
	Microempresas que están en el Régimen General		Microempresas que están en el RER	
a) Han aumentado el 100%.	04	6,90 %	-	-
b) Han aumentado más del 50% pero menos del 100%.	12	20,69 %	01	2,70 %
c) Han aumentado un 50%.	36	62,07 %	07	18,92 %
d) Han aumentado entre el 25% y menos del 50%.	05	8,62 %	13	35,13 %
e) El aumento es marginal.	01	1,72 %	10	27,03 %
f) No han aumentado.	-	-	06	16,22 %
TOTAL	58	100,00 %	37	100,00 %

FUENTE: Encuesta aplicada a los microempresarios. Arequipa, 2018. Corroborado con la información obtenida de los estados financieros de las microempresas con potencial exportador atendidas por la Caja Arequipa.

La tabla 17 muestra que, dentro de las microempresas con potencial exportador que atiende la Caja Arequipa, existen diferencias significativas entre los cambios en los niveles de ventas promedio mensual que perciben las que están en el Régimen General y las que se encuentran en el RER. En efecto, el 62,07% de las que están en el Régimen General han experimentado un incremento en sus niveles de ventas promedio mensual en el orden del 50%, a diferencia de las que están en el RER, en donde el 35,13% ha experimentado incrementos entre el 25% y menos del 50%, el 27,03% ha percibido un incremento marginal y el 16,22% no ha logrado incrementar sus niveles de ventas.

Estos resultados también indican la existencia de una relación entre el comportamiento tributario y el bienestar económico, expresado en este caso específico, en los cambios en los niveles de ventas de los microempresarios.

2.2.6 UTILIDADES NETAS PROMEDIO MENSUAL

TABLA 18

DISTRIBUCIÓN DE MICROEMPRESAS CON POTENCIAL EXPORTADOR ATENDIDAS POR LA CAJA AREQUIPA SEGÚN UTILIDADES NETAS PROMEDIO MENSUAL. AREQUIPA, 2018.

Utilidades netas promedio mensual (en S/.)	Microempresas con potencial exportador			
	Microempresas que están en el Régimen General		Microempresas que están en el RER	
Hasta 5000	01	1,72 %	06	16,22 %
Más de 5000 a 10000	09	15,52 %	21	56,76 %
Más de 10000 a 20000	36	62,07 %	09	24,32 %
Más de 20000	12	20,69 %	01	2,70 %
TOTAL	58	100,00 %	37	100,00 %

FUENTE: Encuesta aplicada a los microempresarios. Arequipa, 2018. Corroborado con la información obtenida de los estados financieros de las microempresas con potencial exportador atendidas por la Caja Arequipa.

La tabla 18 muestra que, dentro de las microempresas con potencial exportador que atiende la Caja Arequipa, existen diferencias significativas entre las utilidades netas promedio mensual que perciben las que están en el Régimen General y las que se encuentran en el RER. En efecto, mientras que el 62,07% de las que están en el Régimen General perciben utilidades netas promedio mensual que superan los S/. 10000 hasta los S/. 20000, el 56,76% de las que se encuentran en el RER perciben utilidades netas promedio mensuales que superan los S/. 5000 hasta los S/. 10000.

Estos resultados indican la existencia de una relación entre el comportamiento tributario y el bienestar económico, expresado en este caso, en las utilidades netas de las microempresas.

2.2.7 CAMBIOS EN LAS UTILIDADES NETAS PROMEDIO MENSUAL

TABLA 19

DISTRIBUCIÓN DE MICROEMPRESAS CON POTENCIAL EXPORTADOR ATENDIDAS POR LA CAJA AREQUIPA SEGÚN CAMBIOS EN LAS UTILIDADES NETAS PROMEDIO MENSUAL. AREQUIPA, 2018.

Cambios en las utilidades netas promedio mensual	Microempresas con potencial exportador			
	Microempresas que están en el Régimen General		Microempresas que están en el RER	
a) Han aumentado el 100%.	04	6,90 %	-	-
b) Han aumentado más del 50% pero menos del 100%.	12	20,69 %	01	2,70 %
c) Han aumentado un 50%.	36	62,07 %	07	18,92 %
d) Han aumentado entre el 25% y menos del 50%.	05	8,62 %	13	35,13 %
e) El aumento es marginal.	01	1,72 %	10	27,03 %
f) No han aumentado.	-	-	06	16,22 %
TOTAL	58	100,00 %	37	100,00 %

FUENTE: Encuesta aplicada a los microempresarios. Arequipa, 2018. Corroborado con la información obtenida de los estados financieros de las microempresas con potencial exportador atendidas por la Caja Arequipa.

La tabla 19 muestra que, dentro de las microempresas con potencial exportador que atiende la Caja Arequipa, existen diferencias significativas entre los cambios en las utilidades netas promedio mensual que perciben las que están en el Régimen General y las que se encuentran en el RER. En efecto, el 62,07% de las que están en el Régimen General han experimentado un incremento en sus utilidades netas promedio mensual en el orden del 50%, a diferencia de las que están en el RER, en donde el 35,13% ha experimentado incrementos entre el 25% y menos del 50%, el 27,03% ha percibido un incremento marginal y el 16,22% no ha logrado incrementar sus utilidades netas.

Estos resultados indican la existencia de una relación entre el comportamiento tributario y el bienestar económico, expresado en este caso específico, en los cambios en las utilidades netas de las microempresas.

2.2.8 MARGEN DE UTILIDAD SOBRE EL COSTO

TABLA 20

DISTRIBUCIÓN DE MICROEMPRESAS CON POTENCIAL EXPORTADOR ATENDIDAS POR LA CAJA AREQUIPA SEGÚN MARGEN DE UTILIDAD SOBRE EL COSTO. AREQUIPA, 2018.

Margen de utilidad sobre el costo	Microempresas con potencial exportador			
	Microempresas que están en el Régimen General		Microempresas que están en el RER	
Del 20% al 30%	23	39,66 %	22	59,46 %
Más del 30% al 40%	35	60,34 %	15	40,54 %
TOTAL	58	100,00 %	37	100,00 %

FUENTE: Encuesta aplicada a los microempresarios. Arequipa, 2018. Corroborado con la información obtenida de los estados financieros de las microempresas con potencial exportador atendidas por la Caja Arequipa.

La tabla 20 muestra que, dentro de las microempresas con potencial exportador que atiende la Caja Arequipa, existen diferencias significativas entre los márgenes de utilidad sobre el costo de las microempresas que están en el Régimen General y las que se encuentran en el RER. En efecto, el 60,34% de las que están en el Régimen General tienen un margen de utilidad sobre el costo mayor al 30% hasta el 40%, a diferencia de las que están en el RER, en donde el 59,46% de microempresas tienen un margen de utilidad sobre el costo del 20% al 30%.

Estos resultados indican la existencia de una relación entre el comportamiento tributario y el bienestar económico, expresado en este caso, en el margen de utilidad sobre el costo.

2.2.9 INVERSIONES REALIZADAS EN ACTIVOS POR LOS MICROEMPRESARIOS DURANTE LOS ÚLTIMOS 5 AÑOS

TABLA 21

DISTRIBUCIÓN DE MICROEMPRESAS CON POTENCIAL EXPORTADOR ATENDIDAS POR LA CAJA AREQUIPA SEGÚN INVERSIONES REALIZADAS EN ACTIVOS DURANTE LOS ÚLTIMOS 5 AÑOS. AREQUIPA, 2018.

Tipo de inversión realizada en activos	Microempresas con potencial exportador			
	Microempresas que están en el Régimen General		Microempresas que están en el RER	
- En capital de trabajo	58	100,00 %	37	100,00 %
- En adquirir un vehículo para el negocio	32	55,17 %	09	24,32 %
- En la mejora del local	47	81,03 %	17	45,95 %
- En la compra de un local	12	20,69 %	05	13,51 %
- En publicidad	47	81,03 %	17	45,95 %

FUENTE: Encuesta aplicada a los microempresarios. Arequipa, 2018.

La tabla 21 muestra que, dentro de las microempresas con potencial exportador que atiende la Caja Arequipa, existen diferencias significativas con respecto a las inversiones que realizan en activos las microempresas que están en el Régimen General y las que se encuentran en el RER. En efecto, si bien todas las microempresas invierten en capital de trabajo, sin embargo:

- El 55,17% de las microempresas que están en el Régimen General y sólo el 24,32% que se encuentran en el RER, han realizado inversiones en la adquisición de un vehículo para el negocio.
- El 81,03% de las microempresas que están en el Régimen General y sólo el 45,95% de las que se encuentran en el RER, han realizado inversiones en la mejora del local y en publicidad para las empresas.
- El 20,69% de las microempresas que están en el Régimen General y solo el 13,51% de las que se encuentran en el RER, han realizado inversiones en la compra de un local.

2.2.10 REDUCCIÓN DE LOS COSTOS DE FINANCIACIÓN DEL CRÉDITO

TABLA 22

DISTRIBUCIÓN DE MICROEMPRESAS CON POTENCIAL EXPORTADOR ATENDIDAS POR LA CAJA AREQUIPA SEGÚN HAYAN O NO REDUCIDO SUS COSTOS DE FINANCIACIÓN DEL CRÉDITO. AREQUIPA, 2018.

Reducción de los costos de financiación del crédito	Microempresas con potencial exportador			
	Microempresas que están en el Régimen General		Microempresas que están en el RER	
Sí	55	94,83 %	24	64,86 %
No	03	5,17 %	13	35,14 %
TOTAL	58	100,00 %	37	100,00 %

FUENTE: Encuesta aplicada a los microempresarios. Arequipa, 2018.

La tabla 22 muestra que, dentro de las microempresas con potencial exportador que atiende la Caja Arequipa, existen diferencias significativas con respecto a la reducción de los costos de financiación de los créditos que reciben las microempresas que están en el Régimen General y las que se encuentran en el RER. En efecto, se observa que el 94,83% de las que se encuentran en el Régimen General se han beneficiado de la reducción de los costos de financiación del crédito, especialmente de las tasas de interés, lo cual solo ha ocurrido con el 64,86% de las que están en el RER.

Estos resultados indican la existencia de una relación entre el comportamiento tributario y el bienestar económico de las microempresas, expresado en este caso, en la reducción de los costos de financiación de los créditos que reciben en la Caja Arequipa.

2.3 BIENESTAR ADMINISTRATIVO

2.3.1 RATIOS DE EFICIENCIA ADMINISTRATIVA

TABLA 23

DISTRIBUCIÓN DE MICROEMPRESAS CON POTENCIAL EXPORTADOR ATENDIDAS POR LA CAJA AREQUIPA SEGÚN ANÁLISIS DE RATIOS DE EFICIENCIA ADMINISTRATIVA DEL 2017. AREQUIPA, 2018.

Eficiencia administrativa	Microempresas con potencial exportador	
	Cantidad	Porcentaje
PARTICIPACIÓN DE GASTOS ADMINISTRATIVOS: $\frac{\text{Gastos administrativos}}{\text{Activo total}} \times 100$		
Hasta el 20%	80	84,21 %
Más del 20% hasta el 30%	15	15,79 %
Total	95	100,00 %
PARTICIPACIÓN DE GASTOS DE VENTA: $\frac{\text{Gastos de ventas}}{\text{Activo total}} \times 100$		
Hasta el 15%	80	84,21 %
Más del 15% hasta el 25%	15	15,79 %
Total	95	100,00 %

FUENTE: Elaborado sobre la base de la información obtenida de los estados financieros, correspondientes al 2017, de las microempresas con potencial exportador atendidas por la Caja Arequipa. Arequipa, 2018.

La tabla 23 muestra que, para el 84,21% de microempresas con potencial exportador atendidas por la Caja Arequipa:

- a) Los gastos administrativos no superan el 20% del activo total para cada una de las microempresas. En ese sentido, la gestión administrativa de estas empresas se ubica entre márgenes razonables.
- b) Los gastos de ventas no superan el 15% del activo total para cada una de las microempresas. Esto denota la realización de esfuerzos en cuanto a la minimización de los gastos de ventas de estas empresas. Estos resultados también muestran que la gestión administrativa de estas empresas está siendo adecuada y previsoría.

En este contexto, hay que señalar que la administración de los activos o el total de la inversión, requiere realizar gastos, para poder dar el rendimiento esperado. Es ahí donde la gestión de estas microempresas debe mostrar resultados adecuados en el manejo de los recursos, para poder administrar mayor eficiencia. Lo mismo ocurre con los gastos de ventas que hay que realizar.

Hay que señalar que el comportamiento tributario se encuentra relacionado al bienestar administrativo, y en este caso específico, expresado en términos de la eficiencia administrativa alcanzada por estas microempresas (todas están en el Régimen General o en el RER).

Es más, no existen microempresas que se encuentren en la actualidad en el NRUS y que tengan potencial exportador. Este hecho fundamenta el relacionamiento, el comportamiento tributario y el bienestar administrativo.

2.3.2 CLIMA LABORAL

TABLA 24

ÍNDICES DE CAPACIDAD ORGANIZACIONAL (ICO) EN EL ÁREA DE ADMINISTRACIÓN DE LAS MICROEMPRESAS CON POTENCIAL EXPORTADOR ATENDIDAS POR LA CAJA AREQUIPA. AREQUIPA, 2018.

DIMENSIONES	ICO PROMEDIO DE LAS MICROEMPRESAS
Flexibilidad	68 %
Responsabilidad	80 %
Estándares	73 %
Reconocimiento	60 %
Claridad	65 %
Trabajo en Equipo	64 %
ICO GENERAL	68 % (El clima laboral no es una fortaleza en el área de administración de las microempresas: ICO < 80%)

FUENTE: Elaborado haciendo uso de la Escala de Dimensiones Primarias de Likert, sobre la base de la información obtenida del personal y trabajadores que laboran en las microempresas con potencial exportador atendidas por la Caja Arequipa. Arequipa, 2018.

En la tabla 24 se observa que, en el área de administración de las microempresas con potencial exportador atendidas por la Caja Arequipa, el clima laboral no llega a representar una fortaleza, ya que el Índice de Capacidad Organizacional (ICO) general promedio, es decir, promediando todas las dimensiones del clima laboral de todas las microempresas, es del 68%, ya que es menor al 80%, así mismo, el ICO general se encuentra por debajo del promedio. En esta área el mayor ICO se da con respecto a la dimensión de la responsabilidad, que llega al 80%, y el menor ICO se da en la dimensión del reconocimiento, que apenas llega al orden del 60%. Sin embargo, como el ICO general es del 68%, se considera que el clima laboral en el área de administración es bueno, ya que se encuentra por encima del 50%.

TABLA 25

ÍNDICES DE CAPACIDAD ORGANIZACIONAL (ICO) EN EL ÁREA DE VENTAS DE LAS MICROEMPRESAS CON POTENCIAL EXPORTADOR ATENDIDAS POR LA CAJA AREQUIPA. AREQUIPA, 2018.

DIMENSIONES	ICO PROMEDIO DE LAS MICROEMPRESAS
Flexibilidad	68 %
Responsabilidad	85 %
Estándares	80 %
Reconocimiento	55 %
Claridad	75 %
Trabajo en Equipo	76 %
ICO GENERAL	73 % (El clima laboral no es una fortaleza en el área de ventas de las microempresas: ICO < 80%)

FUENTE: Elaborado haciendo uso de la Escala de Dimensiones Primarias de Likert, sobre la base de la información obtenida del personal y trabajadores que laboran en las microempresas con potencial exportador atendidas por la Caja Arequipa. Arequipa, 2018.

En la tabla 25 se observa que, en el área de ventas de las microempresas con potencial exportador atendidas por la Caja Arequipa, el clima laboral no llega a representar una fortaleza, ya que el Índice de Capacidad Organizacional ((ICO) general, es decir, promediando todas las dimensiones del clima laboral de todas las microempresas, es del 73%, ya que es menor al 80%, a pesar de que el ICO general se encuentra por encima del promedio. En esta área el mayor ICO se da con respecto a la dimensión de la responsabilidad, que llega al 85%, y el menor ICO se da en la dimensión del reconocimiento, que apenas llega al orden del 55%. Sin embargo, como el ICO generales del 73%, se considera que el clima laboral en el área de ventas es bueno, ya que se encuentra muy por encima del 50%.

TABLA 26

ÍNDICES DE CAPACIDAD ORGANIZACIONAL (ICO) EN EL ÁREA DE PRODUCCIÓN DE LAS MICROEMPRESAS CON POTENCIAL EXPORTADOR ATENDIDAS POR LA CAJA AREQUIPA. AREQUIPA, 2018.

DIMENSIONES	ICO PROMEDIO DE LAS MICROEMPRESAS
Flexibilidad	76 %
Responsabilidad	80 %
Estándares	73 %
Reconocimiento	65 %
Claridad	80 %
Trabajo en Equipo	72 %
ICO GENERAL	74 % (El clima laboral no es una fortaleza en el área de producción de las microempresas: ICO < 80%)

FUENTE: Elaborado haciendo uso de la Escala de Dimensiones Primarias de Likert, sobre la base de la información obtenida del personal y trabajadores que laboran en las microempresas con potencial exportador atendidas por la Caja Arequipa. Arequipa, 2018.

En la tabla 26 se observa que, en el área de producción de las microempresas con potencial exportador atendidas por la Caja Arequipa, el clima laboral no llega a representar una fortaleza, ya que el Índice de Capacidad Organizacional (ICO) general, es decir, promediando todas las dimensiones del clima laboral de todas las microempresas, es del 74%, ya que es menor al 80%, a pesar de que el ICO general se encuentra por encima del promedio. En esta área el mayor ICO se da con respecto a las dimensiones de responsabilidad y claridad, que llegan al 80%, y el menor ICO se da en la dimensión del reconocimiento, que apenas llega al orden del 65%. Sin embargo, como el ICO general es del 74%, se considera que el clima laboral en el área de producción es bueno, ya que se encuentra muy por encima del 50%.

TABLA 27

ÍNDICES DE CAPACIDAD ORGANIZACIONAL (ICO) PROMEDIO A NIVEL GENERAL DE LAS MICROEMPRESAS CON POTENCIAL EXPORTADOR ATENDIDAS POR LA CAJA AREQUIPA. AREQUIPA, 2018.

DIMENSIONES	ICO PROMEDIO DE LAS MICROEMPRESAS
Flexibilidad	71 %
Responsabilidad	82 %
Estándares	75 %
Reconocimiento	60 %
Claridad	73 %
Trabajo en Equipo	71 %
ICO GENERAL	72 % (En general, el clima laboral no es una fortaleza de las microempresas: ICO GENERAL < 80%)

FUENTE: Elaborado haciendo uso de la Escala de Dimensiones Primarias de Likert, sobre la base de la información obtenida del personal y trabajadores que laboran en las microempresas con potencial exportador atendidas por la Caja Arequipa. Arequipa, 2018.

En la tabla 27 se observa que, en general, a nivel de las microempresas con potencial exportador atendidas por la Caja Arequipa, el clima laboral no llega a representar una fortaleza, ya que el Índice de Capacidad Organizacional (ICO) general, es decir, promediando todas las dimensiones del clima laboral, es del 72%, ya que es menor al 80%, a pesar de que el ICO general se encuentra por encima del promedio. El mayor ICO se da con respecto a la dimensión de responsabilidad, que llega al 82%, y el menor ICO se da en la dimensión del reconocimiento, que apenas llega al orden del 60%. Sin embargo, como el ICO general es del 72%, se considera que el clima laboral es bueno, ya que se encuentra muy por encima del 50%.

2.3.3 PERMANENCIA EN EL MERCADO

TABLA 28

DISTRIBUCIÓN DE MICROEMPRESAS CON POTENCIAL EXPORTADOR ATENDIDAS POR LA CAJA AREQUIPA SEGÚN EL NÚMERO DE AÑOS QUE VIENEN OPERANDO EN EL MERCADO. AREQUIPA, 2018.

Años que vienen operando en el mercado	Microempresas con potencial exportador			
	Microempresas que están en el Régimen General		Microempresas que están en el RER	
De 5 a 10	16	27,59 %	12	32,43 %
De 11 a 15	32	55,17 %	20	54,06 %
De 16 a 20	08	13,79 %	04	10,81 %
Más de 20	02	3,45 %	01	2,70 %
TOTAL	58	100,00 %	37	100,00 %

FUENTE: Encuesta aplicada a los microempresarios. Arequipa, 2018.

La tabla 28 muestra que, la mayoría de microempresas con potencial exportador que atiende la Caja Arequipa, viene operando en el mercado entre 11 a 15 años. En efecto, esto viene ocurriendo con el 55,17% de microempresas que se encuentran en el Régimen General y el 54,06% que están en el RER.

Es relevante señalar que las microempresas que se encuentran en estos regímenes tributarios generalmente vienen operando más años en el mercado en comparación a las microempresas que se encuentran en el NRUS, de acuerdo a varios estudios que han realizado otros investigadores. De todas formas, hay pequeñas diferencias positivas a favor de las microempresas que están en el Régimen General en relación a las que se encuentran en el RER. Por lo tanto, el comportamiento tributario se encuentra relacionado con la permanencia en el mercado de las microempresas.

2.3.4 CANTIDAD DE EMPLEOS GENERADOS

TABLA 29

DISTRIBUCIÓN DE MICROEMPRESAS CON POTENCIAL EXPORTADOR ATENDIDAS POR LA CAJA AREQUIPA SEGÚN LA CANTIDAD DE EMPLEOS GENERADOS. AREQUIPA, 2018.

Cantidad de empleos generados	Microempresas con potencial exportador			
	Microempresas que están en el Régimen General		Microempresas que están en el RER	
- De 3 a 5	10	17,24 %	19	51,35 %
- De 6 a 10	48	82,76 %	18	48,65 %
TOTAL	58	100,00 %	37	100,00 %

FUENTE: Encuesta aplicada a los microempresarios. Arequipa, 2018.

La tabla 29 muestra que, dentro de las microempresas con potencial exportador que atiende la Caja Arequipa, existen diferencias significativas con respecto a la cantidad de empleos generados por las microempresas que están en el Régimen General y las que se encuentran en el RER. En efecto, el 82,76% de las que están en el Régimen General generan de 6 a 10 empleos, a diferencia de las que están en el RER, en donde el 51,35% de microempresas sólo generan de 3 a 5 empleos.

Estos resultados indican la existencia de una relación entre el comportamiento tributario y la generación de empleo por parte de estas microempresas.

2.3.5 GENERACIÓN DE EMPLEO PERMANENTE

TABLA 30

DISTRIBUCIÓN DE MICROEMPRESAS CON POTENCIAL EXPORTADOR ATENDIDAS POR LA CAJA AREQUIPA SEGÚN LA CANTIDAD DE TRABAJADORES QUE LABORAN DE FORMA PERMANENTE. AREQUIPA, 2018.

Cantidad de trabajadores que laboran de forma permanente	Microempresas con potencial exportador			
	Microempresas que están en el Régimen General		Microempresas que están en el RER	
- De 3 a 4	10	17,24 %	19	51,35 %
- De 5 a 6	48	82,76 %	18	48,65 %
TOTAL	58	100,00 %	37	100,00 %

FUENTE: Encuesta aplicada a los microempresarios. Arequipa, 2018.

La tabla 30 muestra que, dentro de las microempresas con potencial exportador que atiende la Caja Arequipa, existen diferencias significativas con respecto a la cantidad de trabajadores que laboran de forma permanente en las microempresas que están en el Régimen General y las que se encuentran en el RER. En efecto, el 82,76% de microempresas que están en el Régimen General generan de 5 a 6 empleos permanentes, a diferencia de las que están en el RER, en donde el 51,35% de microempresas sólo generan de 3 a 4 empleos permanentes.

Estos resultados indican la existencia de una relación entre el comportamiento tributario y la generación de empleo permanente por parte de las microempresas.

2.3.6 CREDIBILIDAD DE LA EMPRESA ANTE SUS CLIENTES

TABLA 31

DISTRIBUCIÓN DE MICROEMPRESAS CON POTENCIAL EXPORTADOR ATENDIDAS POR LA CAJA AREQUIPA SEGÚN LA CREDIBILIDAD QUE TIENEN ANTE SUS CLIENTES. AREQUIPA, 2018.

Credibilidad que tienen ante sus clientes	Microempresas con potencial exportador			
	Microempresas que están en el Régimen General		Microempresas que están en el RER	
Alta	52	89,66 %	20	54,05 %
Regular	06	10,34 %	17	45,95 %
Baja	-	-	-	-
TOTAL	58	100,00 %	37	100,00 %

FUENTE: Encuesta aplicada a los microempresarios. Arequipa, 2018.

La tabla 31 muestra que, dentro de las microempresas con potencial exportador que atiende la Caja Arequipa, existen diferencias significativas con respecto a la credibilidad que tienen ante sus clientes las microempresas que están en el Régimen General y las que se encuentran en el RER. En efecto, el 89,66% de las que están en el Régimen General tienen una alta credibilidad ante sus clientes, lo cual sólo ocurre con el 54,05% de las que están en el RER.

La credibilidad de las empresas ante sus clientes es uno de los cimientos del liderazgo, y, por lo tanto, se relaciona de forma positiva con el bienestar empresarial.

Estos resultados indican la existencia de una relación entre el comportamiento tributario y la credibilidad que tienen las microempresas ante sus clientes.

2.4 NIVEL DE VULNERABILIDAD

TABLA 32

DISTRIBUCIÓN DE MICROEMPRESAS CON POTENCIAL EXPORTADOR ATENDIDAS POR LA CAJA AREQUIPA SEGÚN CAPACIDAD Y ESTABILIDAD PARA ENFRENTAR PROBLEMAS ECONÓMICOS Y CAMBIOS IMPREVISTOS EN EL MERCADO. AREQUIPA, 2018.

Capacidad y estabilidad para enfrentar problemas económicos y cambios imprevistos en el mercado	Microempresas con potencial exportador			
	Microempresas que están en el Régimen General		Microempresas que están en el RER	
La empresa tiene una fuerte solidez financiera y capacidad y estabilidad para enfrentar problemas económicos y cambios imprevistos en el mercado.	47	81,03 %	19	51,35 %
La empresa tiene poca solidez financiera y poca estabilidad para enfrentar problemas económicos y cambios imprevistos en el mercado.	11	18,97 %	18	48,65 %
TOTAL	58	100,00 %	37	100,00 %

FUENTE: Encuesta aplicada a los microempresarios. Arequipa, 2018.

La tabla 32 muestra que, dentro de las microempresas con potencial exportador que atiende la Caja Arequipa, existen diferencias significativas con respecto a la capacidad y estabilidad que tienen para enfrentar problemas económicos y cambios imprevistos en el mercado, entre las que están en el Régimen General y las que se encuentran en el RER. En efecto, el 81,03% de las que están en el Régimen General tienen una fuerte solidez financiera, y capacidad y estabilidad para enfrentar problemas económicos y cambios imprevistos en el mercado, lo cual solo ocurre con el 51,35% de las microempresas que están en el RER.

Estos resultados indican la existencia de una relación entre el comportamiento tributario y la vulnerabilidad de las microempresas.

CONCLUSIONES

PRIMERA: Las principales características del comportamiento tributario de las microempresas con potencial exportador que atiende la Caja Arequipa son las siguientes: mayoritariamente se encuentran en el Régimen General del Impuesto a la Renta (61,05%), el 92,63% siempre entrega comprobantes de pago a sus clientes, el 100% hace uso del crédito fiscal y están obligadas a llevar contabilidad simplificada, y el 96,84% elabora estados financieros (balances, flujos de efectivo, etc.) para manejo interno y para presentarlos a las instituciones financieras, con la finalidad de facilitar su acceso al crédito.

SEGUNDA: La mayoría de microempresas con potencial exportador atendidas por la Caja Arequipa y que se encuentran en el Régimen General, tienen un mayor nivel de bienestar económico y administrativo en comparación a las que están en el RER. En efecto, tienen un mayor y mejor acceso al crédito en relación a las que están en el RER, el 67,24% percibe niveles de ventas promedio mensual que superan los S/. 30000 hasta los S/. 40000; el 62,07% percibe utilidades netas promedio mensual que superan los S/.10000 hasta los S/. 20000; el 60,34% tienen un margen de utilidad sobre el costo que supera el 30% hasta el 40%, y han invertido más en activos en relación a las que están en el RER. En cambio, el 56,76% de microempresas que están en el RER perciben niveles de ventas promedio mensual que sólo superan los S/. 20000 hasta los S/. 30000 y perciben utilidades netas promedio mensual que sólo superan los S/. 5000 hasta los S/.10000; y el 59,46% tienen un margen de utilidad sobre el costo entre el 20% y 30%. Además, el 82,76% de las que se encuentran en el Régimen General generan de 6 a 10 puestos de trabajo y de 5 a 6 puestos de trabajo permanente, y el 89,66% tienen una alta credibilidad ante sus clientes. En cambio, el 51,35% de las microempresas que se encuentran en el RER sólo generan de 3 a 5 puestos de trabajo y de 3 a 4 puestos de trabajo permanente, y sólo el 54,05% tienen una alta credibilidad ante sus clientes.

TERCERA: El comportamiento tributario y los niveles de bienestar de las microempresas con potencial exportador atendidas por la Caja Arequipa están relacionados. Esta relación se evidencia en las tablas 8, 9, 10, 11, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 28, 29, 30 y 31.

CUARTA: Los resultados de la investigación muestran que el comportamiento tributario se encuentra relacionado al bienestar de las microempresas con potencial exportador (en términos de acceso y uso del crédito, a nivel económico, administrativo y de vulnerabilidad) que son atendidas por la Caja Arequipa.



RECOMENDACIONES

PRIMERA: Es recomendable que todas las microempresas con potencial exportador se encuentren en el Régimen General del Impuesto a la Renta y que todas entreguen comprobantes de pago a sus clientes, hagan uso del crédito fiscal y que elaboren estados financieros (Balances, Flujos de Efectivo, etc.), lo cual contribuya a mejorar los niveles de bienestar económico y administrativo de estas empresas.

SEGUNDA: Es recomendable que se realicen estudios sobre el comportamiento tributario de microempresas de diferentes sectores (producción, comercio, servicios) y su relación con el crecimiento y bienestar de las empresas.

TERCERA: Es recomendable que el Estado Peruano otorgue más incentivos tributarios al sector de la microempresa con la finalidad de aumentar de forma significativa el porcentaje de microempresas formales en la economía nacional, lo cual contribuya al desarrollo nacional.

CUARTA: Es recomendable crear un conjunto de condiciones, mecanismos y programas de capacitación que contribuyan a que a que más microempresas puedan escoger el régimen tributario idóneo para maximizar sus beneficios económicos.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Almeyda, J. (2014). *Importancia del comportamiento tributario de los contribuyentes para el crecimiento económico de América Latina y el Caribe. La visión actual*. Washington, D.C: Banco Mundial.
- Alvarado, G. y Hurtado, J. (2013). *Importancia del fortalecimiento de una cultura tributaria en el crecimiento y bienestar empresarial de la microempresa peruana*. 2ª ed. Lima: Pontificia Universidad Católica del Perú.
- American Psychological Association [APA] (2010). *Manual de Publicaciones* (3ª edición traducida de la 6ª edición en inglés). México, D.F: Editorial El Manual Moderno S.A. de C.V.
- Anderson, J. (2015). *Formalidad y crecimiento empresarial. Estudio de casos en 5 países de América Latina*. Washington, D.C: Unidad de Microempresa del Banco Interamericano de Desarrollo.
- Arbulú, J. (2016). *Las MYPES con potencial exportador en el Perú*. Lima: Universidad ESAN.
- Baldarrago, G. (2017). *La formalidad empresarial y el crecimiento. Análisis teórico y econométrico*. Bogotá: Pontificia Universidad Javeriana.
- BANCOEX (2016). *Análisis del Potencial Exportador*. Caracas, Venezuela.
- Bardales, R. (2014). *El papel del clima laboral en el bienestar administrativo empresarial*. Lima: Pontificia Universidad Católica del Perú.
- Cárdenas, E. (2010). *Cultura tributaria y estrategias contra la evasión tributaria*. Lima: Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico.

Carrasco, L. y Torres, G. (2012). *Manual de Sistema Tributario. Volumern II*. Lima: Centro de Investigación Jurídico – Contable S.A. CIJCSA.

Cedillo, J. (2012). *Los factores tributario – contables y el crecimiento empresarial*. Madrid: Universidad Complutense de Madrid.

Córdova, A. (2016). *Impuesto General a las Ventas. Tratamiento del crédito fiscal*. Lima: Asociación Fiscal Internacional (IFA), Grupo Peruano.

Emilfork, E. (2015). *Enfoque jurídico del crédito fiscal* (2 ed.). Concepción: Universidad de Concepción.

Ferrer, A. (2012). *Normas Internacionales de Información Financiera. NIIF Fundamentales. Comentarios y Aplicaciones*. Lima: Editorial Ferrer Quea.

García, M. (2017). *Clima organizacional y su diagnóstico: Una aproximación conceptual*. Universidad del Valle, Colombia.

Gulli, H. (2015). *Indicadores del acceso, uso y estado del crédito*. Washington D.C: Unidad de Microempresa del Área de Desarrollo Sostenible del Banco Interamericano de Desarrollo.

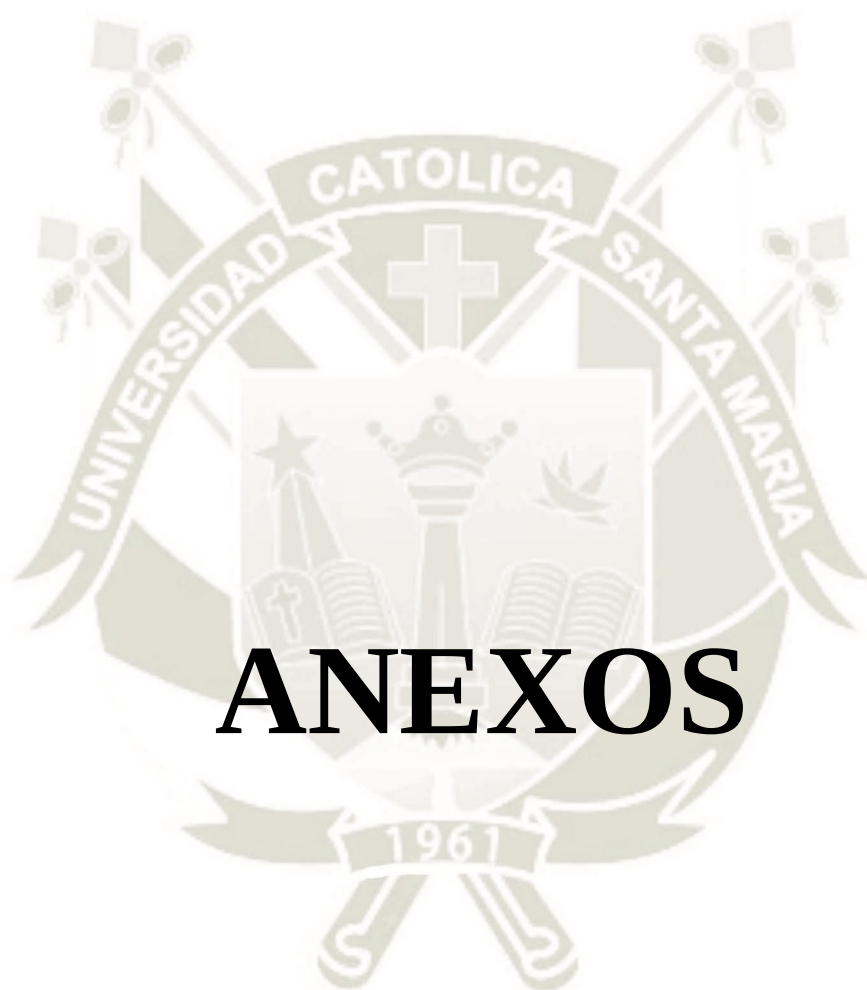
Gulli, H. (2017). *El papel del comportamiento tributario de los pequeños y microempresarios en América Latina en sus niveles de bienestar*. Washington D.C: Unidad de Microempresa del Área de Desarrollo Sostenible del Banco Interamericano de Desarrollo.

Hernández, R.; Fernández, C. y Baptista, P. (2014). *Metodología de la Investigación* (6ª edición). Ciudad de México: Mc Graw - Hill Interamericana Editores, S.A. de C.V.

Huacchillo, L. y Gómez, L. (2011). *Comportamiento tributario de las micro y pequeñas empresas del departamento de Piura*. Piura: Universidad de Piura.

- Likert, R. (1961). *New Patterns of Management*. Nueva York: Mc Graw Hill.
- Morgan, S. (2015). *Estudio correlacional entre la formalidad tributaria – contable y el crecimiento empresarial*. Estado de México: Tecnológico de Monterrey.
- Mori, G. (2015). *Investigación del comportamiento de los contribuyentes frente a la obligación tributaria*. México, D.F: Universidad Nacional Autónoma de México.
- Paredes, D. (2015). *Elaboración del plan de negocio de exportación*. Lima: PROMPERÚ.
- Rojas, G. (2012). *El crédito fiscal: Un enfoque económico*. Lima: Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico.
- Rubio, E. (2013). *Reglas de oro de un buen clima laboral. Los factores humanos y técnicos que influyen decisivamente en la productividad de una empresa*. Universidad Complutense de Madrid, España.
- Segredo, A.M. (2007). *El clima organizacional en el desarrollo de los sistemas organizativos*. La Habana, Cuba.
- Segredo, A.M. (2010). *Caracterización del Sistema de Dirección Empresarial y su interrelación con el clima laboral*. La Habana, Cuba.
- Soto, E. (2017). *Comportamiento organizacional: Impacto en las emociones*. México, D.F: Thomson Learning.
- Sulmont, D. (2014). *El crecimiento empresarial y su relación con la formalidad tributaria – contable*. San José: The Ohio State University y Academia de Centroamérica.
- Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria. (2015). *El papel de los comprobantes de pago en el Perú*. Lima, Perú.
- Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria. (2016). *El crédito fiscal en el Perú*. Lima, Perú.

- Torrico, E. y Villavicencio, F. (2012). *Implicancias del Régimen Especial del Impuesto a la Renta y del Nuevo Régimen Único Simplificado en el bienestar de las microempresas que operan en Lima Metropolitana*. Lima: Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico.
- Valderrama, J. (2016). *La formalidad en las empresas exportadoras*. Santiago de Chile: Universidad de Chile.
- Valdivieso, F. (2013). *Formalidad tributaria – contable: Alcances y ventajas*. Lima: Pontificia Universidad Católica del Perú.
- Valverde, J. (2013). *Comportamiento tributario de las MYPES en el Perú*. Lima: Universidad del Pacífico.
- Vildoso, A. (2017). La relevancia del microcrédito para las microempresas de Huaycán. En *Investigaciones Sociales*, Vol. 21(38), pp. 253 – 265. Lima: Universidad Nacional Mayor de San Marcos.
- Zeballos, E. (2012). *Comprobantes de pago: Naturaleza y funciones*. Madrid: Universidad Complutense de Madrid.
- Zeiting, C. P. (2016). *El mundo de la microempresa en América Latina*. México, D.F: Publicado por la IPC de Alemania.
- Zeiting, C. P. (2017). *Condiciones de acceso al microcrédito formal en el Perú*. Lima: Financiado por la IPC de Alemania.
- Zeiting, C. P. (2012). *Cómo medir el nivel de bienestar de las microempresas. Principales dimensiones de análisis*. La Paz, Bolivia: Financiado por la IPC de Alemania.
- Zolezzi, A. (2017). *Uso del crédito fiscal del Impuesto General a las Ventas*. Lima, Perú.



ANEXOS

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA
ESCUELA DE POSGRADO
DOCTORADO EN NEGOCIOS INTERNACIONALES



“COMPORTAMIENTO TRIBUTARIO Y SU RELACIÓN CON EL BIENESTAR DE MICROEMPRESAS CON POTENCIAL EXPORTADOR ATENDIDAS POR LA CAJA AREQUIPA. AREQUIPA, 2018”

Plan de Tesis Doctoral presentado por el Magíster:

**Para optar el Grado Académico de Doctor en:
Negocios Internacionales.**

AREQUIPA – PERÚ

2020

CONTENIDO DEL PLAN DE TESIS

I. PLANTEAMIENTO TEÓRICO

1.1 Problema de investigación

1.1.1 Enunciado del problema

1.1.2 Descripción del problema

1.1.2.1 Campo, área y línea de investigación

1.1.2.2 Descripción

1.1.2.3 Variables de estudio

1.1.2.4 Operacionalización de las variables

1.1.2.5 Tipo y nivel de investigación

1.1.2.6 Interrogantes básicas

1.1.3 Justificación del problema

1.1.3.1 Justificación sobre la delimitación y selección de las microempresas estudiadas

1.1.3.2 Justificación profesional

1.1.3.3 Justificación académica

1.1.3.4 Justificación social

1.1.3.5 Justificación económica

1.1.3.6 Justificación personal

1.2 Marco teórico

1.2.1 Marco conceptual

1.2.1.1 Comportamiento tributario

1.2.1.1.1 Tipos de regímenes del Impuesto a la Renta para las microempresas

A. Nuevo Régimen Único Simplificado

B. Régimen Especial del Impuesto a la Renta

C. Régimen General del Impuesto a la Renta (IR)

1.2.1.1.2 Impuesto General a las Ventas (IGV)

1.2.1.1.3 Comprobantes de pago

1.2.1.1.4 Acceso al uso del crédito fiscal

A. Definición y naturaleza del crédito fiscal

B. El crédito fiscal del Impuesto General a las Ventas y su aplicación

B.1 Requisitos para usar el crédito fiscal del IGV

B.2 Comprobantes de pago que dan derecho a usar crédito fiscal

B.3 Detracciones

B.4 Depósito

B.5 Realización de la declaración y el pago del IGV

B.6 Utilización del saldo a favor

C. El crédito fiscal del Impuesto a la Renta

C.1 Conceptos deducibles

C.2 Determinación de créditos contra el Impuesto a la Renta

1.2.1.1.5 Contabilidad de las microempresas

A. Tipo de contabilidad para las microempresas

B. Libros contables que deben de llevar las microempresas según el régimen en el que se encuentren

B.1 En el Régimen General (IR)

B.2 En el Régimen Especial del Impuesto a la Renta (RER)

B.3 En el Nuevo Régimen Único Simplificado (NRUS)

1.2.1.2 Nivel de bienestar de las microempresas con potencial exportador

1.2.1.2.1 Acceso, uso y estado del microcrédito

1.2.1.2.2 Bienestar económico

1.2.1.2.3 Bienestar administrativo

1.2.1.2.4 Nivel de vulnerabilidad

1.2.2 Otros conceptos importantes en el marco de la investigación

1.2.2.1 Microempresa

1.2.2.2 Microempresas con potencial exportador

1.2.2.3 Potencial exportador

1.2.2.4 Cultura tributaria

1.2.2.5 Impuesto a la Renta

1.2.3 Base teórica

1.3 Análisis de antecedentes investigativos

1.4 Objetivos

1.4.1 Objetivo general

1.4.2 Objetivos específicos

1.5 Hipótesis

1.5.1 Hipótesis general

1.5.2 Hipótesis específicas

II. PLANTEAMIENTO OPERACIONAL

2.1 Técnicas e instrumentos de recolección de información

2.1.1 Técnicas

2.1.2 Instrumentos

2.2 Campo de verificación

2.2.1 Ubicación espacial

2.2.2 Ubicación temporal

2.2.3 Unidades de estudio

2.2.3.1 Criterios de inclusión

2.2.3.2 Población del estudio

2.2.3.3 Muestra

2.2.3.4 Principio de selección y tipo de muestreo

2.3 Estrategia de recolección de datos

2.4 Cronograma del trabajo

I. PLANTEAMIENTO TEÓRICO

1.1 PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1.1 ENUNCIADO DEL PROBLEMA

El enunciado del presente problema de investigación responde a la descripción del problema y está planteado en los siguientes términos:

“COMPORTAMIENTO TRIBUTARIO Y SU RELACIÓN CON EL BIENESTAR DE MICROEMPRESAS CON POTENCIAL EXPORTADOR ATENDIDAS POR LA CAJA AREQUIPA. AREQUIPA, 2018”

1.1.2 DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA

La descripción del presente problema de investigación comprende los siguientes puntos a saber:

1.1.2.1 CAMPO, ÁREA Y LÍNEA DE INVESTIGACIÓN

A continuación, se presenta el campo, área y línea de la investigación, que son los siguientes:

Campo: Ciencias Económico - Empresariales.

Área: Negocios Internacionales.

Línea de investigación: Tributación y potencial exportador de MYPES.

1.1.2.2 DESCRIPCIÓN

En el Perú, las microempresas brindan puestos de trabajo al 60% de la PEA y aportan el 19% del PBI, y generan 8 de cada 10 puestos de trabajo en la economía nacional, de acuerdo a las estadísticas del INEI para el 2016 (Vildoso, 2017, p. 262). Sin embargo, el sector de las microempresas en nuestro país es heterogéneo en términos económicos, financieros, sociales, culturales y tributarios, más allá de que, en general, se reconoce que

el nivel de informalidad alcanza a más del 70% de las mismas a nivel nacional, lo cual viene acompañado, naturalmente, del problema de la evasión tributaria, a pesar de los beneficios tributarios que el Estado Peruano ha venido otorgando durante los últimos años a las Micro y Pequeñas Empresas (MYPES). Además, uno de los aspectos de más difícil tratamiento al momento de promover beneficios que satisfagan los constantes reclamos de los Micro y Pequeños Empresarios, y, que, por ende, tienen un impacto significativo dentro de sus estructuras como tales, es el tema fiscal.

A pesar de ello, existen algunos sectores de la microempresa peruana que ya comienzan a generar cambios en sus prácticas tributarias, debido fundamentalmente al hecho de que se encuentran relacionados a los niveles de bienestar, crecimiento y desarrollo de estas unidades económicas empresariales.

Es relevante señalar que, si bien es cierto que tradicionalmente la relevancia del sector de las microempresas peruanas se ha encontrado cuestionada, debido sobre todo a que su desarrollo ha sido comúnmente asociado a aspectos de ineficiencia en el manejo de temas tributarios, desmereciendo en cierta medida su presencia dentro del mercado, sin embargo, el crecimiento y desarrollo de las microempresas en algunos sectores de la economía nacional durante los últimos años, ha requerido de cambios en cuanto a su comportamiento tributario, el cual se encuentra asociado al bienestar de las microempresas (en términos de acceso al crédito, a nivel económico, administrativo y de vulnerabilidad).

Sin embargo, es sin duda, la prohibición para la emisión de facturas de venta, una de las barreras más cuestionadas en el Nuevo Régimen Único Simplificado (NRUS). Tal restricción obliga finalmente a los microempresarios a trasladarse al Régimen Especial del Impuesto a la Renta (RER) o al Régimen General (RG), puesto que muchos de sus clientes potenciales supeditan sus compras en este tipo de empresas a la entrega de sólo facturas como comprobantes de pago – y no boletas de venta y/o ticket – que les permita a ellos sustentar el costo y/o gasto de sus operaciones para efectos tributarios y uso del crédito fiscal del Impuesto General a las Ventas (IGV).

De acuerdo al criterio utilizado por el Ministerio de la Producción, otro aspecto importante tiene que ver con el hecho de que los ingresos brutos por ventas anuales de

cada una de las microempresas nos permiten determinar si se trata de una microempresa de sobrevivencia (ventas anuales hasta las 13 UIT), de ingresos medios o de promoción (ventas anuales que superan las 13 UIT hasta las 60 UIT), o de una microempresa de desarrollo (cuyas ventas anuales superan las 60 UIT hasta las 150 UIT). Queda claro que los límites en términos de ingresos brutos por ventas es uno de los principales criterios que determinan el régimen tributario al que termina perteneciendo cada una de las microempresas.

Dentro del universo de microempresas, tengan o no acceso al crédito, podemos distinguir entre aquellas que tienen potencial exportador y las que no lo tienen (que aún son la gran mayoría). El potencial exportador se deriva de un conjunto de características de la empresa, tales como su comportamiento en el mercado doméstico, sus recursos y sus productos, entre otros aspectos. Más adelante se definirá con mayor precisión a las microempresas con potencial exportador.

1.1.2.3 VARIABLES DE ESTUDIO

Variable Independiente:

“COMPORTAMIENTO TRIBUTARIO”

Variable Dependiente:

“BIENESTAR DE LAS MICROEMPRESAS CON POTENCIAL EXPORTADOR”

* Se considera como variable interviniente la situación económica y política del país, la misma que tiene repercusión en el bienestar de las microempresas con potencial exportador.

1.1.2.4 OPERACIONALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

VARIABLES	SUBVARIABLE	INDICADORES	SUBINDICADORES
VARIABLE INDEPENDIENTE: COMPORTAMIENTO TRIBUTARIO	RÉGIMEN TRIBUTARIO	Tipo de Régimen del Impuesto a la Renta	Régimen General del Impuesto a la Renta (IR) Régimen Especial del Impuesto a la Renta (RER) Nuevo Régimen Único Simplificado (NRUS)
	ENTREGA Y TIPO DE COMPROBANTES DE PAGO	Frecuencia de entrega de comprobantes de pago a los clientes	Siempre Mayormente Sólo algunas veces Muy pocas veces
		Tipo de comprobantes de pago que se entrega a los clientes	- Facturas, boletas de venta, tickets, liquidaciones de compra, notas de crédito, notas de débito y guías de remisión. - Facturas, boletas de venta y tickets. - Sólo boletas de venta y tickets.
	CRÉDITO FISCAL (del IGV y del Impuesto a la Renta)	Uso del crédito fiscal	Si No
	CONTABILIDAD SIMPLIFICADA (Condicionada por el Régimen del Impuesto a la Renta elegido según la normatividad vigente)	Tipo de contabilidad	- Simplificada (IR y RER) - No lleva contabilidad (NRUS)
		Libros de contabilidad que está obligada a llevar la microempresa	Registro de Ventas, Registro de Compras y Libro Diario Simplificado (IR) Registro de Compras y Registro de Ventas e Ingresos (RER) No lleva libros de contabilidad (NRUS)
	ELABORACIÓN DE ESTADOS FINANCIEROS (Balances, Flujos de Efectivo, etc.)	Sí	- Para manejo interno - Para entregar a las instituciones financieras y acceder al crédito
		No	

VARIABLES	SUBVARIABLE	INDICADORES	SUBINDICADORES
VARIABLE DEPENDIENTE: BIENESTAR DE LAS MICROEMPRESAS CON POTENCIAL EXPORTADOR	ACCESO, USO Y ESTADO DEL CRÉDITO	a) Distribución de microempresas según monto del crédito recibido. b) Uso del crédito c) Distribución de microempresas por estado del crédito d) Distribución de microempresas según clasificación del riesgo crediticio e) Distribución de micro empresarios según el número de veces que han sido sujetos de crédito (relación crediticia a largo plazo).	- De S/. 10000 a S/. 19999 - De S/. 20000 a S/. 49999 - De S/. 50000 a S/. 79999 - Para capital de trabajo - Para activo fijo - Para compra de deuda - Normal - Atrasado - Reprogramado - Refinanciado - Normal - Con problemas potenciales - Deficiente - Dudoso - Pérdida - De 1 a 2 veces - De 3 a 4 veces - De 5 a 6 veces - 7 veces ó más
	BIENESTAR ECONÓMICO	a) Análisis de ratios económicos: BAIT/Ventas Beneficio Neto / Ventas Ventas/Activo Total Beneficio Neto/Activo Total Beneficio Neto/Recursos Propios	

		BAIT/Activo Total b) Análisis de ratios financieros: Disponible/Activo Propio/Exigible Activo Real / Exigible Propio/Activo Total Exigible/Propio c) Análisis de ratios patrimoniales: Inmovilizado Material/Activo Capital Permanente/ Inmovilizado Propio / Capital Social d) Niveles de ventas e) Cambios en los niveles de ventas. f) Utilidad neta promedio mensual. g) Cambios en la utilidad neta promedio mensual. h) Margen de utilidad sobre el costo i) Porcentaje de micro empresarios que han invertido en su negocio	- Volumen de ventas. - Aumento (o disminución) en el volumen de ventas. - Monto de la utilidad neta. - Aumento (o disminución) de la utilidad neta. Del 20% al 30% Más del 30% al 40% En capital de trabajo En compra de un vehículo En la mejora del local En la compra de un local En publicidad
--	--	---	--

		j) Porcentaje de microempresas que han reducido sus costos de financiación (crédito)	Sí ha reducido los costos de financiación (crédito) No ha reducido los costos de financiación (crédito)
	BIENESTAR ADMINISTRATIVO	a) Ratios de eficiencia administrativa Participación de gastos administrativos Participación de gastos de venta b) Clima laboral (Escala de Likert) c) Permanencia en el mercado. d) Cantidad de empleos generados e) Generación de empleo permanente f) Imagen de la empresa ante sus clientes	<u>Gastos administrativos</u> X 100 Activo total <u>Gastos de ventas</u> X 100 Activo total - ICO de Flexibilidad - ICO de Responsabilidad - ICO de Estándares - ICO de Reconocimiento - ICO de Claridad - ICO de Trabajo en equipo - El número de años que vienen operando. - Cantidad de personas que trabajan - Cantidad de personas empleadas y nombradas - Credibilidad de la empresa ante sus clientes.
	NIVEL DE VULNERABILIDAD	Capacidad y estabilidad para enfrentar problemas económicos y cambios imprevistos en el mercado.	- Análisis financiero riguroso: • Tiene solidez financiera y capacidad para enfrentar problemas económicos. • No tiene solidez financiera y tiene poca capacidad para enfrentar problemas económicos.

Elaboración: Propia.

1.1.2.5 TIPO Y NIVEL DE INVESTIGACIÓN

Con respecto al nivel de investigación hay que señalar que se trata de una **investigación correlacional**, dado que el estudio busca determinar la relación entre las variables de estudio (comportamiento tributario y bienestar de las microempresas con potencial exportador).

Con respecto al tipo de investigación al que corresponde, podemos afirmar que:

Por su finalidad: se trata de una investigación básica (busca contribuir a la mayor generación de conocimientos con respecto al tema de estudio) y de campo.

Según el tipo de diseño de investigación: se trata de una investigación no experimental (no hay manipulación de variables).

Según su prolongación en el tiempo: se trata de una investigación transversal (2018).

1.1.2.6 INTERROGANTES BÁSICAS

- ¿Cuál es el régimen tributario, la entrega y tipo de comprobantes de pago, el uso del crédito fiscal y el tipo de contabilidad que llevan las microempresas con potencial exportador que son atendidas por la Caja Arequipa?
- ¿Cuáles son los niveles de bienestar de las microempresas con potencial exportador que son atendidas por la Caja Arequipa?
- ¿Cómo es la relación existente entre el comportamiento tributario y los niveles de bienestar de las microempresas con potencial exportador que son atendidas por La Caja Arequipa?

1.1.3 JUSTIFICACIÓN DEL PROBLEMA

1.1.3.1 JUSTIFICACIÓN SOBRE LA DELIMITACIÓN Y SELECCIÓN DE LAS MICROEMPRESAS ESTUDIADAS

El estudio se limita solamente a las microempresas con potencial exportador que son atendidas por la Caja Arequipa, debido sobre todo a las siguientes razones a saber:

- a) El contacto que establecerá dicha institución financiera con los microempresarios, con la finalidad de que permitan al investigador aplicar las encuestas en los domicilios donde residen los microempresarios, brindando información más detallada y precisa sobre los aspectos que trata y evalúa la encuesta aplicada.
- b) El investigador asume, sobre la base de la información obtenida de estudios realizados en nuestro país, que los cambios en el comportamiento tributario de los microempresarios con potencial exportador que son atendidas por la Caja Arequipa, son similares a los que se vienen generando en los microempresarios que son atendidos por otras instituciones de microfinanzas.
- c) Finalmente, porque la Caja Arequipa es el principal intermediario de microfinanzas en la ciudad de Arequipa, especialmente en términos de la escala del alcance (es decir, a cuántos microempresarios se atiende con servicios apropiados a sus necesidades reales de financiamiento), ya que en la actualidad viene atendiendo a más de la mitad de microempresarios que tienen acceso a servicios financieros en la ciudad de Arequipa. Lo mismo ocurre para el caso de las microempresas con potencial exportador que operan en la ciudad de Arequipa.

1.1.3.2 JUSTIFICACIÓN PROFESIONAL

La razón profesional que justifica la realización del presente estudio de investigación es su pertinencia, dado que tiene relación con la naturaleza del Programa de Doctorado en Negocios Internacionales.

1.1.3.3 JUSTIFICACIÓN ACADÉMICA

El estudio también se justifica por su utilidad académica, dado que la información que se obtendrá, permite contribuir en el análisis del comportamiento tributario de las microempresas con potencial exportador que tienen acceso a servicios financieros, así como la relación que tiene con el bienestar de las mismas (en cuanto al acceso y uso del crédito, a nivel económico, administrativo y de vulnerabilidad).

Por otro lado, es relevante señalar que los resultados que se obtendrán de la presente investigación servirán de base para la realización de posteriores investigaciones relacionadas al tema de estudio y al problema de investigación planteado.

Finalmente, hay que mencionar que el análisis del comportamiento tributario del sector de las microempresas está siendo abordado recientemente por los organismos internacionales (como el Banco Mundial, el Banco Interamericano de Desarrollo, etc.), por los Estados, por las Agencias Internacionales de Asistencia al Desarrollo Empresarial y por el sector académico (universidades y centros de investigación).

1.1.3.4 JUSTIFICACIÓN SOCIAL

La realización de esta investigación contribuye a mejorar el conocimiento que se tiene del sector de la microempresa, lo cual es fundamental considerando que se trata de un sector social que en la actualidad genera 8 de cada 10 puestos de trabajo en la economía nacional, y cuyo crecimiento y desarrollo puede coadyuvar a mejorar sustancialmente el proceso de inclusión social y económica de vastos sectores populares de la sociedad peruana.

1.1.3.5 JUSTIFICACIÓN ECONÓMICA

La justificación económica tiene que ver con el hecho de que el sector de la microempresa absorbe en la actualidad al 74% de la Población Económicamente Activa y contribuye alrededor del 20% del Producto Bruto Interno. Adicionalmente, hay que señalar que las microempresas son intensivas en mano de obra, y que, de experimentar un proceso

sostenido de asociatividad empresarial, podrían ingresar a los mercados internacionales, generando más divisas e ingresos para la economía nacional y para más peruanos.

1.1.3.6 JUSTIFICACIÓN PERSONAL

Las razones personales tienen que ver con la selección del tema de estudio y la identificación con aquellos microempresarios, que a base de esfuerzo y de cambios en su comportamiento tributario, van logrando mejorar sus niveles de bienestar (en cuanto a su acceso y uso del crédito, a nivel económico, administrativo y de vulnerabilidad) de un sector económico y social, cuyo proceso de crecimiento y desarrollo, es fundamental para la economía nacional.

1.2 MARCO TEÓRICO

1.2.1 MARCO CONCEPTUAL

1.2.1.1 COMPORTAMIENTO TRIBUTARIO

Autores como Almeyda (2014) y Mori (2015) señalan que el comportamiento tributario hace alusión a la conducta de los contribuyentes en materia de las prácticas tributarias que desarrollan, así como al cumplimiento de sus obligaciones tributarias. Para efectos de la presente investigación, el comportamiento tributario es la forma en que los microempresarios toman decisiones con respecto a las prácticas tributarias que buscan implementar y desarrollar en sus empresas. En este contexto, importa la elección del régimen tributario, la entrega y tipo de comprobantes de pago que entregan a sus clientes, el uso del crédito fiscal y la obligación o no de llevar contabilidad simplificada. Sin embargo, es importante hacer hincapié en el hecho de que, las microempresas con potencial exportador, adicionalmente, requieren comenzar a tener un mayor conocimiento e implementación de las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC) y de las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), especialmente de aquellas que buscan llevar adelante un proceso de asociatividad exportadora e ingresar a los mercados internacionales, para lo cual, evidentemente, las NIC y las NIIF juegan un papel muy relevante (Ferrer, 2012).

En la presente investigación, el comportamiento tributario de las microempresas con potencial exportador se mide a través de los siguientes indicadores:

- a) El tipo de régimen tributario
- b) La frecuencia de entrega de comprobantes de pago a los clientes
- c) El tipo de comprobantes de pago que se entrega a los clientes
- d) El acceso al uso del crédito fiscal
- e) La obligación o no de llevar contabilidad simplificada según el régimen tributario.
- f) Los libros de contabilidad que lleva la microempresa según el régimen tributario.

1.2.1.1.1 TIPOS DE RÉGIMENES DEL IMPUESTO A LA RENTA PARA LAS MICROEMPRESAS

A. NUEVO RÉGIMEN ÚNICO SIMPLIFICADO

a) Objetivos

- 1. Facilitar el cumplimiento de las obligaciones tributarias de los pequeños contribuyentes
- 2. Propiciar que los pequeños contribuyentes aporten al fisco de acuerdo con su capacidad contributiva.

b) ¿Quiénes pueden acogerse al NUEVO RUS?

Alvarado y Hurtado (2013) señalan que pueden acogerse al Nuevo Rus:

- A. Las personas naturales y sucesiones indivisas domiciliadas que, exclusivamente obtengan rentas por realizar actividades empresariales.

Ejemplo: Un comerciante que abre una bodega o aquel que inaugura una panadería con venta directa al público.

- B. Las personas naturales no profesionales, domiciliadas en el país, que perciban rentas de Cuarta Categoría únicamente por actividades de oficios. Por ejemplo, los ingresos de un pintor, jardinero, gasfitero o electricista.

Cárdenas (2010) define como actividad empresarial, la que genera rentas de Tercera Categoría de acuerdo con la Ley del Impuesto a la Renta.

c) Requisitos para acogerse al NUEVO RUS?

1. El monto de los ingresos brutos no debe superar S/. 360000 en el transcurso de cada año, o en algún mes tales ingresos no deben ser superiores a treinta mil soles (S/ 30000).
2. Realizar las actividades en un sólo establecimiento o una sede productiva.
3. El valor de los activos fijos afectados a la actividad no debe superar los setenta mil soles (S/.70000). Los activos fijos incluyen instalaciones, maquinarias, equipos de cualquier índole, etc. No se considera el valor de los predios ni de los vehículos que se requieren para el desarrollo del negocio.
4. Las adquisiciones y compras afectadas a la actividad no deben superar los S/.360000 en el transcurso de cada año o cuando en algún mes dichas adquisiciones superen los S/ 30000.

d) ¿Quiénes no pueden acogerse al NUEVO RUS?

Cárdenas (2010) explica que no se pueden acoger al Nuevo Rus:

1. Quienes presten el servicio de **transporte de carga** de mercancías utilizando sus vehículos que tengan una capacidad de carga mayor o igual a 2 TM (dos toneladas métricas).
2. Quienes presten el servicio de transporte terrestre nacional o internacional de pasajeros.
3. Quienes efectúen y/o tramiten algún régimen, operación o destino aduanero, excepto que se trate de contribuyentes:
 - Cuyo domicilio fiscal se encuentre en zona de frontera, que realicen importaciones definitivas que no excedan de US\$ 500 por mes, de acuerdo a lo señalado en el Reglamento; y/o.
 - Que efectúen exportaciones de mercancías a través de los destinos aduaneros especiales o de excepción previstos en los incisos b) y c) del artículo 83º de la Ley General de Aduanas, con sujeción a la normatividad específica que las regule; y/o.
 - Que realicen exportaciones definitivas de mercancías, a través del despacho simplificado de exportación, al amparo de lo dispuesto en la normatividad aduanera.
4. Quienes organicen cualquier tipo de espectáculo público.

5. Quienes 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 intermediarios de seguros.
6. Quienes sean titulares de negocios de casinos, máquinas tragamonedas y/u otros de naturaleza similar.
7. Quienes sean titulares de agencias de viaje, propaganda y/o publicidad.
8. Quienes realicen venta de inmuebles.
9. Quienes desarrollen actividades de comercialización de combustibles líquidos y otros productos derivados de los hidrocarburos, de acuerdo con el Reglamento para la Comercialización de Combustibles Líquidos y otros productos derivados de los Hidrocarburos.
10. Quienes entreguen bienes en consignación.
11. Quienes presten servicios de depósitos aduaneros y terminales de almacenamiento.
12. Quienes realicen alguna de las operaciones gravadas con el Impuesto Selectivo al Consumo.
13. Quienes realicen operaciones afectas al Impuesto a la venta del Arroz Pilado.

e) ¿Cuándo y cómo se puede ingresar al NUEVORUS?

1. Cuando inicien sus actividades en el transcurso del ejercicio deberán acogerse al NRUS en el momento de inscribirse en el Registro Único de Contribuyentes - RUC.
2. Si se encuentran en el Régimen General o en el Régimen Especial del Impuesto a la Renta y quieren acogerse al NRUS, tendrán:
 - Primero: Dar de baja los comprobantes de pago y documentos que tengas autorizados (facturas, por ejemplo) que den derecho a crédito fiscal o sustenten gasto o costo.
 - Segundo: Declarar y pagar la cuota correspondiente al período tributario en que cambias al NRUS, dentro de la fecha de vencimiento que corresponde a tu RUC, ubicándolo en la categoría que corresponda (ver tabla de categorías).

f) Categorías del nuevo RUS

De acuerdo al monto total límite de Ingresos Brutos y Adquisiciones Mensuales se han establecido la categoría y la cuota mensual que le corresponde a cada contribuyente que desea acogerse al Nuevo Régimen Único Simplificado, según el siguiente cuadro:

Categoría	Parámetros		Cuota mensual
	Total de ingresos brutos mensuales (Hasta S/.)	Total de adquisiciones (Hasta S/.)	Cuta mensual
1	5000	5000	20
2	8000	8000	50
3	13000	13000	200
4	20000	20000	400
5	30000	30000	600

Carrasco y Torres (2012) explican que, si se cumple con los requisitos para ser contribuyente del Nuevo RUS, se deberá verificar la categoría que le corresponde.

g) ¿Cómo se paga la cuota mensual del NUEVO RUS?

El pago se realiza sin formularios en las agencias de los bancos autorizados (Banco de la Nación, Interbank, Banco de Crédito, Continental y Scotiabank), a través del Sistema **PAGOFÁCIL**. El contribuyente debe indicar al personal de las entidades bancarias, en forma verbal o mediante la ayuda de un formato denominado **GUÍA PAGO FÁCIL DEL NUEVO RUS**, los datos que a continuación se detallan:

- RUC
- Período tributario
- Indicar si es la primera vez que declara el período que está pagando
- Total ingresos brutos del mes
- Categoría
- Monto a compensar por Percepciones de IGV efectuadas (en caso las quiera aplicar como pago)
- Importe a pagar

En caso de rectificatorias deberá proporcionar la información de la Compensación de las Percepciones de IGV y/o de los pagos efectuados en la declaración original que rectifica.

h) ¿Cuándo se debe cambiar de categoría?

Cuando la persona ya es contribuyente del Nuevo RUS y en el curso del ejercicio (año) ocurriera alguna variación en sus ingresos o adquisiciones mensuales, que lo pudiera ubicar en una categoría distinta del NUEVO RUS a la que estaba ubicado (de acuerdo a la Tabla de categorías), se encontrará obligado a pagar la cuota correspondiente a su nueva categoría a partir del mes en que se produjo la variación.

El cambio de categoría se realizará, mediante el pago de la cuota de la nueva categoría en la cual el contribuyente se debe ubicar, a partir del mes en que se produce el cambio de categoría.

i) ¿Cuándo se debe cambiar de régimen? (salir del NUEVO RUS)?

Voluntario:

El contribuyente se podrá incorporar al RER o al Régimen General del Impuesto a la Renta en cualquier mes del año.

Obligatorio:

Se produce si durante el año, el contribuyente incumple con algunos de los requisitos establecidos para el **NUEVO RUS**.

En este caso el contribuyente ingresará **al REGIMEN GENERAL DEL IMPUESTO A LA RENTA**.

j) ¿Cuáles son las obligaciones del contribuyente del NUEVO RUS?

Carrasco y Torres (2012) señalan las obligaciones del contribuyente del Nuevo Rus:

1. **Pagar la cuota mensual** hasta la fecha de vencimiento, según el último dígito de tu número de RUC, según el Cronograma de Obligaciones Tributarias establecido por la SUNAT.

2. Emitir y entregar solo boletas de venta y/o tickets o cintas emitidas por máquina registradora (o tickets emitidos mediante sistemas informáticos declarados con el Formulario Virtual N° 845).
3. Por las ventas menores o iguales a S/.5 no hay obligación de emitir boleta de venta, salvo que el comprador o usuario lo pida por un monto menor. En este último caso como vendedor o prestador de servicios deberás emitirlo y entregarlo.
4. Al finalizar cada día el titular del negocio debe emitir una sola boleta de venta, en la que sume el total de las ventas iguales o menores a S/.5 por las que no se hubiera emitido comprobante de pago, conservando el original y la copia para el control de la SUNAT.
5. Sustentar sus compras con comprobantes de pago: facturas, tickets o cintas emitidas por máquina registradora, recibos por honorarios, recibos de luz, agua y/o teléfono, recibo de arrendamiento, entre otros.
6. Pagar la cuota mensual hasta la fecha de vencimiento, según el Cronograma de Obligaciones Tributarias establecido por la SUNAT.
7. Archivar cronológicamente los comprobantes de pago que sustenten sus compras y ventas (copia SUNAT).
8. Comunicar la suspensión de actividades (de ser el caso) y mantener actualizado su RUC (cambio de domicilio, etc.).
9. Comunicar el cese de actividades por cierre definitivo del negocio (en caso corresponda).

B. RÉGIMEN ESPECIAL DEL IMPUESTO A LA RENTA

Carrasco y Torres (2012) señalan que el RER es un régimen tributario apropiado para las microempresas que inician o desarrollan actividades de servicios, comercios e industria, producción, manufactura y extracción de recursos naturales incluidos la crianza de animales y cultivos, y que en el transcurso del año no superen algunas de las siguientes cantidades:

Ingresos netos en el año: S/. 525000.00

Adquisiciones en el año: S/. 525000.00

Valor de activos fijos: S/. 126000.00

Personal: 10 personas por turno

¿Qué es el Régimen Especial del Impuesto a la Renta (RER)?

Es un régimen tributario dirigido a personas naturales y jurídicas, sucesiones indivisas y sociedades conyugales domiciliadas en el país que obtengan rentas de tercera categoría provenientes de:

- Actividades de comercio y/o industria, entendiéndose por tales a la venta de los bienes que adquieran, produzcan o manufacturen, así como la de aquellos recursos naturales que extraigan, incluidos la cría y el cultivo.
- Actividades de servicios, entendiéndose por tales a cualquier otra actividad no señalada expresamente en el inciso anterior.
- Su tasa es del 1.5 % de los ingresos netos mensuales.

¿Cómo acogerse al Régimen Especial del Impuesto a la Renta?

Para incorporarse a este Régimen, se debe tener presente lo siguiente:

- **Tratándose de contribuyentes que inicien actividades en el transcurso del ejercicio**

El acogimiento se realizará únicamente con ocasión de la declaración y pago de la cuota que corresponda al período de inicio de actividades declarado en el Registro Único de Contribuyentes, y siempre que se efectúe dentro de la fecha de su vencimiento.

- **Tratándose de contribuyentes que provengan del Régimen General o del Nuevo Régimen Único Simplificado**

El acogimiento se realizará únicamente con ocasión de la declaración y pago de la cuota que corresponda al período en que se efectúa el cambio de régimen, y siempre que se efectúe dentro de la fecha de su vencimiento.

¿Quiénes no pueden acogerse al RER?

Asimismo, Carrasco y Torres (2012) explican que no pueden acogerse a este régimen las personas naturales, sociedades conyugales, sucesiones indivisas y personas jurídicas, domiciliadas en el país, que incurran en cualquiera de los siguientes supuestos:

- Cuando en el transcurso de cada ejercicio gravable el monto de sus ingresos netos supere los S/. 525000 (quinientos veinticinco mil y 00/100 soles).
- El valor de los activos fijos afectados a la actividad, con excepción de los predios y vehículos, supere los S/. 126000 (ciento veintiséis mil y 00/100 soles).
- Cuando en el transcurso de cada ejercicio gravable el monto de sus adquisiciones afectadas a la actividad, acumuladas, supere los S/. 525000 (quinientos veinticinco mil y 00/100 soles).

Tampoco pueden acogerse al RER los sujetos que:

- Realicen actividades que sean calificadas como contratos de construcción según las normas del Impuesto General a las Ventas, 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 (dos toneladas métricas), 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 intermediarios 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, de acuerdo con el Reglamento para la 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 las siguientes actividades, según la revisión de la Clasificación Industrial Internacional Uniforme CIIU aplicable en el Perú según las normas correspondientes:

1. Actividades de médicos y odontólogos
2. Actividades veterinarias
3. Actividades jurídicas
4. Actividades de contabilidad, teneduría de libros y auditoría, asesoramiento en materia de impuestos
5. Actividades de arquitectura e ingeniería y actividades conexas de asesoramiento técnico.
6. Actividades de informática y conexas
7. Actividades de asesoramiento empresarial y en materia de gestión

¿Cuál es el importe de la Declaración Mensual Renta (Régimen Especial) e IGV?

Los contribuyentes que se acojan al RER, deben cumplir con declarar y pagar mensualmente el Impuesto a la Renta (Régimen Especial) y el IGV, de acuerdo a las siguientes tasas:

Impuesto a la Renta Tercera Categoría (Régimen Especial):

1.5% de sus ingresos netos mensuales

Impuesto General a las Ventas: 18%

¿Qué comprobantes de pago se puede emitir en el RER?

- Facturas: Físicas y/o electrónicas
 - Boletas de venta
 - Liquidaciones de compra
 - Tickets y cintas emitidas por máquinas registradoras o por sistemas informáticos autorizados por la SUNAT.
- Además, Torrico y Villavicencio (2012) explican que pueden emitir otros documentos complementarios a los comprobantes de pago, tales como las notas de crédito y de débito y las de guías de remisión remitente en los casos que se realice traslado de mercaderías.

¿Qué Libros y Registros contables deben llevarse en el RER?

Los contribuyentes del Régimen Especial del Impuesto a la Renta deberán registrar sus operaciones en los siguientes libros y registros contables: Registro de Compras y Registro de Ventas e Ingresos.

C. RÉGIMEN GENERAL DEL IMPUESTO A LA RENTA (IR)

El cálculo del Impuesto a la Renta Anual se efectúa aplicando la tasa del 30% a la utilidad generada al cierre de cada año. Esta utilidad es calculada por cada empresa y es alcanzada a SUNAT por un contador Público Colegiado a través de la Declaración Jurada Anual del Impuesto a la Renta, la cual se presenta dentro de los tres primeros meses del año siguiente al ejercicio, de acuerdo con el cronograma de pagos que dispone la SUNAT. La no presentación de la Declaración Jurada Anual del Impuesto a la Renta dentro del cronograma establecido por SUNAT amerita una sanción económica.

Si bien es cierto que terminado el ejercicio (no interesa cuando inicie su actividad, si termina el año y solo lleva su actividad un mes igual tendrá que realizar su Declaración Jurada Anual de Impuesto a la Renta), recién se sabrá cuanto ha ganado la empresa, en razón de lo estipulado en los libros contables, se deben hacer pagos por adelantado del impuesto a la renta.

Si es un empresario que recién inicia su actividad tendrá que abonar el 2% de la utilidad mensual obtenida, una vez terminado el ejercicio y si la empresa a obtenido utilidades cuyo 30% es mayor a la sumatoria de pagos realizados entonces se abonará la diferencia, de lo contrario puede solicitar la diferencia y/o mantenerlo como crédito fiscal.

Para el caso de las microempresas, y siempre que los ingresos netos anuales no superen las 150 UIT, deberán llevar contabilidad simplificada, que consiste en llevar los siguientes libros: Registro de Ventas, Registro de Compras y el Libro Diario Simplificado.

CUADRO GENERAL SOBRE GRUPOS TRIBUTARIOS, TIPOS DE RENTA, REGÍMENES TRIBUTARIOS Y TRIBUTOS AFECTOS

GRUPOS TRIBUTARIOS	TIPOS DE RENTA	RÉGIMEN	TRIBUTOS AFECTOS
NEGOCIOS	Rentas de Tercera Categoría	Régimen General	Impuesto a la Renta de Tercera Categoría
			IGV
		RER	Impuesto a la Renta de Tercera Categoría
			IGV
		Nuevo RUS	Cuota del Nuevo RUS (incluye Impuesto a la Renta)
			Renta de Tercera Categoría y el IGV)
TRABAJADORES INDEPENDIENTES	Rentas de Cuarta Categoría		Impuesto a la Renta de Cuarta Categoría
OTROS INGRESOS DE PERSONAS NATURALES	Rentas de Primera Categoría		Impuesto a la Renta de Primera Categoría
	Rentas de Segunda Categoría		Impuesto a la Renta de Segunda Categoría
	Rentas de Quinta Categoría		Impuesto a la Renta de Quinta Categoría.(*)

FUENTE: SUNAT, 2017.

1.2.1.1.2 IMPUESTO GENERAL A LAS VENTAS (IGV)

Para Zolezzi (2017), el Impuesto General a las Ventas (IGV) es el tributo que se paga por las ventas o servicios que se realiza. Este impuesto grava también las importaciones y la utilización de servicios prestados por no domiciliados. La tasa del IGV es de 16% que con el 2% correspondiente al Impuesto de Promoción Municipal, hace un total de 18%.

El IGV a pagar en cada mes se determina restándole al impuesto bruto el crédito fiscal originado en las compras realizadas en dicho periodo. La declaración y pago del IGV se realiza mensualmente hasta la fecha indicada en el CRONOGRAMA DE SUNAT, en base al último dígito del RUC.

Así, por ejemplo, si Antonio tiene un pequeño negocio y vende un producto a 100 soles y para vender dicho producto ha tenido que realizar pagos de 50 soles con documentos que le han otorgado crédito fiscal. ¿Cuanto pagará de IGV?

Si tenemos en cuenta que Antonio pagó una cantidad X que sumada con el 18% del IGV da un total de 50 soles, entonces $50 - X$ es el crédito fiscal, entonces, Antonio pagará:

$100 \times 0.18 = 18$ nuevos soles (impuesto bruto) menos $(50 - (50/1.18)) = 7.6$ soles, lo que daría un total de:

$18 - 7.6 = 10.4$ nuevos soles que Antonio tendrá que cancelar como impuesto a la SUNAT.

1.2.1.1.3 COMPROBANTES DE PAGO

“Un comprobante de pago es el documento autorizado por la SUNAT que deja constancia de la venta o la prestación de un servicio, y, por lo tanto, del impuesto que se paga” (SUNAT, 2015, p. 16). El comprobante de pago es un documento que acredita la transferencia de bienes, la entrega en uso o la prestación de servicios (Zeballos, 2012, p. 7).

Es obligación entregar comprobante de pago a partir de S/. 5.00. Sin embargo, si el monto de la compra o consumo es menor, se tiene el derecho de exigirlo. Las razones que explican la importancia de exigir la entrega de comprobantes de pago son las siguientes:

- 1) Se evita que se cometa una acción ilegal que afecta a todos. Cuando una persona vende un bien o presta un servicio, y no entrega comprobante de pago, se queda con el impuesto que está incluido en el precio de dicho bien o servicio.
- 2) El comprobante de pago prueba que se es propietario del bien que se compró y puede servir de constancia frente a terceros. Si a una persona le roban el bien que adquirió, al hacer la denuncia o reclamarlo, se necesitará presentar el comprobante de pago.
- 3) En caso de que el producto o artículo que se adquirió tenga defectos o esté malogrado, con el comprobante de pago se podrá solicitar el cambio o devolución.

Los principales comprobantes de pago son los siguientes:

a) Factura

La factura es el comprobante de pago que, por lo general, es utilizado en transacciones entre empresas o personas que necesitan sustentar el pago del IGV en sus adquisiciones, a fin de utilizar el denominado "crédito fiscal", así como gasto o costo para efecto tributario.

b) Boleta de venta

Es el comprobante de pago que se emiten en operaciones con consumidores o usuarios finales, y que no permite ejercer el derecho al *crédito fiscal*, ni sustentar gasto o costo para efecto tributario. Cuando el importe de la venta o servicio prestado supere los S/. 700 por operación, será necesario consignar los siguientes datos de identificación del adquirente o usuario: apellidos y nombres, dirección y número de su documento de identidad.

c) Tickets o Cintas de Máquinas Registradoras

Para Zeballos (2012), el ticket es un comprobante de pago emitido por máquinas registradoras. Cuando éste es emitido en operaciones con consumidores o usuarios finales, no permite ejercer el derecho a crédito fiscal ni sustentar gasto o costo para efecto tributario.

Cuando el comprador requiera sustentar crédito fiscal costo o gasto para efecto tributario deberá: Identificar al adquirente o usuario con su número de RUC, apellidos y nombres o denominación o razón social, discriminando el monto del tributo que grava la operación.

La no emisión y/o entrega de comprobantes de pago es una infracción tributaria tipificada en el numeral 1 del artículo 174° del Código Tributario. Esta infracción es sancionada dependiendo del Régimen Tributario y el Tipo de Contribuyente, de acuerdo a las tablas señaladas en el Código Tributario.

CONTRIBUYENTE	SANCIÓN	OBSERVACIONES
Personas y Entidades Generadores de Renta de Tercera Categoría (Tabla I)	1 UIT o Cierre	- La multa que sustituye el cierre señalada en el inc. a) del cuarto párrafo del art. 183° no podrá ser menor a 2 UIT. - En caso de que la infracción no se haya cometido o detectado en un establecimiento comercial u oficina de profesionales independientes, se aplicará una multa de 1 UIT.
Personas Naturales que perciben Rentas de Cuarta Categoría, Personas acogidas al Régimen Especial de Renta y otras no incluidas (Tabla II)	Cierre	- La multa que sustituye el cierre señalada en el inc. a) del cuarto párrafo del art. 183° no podrá ser menor a 1 UIT. - En caso de que la infracción no se haya cometido o detectado en un establecimiento comercial u oficina de profesionales independientes, se aplicará una multa del 50% de la UIT.
Personas y Entidades que se encuentren en el Nuevo Régimen Único Simplificado (Tabla III)	Cierre	- La multa que sustituye el cierre señalada en el inc. a) del cuarto párrafo del art. 183° no podrá ser menor a 50% de la UIT. - En caso de que la infracción no se haya cometido o detectado en un establecimiento comercial u oficina de profesionales independientes, se aplicará una multa de 0,6% de los Ingresos.

Así mismo, se debe tener en cuenta la gradualidad según el criterio de frecuencia señalada en los anexos del Reglamento del Régimen de Gradualidad aplicable a Infracciones del Código Tributario.

Sanciones de Multa y Cierre Graduadas con el Criterio de Frecuencia

Tablas	Sanción según tablas	Frecuencia		
		1° Oportunidad	2° Oportunidad	3° Oportunidad o más (sin rebaja)
		Cierre	Cierre	Cierre
I	Cierre 1 UIT	3 días 65% UIT	6 días 85% UIT	10 días 1 UIT
II	Cierre 50% UIT	3 días 30% UIT	6 días 40% UIT	10 días 50% UIT
III	Cierre 0.6% I	3 días 0.4% I	6 días 0.5% I	10 días 0.6% I

Multa que Sustituye al Cierre Según Inc. A) cuarto párrafo del Art. 183° del Código Tributario, Graduada con el Criterio de Frecuencia

Tablas	Concepto que se Gradúa	Categoría Del Nuevo RUS	Frecuencia		
			1° Oportunidad	2° Oportunidad	3° Oportunidad o más (sin rebaja)
I	Tope		No menor a 1 UIT	No menor a 1.5 UIT	No menor a 2 UIT
II			No menor a 50% UIT	No menor a 75% UIT	No menor a 1 UIT
III	Multa	1	8 % UIT	11 % UIT	50%

1.2.1.1.4 ACCESO AL USO DEL CRÉDITO FISCAL

A. DEFINICIÓN Y NATURALEZA DEL CRÉDITO FISCAL

“El crédito fiscal puede ser entendido como un derecho del contribuyente para deducir del impuesto que le tocaría pagar de un determinado período, el impuesto pagado por sus adquisiciones en el mismo lapso, y, a la vez, puede ser considerado como un mecanismo utilizado por el Fisco para poder aplicar, por ejemplo, la técnica de imposición al valor agregado” (Córdova, 2016, p. 26).

En otras palabras, puede afirmarse que el crédito fiscal es un **monto en dinero a favor del contribuyente**. A la hora de determinar la obligación tributaria, el contribuyente puede deducirlo del débito fiscal (su deuda) para calcular el monto que debe abonar al Estado.

“Para el caso del crédito fiscal del Impuesto General a las Ventas, se trata del monto constituido por el IGV consignado separadamente en los comprobantes de pago que respaldan la adquisición de bienes, servicios y contratos de construcción o el pagado en la importación del bien o con motivo de la utilización en el país de servicios prestados por no domiciliados. Al momento de establecer una noción de “crédito fiscal” los autores han tomado en cuenta los diversos aspectos de esta institución. Al respecto, las diversas definiciones de crédito fiscal se han distinguido en la medida que han sido concebidas desde puntos de vista distintos” (SUNAT, 2016, p. 34).

“Desde un enfoque jurídico, el crédito fiscal es el derecho que tienen los sujetos pasivos para, previo el cumplimiento de los requisitos legales, compensar y, subsidiariamente obtener el reembolso de los impuestos soportados en la importación, adquisición de bienes o utilización de servicios” (Emilfork, 2015, p. 19).

Desde un punto de vista funcional, el crédito fiscal ha sido entendido como un método que se utiliza a efectos de calcular el impuesto sobre el valor agregado. “Para calcular el impuesto al valor agregado puede adoptarse la forma del crédito fiscal, modalidad bajo la cual el contribuyente o responsable del impuesto debe cobrar de los adquirentes de los bienes

vendidos el tributo que corresponda, aplicando la respectiva tasa impositiva al valor de venta” (Zolezzi, 2017, p. 22).

“Desde un punto de vista económico, el crédito fiscal es el mecanismo que permite materializar el objeto impositivo del impuesto, esto es, incidir al consumidor final” (Rojas, 2012, p. 39). El gobierno puede instrumentar distintos programas para el uso del crédito fiscal (que, en todos los casos, será un monto de dinero a favor del contribuyente, que puede ser una empresa o una persona). Hay planes donde el contribuyente puede utilizar crédito fiscal para pagar clases de formación; de esta manera, el dinero vuelve al Estado, pero el contribuyente recibe más servicios.

B. EL CRÉDITO FISCAL DEL IMPUESTO GENERAL A LAS VENTAS Y SU APLICACIÓN

El crédito fiscal sobre el Impuesto General a las Ventas (IGV) es una deducción que admite la SUNAT sobre el tributo que gravó las adquisiciones de insumos, bienes de capital (maquinarias, etc.), servicios y contratos de construcción, así como por el pago de aranceles (impuesto por la importación de un bien o por los servicios de una persona no domiciliada en el país). En otras palabras, es la compensación por el IGV que pagamos por nuestras compras frente al que cobramos en nuestras ventas.

Así, por ejemplo, para elaborar un producto compramos insumos por S/.50, con un IGV de S/.9 (18% de S/.50) y finalmente vendemos el bien final a S/.100 con un IGV de S/.18. A la SUNAT debemos abonar por este tributo S/.9 (S/.18 menos S/.9).

B.1 REQUISITOS PARA USAR EL CRÉDITO FISCAL DEL IGV

Para este fin basta su anotación en el Registro de Compras y que el comprobante de pago cumpla con los requisitos establecidos en las normas reglamentarias permanentes, además del aspecto sustantivo, esto es, que la **compra en referencia sea admitida como costo o gasto** conforme a las disposiciones del impuesto a la renta y se destine a operaciones por las que deba pagarse el IGV. Sin embargo, tratándose de operaciones sujetas a las detracciones – además de las exigencias arriba anotadas– se requiere que el adquirente o usuario haga la

detracción correspondiente y deposite el monto en la cuenta habilitada por el proveedor. En tanto ello no ocurra, no puede usar dicho crédito.

Debe tenerse presente que el depósito de la detracción habilita al uso del crédito fiscal, siempre que la regularización se efectúe dentro del periodo permitido para el registro del comprobante de pago –12 meses– de lo contrario, es decir, si la detracción se realiza pasado este plazo, se perdería el derecho a usar el crédito fiscal en referencia.

La Ley del Impuesto General a las Ventas (IGV) establece los requisitos sustanciales y formales siguientes:

Requisitos Sustanciales

- a) Que sean permitidos como gasto o costo de la empresa de acuerdo a la legislación del Impuesto a la Renta, aun cuando el contribuyente no esté afecto a este último impuesto.
- b) Que se destinen a operaciones por las que se debe pagar el impuesto.

Requisitos Formales

- a) Que el Impuesto esté consignado por separado en el comprobante de compra del bien, del servicio afecto, del contrato de construcción, o de ser el caso, en la nota de débito o en el documento emitido por Aduanas, que acredite el pago del impuesto en la importación de bienes.
- b) Que los comprobantes de pago consignen la información mínima siguiente:
 - Identificación del emisor y del adquirente o usuario
 - Identificación del comprobante de pago
 - Descripción y cantidad del bien, servicio o contrato objeto de la operación
 - Monto de la operación
- c) Que los comprobantes de pago, las notas de débito, los documentos emitidos por Aduanas o el formulario donde conste el pago del impuesto en la utilización de servicios prestados por no domiciliados; hayan sido anotados por el sujeto del impuesto en su registro de compras en el mes de su emisión o dentro de los 12 meses siguientes.

B.2 COMPROBANTES DE PAGO QUE DAN DERECHO A USAR CRÉDITO FISCAL

Los comprobantes que dan derecho al crédito fiscal son las facturas, tickets, liquidaciones de compra y otros documentos señalados en el numeral 6.1 del Art. 4° del Reglamento de Comprobantes de Pago.

B.3 DETRACCIONES

Para este efecto, la SUNAT creó el denominado Sistema de Pago de Obligaciones Tributarias (SPOT) o simplemente “detracciones”. Mediante este mecanismo se exige a los usuarios de determinados bienes o servicios, deducir del pago que deben hacer a sus respectivos proveedores, un porcentaje específico como abono del IGV, para que sea depositado en una cuenta corriente abierta en el Banco de la Nación por el propio proveedor. El incumplimiento de esta obligación (no hacer el depósito del monto detruido) origina que el adquirente o usuario no pueda hacer uso del crédito fiscal contenido en la factura de compra correspondiente.

En condiciones normales el IGV contenido en una factura de compra constituye crédito fiscal del período en que dicha factura fue emitida, y excepcionalmente, se permite su uso dentro de los 12 meses después de su emisión, aun cuando no se efectúe el pago de la misma al proveedor.

B.4 DEPÓSITO

Para que pueda usarse el crédito fiscal, es necesario que el depósito de la detracción se efectúe en forma íntegra. No es válido tomar la parte proporcional del crédito fiscal equivalente al monto depositado.

Por ejemplo: si el monto a detraer es S/. 1000 y el adquirente o usuario sólo detrae y deposita el 50% (S/.500) no podrá hacer uso del 50% del crédito fiscal contenido en la factura de compra, sino que tendrá que completar el pago de la detracción, como condición para usar dicho crédito. Esto último ha sido precisado por la SUNAT.

B.5 REALIZACIÓN DE LA DECLARACIÓN Y EL PAGO DEL IGV

Para realizar la declaración y el pago del IGV se deberá utilizar el PDT 621 (IGV RENTA Mensual). En el caso de no estar obligado a presentar el PDT se puede presentar el Formulario virtual Simplificado 621.

B.6 UTILIZACIÓN DEL SALDO A FAVOR

Se podrá utilizar el saldo a favor hasta que se agote. Cuando en un mes determinado el monto del crédito fiscal sea mayor que el monto del impuesto bruto, el exceso constituirá un saldo a favor del contribuyente. Este saldo se aplicará como crédito fiscal en los meses siguientes hasta agotarlo.

Muchas veces con la prestación de la declaración jurada anual del Impuesto a la Renta se determina un saldo a favor del Impuesto a la Renta en el ejercicio, ya sea porque los pagos a cuenta exceden del impuesto anual o por la obtención de pérdida tributaria, habiendo efectuado pagos a cuenta del impuesto durante el ejercicio. Dicho saldo se compensa obligatoriamente contra los pagos a cuenta del siguiente ejercicio hasta agotarse, y si aún queda un saldo sin aplicar, se sigue compensando en el ejercicio subsiguiente.

C. EL CRÉDITO FISCAL DEL IMPUESTO A LA RENTA

C.1 CONCEPTOS DEDUCIBLES

Los contribuyentes del impuesto que obtengan rentas computables para efectos del Impuesto a la Renta, deducirán del impuesto los conceptos siguientes:

- a) **Las retenciones y las percepciones sufridas con carácter de pago a cuenta sobre las rentas del ejercicio gravable al que corresponda la declaración.** En los casos de retenciones y percepciones realizadas a personas generadoras de rentas de tercera categoría, éstos podrán deducirlas del impuesto, incluso cuando correspondan a rentas devengadas en ejercicios gravables anteriores al que corresponda la declaración.
- b) Los pagos efectuados a cuenta del impuesto liquidado en la declaración jurada y los créditos contra dicho tributo.

- c) Los saldos a favor del contribuyente reconocidos por la SUNAT o establecidos por el propio responsable en sus declaraciones juradas anteriores, como consecuencia de los créditos autorizados, siempre que dichas declaraciones no hayan sido impugnadas. La existencia y aplicación de estos últimos saldos quedan sujetas a verificación por parte de la mencionada Superintendencia.
- d) Los Impuestos a la Renta abonados en el exterior por las rentas de fuentes extranjeras gravadas por el impuesto, siempre que no excedan del importe que resulte de aplicar la tasa media del contribuyente a las rentas obtenidas en el extranjero, ni el impuesto efectivamente pagado en el exterior. El importe que por cualquier circunstancia no se utilice en el ejercicio gravable, no podrá compensarse en otros ejercicios ni dará derecho a devolución alguna.

C.2 DETERMINACIÓN DE CRÉDITOS CONTRA EL IMPUESTO A LA RENTA

- a) Al impuesto determinado por el ejercicio gravable se le deducirá los siguientes créditos, en el orden que se señala:
 - 1. El crédito por Impuesto a la Renta de fuente extranjera.
 - 2. El crédito por reinversión.
 - 3. Otros créditos sin derecho a devolución.
 - 4. El saldo a favor del impuesto de los ejercicios anteriores. Contra las rentas de tercera categoría sólo se podrá compensar el saldo a favor originado por rentas de la misma categoría.
 - 5. Los pagos a cuenta del impuesto.
 - 6. El impuesto percibido.
 - 7. El impuesto retenido.
 - 8. Otros créditos con derecho a devolución.
- b) Los contribuyentes podrán compensar sus pagos a cuenta en forma total o parcial, aplicando los saldos a su favor, así como las deducciones por percepciones, retenciones y créditos.
- c) Las percepciones, retenciones y créditos, sólo se podrán aplicar a los pagos a cuenta, cuyo vencimiento opere a partir del mes siguiente a aquél en el que se produjeron los hechos que los originan.

- d) Para efectos de determinar el impuesto, por tasa media se entenderá el porcentaje que resulte de relacionar el impuesto determinado con la renta neta del trabajo más la renta neta de fuente extranjera, o con la renta neta de la tercera categoría más la renta neta de fuente extranjera, según corresponda. De existir pérdidas de ejercicios anteriores, éstas no se restarán de la renta neta.

1.2.1.1.5 CONTABILIDAD DE LAS MICROEMPRESAS

A. TIPO DE CONTABILIDAD PARA LAS MICROEMPRESAS

Emilfork (2005) explica que las microempresas que están en el Régimen General del Impuesto a la Renta (IR), así como las que están en el Régimen Especial del Impuesto a la Renta (RER) están obligadas a llevar contabilidad simplificada. Por otro lado, las microempresas que están en el Nuevo Régimen Único Simplificado (NRUS) no llevan contabilidad.

B. LIBROS CONTABLES QUE DEBEN DE LLEVAR LAS MICROEMPRESAS SEGÚN EL RÉGIMEN EN EL QUE SE ENCUENTREN

B.1 EN EL RÉGIMEN GENERAL (IR)

Las microempresas que están en el Régimen General del Impuesto a la Renta llevan:

- Registro de Ventas
- Registro de Compras
- Libro Diario Simplificado

B.2 EN EL RÉGIMEN ESPECIAL DEL IMPUESTO A LA RENTA (RER)

Las microempresas que están en el Régimen Especial del Impuesto a la Renta llevan:

- Registro de Compras
- Registro de Ventas e Ingresos

B.3 EN EL NUEVO RÉGIMEN ÚNICO SIMPLIFICADO (NRUS)

Las microempresas que están en el Nuevo Régimen Único Simplificado no llevan libros de contabilidad.

1.2.1.2 NIVEL DE BIENESTAR DE LAS MICROEMPRESAS CON POTENCIAL EXPORTADOR

El nivel de bienestar de las microempresas hace alusión a las condiciones, características y beneficios en que se desenvuelven y desarrollan estas empresas (Zeitinger, 2012).

Para Arbulú (2016), el nivel de bienestar de las microempresas con potencial exportador se puede analizar desde cuatro dimensiones de análisis:

- 1) Acceso, uso y estado del microcrédito
- 2) Bienestar económico
- 3) Bienestar administrativo
- 4) Nivel de vulnerabilidad

1.2.1.2.1 ACCESO, USO Y ESTADO DEL MICROCRÉDITO

Un concepto bastante extendido es el realizado en el sentido de que el microcrédito es el otorgamiento de crédito en pequeña escala a empresas y familias que tradicionalmente se han mantenido al margen de la banca convencional (Gulli, 2015, p. 43). Sin embargo, el concepto se completa cuando se señala que “el microcrédito debe estar limitado (tal como ocurre en el Perú) por las regulaciones financieras vigentes y las condiciones del sistema financiero formal. Por otro lado, el microcrédito debe constituir un insumo participatorio y no paternalista del desarrollo” (Zeitinger, 2016, p. 56).

El análisis del acceso, uso y estado del microcrédito se realiza a través de los siguientes indicadores:

a) Monto del crédito

Es la cuantía del crédito al que tiene acceso el microempresario. “El monto de crédito que recibe el microempresario guarda relación directa con su capacidad de pago, la cual es determinada en las evaluaciones crediticias que realizan los analistas de crédito (Zeitinger, 2017, p. 29). El monto de crédito recibido refleja de alguna manera la capacidad de pago del prestatario que la institución financiera ha determinado.

b) Administración del crédito

“La administración del crédito se refiere al destino del crédito obtenido por el prestatario (microempresario), influyendo directamente en el impacto que genera en las microempresas” (Zeitinger, 2016, p. 62). El destino del microcrédito que le dan los microempresarios suele ser:

- Para capital de trabajo
- Para activo fijo
- Para compra de deuda

Es relevante señalar que en la evaluación de créditos para los microempresarios textiles no se solicitan requisitos o condiciones especiales respecto de otras actividades económicas. Es decir, que los requisitos que tienen que cumplir los microempresarios textiles son los mismos que se les solicita a los microempresarios de otras ramas de la actividad empresarial.

La administración del microcrédito está delimitada por el período comprendido entre el momento en que el cliente puede hacer uso de él y la cancelación de la última cuota. Sin embargo, la importancia de esta etapa está definida por la compra del riesgo de la colocación por parte de la institución financiera, donde este último efectivamente está modificando la composición de riesgo de sus colocaciones.

El proceso de otorgamiento se estipula en la etapa de negociación, definiéndose las fechas en que estarán disponibles los fondos y en qué proporción. Sin embargo, en algunos tipos de créditos se exige que el cliente entregue un calendario de inversiones, y en función de

los requerimientos que exhiba la firma serán efectuados los desembolsos. Este calendario de inversión permite un mayor control por parte de la entidad fiadora, ya que se puede conocer la real utilización de los fondos, lo que a su vez permite que el fiador tenga una cartera de colocaciones con un predeterminado nivel de riesgo.

La primera pregunta que se hace ante la solicitud de un crédito es la referente a cuál será el destino de los fondos requeridos, cuya respuesta permite determinar el grado de estudio que requiere la operación y, a la vez, la calidad y tipo de información que debe proporcionar el sujeto de crédito para que su operación se evalúe. Esto último es de suma importancia, ya que los costos que demanda un estudio de mayor contenido cualitativo son crecientes, puesto que el banco debe contar con ejecutivos que destinen gran parte de su tiempo a la búsqueda y creación de información.

La institución, al saber qué uso se daría a los recursos, podrá clasificar la decisión de cursar la operación como ponderada, razonable y consecuente con su política de créditos y la estrategia comercial.

c) Estado del crédito

Este indicador refleja qué capacidad de pago tiene el prestatario con respecto al monto de crédito que recibe de una institución financiera. El crédito puede estar en estado:

- Normal

Cuando el cliente está cumpliendo a cabalidad con la devolución del crédito en los términos y condiciones establecidas entre la institución financiera y el prestatario.

- Atrasado

Este crédito presenta deficiencias en la capacidad de pago del deudor o sus codeudores, que comprometan el normal recaudo de la obligación en los términos convenidos, aunque no en forma significativa.

- Reprogramado

En este caso se reprograma la deuda, pero le permite al cliente mantenerse como sujeto de crédito ante el sistema financiero y evita que este provisione recursos que podría prestar.

- Refinanciado

Se considera crédito refinanciado al financiamiento directo, cualquiera sea su modalidad, respecto del cual se producen variaciones de plazo y /o monto del contrato original y que obedecen a dificultades de pago del deudor.

Ahora bien, a fin de tener el contexto integral sobre la clasificación de los créditos, se presenta a continuación la clasificación de tipos de créditos normada por la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS), así como los parámetros para ser considerado como crédito a microempresas. Veamos a continuación:

Créditos corporativos

Son créditos otorgados a personas jurídicas con ventas anuales mayores a S/. 200 millones en los dos últimos años, de acuerdo a los estados financieros anuales auditados más recientes.

Créditos a grandes empresas

Son créditos otorgados a personas jurídicas con ventas anuales mayores a S/. 20 millones, pero no mayores a los S/. 200 millones en los dos últimos años, o, a deudores que hayan mantenido en el último año emisiones de instrumentos representativos de deuda en el mercado de capitales.

Créditos a medianas empresas

Son créditos otorgados a personas jurídicas que tienen un endeudamiento total en el sistema financiero (SF) superior a S/. 300 mil en los últimos seis meses y no cumplen con las características para ser clasificados como corporativos o grandes empresas.

Considera también los créditos otorgados a personas naturales que tengan un endeudamiento total en SF (sin incluir créditos hipotecarios para vivienda) superior a S/. 300 mil en los últimos seis meses, siempre que parte de dicho endeudamiento corresponda a pequeñas empresas o a microempresas.

Créditos a pequeñas empresas

Son créditos destinados a financiar actividades de producción, comercialización o prestación de servicios, otorgados a personas naturales o jurídicas, cuyo endeudamiento total en SF (sin incluir créditos hipotecarios para vivienda) es superior a S/. 20000, pero, no mayor a los S/. 300 mil en los últimos seis meses.

Créditos a microempresas

Son créditos destinados a financiar actividades de producción, comercialización o prestación de servicios, otorgados a personas naturales o jurídicas, cuyo endeudamiento en el sistema financiero (sin incluir créditos hipotecarios para vivienda) es no mayor a los S/. 20 000 en los últimos seis meses.

Créditos de consumo

Son créditos otorgados a personas naturales, con la finalidad de atender el pago de bienes, servicios o gastos no relacionados con la actividad empresarial.

Créditos hipotecarios para vivienda

Son créditos otorgados a personas naturales para la adquisición, construcción, refacción, remodelación, ampliación, mejoramiento y subdivisión de vivienda propia, siempre que tales créditos se otorguen amparados con hipotecas debidamente inscritas.

d) Clasificación del riesgo crediticio para microempresas

- Normal (0)

Son aquellos deudores que vienen cumpliendo con el pago de sus créditos de acuerdo a lo convenido o con un atraso de hasta ocho (8) días calendario.

- Con problemas potenciales (1)

Son aquellos deudores que registran atraso en el pago de sus créditos de nueve (9) a treinta (30) días calendario.

- Deficiente (2)

Son aquellos deudores que registran atraso en el pago de sus créditos de treinta y uno (31) a sesenta (60) días calendario.

- Dudoso (3)

Son aquellos deudores que registran atraso en el pago de sus créditos de sesenta y uno (61) a ciento veinte (120) días calendario.

- Pérdida (4)

Son aquellos deudores que muestran atraso en el pago de sus créditos de más de ciento veinte (120) días calendario.

e) Relación crediticia a largo plazo

Esta relación se establece cuando el prestatario (microempresario) ha recibido crédito varias veces en la misma institución financiera, generando un clima de confianza entre la institución financiera y el cliente. La relación crediticia se mide básicamente por el número de veces que han sido sujetos de crédito los prestatarios (microempresarios).

1.2.1.2.2 BIENESTAR ECONÓMICO

El bienestar económico de las microempresas lo podemos medir en términos de:

- a) Análisis de ratios económicos, financieros y patrimoniales.
- b) Niveles de venta.
- c) Cambios en los niveles de venta.
- d) Ingresos netos promedio.
- e) Cambios en los niveles de ingreso promedio.

1.2.1.2.3 BIENESTAR ADMINISTRATIVO

El bienestar administrativo de las microempresas lo podemos medir en términos de:

a) Indicadores de eficiencia administrativa

Para efectos de la presente investigación, utilizaremos los siguientes indicadores de eficiencia administrativa:

1) PARTICIPACIÓN DE GASTOS ADMINISTRATIVOS:

$$\frac{\text{Gastos administrativos}}{\text{Activo total}} \times 100$$

2) PARTICIPACIÓN DE GASTOS DE VENTA:

$$\frac{\text{Gastos de ventas}}{\text{Activo total}} \times 100$$

b) Clima laboral

El clima laboral resulta ser un enfoque y una herramienta administrativa importante en la toma de decisiones de los directivos que les permite proyectar un incremento en la productividad, conducir la gestión de los cambios necesarios de la organización para el mejoramiento continuo, ya que en ello recae la supervivencia de las organizaciones (Segredo, 2007).

La calidad de la vida laboral de una organización está mediada por el entorno, el ambiente, el aire que se respira en una organización. Los esfuerzos para mejorar la vida laboral constituyen tareas sistemáticas que llevan a cabo las organizaciones para proporcionar a los trabajadores una oportunidad de mejorar sus puestos y su contribución a la institución en un ambiente de mayor profesionalidad, confianza y respeto (García, 2017).

El clima laboral es el medio ambiente humano y físico en el que se desarrolla el trabajo cotidiano. Influye en la satisfacción y por lo tanto en la productividad. Está relacionado con el "saber hacer" del directivo, con los comportamientos de las personas, con su manera de trabajar y de relacionarse, con su interacción con la empresa, con las máquinas que se utilizan y con la propia actividad de cada uno (Rubio, 2013).

El diagnóstico del clima proporciona retroalimentación acerca de los procesos que afectan el comportamiento organizacional y permite desarrollar planes de mejoramiento orientados al cambio de actitudes y conductas de los involucrados a través del mejoramiento de los factores diagnosticados, con el fin de elevar los niveles de motivación y rendimiento profesional; incluso algunas de las herramientas examinan las causas y permiten a los encuestados plantear sus propias soluciones (Soto, 2017).

Es la alta dirección, con su cultura y con sus sistemas de gestión, la que proporciona -o no- el terreno adecuado para un buen clima laboral, y forma parte de las políticas de personal y de recursos humanos la mejora de ese ambiente con el uso de técnicas precisas.

Actualmente, se le da gran importancia a la valoración del clima laboral en las empresas y organizaciones, porque constituye un elemento esencial en el desarrollo de su estrategia organizacional planificada, posibilitándole al directivo una visión futura de la organización y como elemento diagnóstico de la realidad cambiante del entorno, lo que permite identificar las necesidades reales de la misma en relación con el futuro deseado, para de esta forma trazar las acciones que deben iniciarse en el presente que permitan alcanzar la visión del futuro diseñado para la institución (Segredo, 2010).

El clima laboral constituye una configuración de las características personales de un individuo que integran su personalidad. Es obvio que el clima laboral influye en el comportamiento de un individuo en su trabajo, así como el clima atmosférico puede jugar

un papel en la forma de comportarse. El clima laboral es un componente multidimensional de elementos, al igual que el clima atmosférico. Mientras que un "buen clima" se orienta hacia los objetivos generales, un "mal clima" destruye el ambiente de trabajo ocasionando situaciones de conflicto y de bajo rendimiento. Para medir el "clima laboral" lo normal es utilizar "escalas de evaluación".

Hoy en día, hay consenso, entre los profesionales de las áreas financieras de una empresa (contadores, economistas, administradores de empresas, ingenieros comerciales), sobre el hecho de que el clima laboral es un indicador importante del nivel de bienestar administrativo de las empresas en general (Bardales, 2014).

La teoría de clima Organizacional de Likert (1961) establece que el comportamiento asumido por los subordinados depende directamente del comportamiento administrativo y las condiciones organizacionales que los mismos perciben. Por lo tanto, se afirma que la reacción estará determinada por la percepción.

Likert desarrolló una Escala de Dimensiones Primarias para evaluar el clima laboral de una empresa. Para ello, utiliza 6 dimensiones de análisis: flexibilidad, responsabilidad, estándares, reconocimiento, claridad y trabajo en equipo. Para cada una de estas dimensiones de análisis utiliza ECO (Estudios de Clima Organizacional), y los indicadores son ICO (Indices de Clima Organizacional), cuyos valores pueden oscilar entre 0 % y 100%. Sólo cuando el en una determinada área de la empresa. Si el ICO general (promediando todos los ICOS de las diversas áreas de una empresa) se encuentra entre 80% y 100%, recién se puede afirmar, que el clima laboral, en general, es una fortaleza de la empresa.

Las dimensiones de análisis, antes mencionadas, que sirven para evaluar el clima laboral, son consideradas dimensiones críticas del clima laboral de una empresa, que son medidas a través de un instrumento especialmente construido para el efecto denominado ECO (Estudio de Clima Organizacional).

A continuación, vamos a definir las dimensiones de análisis para evaluar el clima laboral de las microempresas:

Flexibilidad: Cuando no hay reglas, ni políticas, ni procedimientos innecesarios.

Responsabilidad: Cuando los empleados y trabajadores cuentan con autoridad para lograr objetivos. Además, este aspecto necesariamente va ligado a la autonomía en la ejecución de la actividad encomendada y guarda, a su vez, una estrecha relación con el tipo de supervisión que se ejerza sobre las misiones dadas a los trabajadores.

Estándares (apropiados): Cuando se establecen objetivos retadores, pero alcanzables. Un estándar, sabemos, establece un parámetro o patrón que indica su alcance y cumplimiento. En la medida que los estándares sean fijados con sentido de racionalidad, y ante todo, de que puedan ser logrados sin exagerar los esfuerzos necesarios para ello, los miembros del grupo percibirán estos, con sentido de justicia o de equidad.

Reconocimiento: Cuando los empleados y trabajadores son reconocidos y compensados por el buen desempeño que realizan. Se trata de averiguar si la empresa tiene un sistema de reconocimiento del trabajo bien hecho.

Claridad: Cuando todos los empleados y trabajadores saben lo que se espera de la empresa.

Trabajo en equipo: Cuando los empleados y trabajadores están orgullosos de pertenecer a la empresa. Una de las condiciones de trabajo de tipo psicológico que más influye en los trabajadores de forma positiva, en que aquella que permite que haya comapñerismo, es el trabajo en equipo, porque este puede dar muy buenos resultados, ya que normalmente genera entusiasmo para que el resultado sea satisfactorio en las tareas encomendadas.

c) Permanencia en el mercado (sostenibilidad

Se refiere a la cantidad de años que vienen operando en el mercado las microempresas textiles.

d) Cantidad de personas que trabajan.

e) Generación de empleo permanente.

f) Credibilidad que tiene la empresa ante sus clientes.

1.2.1.2.4 NIVEL DE VULNERABILIDAD

El nivel de vulnerabilidad se puede analizar en términos de la capacidad y estabilidad de microempresas para enfrentar problemas económicos y acontecimientos imprevistos. Para ello es necesario, adicionalmente, complementar las respuestas de los microempresarios, con el análisis financiero riguroso que realizan los analistas de créditos de cada una de las microempresas. En ese sentido, por ejemplo, se toma en cuenta si la microempresa tiene o no solidez financiera para atender los pagos que tiene que realizar a corto y largo plazo.

1.2.2 OTROS CONCEPTOS IMPORTANTES EN EL MARCO DE LA INVESTIGACIÓN

1.2.2.1 MICROEMPRESA

Desde el punto de vista crediticio podemos definir las microempresas como unidades económicas cuyas necesidades de financiamiento son fundamentalmente para capital de trabajo (Zeitinger, 2007). Además, es la forma organizacional de actividades productivas de pequeña escala, cuyos dueños generalmente laboran en las mismas, el número de trabajadores no excede de 10 (trabajadores y empleados) y el valor total de las ventas no excede de las 150 UIT (Arbulú, 2012).

1.2.2.2 MICROEMPRESAS CON POTENCIAL EXPORTADOR

Zeitinger (2007) señala que las microempresas con potencial exportador tienen las siguientes características:

- a) Cuentan con un local propio.
- b) Ubicación estratégica del local.
- c) Poca inversión por unidad de producto.
- d) Retorno rápido de las inversiones.
- e) Evaluación positiva del análisis del potencial exportador.
- f) Pueden manejarse con bajos costos operativos.
- g) Tienen la posibilidad de utilizar materia prima e insumos de la zona o región.

- h) Cuentan con una estructura organizativa sencilla y flexible, que se adapta fácilmente a los cambios en el mercado.
- i) Trabajan de forma estructurada.
- j) Tienen finanzas sanas.
- k) Están dispuestos a recibir asistencia técnica si fuera necesario.
- l) Cuentan con mano de obra apropiada y calificada para participar en procesos de exportación de bienes o servicios.
- m) Los dueños de estas microempresas tienen la firme convicción de poder incrementar sustancialmente sus niveles de ventas e ingresos, así como una mayor y mejor generación de empleo, a través del acceso a los mercados internacionales.
- n) Están dispuestos a participar en un proceso de asociatividad y formar conglomerados de microempresas con potencial exportador para poder atender de forma conjunta los volúmenes de producción de bienes o servicios que demandan las grandes empresas importadoras internacionales (Organización Mundial del Comercio, 2008).

1.2.2.3 POTENCIAL EXPORTADOR

El potencial exportador es la capacidad que tiene una empresa para poder exportar, bajo un conjunto de fortalezas y debilidades, oportunidades y amenazas, para aprovechar las oportunidades que le ofrece el mercado internacional. El análisis del potencial exportador es vital para la inserción de la empresa en el mercado global, ya que identifica las capacidades en las diferentes etapas del proceso del comercio exterior (BANCOEX, 2016).

El potencial exportador se identifica por un conjunto de características, tales como el comportamiento de la empresa en el mercado nacional, los recursos, los procesos y productos, etc., lo que determina las fortalezas y debilidades. Es importante considerar los factores externos a la empresa para el análisis de las oportunidades y amenazas en el mercado internacional.

Para desarrollar un proyecto de exportación es indispensable que la empresa esté en condiciones de exportar y que tenga capacidad de producción y capacidad técnica

suficientes para asumir los compromisos en los mercados internacionales. Asimismo, la empresa debe precisar la finalidad de una política exportadora, conociendo aspectos tales como los objetivos de crecimiento, los tipos de mercados, la estructura de la organización, los objetivos financieros, etc. (Paredes, 2015).

1.2.2.4 CULTURA TRIBUTARIA

“La cultura tributaria consiste en el nivel de conocimiento que tienen los individuos de una sociedad acerca del sistema tributario y sus funciones” (Cárdenas, 2010, p. 18). Es necesario que todos los ciudadanos de un país posean una fuerte cultura tributaria para que puedan comprender que los tributos son recursos que recauda el Estado en carácter de administrador, pero en realidad esos recursos le pertenecen a la población, por lo tanto el Estado se los debe devolver prestando servicios públicos (como por ejemplo los hospitales, colegios, etc.). La falta de cultura tributaria lleva a la evasión tributaria.

1.2.2.5 IMPUESTO A LA RENTA

Carrasco y Torres (2012) definen el Impuesto a la Renta como el tributo que se determina anualmente y considera como “*ejercicio gravable*” aquel que comienza el 1 de enero y finaliza el 31 de diciembre de cada año. Grava las rentas que provengan de la explotación de un capital (bien mueble o inmueble), las que provengan del trabajo realizado en forma dependiente e independiente, las obtenidas de la aplicación conjunta de ambos factores (capital y trabajo), así como las ganancias de capital.

1.2.3 BASE TEÓRICA

Las buenas prácticas tributarias y contables se relacionan de forma positiva con el nivel de bienestar de las microempresas, acompañado de un financiamiento adecuado (Zeitinger, 2007). En ese sentido, para el caso peruano, el autor sustenta dicha relación con las siguientes razones:

- a) En primer lugar, que el hecho de que las microempresas busquen migrar del NRUS al RER, permite mejorar sus prácticas tributarias y contables, al poder emitir facturas y llevar contabilidad. Esto les permite:
 - Aumentar la cantidad de clientes que atienden, ya que muchos de ellos hacen uso del crédito fiscal, por lo cual, requieren otorgar facturas como comprobantes de pago, en vez de boletas de venta. Al aumentar la cantidad de clientes que atienden, también aumentan sus niveles de ventas e ingresos netos, lo cual repercute positivamente en su bienestar económico.
 - Mejorar sus condiciones de acceso al crédito formal, dado que el llevar contabilidad, y el respectivo análisis de los estados financieros, favorece la evaluación crediticia que realizan los analistas de créditos, ya que permite analizar adecuadamente la capacidad de pago de los prestatarios.
- b) En segundo lugar, la capacidad de emitir facturas al pasar al RER, les permite hacer uso del crédito fiscal, lo cual también favorece positivamente cambios en sus niveles de ventas e ingresos, repercutiendo positivamente en su bienestar económico.
- c) En tercer lugar, al mejorar su acceso al crédito, al llevar contabilidad, que es una buena práctica contable, les permite adquirir financiamiento apropiado para fortalecer su capital de trabajo y adquirir activos fijos, e incluso, realizar la ampliación de sus negocios, atendiendo pedidos más grandes, en mejores condiciones y en menores tiempos, lo cual, mejora su bienestar económico, en términos de sus niveles de ventas, ingresos y márgenes de rentabilidad.
- d) En cuarto lugar, como consecuencia de los puntos anteriores, los microempresarios pueden contratar más trabajadores, crear condiciones para mejorar el clima laboral en sus empresas, así como mejorar la imagen de las empresas ante sus clientes, lo cual favorece el bienestar administrativo.
- e) En quinto lugar, tiende a mejorar la capacidad y estabilidad de las microempresas para enfrentar problemas económicos y acontecimientos imprevistos. En ese sentido, las microempresas tendrán una mayor solidez financiera para atender los pagos que tiene que realizar a corto y largo plazo.

Por otro lado, Valverde (2013) señala que los cambios en el comportamiento tributario de los microempresarios se encuentran relacionados directamente al nivel de bienestar de las microempresas. Además, indica que las microempresas que tienen potencial

exportador tienen una mayor necesidad de generar cambios importantes con relación a su comportamiento tributario, dado que requieren de una mayor formalidad para poder ingresar de forma sólida a los mercados internacionales, especialmente en los Estados Unidos, la Unión Europea y los países del Sudeste Asiático (como China, Japón, Singapur, etc.).

Adicionalmente, Cedillo (2012) señala que los factores tributarios también se relacionan con los niveles de asociatividad empresarial, al desarrollo de los mercados, a la formación de los recursos humanos, a la generación de puestos de trabajo, al acceso al sector financiero, etc., aspectos muy importantes para el crecimiento y desarrollo empresarial. Por otro lado, Valdivieso (2013) señala algunas ventajas de la formalidad tributaria – contable, tales como:

- Mejoramiento de la imagen y posicionamiento de la empresa.
- Desarrollo y expansión a la empresa.
- Evita sanciones legales.
- Mejora el acceso al crédito formal y a los demás servicios financieros.
- Encuentro de nuevos mercados.
- Mejora y califica las condiciones de los trabajadores.
- Aumenta la rentabilidad y la sostenibilidad financiera.
- Permite ser proveedor del Estado y de grandes empresas.
- Apoyo y acompañamiento empresarial en los primeros años.
- Se eliminan trámites innecesarios y se reducen los costos de ellos.
- Simplifica los impuestos y cargas tributarias.
- Reduce pagos laborales no salariales.
- Garantiza el cumplimiento de normas y contratos.
- Brinda beneficios legales y extralegales por generar empleo.

Para el caso de las empresas exportadoras permite que puedan acceder a ciertos beneficios tributarios que otorga el Estado, como por ejemplo el drawback, que favorece el crecimiento de estas empresas. Además, Valderrama (2011) señala que, para que las empresas exportadoras puedan mantener su posición competitiva en los mercados internacionales y garantizar el proceso de crecimiento y sostenibilidad, es fundamental que sean absolutamente formales, incluyendo, naturalmente, los aspectos tributarios y contables.

Los estudios existentes muestran que la relación existente entre formalidad tributaria – contable y el crecimiento empresarial es positiva, entre los que destacan los realizados por Morgan (2015), Baldárrago (2017), Sulmont (2014), Valderrama (2016), Cedillo (2012) y Valdivieso (2013). En estos estudios se han realizado inclusive estimaciones econométricas rigurosas, las cuales han demostrado de forma recurrente una relación estrecha y positiva entre la formalidad tributaria – contable y el crecimiento empresarial.

En este contexto, es relevante señalar que Anderson (2015) realizó estimaciones econométricas para establecer y demostrar una relación positiva entre la formalidad tributaria – contable y el crecimiento empresarial de un conjunto de empresas exportadoras en 5 países de América Latina (México, Brasil, Chile, Colombia y Ecuador). Es relevante señalar que dentro de este grupo de empresas también se encuentran varias pequeñas y microempresas que operan en los diversos mercados internacionales.

Por lo tanto, la teoría señala la existencia de una relación directa entre el comportamiento tributario y el bienestar de las microempresas, y este es un hecho que debe ser contrastado a través de la realización de estudios de investigación más detallados y profundos.

1.3 ANÁLISIS DE ANTECEDENTES INVESTIGATIVOS

Luego de haber realizado una revisión minuciosa y detallada en diferentes fuentes bibliotecarias, hay que señalar que en la Región Arequipa no se han realizado estudios que sean similares o que tengan relación con el tema de estudio y el problema de investigación planteado. Sin embargo, a nivel nacional (Piura, Lima) e internacional, sí se han encontrado algunos estudios relacionados al tema y al problema de investigación planteado. A continuación describimos de forma breve y concreta la relación de antecedentes de la presente investigación:

Huacchillo y Gómez (2011) realizaron la investigación: *Comportamiento tributario de las micro y pequeñas empresas del departamento de Piura*, publicado por la Universidad de Piura, concluye que, cuando los pequeños y microempresarios tienen un comportamiento adecuado respecto al cumplimiento de sus compromisos fiscales, con frecuencia, los mismos suelen estar motivados más por aspectos de tipo coercitivo o de presión de no ser sancionados por la autoridad fiscal, que por una interiorización acerca

de la importancia de la tributación. Asimismo, que hay algunos sectores de la pequeña y microempresa que están generando cambios con respecto a su comportamiento tributario durante los últimos años.

Torrico y Villavicencio (2012) realizaron la investigación: *Implicancias del Régimen Especial del Impuesto a la Renta y del Nuevo Régimen Único Simplificado en el bienestar empresarial de las microempresas que operan en Lima Metropolitana*, publicado por el Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico, Lima, Perú, concluye:

- a) Que la gran mayoría de microempresas que operan en la ciudad de Lima y que se encuentran en el Régimen Especial del Impuesto a la Renta alcanzan mayores niveles de bienestar empresarial en comparación a las microempresas que se encuentran en el Nuevo Régimen Único Simplificado.
- b) Los autores señalan como uno de los factores que explican este hecho, a la posibilidad de otorgar facturas a muchos de sus clientes que sólo aceptan o que tienen la necesidad de realizar sus compras solicitando sólo como único comprobante de pago las facturas, lo cual no es posible realizar en el Nuevo Régimen Único Simplificado, además del crédito fiscal del Impuesto General a las Ventas del cual se benefician.
- c) Finalmente, señalan que estos aspectos juegan un papel importante en los procesos de crecimiento y desarrollo empresarial de las pequeñas y microempresas.

Alvarado y Hurtado (2013) realizaron la investigación: *Importancia del fortalecimiento de una cultura tributaria en el crecimiento y bienestar empresarial de la microempresa peruana*, publicado por la Pontificia Universidad Católica del Perú, concluye que el fortalecimiento de una cultura tributaria en el sector de la microempresa, al igual que otros factores (como el desarrollo de los mercados, el acceso al crédito formal, los servicios de asistencia al desarrollo empresarial, etc.), es importante para poder consolidar su crecimiento y bienestar empresarial en el largo plazo. En ese sentido, señalan que el Estado Peruano debe jugar un papel relevante para poder difundir la importancia que tiene el desarrollo de una cultura tributaria en el sector de la microempresa, especialmente por lo que hoy en día significa para la economía nacional.

Gulli (2017) realizó la investigación: *El papel del comportamiento tributario de los pequeños y microempresarios en América Latina en sus niveles de bienestar*, por encargo del Banco Interamericano de Desarrollo, concluye que el comportamiento tributario de los pequeños y microempresarios que operan en América Latina, se encuentra relacionado a sus niveles de bienestar (a nivel económico, administrativo, de vulnerabilidad, de acceso al crédito formal, etc.). En ese sentido, el autor hace referencia a la importancia que tienen los regímenes tributarios que existen para las pequeñas y microempresas en los diferentes países de América Latina, así como a las prácticas tributarias y contables que realizan, lo cual debería ir reforzado de la promoción de una fuerte cultura tributaria para este importante sector económico y social.

1.4 OBJETIVOS

1.4.1 OBJETIVO GENERAL

Analizar la relación entre el comportamiento tributario y el bienestar de las microempresas con potencial exportador que son atendidas por la Caja Arequipa y que operan en la ciudad de Arequipa.

1.4.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- a) Describir el régimen tributario, la entrega y tipo de comprobantes de pago, el uso del crédito fiscal y el tipo de contabilidad que llevan las microempresas con potencial exportador que son atendidas por la Caja Arequipa y que operan en la ciudad de Arequipa.
- b) Evaluar el bienestar económico y administrativo de las microempresas con potencial exportador que son atendidas por la Caja Arequipa y que operan en la ciudad de Arequipa.
- c) Explicar la relación existente entre el comportamiento tributario y el bienestar de las microempresas con potencial exportador que son atendidas por la Caja Arequipa y que operan en la ciudad de Arequipa.

1.5 HIPÓTESIS

1.5.1 HIPÓTESIS GENERAL

Dado que: El comportamiento tributario de las empresas es un factor estrechamente relacionado a su cultura organizacional y estilos de gestión estratégica.

Es probable: Que exista una relación entre el comportamiento tributario y el bienestar de las microempresas con potencial exportador (en términos de acceso y uso del crédito, a nivel económico, administrativo y de vulnerabilidad) que son atendidas por la Caja Arequipa.

1.5.2 HIPÓTESIS ESPECÍFICAS

1. Las principales características del comportamiento tributario de las microempresas con potencial exportador que atiende la Cajas Arequipa y que operan en Arequipa, serían: encontrarse mayoritariamente en el Régimen General del Impuesto a la Renta; que la mayoría de ellas estarían entregando comprobantes de pago a sus clientes, que estarían haciendo uso del crédito fiscal y sus empresas estarían llevando contabilidad simplificada; así mismo, elaborando sus estados financieros.
2. La mayoría de microempresas con potencial exportador que son atendidas por la Caja Arequipa y que se encuentran en el Régimen General, tendrían un mayor nivel de bienestar económico y administrativo en comparación a las que están en el RER.

II PLANTEAMIENTO OPERACIONAL

2.1 TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN

2.1.1 TÉCNICAS

- a) La observación documental
- b) La encuesta

2.1.2 INSTRUMENTOS

- a) Ficha de observación documental:

- Uso de información seleccionada que proviene de los estados financieros de las microempresas con potencial exportador.
- Uso de información financiera y de acceso al crédito por parte de los microempresarios, manejada por los analistas de créditos, y proporcionada por la Caja Arequipa.

- b) El cuestionario

2.2 CAMPO DE VERIFICACIÓN

2.2.1 UBICACIÓN ESPACIAL

Ámbito geográfico: Arequipa Metropolitana.

Ámbito funcional: a nivel de las microempresas con potencial exportador que son atendidas por la Caja Arequipa y que operan en la ciudad de Arequipa.

2.2.2 UBICACIÓN TEMPORAL

De acuerdo a la cronología del tiempo, la presente investigación es coyuntural, ya que el análisis de la información corresponde sólo al año 2018.

2.2.3 UNIDADES DE ESTUDIO

2.2.3.1 CRITERIOS DE INCLUSIÓN

Las unidades de análisis del estudio están conformadas por las microempresas con potencial exportador que operan en la ciudad de Arequipa y que cumplen los siguientes criterios de inclusión:

- a) Haber recibido crédito en la Caja Arequipa no menos de 2 veces.
- b) Estar operando en el mercado no menos de 5 años.
- c) Que los ingresos provengan únicamente de las microempresas, de acuerdo al reporte realizado por los analistas de créditos en el proceso de evaluación de créditos.

2.2.3.2 POBLACIÓN DEL ESTUDIO

- INFORMACIÓN A NIVEL DE LA CIUDAD DE AREQUIPA

En la ciudad de Arequipa vienen operando en la actualidad alrededor de 826 microempresas con potencial exportador, de acuerdo a la información proporcionada por el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo y corroborada con la información extraída del Ministerio de la Producción.

- BASE DE DATOS UTILIZADA

Corresponde a la base de datos de la Caja Arequipa de enero a marzo de 2018, proporcionada por el Departamento de Información Estadística de dicha institución financiera. Hay que señalar que durante el periodo de estudio: de enero a marzo de 2018, la Caja Municipal de Arequipa otorgó en la ciudad de Arequipa créditos a 126 microempresas con potencial exportador, que representa el 15,25% del total de microempresas con potencial exportador que operan actualmente en la ciudad de Arequipa.

- IDENTIFICACIÓN DE LA POBLACIÓN DEL ESTUDIO

De acuerdo a la información proporcionada por el Departamento de Información Estadística de la Caja Arequipa, se identificó 126 microempresas con potencial exportador que operan en Arequipa, que tuvieron acceso al crédito en la Caja Arequipa, cuyo último crédito se otorgó entre enero y marzo de 2018, que reciben créditos de acuerdo a su capacidad de pago, que vienen operando en el mercado no menos de 5 años

y que sus ingresos provienen únicamente de su actividad microempresarial, de acuerdo al reporte realizado por los analistas de créditos en el proceso de evaluación de créditos. A continuación presentamos la distribución de las microempresas con potencial exportador que conforman la población del estudio según el distrito en el cual vienen operando:

DISTRITO	CANTIDAD DE MICROEMPRESAS CON POTENCIAL EXPORTADOR	PORCENTAJE
- Alto Selva Alegre	13 -2	10,32 %
- Cayma	14-7	11,11 %
- Cerro Colorado	12-5	9,52 %
- Jacobo Dickson Hunter	12-2	9,52 %
- José Luis Bustamante y Rivero	14-3	11,11 %
- Mariano Melgar	11	8,73 %
- Miraflores	15-2	11,91 %
- Paucarpata	14-4	11,11 %
- Socabaya	10-2	7,94 %
- Yanahuara	11-4	8,73 %
TOTAL	126	100,00 %

FUENTE: Elaborado sobre la base de la información proporcionada por el Departamento de Información Estadística de la Caja Arequipa. Arequipa, 2018.

Por lo tanto:

POBLACIÓN DEL ESTUDIO = 126 MICROEMPRESAS CON POTENCIAL EXPORTADOR

2.2.3.3 MUESTRA

La fórmula utilizada es para poblaciones finitas, con un nivel de confianza del 95% y un error de estimación del 5%:

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

Donde:

n = Tamaño de la muestra

N = Tamaño de la población = **126**

Z = Valor correspondiente a la distribución de Gauss, que depende del nivel de confianza elegido = **1.96**, para un nivel de confianza del 95%. El nivel de confianza es la probabilidad a priori de que el intervalo de confianza a calcular contenga al verdadero valor del parámetro de la población.

$Z^2 = (1.96^2)$, correspondiente a un nivel de confianza del 95%.

p = Probabilidad de ocurrencia (a favor) = **0,5** (50%)

q = probabilidad de noocurrencia = 100% - p = **0,5** (50%)

e = Error de estimación = **0,05** (5%)

$$n = \frac{(1.96)^2 (0,5)(0,5)(126)}{(0,05)^2(126-1) + (1.96)^2 (0,5)(0,5)}$$

De donde:

$$n = 95.066698$$

**TAMAÑO DE LA MUESTRA = 95 MICROEMPRESAS CON
POTENCIAL EXPORTADOR**

2.2.3.4 PRINCIPIO DE SELECCIÓN Y TIPO DE MUESTREO

El principio de selección es la utilización de criterios de inclusión para el grupo de

estudio. Se utilizó un muestreo aleatorio, es decir, en donde cada una de las microempresas que conforman la población del estudio tuvo la misma probabilidad de ser seleccionada.

2.3 ESTRATEGIA DE RECOLECCIÓN DE DATOS

La estrategia para la recolección de información incluye varios aspectos:

- a) En primer lugar, se utilizará la técnica documental para realizar la elaboración del marco teórico. Se realizará una revisión detallada de libros y artículos de revistas relacionados al tema y al problema de investigación, que mayormente han sido publicados en los últimos 10 años.
- b) En segundo lugar, se realizará el trabajo de campo. Para recabar la información necesaria para la investigación se aplicará una encuesta a los microempresarios que conforman la muestra del estudio.

Por otro lado, el presupuesto necesario para realizar la investigación se presenta a continuación:

PRESUPUESTO DE INVESTIGACIÓN

PERSONAL	ACTIVIDAD COSTO			
NOMBRES	CARGO	TOTAL HORAS	COSTO S/.	TOTAL S/.
Mg.	Investigador. Principal	960	-	-
Dr.	Asesor	50	1000	1000
PERSONAL DE APOYO				
10 personas	Ayudantes	300	5.00	1500
SUB TOTAL				2500
SERVICIOS	UNIDAD/ME	CANTIDAD	COSTO	TOTAL
Fotocopias	Una	8000	0.10	800
Impresiones	Una	240	0.10	24
Empastes	Uno	9	8.00	72
Internet	Meses	6	150.00	900
SUB TOTAL				1796
BIENES				
Papel Bond	Mill	2	24.00	48
Lapiceros	Un	15	1.00	15
CDs	Un	10	0.50	5
SUB TOTAL				68
BIENES DE CAPITAL	UNIDAD/ME	CANTIDAD	COSTO	TOTAL
Libros	Un	6	60.00	360
Equipo computo	Un	1	176.00	176
SUB TOTAL				536
OTROS				200
TOTAL GENERAL	-	-	-	5100 (en S/) US \$ 1700

PRESUPUESTO UTILIZADO PARA REALIZAR LA INVESTIGACIÓN

Elaboración: Propia.

2.4 CRONOGRAMA DEL TRABAJO

AÑO 2018

TIEMPO	SEPTIEMBRE				OCTUBRE				NOVIEMBRE				DICIEMBRE				
ACTIVIDAD	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	5
Diseño del proyecto de investigación doctoral.	.	.	.														
Elaboración del marco teórico de la investigación doctoral.				.	.	.	.	.									
Elaboración del instrumento de recolección de información de la Caja Arequipa.						.	.	.	.								
Aplicación del instrumento de recolección de información.									.	.	.	.					
Tabulación de datos.													.	.			
Análisis e interpretación de resultados.													.	.	.	.	
Realización de otros aspectos del informe de tesis (resumen, índice, introducción, conclusiones, recomendaciones, bibliografía y anexos).															.	.	
Entrega del informe de investigación (borrador de tesis).																	.

FUENTE: Elaboración propia.

ENCUESTA

I. COMPORTAMIENTO TRIBUTARIO

1. Su empresa se encuentra en:

- El Régimen General del Impuesto a la Renta (IR)
- El Régimen Especial del Impuesto a la Renta (RER)
- El Nuevo Régimen Único Simplificado (NRUS)

2. ¿Con qué frecuencia entrega comprobantes de pago a sus clientes?

- Siempre
- Mayormente
- Sólo algunas veces
- Muy pocas veces

3. ¿Qué tipo de comprobantes de pago entrega a sus clientes?

- Facturas, boletas de venta y tickets
- Sólo boletas de venta y tickets.

4. ¿Usted hace uso del crédito fiscal?

- | | | |
|---------------------------|--------|--------|
| - Del IGV | Si () | No () |
| - Del Impuesto a la Renta | Si () | No () |

5. Su empresa lleva:

- Contabilidad Simplificada (IR y RER)
- No lleva contabilidad simplificada (NRUS)

6. Qué libros de contabilidad está obligada a llevar su empresa?

- Registro de Ventas, Registro de Compras y Libro Diario Simplificado (IR)
- Registro de Compras y Registro de Ventas e Ingresos(RER)
- No lleva libros de contabilidad (NRUS)

7. ¿Usted hace elaborar estados financieros (balance, flujo de efectivo, etc.) para presentar a las instituciones financieras para solicitar y acceder a créditos?

- Si
- No

II. BIENESTAR DE LAS MICROEMPRESAS

2.1 ACCESO, USO Y ESTADO DEL MICROCRÉDITO

1. ¿Cuál ha sido el monto del último crédito que recibió?

- a) De S/. 500 a S/. 2999
- b) De De 3000 a S/. 5999
- c) De S/. 6000 a S/. 9999
- d) De S/. 10000 a S/. 19999
- e) De S/. 20000 a S/. 49999
- f) De S/. 50000 a S/. 79999

2. Usted utiliza el crédito:

- a) Para capital de trabajo
- b) Para activo fijo
- c) Para compra de deuda

3. ¿Cuántas veces ha recibido crédito en la Caja Arequipa?

- a) De 1 a 2 veces
- b) De 3 a 4 veces
- c) De 5 a 6 veces
- d) 7 veces ó más

2.2 BIENESTAR ECONÓMICO

1. ¿Cuál es el nivel de ventas promedio que percibe usted cada mes?

- a) Hasta S/. 5000
- b) Más de S/. 5000 a S/. 10000
- c) Más de S/. 10000 a S/. 20000
- d) Más de S/. 20000 a S/. 30000
- e) Más de S/. 30000

2. Sus ventas:

- a) Han aumentado al doble
- b) Han aumentado más del 50% pero menos del 100%
- c) Han aumentado un 50%
- d) Han aumentado del 25% al 50%
- e) El aumento es marginal
- f) No han aumentado

3. ¿Cuál es la utilidad neta promedio que percibe usted cada mes?

- a) Hasta S/. 5000
- b) Más de S/. 5000 a S/. 10000
- c) Más de S/. 10000 a S/. 20000
- d) Más de S/. 20000 a S/. 30000
- e) Más de S/. 30000

4. Sus utilidades netas:

- a) Han aumentado al doble
- b) Han aumentado más del 50% pero menos del 100%
- c) Han aumentado del 25% al 50%
- d) Han aumentado menos del 50%
- e) El aumento es marginal
- f) No han aumentado

5. ¿Cuál es el margen de utilidad promedio sobre el costo para su empresa?

- Del 20 % al 30 %
- Más del 30 % al 40 %

6. Usted ha invertido en su negocio en los siguientes activos:

- En capital de trabajo
- En la compra de un vehículo
- En la mejora del local
- En la compra de un local
- En publicidad

7. ¿A Usted le han reducido los costos de los créditos que recibe (sobre todo la tasa de interés)?

- Si

- No

2.3 BIENESTAR ADMINISTRATIVO

• CLIMA LABORAL

A. Dimensión: Flexibilidad

- Usted considera que el área en la cual labora:

- a) Nunca hay reglas, ni políticas, ni procedimientos innecesarios (altamente flexible)
- b) Pocas veces hay reglas, políticas y procedimientos innecesarios (flexible)
- c) A veces hay reglas, políticas y procedimientos innecesarios (relativamente flexible)
- d) Con frecuencia hay reglas, políticas y procedimientos innecesarios (poco flexible)
- e) Siempre hay reglas, políticas y procedimientos innecesarios (nada flexible)

B. Dimensión: Responsabilidad

- Usted considera que en el área, en la cual labora, los empleados:

- a) Nunca cuentan con autoridad para lograr los objetivos de la empresa (nada responsable)
- b) Pocas veces cuentan con autoridad para lograr los objetivos de la empresa (poco responsable)
- c) A veces cuentan con autoridad para lograr los objetivos de la empresa (relativamente responsable)
- d) Con frecuencia cuentan con autoridad para lograr los objetivos de la empresa (responsable)
- e) Siempre cuentan con autoridad para lograr los objetivos de la empresa (altamente responsable)

C. Dimensión: Estándares

- Usted considera que el área, en la cual labora:
 - a) Nunca se establecen objetivos retadores, pero alcanzables (estándares de trabajo nada apropiados)
 - b) Pocas veces se establecen objetivos retadores, pero alcanzables (estándares de trabajo poco apropiados)
 - c) A veces se establecen objetivos retadores, pero alcanzables (estándares de trabajo relativamente apropiados)
 - d) Con frecuencia se establecen objetivos retadores, pero alcanzables (estándares de trabajo apropiados)
 - e) Siempre se establecen objetivos retadores, pero alcanzables (estándares de trabajo altamente apropiados)

D. Dimensión: Reconocimiento

- Usted considera que el área, en la cual labora:
 - a) Los trabajadores nunca son reconocidos y compensados por el buen desempeño que realizan (nada de reconocimiento)
 - b) Los trabajadores pocas veces son reconocidos y compensados por el buen desempeño que realizan (poco reconocimiento)
 - c) Los trabajadores a veces son reconocidos y compensados por el buen desempeño que realizan (relativo reconocimiento)
 - d) Los trabajadores con frecuencia son reconocidos y compensados por el buen desempeño que realizan (reconocimiento)
 - e) Los trabajadores siempre son reconocidos y compensados por el buen desempeño que realizan (alto reconocimiento)

E. Dimensión: Claridad

- Usted considera que el área, en la cual labora:
 - a) Nunca todos los trabajadores saben lo que se espera de la empresa (nada de claridad)
 - b) Pocas veces todos los trabajadores saben lo que se espera de la empresa (poca claridad)
 - c) A veces todos los trabajadores saben lo que se espera de la empresa (relativa claridad)
 - d) Con frecuencia todos los trabajadores saben lo que se espera de la empresa (claridad)
 - e) Siempre todos los trabajadores saben lo que se espera de la empresa (Alta claridad)

F. Dimensión: Trabajo en equipo

- a) Nunca los trabajadores están orgullosos de pertenecer a la empresa y de trabajar en equipo (no hay trabajo en equipo)
- b) Pocas veces los trabajadores están orgullosos de pertenecer a la empresa y de trabajar en equipo (poco trabajo en equipo)
- c) A veces los trabajadores están orgullosos de pertenecer a la empresa y de trabajar en equipo (relativo trabajo en equipo)
- d) Con frecuencia los trabajadores están orgullosos de pertenecer a la empresa y de trabajar en equipo (trabajo en equipo)
- e) Siempre los trabajadores están orgullosos de pertenecer a la empresa y de trabajar en equipo (trabajo en equipo permanente)

• PERMANENCIA EN EL MERCADO

¿Cuántos años viene operando su empresa en el mercado?

• GENERACIÓN DE EMPLEO

¿Cuál es el número de personas que trabajan actualmente en su empresa?

- a) De 3 a 5
- b) De 6 a 10

• GENERACIÓN DE EMPLEO PERMANENTE

¿Cuál es la cantidad de trabajadores que trabajan de forma permanente?

- a) De 3 a 4
- b) De 5 a 6
- c) De 7 a 10

- **CREDIBILIDAD DE LA EMPRESA ANTE SUS CLIENTES**

La credibilidad que su empresa tiene ante sus clientes es:

- a) Fuerte
- b) Regular
- c) Baja

2.4 NIVEL DE VULNERABILIDAD

1. Usted considera que su empresa:

- a) La empresa tiene una fuerte solidez financiera y capacidad y estabilidad para enfrentar problemas económicos y cambios imprevistos en el mercado.
- b) La empresa tiene poca solidez financiera y poca estabilidad para enfrentar problemas económicos y cambios imprevistos en el mercado.