



**UNIVERSIDAD NACIONAL DEL ALTIPLANO**  
**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES Y**  
**ADMINISTRATIVAS**  
**ESCUELA PROFESIONAL DE CIENCIAS CONTABLES**



**“INCIDENCIA DEL CRÉDITO OTORGADO POR LAS  
ENTIDADES FINANCIERAS EN LA FORMALIZACIÓN DE LOS  
COMERCIANTES DE LA PERIFERIA DEL MERCADO SAN  
JOSÉ, PERIODOS 2017 – 2018”**

**TESIS**

**PRESENTADA POR:**

**Bach. ELMER IVAN IQUISE ALANOCCA**

**PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE:**

**CONTADOR PÚBLICO**

**PUNO – PERÚ**

**2020**



## DEDICATORIA

*A mis queridos padres, Inocencio y Sofía, por hacer de mí una mejor persona a través de su consejo, enseñanza y amor; a mis hermanos, Edison y Alex, por muchísimos momentos y días felices. Gracias por tanto.*

*A mi querida esposa, Udelia, por su apoyo y comprensión; a mi hija, Sofía Valeria, por ti veo caer la roca y la vuelvo a subir, como Sísifo, me he vuelto poderoso.*

*A todas las personas que han contribuido para el logro de mis objetivos.*



## AGRADECIMIENTOS

*A la Universidad Nacional del Altiplano, Facultad de Ciencias Contables y Administrativas y en especial a la Escuela Profesional de Ciencias Contables que fueron moldeadores y forjadores de mi formación profesional.*

*A mi asesor M.Sc. Hugo Freddy Condori Manzano por su apoyo constante y exigencia para la realización del presente trabajo de investigación.*

*A mis jurados por su constante apoyo y supervisión en la conclusión de mi trabajo de investigación.*



## ÍNDICE GENERAL

**DEDICATORIA**

**AGRADECIMIENTOS**

**ÍNDICE GENERAL**

**ÍNDICE DE TABLAS**

**ÍNDICE DE ACRÓNIMOS**

**RESUMEN ..... 8**

**ABSTRACT..... 9**

### **CAPÍTULO I**

#### **INTRODUCCIÓN**

1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA ..... 12

1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA ..... 13

1.2.1. PROBLEMA GENERAL..... 14

1.2.2 PROBLEMAS ESPECÍFICOS ..... 14

1.3. HIPÓTESIS DE LA INVESTIGACIÓN ..... 15

1.3.1 HIPÓTESIS GENERAL ..... 15

1.3.2 HIPÓTESIS ESPECÍFICAS ..... 15

1.4. JUSTIFICACIÓN DEL ESTUDIO ..... 15

1.5. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN..... 16

1.5.1 OBJETIVO GENERAL ..... 16

1.5.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS ..... 16

### **CAPÍTULO II**

#### **REVISIÓN DE LITERATURA**

2.1. ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN..... 18

2.2. MARCO TEÓRICO..... 20

2.2.1. EL CRÉDITO ..... 20

2.2.2. INFORMALIDAD ..... 31

2.2.3. COMERCIO ..... 40

2.2.4. SISTEMA TRIBUTARIO PERUANO..... 42

2.2.5 EVASIÓN TRIBUTARIA ..... 46

2.2.6. SUPERINTENDENCIA DE ADUANAS Y DE ADMINISTRACIÓN

TRIBUTARIA (SUNAT)..... 46



2.2.7. REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES (RUC).....	50
2.2.8. FACTORES QUE INCIDEN LA RECAUDACIÓN TRIBUTARIA .....	52
2.2.9. NUEVO RÉGIMEN ÚNICO SIMPLIFICADO .....	53
2.3. MARCO CONCEPTUAL.....	57
<b>CAPÍTULO III</b>	
<b>MATERIALES Y MÉTODOS</b>	
3.1. UBICACIÓN GEOGRÁFICA DEL ESTUDIO.....	62
3.2. POBLACIÓN Y MUESTRA DEL ESTUDIO .....	62
3.2.1. POBLACIÓN .....	62
3.2.2. MUESTRA.....	62
3.3. MÉTODOS UTILIZADOS EN LA INVESTIGACIÓN .....	63
3.3.1. MÉTODO ANALÍTICO. ....	63
3.3.2. MÉTODO CUANTITATIVO .....	64
3.3.3. MÉTODO DEDUCTIVO.....	64
3.3.4. MÉTODO DESCRIPTIVO .....	64
3.4. TÉCNICAS PARA LA RECOLECCIÓN DE DATOS .....	64
3.4.1. OBSERVACIÓN DIRECTA .....	65
3.4.2. ANÁLISIS DOCUMENTAL.....	65
3.4.3. ENCUESTA .....	65
<b>CAPÍTULO IV</b>	
<b>RESULTADOS Y DISCUSIÓN</b>	
4.1. RESULTADOS.....	66
4.2. DISCUSIÓN .....	89
<b>V. CONCLUSIONES.....</b>	<b>99</b>
<b>VI. RECOMENDACIONES.....</b>	<b>102</b>
<b>VII. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....</b>	<b>104</b>
<b>ANEXOS.....</b>	<b>106</b>

**TEMA:** Crédito financiero.

**ÁREA :** Finanzas públicas y privadas.

**FECHA DE SUSTENTACIÓN 15 DE ENERO DEL 2020**



## ÍNDICE DE TABLAS

	<b>Pág.</b>
<b>Tabla 1:</b> Participación crediticia en el sistema financiero. ....	67
<b>Tabla 2:</b> Número de créditos en el sistema financiero. ....	68
<b>Tabla 3:</b> Número máximo de créditos. ....	69
<b>Tabla 4:</b> Saldo adeudado en el sistema financiero. ....	70
<b>Tabla 5:</b> Calificación de los créditos. ....	71
<b>Tabla 6:</b> Continuidad en la obtención de créditos. ....	72
<b>Tabla 7:</b> El crecimiento de la organización de la empresa. ....	73
<b>Tabla 8:</b> Influencia del crédito en la organización empresarial. ....	74
<b>Tabla 9:</b> Expansión del negocio. ....	75
<b>Tabla 10:</b> Influencia en la expansión del negocio. ....	76
<b>Tabla 11:</b> Liquidez del negocio. ....	77
<b>Tabla 12:</b> El crédito y la liquidez del negocio. ....	78
<b>Tabla 13:</b> Criterio para el otorgamiento del crédito. ....	79
<b>Tabla 14:</b> Inscripción en el RUC. ....	80
<b>Tabla 15:</b> Conocimiento de normas tributarias. ....	81
<b>Tabla 16:</b> Motivos para la formalización. ....	82
<b>Tabla 17:</b> Requisito de formalización. ....	83
<b>Tabla 18:</b> Motivos para la solicitud de formalización. ....	84
<b>Tabla 19:</b> Influencia del asesor de créditos. ....	85
<b>Tabla 20:</b> Ventajas para la obtención del crédito. ....	86
<b>Tabla 21:</b> Acciones que fomentan la formalización. ....	87
<b>Tabla 22:</b> Influencia en la formalización del asesor de créditos. ....	88



## ÍNDICE DE ACRÓNIMOS

<b>BCRP</b>	: Banco Central de Reserva del Perú
<b>CMAR</b>	: Cajas Municipales de Ahorro y Crédito
<b>COOPAC</b>	: Cooperativas de Ahorro y Crédito
<b>CRAC</b>	: Cajas Rurales de Ahorro y Crédito
<b>EDPYME</b>	: Empresa de Desarrollo de la Pequeña y Micro empresa
<b>MYPEs</b>	: Micro y Pequeñas Empresas
<b>PBI</b>	: Producto Bruto Interno
<b>RUC</b>	: Registro Único del Contribuyente
<b>SBS</b>	: Superintendencia de Banca, Seguros y AFP
<b>SUNAT</b>	: Superintendencia Nacional de Administración Tributaria.



## RESUMEN

El presente trabajo de investigación titulado Incidencia del crédito otorgado por las entidades financieras en la formalización de los comerciantes de la periferia del mercado San José periodos 2017 - 2018 se realizó estudiando a una muestra de 220 comerciantes que presenta un nivel de informalidad muy alto, se realizó considerando al Método Analítico que nos permitió desintegrar las partes del todo para estudiarlas mejor y comprender a este último, el Método Descriptivo que nos dio la posibilidad de conocer los detalles de los puntos a tocarse para analizarlos y discutir su importancia, y, finalmente, el Método Deductivo que luego de la observación y la obtención de una hipótesis nos permitió deducir, comprobándolas a través de la experiencia, se trabajó con el análisis documental, observación y la encuesta aplicadas al azar. El objetivo determinó que sí existe la incidencia del crédito, ya sea a través de la exigencia de las entidades financieras de que el solicitante de un crédito tenga RUC o a través de la sugerencias de los analistas para que los comerciantes se formalicen; además el estar formalizado brinda ventajas como la disminución de requisitos, mayores montos de créditos, rapidez en el otorgamiento del crédito y otros similares. También se manifestó la relación directa, estrecha y beneficiosa que tienen los comerciantes con las diferentes entidades financieras, observamos que el crecimiento de los diferentes negocios de los comerciantes genera que también se vean beneficiadas las entidades financieras con el pago de sus cuotas puntuales, o la solicitud de créditos mayores en el futuro.

**Palabras Clave:** Crédito, Formalización, Sistema Financiero, Microempresa, Institución crediticia.





## ABSTRACT

The present research work entitled Incidence of credit granted by financial entities in the formalization of merchants on the periphery of the San José market periods 2017 - 2018 was carried out studying a sample of 220 merchants that present a very high level of informality, it was carried out considering the Analytical Method that allowed us to disintegrate the parts of the whole to study them better and understand the latter, the Descriptive Method that gave us the possibility of knowing the details of the points to be touched to analyze them and discuss their importance, and, finally, The Deductive Method that after observing and obtaining a hypothesis allowed us to deduce, checking them through experience, we worked with the documentary analysis, observation and the survey applied at random. The objective determined that the incidence of credit does exist, either through the requirement of financial institutions that the applicant for a loan have RUC or through the suggestions of analysts for merchants to formalize; In addition, being formalized offers advantages such as the reduction of requirements, greater amounts of credits, speed in the granting of credit and others similar. The direct, close and beneficial relationship that merchants have with the different financial entities was also manifested, we observe that the growth of the different merchant businesses generates that financial entities are also benefited with the payment of their punctual fees, or the request for larger credits in the future.

**Keywords:** Credit, Formalization, Financial System, Microenterprise, Credit Institution



# CAPÍTULO I

## INTRODUCCIÓN

Es el crédito un pilar fundamental en el crecimiento de un negocio, la mayor accesibilidad al sistema financiero mejora el clima para hacer negocios en el país y, por tanto, impulsa el trabajo y la producción que permiten el bienestar económico de la población.

El crédito ha dejado de ser discriminatorio hace ya más de una década para convertirse en un bien que es más sencillo de obtener, las exigencias en requisitos eran muy difíciles de cumplir y no todas las personas podían hacerlo pero, ahora, gracias a la competencia de entidades financieras y de factores económicos que ha desarrollado el país se facilitó el acceso a un crédito. Pero, este desarrollo debe de generar en el país el crecimiento de otros factores, tal es el caso de la formalización de las MYPES en nuestro país, y son muchos los factores que motivan a los microempresarios a la obtención de un crédito tales como la expansión y crecimiento de su negocio: abasteciéndose de más mercadería, adquiriendo una moderna maquinaria o alquilando un nuevo local. No existe hombre - empresario que no busque con ansia el progreso, la oportunidad de verse realizado en el establecimiento de una actividad comercial que no solo le dé de comer, sino, además, le brinde ese logro personal y espiritual del trabajo bien hecho. Pero el empresario no vive solo, vive en una colectividad social y empresarial que tiene establecidas sus normas y cuerpos legales las cuales permiten a la sociedad en general una convivencia justa e igual, una convivencia que también se da en el ámbito empresarial regido por sus propias normas, Es así que ese crecimiento empresarial propiciado por la participación en el sistema financiero de los empresarios a través de un crédito o quizá más debe de estar de la mano de su incursión en el marco



institucional y legal de sus negocios, y el paso vital que da el puntapié inicial para esto es la formalización tributaria realizada a través de la obtención del Registro Único del Contribuyente (RUC).

Y, ahora, es más común encontrar en los consumidores la exigencia (correcta, por supuesto) de pedir comprobantes de pago trasladada a los comerciantes y al no verse satisfechos con este pedido argumentan con razón que la compra que realizaron amerita la emisión de un comprobante, “acaso te estoy comprando un helado”, dicen. Otros, en un pensamiento quizá lógico, sostienen que no se les da comprobante de pago porque el producto es, de seguro, contrabando o un producto prohibido en el país; y no es así, muchos de los productos vendidos por los comerciantes son nacionales, comprados en Lima, Arequipa, Trujillo y en la misma región, y no excluimos la venta de comida o el ofrecimiento de servicios diversos.

Y el presente trabajo da a conocer la incidencia que tiene el bien crediticio en la formalización de los comerciantes del contorno del mercado San José de la ciudad de Juliaca, los que tienen uno o más créditos en el sistema financiero que les sirven para el desarrollo y el crecimiento de su negocio, además se analiza que la expansión del negocio, liquidez inmediata y crecimiento organizacional incide en gran medida en el otorgamiento de créditos por las entidades financieras, además, determinamos cual es el nivel de formalización de los comerciantes de la muestra y proponer alternativas que contribuyan a mejorar la gestión de créditos de los comerciantes de la periferia del mercado san José.



## 1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

En el Perú las micro y pequeñas empresas empezaron a tener un rápido crecimiento, empezando así a tomar fuerza tanto en el contexto económico y social del Perú. Según cifras del INEI del total de unidades económicas, el 97,9 % son micro y pequeñas empresas que genera el 40% del PBI y dan empleo al 75% de la población económicamente activa. Tras el crecimiento de las micro y pequeñas empresas también se observa un crecimiento en las entidades financieras, prueba de ello es que a diciembre de 2016 estas entidades financieras contaban con 586 oficinas distribuidas en todo el país, según información de la Superintendencia de Banca, Seguros y AFP (SBS). De este total, el 18.9% se concentra en Lima, mientras que el 8.7% en Piura, el 8.4% en Arequipa, el 7.5% en Puno, el 6.0% en Junín, y el 3.1% San Martín, entre otros.

En el Distrito de Juliaca que cuenta con 280 600 habitantes aproximadamente según información del INEI, la ciudad más poblada de la Región Puno, conocida por ser una Zona comercial, cuenta con un número considerable de Mypes, siendo informales un 62,5 % según el INEI, es por ello que obtener recursos para realizar inversiones para mejorar sus negocios puede resultar complicado si el empresario no reúne los requisitos necesarios para optar un crédito o si las entidades financieras consideran que el empresario no tiene la capacidad de devolver el crédito. La falta de recursos financieros limita a los microempresarios relegándolos a la informalidad y al estancamiento.

Entre los factores que motivan a los microempresarios a la obtención de un crédito están la expansión y crecimiento de su negocio: abasteciéndose de más mercadería, adquiriendo una moderna maquinaria o alquilando un nuevo local. No



existe hombre - empresario que no busque con ansia el progreso, la oportunidad de verse realizado en el establecimiento de una actividad comercial que no solo le dé de comer, sino, además, le brinde ese logro personal y espiritual del trabajo bien hecho. Pero el empresario no vive solo, vive en una colectividad social y empresarial que tiene establecidas sus normas y cuerpos legales las cuales permiten a la sociedad en general una convivencia justa e igual, una convivencia que también se da en el ámbito empresarial regido por sus propias normas, Es así que ese crecimiento empresarial propiciado por la participación en el sistema financiero de los empresarios a través de un crédito o quizá más debe de estar de la mano de su incursión en el marco institucional y legal de sus negocios, y el paso vital que da el puntapié inicial para esto es la formalización tributaria realizada a través de la obtención del Registro Único del Contribuyente (RUC).

Y, ahora, es más común encontrar en los consumidores la exigencia (correcta, por supuesto) de pedir comprobantes de pago trasladada a los comerciantes y al no verse satisfechos con este pedido argumentan con razón que la compra que realizaron amerita la emisión de un comprobante, <<acaso te estoy comprando un helado>>, dicen. Otros, en un pensamiento quizá lógico, sostienen que no se les da comprobante de pago porque el producto es, de seguro, contrabando o un producto prohibido en el país; y no es así, muchos de los productos vendidos por los comerciantes son nacionales, comprados en Lima, Arequipa, Trujillo y en la misma región, y no excluimos la venta de comida o el ofrecimiento de servicios diversos.

## **1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA**

El siguiente trabajo de investigación plantea las siguientes interrogantes



### **1.2.1. PROBLEMA GENERAL**

¿Cómo incide el crédito otorgado por las entidades financieras en la formalización de los comerciantes de la periferia del mercado San José durante el periodo 2017 - 2018?

### **1.2.2 PROBLEMAS ESPECÍFICOS**

#### **A. PROBLEMA ESPECÍFICO N° 1**

¿De qué manera La expansión del negocio, liquidez inmediata y crecimiento organizacional inciden en el otorgamiento de créditos por las entidades financieras de los comerciantes de la periferia del mercado San José?

#### **B. PROBLEMA ESPECÍFICO N° 2**

¿Cuál es el nivel de formalización de los comerciantes de la periferia del mercado San José producto del otorgamiento de crédito por las entidades financieras?

#### **C. PROBLEMA ESPECÍFICO N° 3**

¿De qué manera se puede mejorar la gestión de créditos de los comerciantes de la periferia del mercado san José?



### **1.3. HIPÓTESIS DE LA INVESTIGACIÓN**

#### **1.3.1 HIPÓTESIS GENERAL**

El crédito otorgado por las entidades financieras incide significativamente en la formalización de los comerciantes de la periferia del mercado San José de los años 2017- 2018

#### **1.3.2 HIPÓTESIS ESPECÍFICAS**

##### **A. HIPÓTESIS ESPECÍFICA N° 1**

La expansión del negocio, liquidez inmediata y crecimiento organizacional incide significativamente en el otorgamiento de créditos por las entidades financieras de los comerciantes de la periferia del mercado San José

##### **B. HIPÓTESIS ESPECÍFICA N° 2**

El nivel de formalización de los comerciantes de la periferia del mercado San José es alta, producto del otorgamiento de crédito por las entidades financieras

### **1.4. JUSTIFICACIÓN DEL ESTUDIO**

Entre los factores que motivan a los microempresarios a la obtención de un crédito están la expansión y crecimiento de su negocio: abasteciéndose de más mercadería, adquiriendo una moderna maquinaria o alquilando un nuevo local. No existe hombre - empresario que no busque con ansia el progreso, la oportunidad de verse realizado en el establecimiento de una actividad comercial que no solo le dé de comer, sino, además, le brinde ese logro personal y espiritual del trabajo bien hecho. Pero el empresario no vive solo, vive en una colectividad social y empresarial que tiene establecidas sus normas y cuerpos legales las cuales permiten a la sociedad en general una convivencia justa e igual, una convivencia que también



se da en el ámbito empresarial regido por sus propias normas, Es así que ese crecimiento empresarial propiciado por la participación en el sistema financiero de los empresarios a través de un crédito o quizá más debe de estar de la mano de su incursión en el marco institucional y legal de sus negocios, y el paso vital que da el puntapié inicial para esto es la formalización tributaria realizada a través de la obtención del Registro Único del Contribuyente (RUC).

Y, ahora, es más común encontrar en los consumidores la exigencia (correcta, por supuesto) de pedir comprobantes de pago trasladada a los comerciantes y al no verse satisfechos con este pedido argumentan con razón que la compra que realizaron amerita la emisión de un comprobante, <<acaso te estoy comprando un helado>>, dicen. Otros, en un pensamiento quizá lógico, sostienen que no se les da comprobante de pago porque el producto es, de seguro, contrabando o un producto prohibido en el país; y no es así, muchos de los productos vendidos por los comerciantes son nacionales, comprados en Lima, Arequipa, Trujillo y en la misma región, y no excluimos la venta de comida o el ofrecimiento de servicios diversos.

## **1.5. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN**

### **1.5.1 OBJETIVO GENERAL**

Determinar la incidencia del crédito otorgado por las entidades financieras en la formalización de los comerciantes de la periferia del mercado San José de los años 2017- 2018.

### **1.5.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

#### **A. OBJETIVO ESPECÍFICO N° 1.**





Analizar si la expansión del negocio, liquidez inmediata y crecimiento organizacional incide en el otorgamiento de créditos por las entidades financieras de los comerciantes de la periferia del mercado San José.

### **B. OBJETIVO ESPECÍFICO N° 2**

Determinar el nivel de formalización de los comerciantes de la periferia del mercado San José producto del otorgamiento de crédito por las entidades financieras.

### **C. OBJETIVO ESPECÍFICO N° 3**

Proponer alternativas que contribuyan a mejorar la gestión de créditos de los comerciantes de la periferia del mercado san José



## CAPÍTULO II

### REVISIÓN DE LITERATURA

#### 2.1. ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN

Según (Mamani, 2016) en su tesis “El conocimiento de normas tributarias del Régimen Único Simplificado incide en la informalidad de los comerciantes de ropa de segundo uso de la ciudad de Puno”. Concluye que:

El conocimiento de normas tributarias del Régimen Único Simplificado incide en mucho en la informalidad de los comerciantes de ropa de segundo uso de la ciudad de Puno, ya que la mayoría de ellos no conoce los procedimientos y pasos debidos para su formalización. Esto último demuestra que pese a las campañas realizadas por la administración tributaria estas no son suficientes y no logran insertar en la formalidad empresarial a los negocios que abundan en la provincia de Puno. Además, los comerciantes dedicados a la ropa de segundo uso no solo no están informados sobre las ventajas y provechos de la formalización de sus negocios, sino, y lo que es peor, están mal informados y tienen prejuicios y temores al pago de los impuestos que les corresponden.

Según (Ochoa, 2017) en su trabajo de investigación “La influencia de las microfinanzas en el crecimiento y gestión empresarial de los comerciantes del mercado San José en la ciudad de Juliaca” concluye que:

La influencia de las microfinanzas en el crecimiento y gestión empresarial de los comerciantes del mercado San José en la ciudad de Juliaca e infiere que el crédito obtenido influye en el trabajo empresarial de los negociantes, fomentando el crecimiento y la mejor gestión. También concluye que los comerciantes obtienen el crédito para invertirlo en su totalidad en su negocio, dejando de lado las



necesidades más personales del comerciante.

Según (Laura, 2018) en su trabajo de investigación “Los créditos del sistema financiero tienen efectos en el desarrollo de la ganadería de las familias campesinas del distrito de Desaguadero” concluye que:

Las fuentes de financiamiento obtenidas a través de un crédito en el sistema financiero tienen efectos positivos en el desarrollo de la ganadería de las familias campesinas del distrito de Desaguadero, mejorando su capacidad productiva y comercializadora. La incursión del sistema financiero en la actividad ganadera mejora la inclusión de este sector en la dinámica de mercado, acercando así a los ganaderos a una formalización futura.

Según (Huaman, 2017), en su trabajo de investigación “La evasión tributaria de los comerciantes mayoristas formales de venta de ropa y su incidencia en la recaudación tributaria del barrio San José de la ciudad de Juliaca” es el desconocimiento que demuestran los comerciantes de las normas tributarias es uno de los factores de la evasión tributaria de los comerciantes mayoristas formales de venta de ropa que afecta a la recaudación tributaria del barrio San José de la ciudad de Juliaca. Concluye en esta investigación que las campañas y trabajos de información a la población sobre las bondades de la formalización son insuficientes y no logran convencer a los negociantes de la zona. No existe en la administración tributaria un plan definido que incluya a demás organizaciones en el objetivo de la formalización que tiene el estado.

En la investigación de (Cabrera, 2018) “Influencia de la gestión financiera en la competitividad de las Nipes comercializadoras de calzado, en el cercado de Arequipa, 2017” concluye que:

Los comerciantes tienen en las microfinanzas un medio para su desarrollo



comercial y empresarial, les han permitido acceder a créditos para financiar sus inversiones en capital de trabajo (73%), activos fijos (15%), pago a proveedores (4%); igualmente han mejorado sus ingresos (67%), y el crecimiento de sus negocios (71%).

Los comerciantes valoran que el crédito obtenido permite la mejora en varios aspectos de sus negocios, permitiendo así la mejora del trabajo formalizador de la administración tributaria., generando una mayor recaudación tributaria y generando mayores ingresos al fisco.

## **2.2 MARCO TEÓRICO**

### **2.2.1. EL CRÉDITO**

(Rubiano, 2013) Define al crédito como un proceso que consiste en que una persona natural o jurídica otorgue un financiamiento a otra persona natural o jurídica, a cambio de devolver el financiamiento con una retribución adicional, conocida como Tasa de Interés.

A la persona que otorga el financiamiento se le conoce como el prestamista o acreedor, mientras la persona que recibe el financiamiento se le conoce como prestamista o deudor.

La cultura financiera garantiza que las familias, empresas e individuos sean asertivos en la toma de decisiones acerca de la inversión y del consumo de productos y/o servicios financieros de acuerdo a sus expectativas futuras y necesidades. Por tal razón, la cultura financiera es un aspecto clave para la estabilidad financiera, ya que mejora las decisiones de inversión y financiación de las personas.



### **2.2.1.1. CLASIFICACIÓN DE LOS CRÉDITOS**

Existen una gran variedad en cuanto a clasificación de los créditos, siendo los más tradicionales en el sistema financiero los créditos comerciales, a microempresarios, de consumo y créditos hipotecarios.

#### **A. CRÉDITOS COMERCIALES**

Son aquellos créditos directos o indirectos otorgados a personas naturales o jurídicas destinados al financiamiento de la producción y comercialización de bienes y servicios en sus diferentes fases.

También se consideran dentro de esta definición los créditos otorgados a las personas a través de tarjeta de crédito, operaciones de arrendamiento financiero u otras formas de financiamiento.

#### **B. CRÉDITOS A LAS MICROEMPRESAS**

Son aquellos créditos directos o indirectos otorgados a personas o naturales o jurídicas destinados al financiamiento de actividades de producción, comercialización o prestación de servicios.

#### **C. CRÉDITOS DE CONSUMO**

Son aquellos créditos que se otorgan a personas naturales con la finalidad de atender el pago de bienes, servicios o gastos relacionados con una actividad empresarial.



También se consideran dentro de esta definición los créditos otorgados a personas naturales a través de tarjeta de crédito, los arrendamientos financieros y cualquier otro tipo de operación financiera.

## **D. CRÉDITOS HIPOTECARIOS**

Son las líneas de créditos destinados a personas naturales para la adquisición, construcción, refacción, remodelación, ampliación, mejoramiento y subdivisión de vivienda propia, tales créditos se otorgan amparados con hipotecas debidamente inscritas en los registros públicos.

### **2.2.1.2. TIPOS DE CRÉDITOS**

Los créditos pueden ser de los siguientes tipos de acuerdo a:

#### **A. POR SU EXIGIBILIDAD**

- Créditos a Corto Plazo
- Créditos a Mediano Plazo
- Créditos a Largo Plazo

Aquí se encuentran los créditos de consumo, los créditos de inversión, créditos bancarios.

#### **B. POR SU ORIGEN**

- Créditos por Ventas
- Otros Créditos

Créditos otorgados por operaciones propias del giro de negocio de una



empresa, por ejemplo: los créditos comerciales.

### **C. POR SU NATURALEZA**

- Con Garantía:

El Crédito con Letra de Cambio Avalada. - Es un título valor que garantiza el cumplimiento de la obligación.

El Crédito con Letra Simple no Avalada. - Es un título valor que carece de la seguridad que da el aval.

Pagaré Crédito Respalado por Pagaré. - Contrato de reconocimiento de deuda con garantía solidaria para darle mayor solidez.

- Sin Garantía:

Aquí se encuentran los créditos que se otorgan sin alguna garantía de por medio solo con la buena reputación del cliente. Este tipo de crédito es excepcional no es muy común en el mercado.

### **D. POR SU MODALIDAD.**

- Modalidad Directa:

Según el tipo de trato para lograr el crédito. Intervienen el solicitante del crédito y la empresa que va a otorgar dicho crédito.

- Modalidad Indirecta:

En este tipo de crédito interviene una tercera persona, es el caso de los



arrendamientos financieros, crédito documentario (la carta de crédito),

### **2.2.1.3 COMPOSICIÓN DE LOS CRÉDITOS**

Está compuesto por:

- Solicitante del Crédito (Clientes deudores)
- Otorgante del Crédito (Acreedores)
- Documentos a cobrar: Facturas, letras, pagares; etc.
- Deudores Morosos
- Garantías Reales o Prendarias
- Tasa de Interés pactada
- Monto del Crédito
- Plazos y modalidad de pago.

### **2.2.1.4. HISTORIA Y DESARROLLO DEL CRÉDITO**

El crédito en sus postrimerías nace como cosa mal vista, penada por la religión sumamente gravosa y de riesgo extraordinario, pero que forzosamente tuvo que surgir como una necesidad imperiosa de las finanzas.

El origen del crédito para algunos investigadores puede encontrarse en la antigua Asiría, Fenicia, Egipto, los libros de Manú contienen disposiciones regulando esta institución y en ellas se citan diversas clases de instrumentos de crédito; pero las operaciones crediticias con verdadero carácter se encuentran en Grecia y en Roma, donde aparecen los primeros cambistas que aprovechando la abundancia de monedas distintas colocaban un pequeño banco en las iglesias o en los portales de los establecimientos y de él servían para cambiar unas monedas por





otras obteniendo alguna utilidad en esas transacciones.

Por la forma que realizaban sus operaciones estos cambistas fueron llamados banqueros. Para algunas derivas la palabra banco del vocablo alemán "Bank" aplicado a un fondo común y que más tarde fue empleado por los italianos que llamaron banco a la acumulación de dinero.

El notable incremento del tráfico mercantil en la edad media da nuevos giros a las operaciones de crédito. Los antiguos banqueros no podían con sus solos recursos, atender la demanda continua de crédito, e iniciaron en forma lenta moderada y desprovista de regulación legal la entrega en calidad de préstamo de dinero que habían recibido para su custodia.

Para algunos autores fue en el reino de Aragón y en las repúblicas italianas donde aparecieron los primeros banqueros. Para otros fueron los catalanes, desde los primeros tiempos los que ejercieron de banqueros en concordancia con los judíos y lombardos.

### **2.2.1.5. IMPORTANCIA DEL CRÉDITO**

El papel que desempeña el crédito dentro de la economía es de gran importancia, debido a que, entre otras cosas, es un instrumento muy eficaz en el proceso de reactivación económica, ya que es mediante el crédito una de las formas más eficaces en cómo puede impulsarse el desarrollo de una economía.

(Ordoñez, 2006) dice "Sin lugar a dudas que la calidad de una economía de un país es observable, entre otros indicadores, a través de la calidad de su sistema financiero y los servicios crediticios que la misma ofrece a los diversos agentes



económicos.

También podemos mencionar que solamente a través de esquemas crediticios adecuados será posible que la economía recupere el dinamismo que tanta falta hace hoy día, ello con la finalidad de dar solución, entre otras, a las necesidades de trabajo y desarrollo del país. Es necesario por lo tanto crear las bases de un sistema financiero integral que impulse el crecimiento de los diversos sectores de la economía".

Por lo anterior expuesto se puede concluir que la existencia del crédito es un factor determinante que se debe propiciar para consolidar estrategias de desarrollo económico.

#### **2.2.1.6. CRITERIOS DE EVALUACIÓN CREDITICIA**

(Lopez, 2008) en su trabajo la normativa que aplica para una gestión de créditos de las entidades financieras menciona que se tiene que tomar en cuenta mínimo dos criterios de gran importancia, estos son la capacidad de pago y los antecedentes crediticios:

##### **A. Capacidad De Pago.**

La capacidad de pago, considera los aspectos “objetivos” en la evaluación crediticia, se determina a través de varias herramientas de gestión, principalmente el diseño y análisis del flujo de caja del solicitante del crédito.

En ese sentido, la capacidad de pago, se constituye en el primer criterio fundamental para el otorgamiento del crédito.



## B. Antecedentes Crediticios.

Se determinan a través de todas las fuentes de información, que se le conoce como centrales de riesgo, que muestren si el solicitante del crédito ha cumplido con todos sus compromisos contractuales, ya sean crediticios, comerciales, tributarios, etc., con sus acreedores Sin embargo, la verificación, contrastación y visita a la unidad comercial o familiar es una fuente importante de información que el analista no debe desaprovechar, ya que una buena comprensión de estos hechos enriquece la evaluación y permitirá tomar la mejor decisión conociendo el riesgo crediticio de manera razonable.

### **2.2.1.7. EVALUACIÓN CREDITICIA**

Luego de las acciones de captación de clientes y entendiendo que todo programa de crédito debe ser eficiente, oportuno y flexible, es necesario que el analista, promotor o especialista de crédito tenga y/o logre un profundo conocimiento del cliente.

Una primera operación de crédito imprescindible tener en cuenta que se debe lograr desde un adecuado ambiente de evaluación en la visita al cliente hasta un cierre adecuado de la operación.

En este marco, se debe mantener una relación de mutuo respeto entre el funcionario y el cliente, siempre con una visión de lograr una relación de largo plazo entre la institución y el cliente. Esta relación de largo plazo, también se verá favorecida con una explicación completa y transparente al cliente de los requisitos, condiciones financieras, cobro de comisiones, tiempo de trámite, etc. De esta manera, más adelante el cliente no podrá decir que no conocía algún detalle de las



condiciones del crédito que recibió".

#### **2.2.1.8. EL SISTEMA FINANCIERO**

El sistema financiero lo constituyen empresas que operan en la intermediación financiera debidamente autorizadas, incluye las subsidiarias que requieran de autorización de la Superintendencia para constituirse. Estas empresas sirven de intermediario entre los que tienen un excedente de dinero y quieren prestar y los que necesitan ser financiados a través del préstamo.

(Collantes, 2013) define al sistema financiero como un conjunto de instituciones, instrumentos y mercados que canaliza el ahorro hacia la inversión, mediante la intervención de intermediarios financieros. El sistema financiero cuenta con 3 elementos fundamentales:

- Instrumentos o activos financieros.
- Instituciones o intermediarios financieros.
- Mercados financieros.

(Weston, 1996) menciona que el sistema financiero es un sector muy importante en la economía moderna, ya que a través de ello se canaliza los recursos monetarios de las personas a los inversionistas, además que un adecuado funcionamiento del sistema financiero contribuye al buen crecimiento económico como sucedió en la mayor parte del periodo después de la Segunda Guerra Mundial, sin embargo cuando se presentan problemas, las personas pierden la confianza y esto puede ocasionar problemas, como la crisis financiera mundial del 2007 – 2009. El sistema financiero comprende diversas actividades importantes, las finanzas, mercados, empresa y otras instituciones que toman las decisiones



financieras de la población, empresas y el gobierno.

### **2.2.1.9. INTERMEDIACIÓN FINANCIERO**

La intermediación financiera es un sistema conformado por instituciones o entidades financieras debidamente autorizadas por el órgano competente de cada país, para canalizar los recursos de los agentes superavitarios (aquel que cuenta con un excedente de fondos) hacia los agentes deficitarios (aquel que tiene la necesidad de recibir nuevos fondos).

(Sebastián, 2008), lo define como uno de los principales elementos dentro del Sistema Financiero, y los clasifica de dos tipos:

Entidades de crédito: las actividades típicas de las entidades de crédito son: captación de depósitos y fondos reembolsables, otorgan préstamos y crédito, facturan, arrendamiento financiero, operaciones de pago y transferencia, suscripción de avales y garantías, entre otros.

No entidades de Crédito: en este grupo se encuentra las compañías de aseguradoras, instituciones de inversión colectiva, fondos de inversión, fondos de pensiones y sociedades y agentes de valores.

Se definen como instituciones que proveen servicios y productos financieros, muchas transacciones financieras optan por hacer uso de los intermediarios en vez de hacerlo directamente a los mercados financieros, entre los que destacan encontramos a los bancos comerciales, que realizan la actividad de depósitos y préstamos según corresponda, otros intermediarios son las compañías de seguros y fondos de pensiones, estas empresas prestan servicios especializados, como las



pólizas de seguros e inversiones, otro grupo de intermediarios son las de fondos mutualistas, banca de inversión respaldada por el gobierno, y las empresas “de derivados”.

#### **2.2.1.10. LAS MICROFINANZAS**

Las microfinanzas son aquellas actividades en las cuales se prestan servicios financieros y no financieros a la población de escasos recursos, que se halla excluida del sistema financiero tradicional (Lopez, 2011)

Las principales ventajas y desventajas de las microfinanzas son las siguientes:

##### **A. Ventajas de las microfinanzas:**

- Permiten la inclusión en el sistema financiero de las personas con menos ingresos, tradicionalmente marginadas de aquel.
- Hacen posible que personas con pocos medios económicos puedan realizar proyectos, más allá de sus posibilidades, lo que permite su desarrollo.
- Están especialmente dirigidas a ayudar a las personas más desfavorecidas.
- Implican desarrollos de negocios, ya que el desembolso de los préstamos son para usos específicos.
- Los entes prestatarios que ofrecen microcréditos pertenecen a la comunidad local, conocen su ambiente y están cerca para apoyar.
- Las microfinanzas brindan una mejor alternativa al más desfavorecido, en comparación con los agiotistas y/o prestamistas informales.

##### **B. Desventajas de las microfinanzas:**

Sobreendeudamiento. Las personas que obtienen un microcrédito y pagan



oportunamente quedan registradas como clientes con buen historial crediticio. Pero utilizan luego esta información para obtener al mismo tiempo más microcréditos en otras entidades.

Debido a lo competitivo del mercado, existen instituciones que, en su afán de alcanzar metas de colocaciones, no miden la capacidad de endeudamiento del cliente.

El destino del principal producto de las microfinanzas (el microcrédito) no cumple con el propósito para el cual se otorga, es decir, invertir en la fuente de ingresos del cliente y, por lo tanto, tener y generar más ingresos.

No abastece la necesidad del cliente, puesto que al emprendedor solo le prestarán lo que su capacidad de pago permita y no lo que requiera para crecer.

Migración de clientes a la banca tradicional, debido a la falta de productos y servicios crediticios.

### **2.2.2. INFORMALIDAD**

Una definición introducida por (De Soto, 1995) Propone que: “el sector informal está constituido por el conjunto de empresas, trabajadores y actividades que operan fuera de los marcos legales y normativos que rigen la actividad económica. En esta investigación se ha considerado conveniente aplicar esta última definición con la finalidad de seleccionar a las unidades bajo estudio”.

#### **2.2.2.1. ORIGEN DE LA INFORMALIDAD**

No son informales los hombres, son informales sus actividades. Lo anterior nos permite entender desde donde se ha gestado el origen de este fenómeno. El



origen se encuentra en la ineficiencia de la Ley y no como se ha querido hacer creer que por provenir de los españoles o por herencias culturales entre otros. En términos técnicos, somos informales por el llamado costo de la legalidad. Los políticos y legisladores no entienden que la ley cuesta como cualquier otra cosa. El costo de la Ley cuesta la cantidad de tiempo y la información que se necesita para cumplir con ella. Como todas las actividades tienen un costo, así, la propia Ley.

En América latina, la cantidad de tiempo y de información que se necesita para cumplir con la ley es muy alta de hecho comparativamente más alta que la cantidad de tiempo y de información que necesita en EE.UU. para cumplir con la ley, la diferencia entre países desarrollados y subdesarrollados, esto fue brillantemente documentado por, que ganó el Premio Nobel de economía en 1994, está en la organización institucional eficiente, es decir, en el costo de la Ley. “Un país próspero tiene un costo de la Ley bajo en comparación con los ingresos de la población; un país que no es próspero tiene un costo de la Ley alto en comparación con los ingresos de la población”. (Gonzales, 2015)

El origen de la informalidad no se encuentra en una tara cultural, en un problema religioso, o un origen étnico; se encuentra en la ineficiencia de la ley. En términos técnicos, somos informales por el llamado coste de la legalidad. Los políticos, los legisladores, y, mucho menos, los abogados no entienden que la ley cuesta como cualquier otra cosa. Si Ud. quiere hacer un negocio, necesita tiempo e información. Hacer el negocio cuesta algo independientemente del negocio mismo. Vender pintura cuesta algo más que la pintura misma; cuesta la oportunidad, la inteligencia, la ubicación, la percepción del deseo de los consumidores. Igual la ley. La ley cuesta con independencia de lo que se quiera hacer con ella. ¿Cuál es el





costo de la ley, entonces? La cantidad de tiempo y de información que se necesita para cumplir con ella.

En el Perú, al igual que en América Latina, la cantidad de tiempo y de información que se necesita para cumplir con la ley es muy alta, de hecho comparativamente más alta que la cantidad de tiempo y de información que se necesita en Estados Unidos para cumplir con la ley. La diferencia entre países desarrollados y subdesarrollados esto fue brillantemente documentado por Douglas C. North, que ganó el Premio Nobel de Economía en 1994 está en la organización institucional eficiente. Es decir, en el coste de la ley. Un país próspero tiene un coste de la ley bajo en comparación con los ingresos de la población; un país que no es próspero tiene un coste de la ley alto en comparación con los ingresos de la población.

#### **2.2.2.2 DETERMINANTES DE LA INFORMALIDAD**

(Di Giannatale, 2008) señala a tres características como las principales determinantes del sector (formal o informal) en el cual operará una microempresa: capital humano, acceso al crédito y rubro de la economía al cual la empresa pertenece. A nivel de América Latina, específicamente para Colombia, resaltan el trabajo de Cárdenas (2007), encuentra que los principales determinantes de los altos niveles de informalidad son la carga regulatoria y la estructura tributaria. Por otro lado, en el trabajo de Cárdenas (2009) se propone abordar un nuevo aspecto en el estudio de la informalidad empresarial: las características sociodemográficas de los propietarios de los establecimientos.

De este modo, los autores señalan que el hecho de que los propietarios de los



establecimientos sean hombres, jóvenes y con bajos niveles de educación aumenta la probabilidad de que la empresa opere en el sector informal citado por (Baldean, 2009).

### **2.2.2.3 CAUSAS DE LA INFORMALIDAD**

La informalidad surge cuando los costos de circunscribirse al marco legal y normativo de un país son superiores a los beneficios que ello conlleva. La formalidad involucra costos tanto en términos de ingresar a este sector –largos, complejos y costosos procesos de inscripción y registro– como en términos de permanecer dentro del mismo –pago de impuestos, cumplir las normas referidas a beneficios laborales y remuneraciones, manejo ambiental, salud, entre otros. Por ello, este sector predomina cuando el marco legal y normativo es opresivo, cuando los servicios ofrecidos por el gobierno no son de gran calidad, y cuando la presencia y control del Estado son débiles. Estos aspectos relativos a los costos y beneficios de la formalidad se ven afectados por las características estructurales del subdesarrollo, especialmente en lo que se refiere al nivel educativo, la estructura productiva y las tendencias demográficas (Loayza, 2012)

Indica que la principal causa de la informalidad es la falta de información de los empresarios sobre los beneficios de la formalidad y el proceso de la formalización. Afirma que las causas que incentivan, estimulan, influyen, contribuyen, o conducen a un micro y pequeño empresario hacia la informalidad; es decir, a mantenerse al margen de la ley son las siguientes:

#### **A. FALTA DE INFORMACIÓN**

Debido a la falta de conocimiento que tiene el micro y pequeño empresario



para poder ser formal; es decir, desconoce la ley de constitución de las diversas modalidades de empresas y de la ley MYPE, no conoce los requisitos y trámites para ser formal, ignora los incentivos y facilidades para la formalización e imagina que el tiempo y costos a invertirse son demasiado altos, tiene temor a la SUNAT, y todo ello se debería a: la falta de un sistema de información adecuado por parte de Estado, grado de estudios que poseen aquellas personas que inician un negocio, desinterés por informarse, pues el interés está sólo en obtener ganancias.

## **B. TRÁMITES BUROCRÁTICOS**

Estos trámites significan gastos, entendidos como el “conjunto de desembolsos pecuniarios, o de valores y bienes equivalentes” a los que podemos agregar inversión de tiempo, que en la mayoría de veces su costo es muy alto. Por ello, el cumplimiento de las regulaciones es visto como un costo directo e inmediato. De acuerdo con diversos estudios, los elevados costos de transacción causados por las trabas administrativas y burocráticas, pueden tener consecuencias sumamente negativas sobre la inversión y el entorno de negocios”, y recurriendo a información de una institución financiera expresa que “para el Banco Mundial (BM), la menor regulación empresarial, por lo general, fomenta la fortaleza económica; mientras que las barreras administrativas y burocráticas pueden convertirse en uno de los principales obstáculos a la inversión. En este sentido puede señalarse como las causas más generales, que ven en la formalidad: Inversión de tiempo y de dinero, sin retribución inmediata y directa; trámites engorrosos y fastidiosos que ocupan mucho tiempo y significan gastos, los cuales son muy altos para los intereses del empresario, diversos trámites ante diversos organismos, los cuales resultan a veces innecesarios y demandan un costo, excesivos costos de



transacción que provocan un desperdicio injustificado de recursos que el empresario no estará dispuesto a perder

### **C. TEMOR DE PERDER INGRESOS**

En este sentido las micro y pequeñas empresas ven en la formalidad: temor a no realizar correctamente el procedimiento de formalización y que esto traiga consecuencias negativas en lugar de traer ganancias, temor a la fiscalización, la magnitud del negocio a funcionar no da ingresos suficientes para pagar tributos, pues tan solo cubre las necesidades básicas del conductor del negocio y su familia, y muchas de ellas ni siquiera logran hacerlo y por ello prefieren permanecer en el campo informal. Siendo que esta causa guarda especial correlación con la primera, esto es la falta de información sobre el tema de la formalización y las ventajas que pueden obtener al ser formales.

### **D. BAJO NIVEL DE INVERSIÓN**

El capital con el que cuentan las MYPES son insuficientes, solo alcanza para comprar algunos insumos y enseres para empezar el negocio, resultando imposible gastar en trámites de formalización. Debido a la insuficiencia o inexistencia de capital y nula posibilidad crediticia, las MYPES inician el negocio con maquinaria y equipo de diseño propio o de segunda mano, normalmente sin ningún mantenimiento de forma programada, con lo cual tendrán bajos niveles de ventas y tendrán bajo o nulos niveles de acumulación y reinversión, siendo su equipamiento obsoleto. Por lo que es casi imposible poder realizar los trámites de formalización citado por (Baldean, 2009).

#### **2.2.2.4. CONSECUENCIAS DE LA INFORMALIDAD**



La informalidad trae consigo una serie de consecuencias negativas para nuestra sociedad. Incide de manera negativa en la recaudación y limita la provisión de recursos que el Estado requiere para su funcionamiento y la atención de las necesidades de la sociedad. Los menores ingresos que percibe el Estado limitan sus posibilidades para satisfacer las necesidades básicas de la población y/o mejorar los servicios públicos.

Esto origina una situación de desigualdad y competencia desleal entre actividades formales e informales ya que el costo de la formalidad no es asumido por quienes realizan actividades informales. Por tal motivo, estos últimos pueden reducir sus precios y competir deslealmente con quienes venden los mismos productos o prestan los mismos servicios respetando todas las obligaciones establecidas por nuestra legislación. Influye en un mayor desempleo y/o subempleo. Por su propia naturaleza las actividades informales difícilmente incorporan empleo formal. Además, las empresas formales que compiten con estas actividades se ven obligadas a reducir costos, generalmente, a través de la reducción de personal, la contratación de menos trabajadores, o la utilización de formas de empleo

(Cardenas, 2014) señala que los empresarios informales que se encuentran desarrollando estas actividades de modo informal tendrán que invertir gran cantidad de esfuerzo para evitar ser descubiertos y ser sancionados por operar al margen de la ley. En este sentido el costo ahorrado en cumplir con los requerimientos legales será empleado en desarrollar estrategias para no ser descubiertos y sancionados. Marote (2001) señala en la Guía para el Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa, denominada “MYPE pequeña empresa crece”, formalizarnos es clave, pues la



informalidad genera a toda empresa las siguientes desventajas: no tener acceso al crédito formal, lo que impide la realización de mayores inversiones, intranquilidad por posibles decomisos de las mercaderías y la consecuente pérdida del capital invertido, no poder entablar relaciones de mediano o largo plazo con los clientes, les restringe la posibilidad de un crecimiento más rápido. Llamada (2009), afirma que usando la base ENAHO (2002-2006) destaca la potencialidad de formalizar a las empresas, ya que encuentra un impacto positivo del proceso de formalización en los ingresos del negocio y su potencial crecimiento.

#### **2.2.2.5. FACTORES DE LA INFORMALIDAD**

(Peñaranda, 2001) sostiene que la evasión tributaria a partir de una visión global de la informalidad la cual incluye la realización de actividades al margen de la ley. Para este investigador, existen diversos factores que explican la formalidad en el Perú, derivados de situaciones de carácter educativo – sociocultural, jurídico y político, los cuales se mencionan a continuación:

##### **A. EDUCATIVO SOCIO – CULTURAL**

Relacionados principalmente a la educación de cada empresario en lo que respecta a la instrucción y actitud en lo que respecta el campo comercial.

- Poca cultura tributaria
- Migración del campo a la ciudad
- Escasa educación
- Menores precios favoreciendo la demanda



## B. POLÍTICO

Este factor involucra principalmente al estado que se manifiesta a través de la entidad competente que en este caso es la administración tributaria, su desempeño y el impacto que causa sobre las empresas. Dentro de las cuáles están:

- Falta de reciprocidad desde el estado
- Administración tributaria poco eficiente.
- Altos costos de formalidad
- Poca coordinación entre instituciones de control.
- Crédito escaso para la pequeña empresa.

En el Perú en 56% los niveles de incumplimiento del IGV para las principales actividades económicas, a través del método del potencial teórico el cual consiste en calcular la base potencial del tributo en relación a la información de cuentas nacionales. Entre los resultados obtenidos muestra que el incumplimiento en el sector hotelero y restaurantes fue un 94%, en construcción un 79%, en servicios a empresas un 67% y en comercio un 37%

Los impuestos muy elevados y las restricciones presentes en el mercado son dos de las principales causas de la aparición del sector informal de la economía. Existe evidencia que, la informalidad es una etapa del proceso de desarrollo: la microempresa que se encuentra en todas partes refleja las opciones no atractivas en un sector moderno pequeño y la dependencia tradicional de la familia y la comunidad. También hay evidencia que la informalidad es una voz de alerta – el sistema de políticas inadecuadas y, más profundamente, una falta de confianza en el Estado y en nuestros conciudadanos.



### **2.2.3. COMERCIO**

#### **2.2.3.1. COMERCIO INFORMAL**

Su concepto se ha popularizado en los últimos años, se emplea de manera tan amplia, que admite varios significados a la vez. Y no es raro incluso ver a una misma persona utilizar el mismo término en ocasiones distintas, para hablar de problemas diferentes. En el ámbito académico, algunos investigadores trabajan con un concepto de informalidad que es sinónimo de marginalidad urbana y el resultado de un desarrollo capitalista desigual y dependiente. Para otros, es un sinónimo de rechazo masivo de los ciudadanos a las reglas de juegos que les impone el estado, es decir el marco legal vigente que resulta especialmente costoso y discriminatorio para los más pobres. (García, 2004)

Otro sector de suma importancia en la economía informal es el sector del comercio. En el pasado la presencia de la actividad informal en el sector comercial en el Perú ha sido bien notable. Tal vez sea de las más notables de todas. Se lleva a cabo fundamentalmente, como decíamos, a través del comercio callejero--los llamados vendedores ambulantes o buhoneros que existen en todas las ciudades de América Latina. Mucha gente, de origen humilde, probablemente migrantes del campo a la ciudad, que, dada la situación en la que se encuentra, tiene que dedicarse a comerciar para así generar una actividad empresarial que les permita ganar una subsistencia mínima.

#### **2.2.3.2. MODALIDADES DE COMERCIO INFORMAL**

Si bien este tipo de comercio tiene dos modalidades claramente definidas el comercio ambulatorio y los mercados informales, no se trata de compartimentos estancos, sino de distintas etapas de un mismo fenómeno, porque a persona que





empieza de ambulante no lo hace con la idea de quedarse en las calles para siempre, sino con el propósito de trasladarse algún día hacia mercados fuera de la vía pública, para desarrollar el comercio en condiciones más favorables. Los comerciantes que hoy en día ocupan los mercados algunas veces estuvieron en la calle.

## **A. COMERCIO AMBULATORIO**

Tradicionalmente el comercio informal ha sido considerado como la actividad informal por antonomasia. Sin embargo, no es más que una de las distintas manifestaciones del problema, que consiste en el desarrollo de actividades comerciales en la calle, al margen de las disposiciones legales.

El término comercio ambulante evoca dos actividades definidas la del comerciante que deambula por la ciudad ofreciendo productos o servicios sin un lugar fijo donde establecerse, y la del comerciante que expende mercadería o presta servicios desde un puesto fijo en la vía pública.

## **B. MERCADOS INFORMALES**

La segunda modalidad del comercio informal es la que se desarrolla desde mercados construidos informalmente por o para ambulantes que desean abandonar las calles.

En lo fundamental, los ambulantes tratan de dejar la vía pública porque esta les impone una serie de limitaciones. En la calle, los derechos especiales de dominio a pesar de todo, no ofrecen seguridad suficiente para estimular una inversión a largo plazo que mejore la función minorista de los ambulantes porque en esos lugares no es posible suscitar expectativas racionales de propiedad.



## **2.2.4. SISTEMA TRIBUTARIO PERUANO**

El sistema tributario peruano es el conjunto de impuestos, contribuciones y tasas que existen en el Perú. Conceptualizada en un sentido amplio, es un conjunto de tributos y en un sentido estricto, como formas de imposición. También se sostiene que el sistema tributario es un conjunto de normas y procedimientos establecidos por ley y se rigen la relación entre deudor tributario (contribuyente) y el acreedor tributario (estado). (Ruiz, 2010)

### **2.2.4.1. ADMINISTRACION TRIBUTARIA**

La administración tributaria está conformada por los órganos del estado que ejecuta la política tributaria (SUNAT y Municipalidades). En nuestro medio la Administración Tributaria es ejercido en dos niveles de Gobierno:

#### **A. NIVEL NACIONAL**

En este nivel de gobierno, la administración tributaria es ejercida por la Superintendencia Nacional de Aduanas y Administración Tributaria, cuya competencia es la de administrar, fiscalizar y recaudar tributos, internos.

#### **B. NIVEL LOCAL**

En este nivel de gobierno, la administración tributaria es ejercida por los conceptos Municipales, quienes administra, fiscalizan y recaudan los impuestos expresamente asignados por ley: tasas y contribuciones. Concluimos que un sistema tributario es el conjunto de normas y tributos entre el deudor tributario (contribuyente o responsable) y el acreedor tributario (SUNAT), Gobierno Central, Gobiernos Regionales, Locales y aquellas entidades señaladas por ley.

### **2.2.4.1. OBJETIVOS**

- Incrementar la recaudación.



- Brindar al sistema tributario una mayor eficiencia, permanencia y simplicidad.
- Distribuir equitativamente los ingresos que corresponden a las Municipalidades.

#### **2.2.4.2 LA OBLIGACIÓN TRIBUTARIA**

La obligación tributaria, que es de derecho público, es el vínculo jurídico entre el estado, acreedor tributario y el deudor tributario responsable o contribuyente, establecido por ley, que tiene por objeto el cumplimiento de las prestación tributaria, siendo exigible coactivamente.

Relación de derecho público, consistente en el vínculo entre el acreedor (sujeto activo) y el deudor tributario (sujeto pasivo) establecido por ley, que tiene por objeto el cumplimiento de la prestación tributaria, siendo exigible coactivamente.

Las obligaciones tributarias que debe cumplir los contribuyentes se dividen en formales y sustanciales.

#### **A. OBLIGACIONES DEL SUJETO PASIVO**

El sujeto pasivo, es el deudor de la obligación tributaria. La condición de sujeto pasivo puede recaer en general en todas las personas naturales y jurídicas o entes a los cuales el derecho tributario le atribuya la calidad de sujeto de derechos y obligaciones.

El sujeto pasivo posee dos clases de obligaciones tributarias principal y secundaria.

#### **OBLIGACIÓN TRIBUTARIA PRINCIPAL O SUSTANCIAL**



La obligación principal para el sujeto pasivo es aquella en la cual el contribuyente se encuentra obligado mediante ley a “dar” una determinada cantidad de dinero a un sujeto activo (estado) a título de impuesto.

Referidas a la determinación y pago de los tributos que corresponden a cada contribuyente. Constituye la esencia de la materia tributaria.

#### **OBLIGACIÓN TRIBUTARIA SECUNDARIA O FORMAL**

La obligación tributaria formal consiste en obligaciones de hacer: Las obligaciones de hacer se refieren a todos los deberes positivos que establecen las leyes fiscales, por ejemplo: presentar declaraciones, cumplir con los requerimientos de autoridades fiscales, etc.

Obligaciones de No hacer: las obligaciones de no hacer constituyen actos o acciones de carácter negativa, ya que, la presentación del sujeto pasivo consiste en un no hacer, o simplemente se ha de abstener de hacer aquello que, de no mediar la obligación, le será permisible ejecutar o realizar. (Giuliano, 2004)

Obligaciones de Tolerar: consiste en tolerar una determinada conducta del sujeto activo (el fisco) de a relación tributaria, por ejemplo, aceptar visitas domiciliarias, permitir a las autoridades fiscales la revisión de la documentación contable que tenga relación con la obligaciones a cargo del contribuyente, entonces

#### **2.2.4.3 CLASES DE TRIBUTOS**

El Código Tributario rige las relaciones jurídicas por los tributos, para estos efectos, el término genérico tributo comprende:



## **A. IMPUESTO**

Es el tributo cuyo cumplimiento no origina una contraprestación directa a favor del contribuyente por parte del estado. Es unánime aquí la doctrina señala que la característica primordial de los impuestos es que no existe relación entre lo que se paga y el destino de estos fondos, denominados, por ese motivo como tributos o vinculados, por cuanto su exigibilidad es independiente de cualquier actividad estatal referida a la contribuyente. (Bustamante, 2008)

## **B. TASA**

Es el tributo cuya obligación tiene como hecho generador la prestación efectiva por el estado de un servicio público individualizado en el contribuyente. En este sentido, a diferencia de los precios públicos, las tasas tienen, en tanto tributo como fuente de ley, por lo que no se considera tasa al pago que se recibe por un servicio de origen contractual. (Bustamante, 2008)

A su vez dentro del concepto de tasa entre otras encontramos las siguientes sub clasificaciones

- Arbitrios.- Son tasas que se pagan por la prestación o mantenimiento de un servicio público
- Derechos.- Son tasas que se pagan por la prestación de un servicio administrativo público, o el uso o aprovechamiento de bienes públicos.
- Licencias.- Son tasas que generan la obtención de autorizaciones específicas para la realización de actividades de provecho particular sujetas a control de fiscalización.



## **C. CONTRIBUCIÓN**

Es el tributo cuya obligación tiene como hecho generador beneficios derivados de la realización de obras públicas o de actividades estatales.

### **2.2.5 EVASIÓN TRIBUTARIA**

Evadir proviene del latín “evadere” que significa “sustraerse”, irse o marcharse de algo donde se está incluido. Aplicando este razonamiento al ampo tributario “evadir” va a tener el significado de “sustraerse al pago” (dolosamente o no) de un tributo que se adeuda, en consecuencia la evasión tributaria es un concepto genérico que engloba tanto al ilícito tributario administrativo (infracción tributario) como ilícito tributario penal (delito tributario). (Sanabria, 2001)

### **2.2.6. SUPERINTENDENCIA DE ADUANAS Y DE ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA (SUNAT)**

La Superintendencia Nacional de Aduanas y Administración Tributaria (SUNAT) es, de acuerdo a su ley de creación, Ley N° 24829 y a su Ley General aprobada por Decreto Legislativo N° 501, una institución pública descentralizada del Sector Economía y Finanzas, dotada de personería jurídica de derecho público, patrimonio propio y autonomía económica, administrativa, funcional, técnica y financiera que, en virtud a lo dispuesto por el Decreto Supremo N° 061-2002-PCM, expedido al amparo de lo establecido en el numeral 13.1 del artículo 13° de la Ley N° 27658, ha absorbido a la Superintendencia Nacional de Aduanas, asumiendo las funciones, facultades y atribuciones que por ley, correspondían a esta entidad. De acuerdo a la Ley General de la SUNAT, ésta tiene domicilio legal y sede principal en la ciudad de Lima y puede establecer dependencias en cualquier lugar del



territorio nacional. (Artículo 3° del Reglamento de Organización y Funciones de la SUNAT, aprobado mediante D.S. 115-2002-PCM publicado el 28-10-02).

#### **2.2.6.1. FINALIDAD**

Según el (Artículo 14° del Reglamento de Organización y Funciones de la SUNAT, aprobado mediante D.S. 115-2002-PCM publicado el 28-10-02). La SUNAT, con las facultades y prerrogativas que le son propias en su calidad de administración tributaria y aduanera, tiene por finalidad:

- Administrar, fiscalizar y recaudar los tributos internos, con excepción de los municipales, y desarrollar las mismas funciones respecto de las aportaciones al Seguro Social de Salud (ESSALUD) y a la Oficina de Normalización Previsional (ONP), a las que hace referencia la norma II del Título Preliminar del Texto Único Ordenado del Código Tributario y, facultativamente, respecto también de obligaciones no tributarias de ESSALUD y de la ONP, de acuerdo a lo que por convenios interinstitucionales se establezca.
- Administrar y controlar el tráfico internacional de mercancías dentro del territorio aduanero y recaudar los tributos aplicables conforme a ley.
- Facilitar las actividades económicas de comercio exterior, así como inspeccionar el tráfico internacional de personas y medios de transporte y desarrollar las acciones necesarias para prevenir y reprimir la comisión de delitos aduaneros.
- Proponer la reglamentación de las normas tributarias y aduaneras y participar en la elaboración de las mismas.
- Proveer servicios a los contribuyentes y responsables, a fin de promover y facilitar el cumplimiento de sus obligaciones tributarias.
- Las demás que señale la ley.



### 3.2.6.2. TRIBUTOS QUE ADMINISTRA

Con el fin de lograr un sistema tributario eficiente, permanente y simple se dictó la Ley Marco del Sistema Tributario Nacional (Decreto Legislativo N° 771), vigente a partir del 1 de enero de 1994. La ley señala los tributos vigentes e indica quiénes son los acreedores tributarios: el Gobierno Central, los Gobiernos Locales y algunas entidades con fines específicos. Tratándose de los tributos correspondientes al Gobierno Central, los entes administradores son la SUNAT (tributos internos) y ADUANAS (derechos arancelarios).

Los principales tributos que administra la SUNAT son los siguientes:

a) Impuesto General a las Ventas: es el impuesto que se aplica en las operaciones de venta e importación de bienes, así como en la prestación de distintos servicios comerciales, en los contratos de construcción o en la primera venta de inmuebles.

b) Impuesto a la Renta: es aquél que se aplica a las rentas que provienen del capital, del trabajo o de la aplicación conjunta de ambos.

c) Régimen Único Simplificado: es un régimen simple que establece un pago único por el Impuesto a la Renta y el Impuesto General a las Ventas (incluyendo al Impuesto de Promoción Municipal). A él pueden acogerse únicamente las personas naturales o sucesiones indivisas, siempre que desarrollen actividades generadoras de rentas de tercera categoría (bodegas, ferreterías, bazares, puestos de mercado, etc.) y cumplan los requisitos y condiciones establecidas.

d) Impuesto Selectivo al Consumo: es el impuesto que se aplica sólo a la producción o importación de determinados productos como cigarrillos, licores, cervezas, gaseosas, combustibles, etc.





e) Impuesto a las Transacciones Financieras: El Impuesto grava algunas de las operaciones que se realizan a través de las empresas del Sistema Financiero. Creado por el D. Legislativo N° 939 y modificado por la Ley N° 28194. Vigente desde el 1° de marzo del 2004.

f) Impuesto Especial a la Minería: Creada mediante Ley N° 29789 publicada el 28 de setiembre de 2011, es un impuesto que grava la utilidad operativa obtenida por los sujetos de la actividad minera proveniente de las ventas de los recursos minerales metálicos. Dicha ley establece que el impuesto será recaudado y administrado por la SUNAT.

g) Aportaciones al ESSALUD y a la ONP: mediante la Ley N° 27334 se encarga a la SUNAT la administración de las citadas aportaciones, manteniéndose como acreedor tributario de las mismas el Seguro Social de Salud (ESSALUD) y la Oficina de Normalización Previsional (ONP).

h) Derechos Arancelarios o Ad Valoren: son los derechos aplicados al valor de las mercancías que ingresan al país, contenidas en el arancel de aduanas.

i) Derechos Específicos: son los derechos fijos aplicados a las mercancías de acuerdo a cantidades específicas dispuestas por el Gobierno.

j) Gravamen Especial a la Minería: Creado mediante la Ley N° 29790, publicada el 28 de setiembre de 2011, está conformado por los pagos provenientes de la explotación de recursos naturales no renovables y que aplica a los sujetos de la actividad minera que hayan suscrito convenios con el Estado. El gravamen resulta de aplicar sobre la utilidad operativa trimestral de los sujetos de la actividad minera, la tasa efectiva correspondiente según lo señalado en la norma. Dicha ley, faculta a la SUNAT a ejercer todas las funciones asociadas al pago del Gravamen.



k) Regalías Mineras: Se trata de un concepto no tributario que grava las ventas de minerales metálicos y no metálicos. El artículo 7° de la Ley 28258 - Ley de Regalías Mineras, autoriza a la SUNAT para que realice, todas las funciones asociadas al pago de la regalía minera. Se modificó mediante la Ley N° 29788 publicada el 28 de setiembre de 2011.

l) Impuesto Extraordinario para la Promoción y Desarrollo Turístico Nacional: Impuesto destinado a financiar las actividades y proyectos destinados a la promoción y desarrollo del turismo nacional.

### **2.2.7. REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES (RUC)**

Registro Único de Contribuyentes (RUC) es el registro informático a cargo de la SUNAT que contiene los datos de identificación y de las obligaciones tributarias de los contribuyentes de los tributos administrados y/o recaudados por la SUNAT, de la información vinculada a sus actividades económicas, así como la información de sus responsables.

Es el número de once (11) dígitos que identifica al contribuyente ante la SUNAT, luego que a este se le confirma su inscripción, en dicho registro. Es de uso obligatorio para cualquier gestión que se realice ante la Administración Tributaria y otras dependencias de la Administración Pública Que la SUNAT establezca. Dicho número tiene carácter permanente y es de uso exclusivo de su titular.

#### **2.2.7.1. INSCRIPCIÓN EN EL REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTE**

Todas las personas naturales o jurídicas, sucesiones indivisas, sociedades de hecho u otros entes colectivos, nacionales o extranjeros, domiciliados o no en el país y que se encuentren en alguno de los siguientes supuestos.



a) Sean contribuyentes y/o responsables de tributos administrados por la SUNAT.

b) Que, sin tener la condición de contribuyentes y/o responsables de tributos administrados por la SUNAT, soliciten la devolución del IGV y/o IPM al amparo de lo dispuesto por el Decreto Legislativo N° 783 y modificatorias.

c) Los sujetos que se acojan a los Regímenes Aduaneros o a los Destinos Aduaneros Especiales o de Excepción previstos en el TUO de la Ley General de Aduanas

d) Y los que por los actos u operaciones que se realicen la SUNAT considere necesaria su incorporación al registro.

#### **2.2.7.2. QUIÉNES NO DEBEN DE INSCRIBIRSE EN EL RUC**

No deben inscribirse en el RUC, siempre que no tuvieran la obligación de inscribirse en dicho registro por alguno de los motivos indicados en el punto anterior:

- Las personas naturales que perciban exclusivamente rentas consideradas de quinta categoría según las normas del Impuesto a la Renta.
- Las personas naturales, sociedades conyugales y sucesiones indivisas que perciban exclusivamente intereses provenientes de depósitos efectuados en las Instituciones del Sistema Financiero Nacional autorizadas por la Superintendencia de Banca y Seguros.
- Las personas naturales que perciban exclusivamente, o en forma conjunta, los ingresos señalados en los incisos precedentes.



## **2.2.8. FACTORES QUE INCIDEN LA RECAUDACIÓN TRIBUTARIA**

Los factores que inciden en la recaudación tributaria son de diferente naturaleza y configuran una realidad bastante compleja, pues concurren simultáneamente en el fenómeno tributario.

### **2.2.8.1. LA POLÍTICA TRIBUTARIA Y LAS POLÍTICAS ECONÓMICAS**

Es importante comprender la relación existente entre la política tributaria con otras políticas que se adoptan en el manejo de la economía.

Dependiendo de la relación existente, se generarán diferentes características en la recaudación, ejemplo: Si la política económica de un gobierno comprende el fenómeno a la inversión, se adoptarán medidas que alienten a la reinversión de utilidades.

Si la política económica de comercio exterior será orientada a dar protección a la industria nacional, se fijan medidas para arancelarias y derechos arancelarios llevado con el objeto de restar competitividad a los productos importados.

Por otro lado, si la política monetaria considera que parte de la emisión primaria debe destinarse como apoyo para cubrir el déficit fiscal, se alterara en nivel y la composición de los ingresos tributarios.

### **2.2.8.2. LA RECAUDACIÓN TRIBUTARIA Y LAS VARIABLES MACRO ECONÓMICAS**

El impuesto a la renta, tanto de las personas jurídicas como de las personas Naturales, depende directamente de la magnitud de las utilidades obtenidas en el ejercicio fiscal.



La recaudación por tributos a las importaciones está relacionada al valor total de las importaciones, principalmente del sector privado y del tipo de cambio.

La recaudación tributaria guarda mucha relación con el crecimiento de la actividad productiva. Por lo tanto, es necesario fomentar el desarrollo de las actividades productivas.

### **2.2.9. NUEVO RÉGIMEN ÚNICO SIMPLIFICADO**

Es un régimen tributario promocional dirigido a:

- Las personas naturales y sucesiones indivisas domiciliadas en el país, que exclusivamente obtengan rentas por la realización de actividades empresariales.
- Las personas naturales no profesionales, domiciliadas en el país, que perciban rentas de cuarta categoría únicamente por actividades de oficios. (Decreto Legislativo N° 937, TUO Nuevo Régimen Único Simplificado)
- Se define como actividad empresarial, a la que genera rentas de Tercera Categoría de acuerdo con la Ley del Impuesto a la Renta. Ejemplo: Un comerciante que abre una bodega o aquel que inaugura una panadería con venta directa al público.
- Las personas naturales que tienen un negocio cuyos clientes son consumidores finales. Por supuesto de mercado, zapatería bazar, bodega, pequeño restaurante, juglería, sandwichería, entre otros. También pueden acogerse al NRUS está dirigido a las sucesiones indivisas que tienen negocio y a las Empresas Individuales de Responsabilidad Limitada (E.I.R.L.) debidamente inscritas en los Registros Públicos cuyos clientes son consumidores finales. Es necesario comentar que algunas personas sucesiones indivisas y E.I.R.L. no pueden



tributar en el NRUS por su actividad económica, giro de negocio y otros motivos previstos en las normas legales.

#### **2.2.9.1. PERSONAS COMPRENDIDAS EN EL RUS**

Para acogerte al Nuevo RUS debes cumplir con las siguientes condiciones:

El monto de tus ingresos brutos no debe superar S/. 360,000 en el transcurso de cada año, o en algún mes tales ingresos no deben ser superiores a treinta mil Nuevos Soles (S/ 30,000).

Realizar tus actividades en un sólo establecimiento o una sede productiva.

El valor de los activos fijos afectados a tu actividad no debe superar los setenta mil Nuevos Soles. 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.

Las adquisiciones y compras afectadas a la actividad no deben superar los S/. 360,000 en el transcurso de cada año o cuando en algún mes dichas adquisiciones no superen los S/ 30,000. 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.

#### **2.2.9.2. PERSONAS NO COMPRENDIDAS EN EL RUS**

No están comprendidas en el presente Régimen las personas naturales y sucesiones indivisas que incurran en cualquiera de los siguientes supuestos:

a) Cuando en el transcurso de cada ejercicio gravable el monto de sus ingresos brutos supere los S/. 360,000.00 (trescientos sesenta mil y 00/100 Nuevos



Soles) o cuando en algún mes tales ingresos excedan el límite permitido para la categoría más alta de este Régimen

b) Realicen sus actividades en más de una unidad de explotación, sea ésta de su propiedad o la explote bajo cualquier forma de posesión.

c) El valor de los activos fijos afectados a la actividad con excepción de los predios y vehículos, supere los S/. 70,000.00 (setenta mil y 00/100).

d) Cuando en el transcurso de cada ejercicio gravable el monto de sus adquisiciones afectadas a la actividad exceda de S/. 360,000.00 (trescientos sesenta mil y 00/100 Nuevos Soles) o cuando en algún mes dichas adquisiciones superen el límite permitido para la categoría más alta de este Régimen. No incluyen las de los activos fijos.

e) 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).

f) Presten el servicio de transporte terrestre nacional o internacional de pasajeros.

g) Organicen cualquier tipo de espectáculo público.

h) 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.

i) Sean titulares de negocios de casinos, máquinas tragamonedas y/u otros de naturaleza similar.



j) Sean titulares de agencias de viaje, propaganda y/o publicidad.

k) Realicen venta de inmuebles

l) 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.

m) Entreguen bienes en consignación.

n) Presten servicios de depósitos aduaneros y terminales de almacenamiento.

o) Realicen alguna de las operaciones gravadas con el Impuesto Selectivo al Consumo.

p) Realicen operaciones afectas al Impuesto a la Venta del Arroz Pilado.

#### **A. VENTAJAS QUE OFRECE EL NUEVO RUS**

- Ubicarse en una categoría de acuerdo con su realidad económica.
- No hay obligación de llevar libros contables.
- No hay obligación de declarar o pagar el Impuesto a la Renta, el Impuesto General a las Ventas e Impuesto de Promoción Municipal

#### **B. CARACTERISTICAS**

Es un régimen simple que establece un pago único por el Impuesto a la Renta y el Impuesto General a las Ventas (incluyendo al Impuesto de Promoción Municipal). A él pueden acogerse únicamente las personas naturales o sucesiones indivisas.

#### **C. HECHO IMPONIBLE**





Actividades generadoras de rentas de tercera categoría (bodegas, ferreterías, bazares, puestos de mercado, etc. y cumplan los requisitos y condiciones establecidas.

#### **D. OPORTUNIDAD DE PAGO**

Dentro del RUS encontramos 5 categorías, y dependerá de los ingresos y adquisiciones, pertenecer a una en específico. Los pagos pueden realizarse de dos formas:

- La primera es el pago electrónico a través de la página web de la SUNAT, usando tarjeta de débito o de crédito, o mediante débito en cuenta bancaria según se explica en este instructivo: Cómo hacer el pago del NRUS por Internet de manera electrónica.
- La segunda, denominada Pago Fácil permite pagar la cuota mensual del Nuevo RUS en los bancos autorizados o en los locales de sus corresponsales. (Orientación.SUNAT.GOB).
- 

### **2.3. MARCO CONCEPTUAL**

#### **BANCO**

Establecimiento de origen privado o público que, debidamente autorizado por la Ley, admite realizar transacciones con dinero en forma de depósitos, para que en unión de sus recursos propios, pueda conceder préstamos, descuentos y, en general todo tipo de operaciones bancarias. La función de los bancos se basa en el uso y posesión del dinero, no en su propiedad, por lo cual han sido definidos como comerciantes del dinero. El control de los bancos depende del Banco Central, que les marca las líneas de funcionamiento, los coeficientes legales y la forma de obtener liquidez, entre otros indicativos (Rubiano, 2013)



## **COMERCIO**

Actividad propia del intercambio, representa la negociación que realizan las personas físicas o jurídicas comprando, vendiendo o permutando toda clase de bienes. Actividad que se desempeña con carácter profesional y ánimo de lucro y que persigue la intermediación de bienes y servicios en el mercado (De Soto, 1995).

## **COMERCIANTE**

Es la persona dedicada a realizar transacciones de compra venta, en un mercado ya sea como empresario individual o en representación de una sociedad, la actividad que realiza puede ser al por mayor o al por menor.

## **CONSUMIDOR FINAL**

Persona natural que recibe directamente un bien o servicio por parte del vendedor o de la persona que preste el servicio (Gonzales, 2015)

## **CONTRIBUYENTE**

Es la persona natural o jurídica que tiene patrimonio, ejerce actividades económicas y hace uso de un derecho que, conforme a ley, le genera la obligación tributaria. La persona que abona o satisface las contribuciones o impuestos del Estado, la Región o Municipio. Es el que realiza o respecta del cual se produce el hecho generador de la obligación tributaria, (De Soto, 1995)

## **CREDITO**

Es la obtención de recursos en el presente sin efectuar un pago inmediato, bajo la promesa de restituirlos en el futuro en condiciones previamente establecidas. El crédito, es un contrato por el cual la Entidad Financiera pone a



disposición del cliente una cantidad de dinero, el cual deberá devolver con intereses, sumándole una comisión según los plazos pactados, (Lopez, 2011)

## **DELITO TRIBUTARIO**

Es la acción dolosa prevista en la ley, que se pueda manifestar por las siguientes modalidades:

- Alteración de balances para evitar el pago de tributos.
- Defraudación fiscal.
- Contrabando
- Elaboración y comercio clandestino de productos gravados.
- Fabricación o falsificación de timbres, marcas, contraseñas, sellos o documentos en general, sobre el cumplimiento de las obligaciones tributarias.
- La instrucción, juzgamiento y aplicación de las penas por estos delitos, corresponderá a la justicia penal ordinaria, obviamente previa denuncia de la Administración Tributaria (Gonzales, 2015)

## **EMPRESA**

Organización constituida por personas naturales, sucesiones indivisas o personas jurídicas que se dedican a cualquier actividad lucrativa de extracción, producción, comercio o servicios, con excepción de las asociaciones y fundaciones sin fines de lucro que tiene personalidad jurídica y deben estar constituidas legalmente (De Soto, 1995)

## **ENTIDADES FINANCIERAS**

Una entidad financiera es un intermediario del mercado financiero. Las entidades financieras pueden ser bancos, cajas de ahorros o cooperativas de crédito, es decir, intermediarios que administran y prestan dinero; o empresas financieras,



un tipo distinto de intermediarios financieros que, sin ser bancos, ofrecen préstamos o facilidades de financiamiento en dinero, (Lopez, 2008)

### **MAYORISTA**

Comerciante que compra al fabricante, en grandes cantidades y vende al minorista.

### **MERCADERÍAS**

Bien susceptible de compra o venta con fines lucrativos, expedido en centros mercantiles como mercados, almacenes, tiendas, etc. (Loayza, 2012)

### **MERCADO**

Puede definirse como el espacio en el que tiene lugar el intercambio de productos, que se busca en el centro de comercialización tanto de compra y venta, mercado es el espacio donde se colocan los productos de comercialización (De Soto, 1995)

### **MINORISTA**

Comerciante al por menor o al detalle, que vende directamente al público o consumidor final. El concepto tiene mucha importancia para efectos tributarios.

### **NEGOCIO**

Ejercicio de una actividad mercantil que signifique el empleo de capital y que tenga como principal objeto de lucro, que se deriva de la venta de mercancías o servicios, se debe detectar o solucionar a breve plazo, cualquier deficiencia. De ese modo aporta al desempeño eficaz de la función productiva (Weston, 1996)

### **PRESTAMO**

Un préstamo es una operación financiera por la cual una persona otorga mediante un contrato o acuerdo entre las partes, un activo a otra persona, a cambio de la obtención de un interés (Collantes, 2013)



## **RUC**

Es el registro informático a cargo de la SUNAT donde se encuentran inscritos los contribuyentes de todo el país, así como otros obligados a inscribirse en él por mandato legal (Ruiz, 2010)

## **SISTEMA FINANCIERO**

Es el conjunto de instituciones encargadas de la circulación del flujo monetario y cuya tarea principal es canalizar el dinero de los ahorristas hacia quienes desean hacer inversiones productivas. Las instituciones que cumplen con este papel se llaman intermediarios financieros o mercados financieros (Weston, 1996)

## **SERVICIOS FINANCIEROS**

El sector de los servicios financieros, denominado sector financiero, corresponde a una actividad comercial, prestadora de servicios de intermediación relacionados al ámbito de la generación de valor a través del dinero (Cardenas, 2014)

## **SUJETO DE CRÉDITO**

Son todas las personas naturales y jurídicas que realicen actividades empresariales y/o personales lícitas (López, 2015).

## **SUJETO ACTIVO**

Es el acreedor al cual debe realizarse el pago del tributo. Solo pueden ser acreedores del Gobierno Central o Local, así como las entidades del derecho público, con personería jurídica cuando la ley les asigne esa calidad.

## **SUJETO PASIVO**

Es la persona natural o jurídica obligada al cumplimiento de la prestación tributaria (Gonzales, 2015)



## CAPÍTULO III

### MATERIALES Y MÉTODOS

#### 3.1 UBICACIÓN GEOGRÁFICA DEL ESTUDIO

El presente trabajo de investigación se realizó en la ciudad de Juliaca que está ubicada en la parte norte de la provincia de San Román, en el centro del departamento de Puno. La capital distrital se localiza a 15° 29' 27" de latitud sur, 70° 07' 37" de longitud oeste, a 3825 msnm.<sup>3</sup> Ubicándose en el puesto 45 entre las ciudades más altas del mundo

La ciudad de Juliaca está ubicada en la parte norte de la provincia de San Román y al lado noroeste del Lago Titicaca<sup>15</sup> y a 35 km. De ésta. El área geográfica del distrito de Juliaca ocupa la parte céntrica del departamento de Puno y la meseta del Collao.

#### 3.2 POBLACIÓN Y MUESTRA DEL ESTUDIO

##### 3.2.1 POBLACIÓN

La población a analizar está conformada por los comerciantes del contorno del mercado San José de la ciudad de Juliaca, los que trabajan en la feria los días jueves y viernes de cada semana, siendo un total de 510 comerciantes.

##### 3.2.2. MUESTRA

Se determinará la muestra con la siguiente fórmula:

$$n = \frac{\frac{Z^2 \times P (1-P)}{e^2}}{1 + \left( \frac{Z^2 \times P (1-P)}{e^2 N} \right)}$$



Donde:

- n= tamaño de muestra
- N = tamaño de la población
- e = margen de error
- z = puntuación

Reemplazando los datos en la fórmula:

$$n = \frac{\frac{1.96^2 \times 0.5 (1-0.5)}{0.05^2}}{1 + \left( \frac{1.96^2 \times 0.5 (1-0.5)}{0.05^2 \times 510} \right)}$$

$$n = 220$$

Reemplazando las variables obtenemos que el resultado de la muestra es de 220 comerciantes del contorno del mercado San José.

### 3.3 MÉTODOS UTILIZADOS EN LA INVESTIGACIÓN

En el presente proyecto de investigación se utilizó los siguientes métodos de investigación:

#### 3.3.1 MÉTODO ANALÍTICO.

Consiste en separar un todo en sus componentes, o que se trata de descubrir sus causas, o efectos de un fenómeno dividiéndolo en sus elementos.

En cuyo caso se resumió la información recopilada a través de un análisis. Para lo cual se extrajo de los documentos fuentes de los aspectos relevantes que tienen que ver con el presente trabajo. Este método se utilizó para analizar la



influencia de desconocimiento de las normas tributarias de los comerciantes, en la informalidad.

### **3.3.2 MÉTODO CUANTITATIVO**

Mediante este método se consiguió cuantificar los datos obtenidos en la recolección de datos, utilizando análisis numéricos y estadísticos. Mediante este enfoque se plantea un problema concreto y tangible, obteniendo resultados objetivos.

### **3.3.3 MÉTODO DEDUCTIVO**

Parte de lo general a lo particular, es decir, va de la teoría a la realidad, en el quehacer científico. Este método se utilizó para:

- Formular la hipótesis
- Operacionalizar variables e indicadores
- Elaborar las conclusiones parciales de la investigación.

### **3.3.4 MÉTODO DESCRIPTIVO**

El tipo de investigación es descriptiva, ya se ocupa de la descripción de datos y características de una población. El objetivo es la adquisición de datos objetivos, precisos y sistemáticos que pueden usarse en promedios, frecuencias y cálculos estadísticos similares.

## **3.4. TÉCNICAS PARA LA RECOLECCIÓN DE DATOS**

Las técnicas de recolección que se utilizó son:





### **3.4.1 OBSERVACIÓN DIRECTA**

La técnica de observación directa se utilizó para ver la real situación de los comerciantes de ropa de segundo uso y el comportamiento de los hechos tal como ocurren. Asimismo ello sirvió para poder clasificarlos según el tipo ropa usada que comercializan.

### **3.4.2. ANÁLISIS DOCUMENTAL**

Se obtuvo información de la informalidad, para:

- Marco teórico: la información se obtuvo de libros, revistas, páginas web, artículos, tesis.
- Desconocimiento de las normas tributarias: la información se obtuvo de la aplicación de la encuesta a los comerciantes de ropa de segundo uso.

### **3.4.3. ENCUESTA**

Esta técnica me permitió obtener información sobre el problema planteado, los datos pueden ser novedosos o complementarios, el cual ayudó a cuantificar las características y la naturaleza del objeto de estudio. Por lo cual se aplicó encuestas dirigido a los comerciantes informales de ropa de segundo uso de la ciudad de Puno para la obtención de información de las causas que los llevan a la informalidad.



## CAPÍTULO IV

### RESULTADOS Y DISCUSIÓN

#### 4.1. RESULTADOS

Para conocer la participación de los comerciantes del contorno del mercado San José en el sistema financiero se trabajó con encuestas como técnica de recolección de datos aplicada a la muestra obtenida, además analizaremos la incidencia que tiene La expansión del negocio, liquidez inmediata y el crecimiento organizacional en la obtención de los créditos para la consecución de los objetivos empresariales planeados. Se presentarán los resultados de acuerdo a los objetivos establecidos en el presente trabajo.

##### **4.1.1. El crédito otorgado por las entidades financieras incide significativamente en la formalización de los comerciantes de la periferia del mercado San José de los años 2017- 2018.**

En el objetivo general planteado en el presente trabajo de investigación se quiere conocer la incidencia del crédito otorgado en la formalización de los comerciantes, para ello se tuvo que realizar la técnica de recolección de datos, es decir la aplicación de una encuesta realizada a los comerciantes, de una población de 510 comerciantes, se tomó la muestra de 220 comerciantes escogidos al azar, llegando a los siguientes resultados.



**Tabla 1:** Participación crediticia en el sistema financiero.

DETALLE	Cantidad	
	2017	2018
Sí	186	212
Porcentaje	85%	96%
No	34	8
Porcentaje	15%	4%
TOTAL	100%	100%

FUENTE: Encuesta.

## INTERPRETACIÓN

En la Tabla 1 se observa los resultados de la aplicación de los instrumentos de recolección de datos aplicada a los comerciantes del contorno del mercado San José, según las encuestas nos indica que:

De un total de 220 comerciantes del contorno del mercado San José se obtiene mediante la recolección de datos que para el año 2017 que 86 comerciantes que representan un porcentaje del 85% afirma tener algún crédito en el sistema financiero y 34 comerciantes que representan un 15% dice no tener ningún crédito, para el 2018 la situación cambia y 212 comerciantes mencionan tener créditos esto representa un 96% de los comerciantes del contorno del mercado San José y solo 8 comerciantes que representa un 4% afirman no tener ningún crédito en el sistema financiero.



**Tabla 2:** Número de créditos en el sistema financiero.

DETALLE	Cantidad	
	2017	2018
Solo 1	48	59
Porcentaje	26	28
De 2 a 4	117	131
Porcentaje	63	62
De 5 a más	21	22
Porcentaje	11	10
TOTAL	100%	100%

FUENTE: Encuesta.

## INTERPRETACIÓN

En la Tabla 2 se observa los resultados de la aplicación de los instrumentos de recolección de datos aplicada a los comerciantes del contorno del mercado San José, según las encuestas nos indica que:

En este ítem nos muestra que para el 2017 un total de 48 comerciantes que representa un 26% tenía solo un crédito en el sistema financiero, 21 comerciantes que representa 11% que tenían de 5 créditos a más y donde se concentra la mayor cantidad de comerciantes es en los que tienen entre dos a cuatro créditos con un total de 117 que representa un 63%. Para el 2018 la situación no difiere mucho y el porcentaje de los que tienen un solo crédito es de 28% que representa un número de 59 comerciantes que tienen un solo crédito, para los que tienen de cinco a más créditos son 22 comerciantes representa el 10% y de dos a cuatro créditos es donde se concentra la mayor cantidad con un porcentaje de 62%.

**Tabla 3:** Número máximo de créditos.

DETALLE	Cantidad	Porcentaje
Solo 1	34	16%
DE 2 a 4	127	60%
De 5 a más	51	24%
TOTAL	212	100%

FUENTE: Encuesta.

### INTERPRETACIÓN

En la Tabla 3 se observa los resultados de la aplicación de los instrumentos de recolección de datos aplicada a los comerciantes del contorno del mercado San José, según las encuestas nos indica que:

La recolección de datos a través de encuestas a los comerciantes del contorno del mercado San José nos muestra además las respuestas a la pregunta de cuánto fue el máximo histórico de número de créditos que llegaron a adeudar en el sistema financiero, se obtiene que un 16% que son solo 34 comerciantes dice que solo a adeudado un solo crédito a lo largo de los años, un total de 127 comerciantes que representan 60% asevera que ha llegado a tener entre 2 a 4 créditos como máximo en su historia crediticia y un total de 51 comerciantes del contorno del mercado San José que representa el 24% que afirma haber tenido hasta más de cinco créditos en su historial crediticio.



**Tabla 4:** Saldo adeudado en el sistema financiero.

DETALLE	Cantidad	Porcentaje
Hasta 3,000	24	11%
Hasta 10,000	78	37%
Hasta 30,000	89	42%
Hasta 50,000	15	7%
Más de 50,000	6	3%
TOTAL	212	100%

FUENTE: Encuesta

## INTERPRETACIÓN

En la Tabla 4 se observa los resultados de la aplicación de los instrumentos de recolección de datos aplicada a los comerciantes del contorno del mercado San José, según las encuestas nos indica que:

La recolección de datos realizada a través de las encuestas a los comerciantes del contorno del mercado San José demuestra que actualmente 89 comerciantes representado por un 42% del total tiene una deuda no mayor a 30,000 soles, un total de 78 que es un 37% de comerciantes que tienen una deuda no mayor a 10,000 soles y los porcentajes menores están entre los que adeudan menos de 3,000 soles con 11%, que son un total de 24 comerciantes, los que adeudan hasta 50,000 soles con un porcentaje de 7% que son 15 comerciantes y los que adeudan más de 50, 000 soles que representan un 3%. Con un total de 6 comerciantes del contorno del mercado San José.

**Tabla 5:** Calificación de los créditos.

¿Cómo calificas a los créditos que otorgan los bancos, cajas municipales y otros similares?

Detalle	Cantidad	Porcentaje
Muy Útil	28	13%
Necesario	76	35%
Necesario pero complicado	89	40%
No es necesario	15	7%
Inútil e innecesario	12	5%
TOTAL	220	100%

FUENTE: Encuesta.

## INTERPRETACIÓN

En la Tabla 5 se observa los resultados de la aplicación de los instrumentos de recolección de datos aplicada a los comerciantes del contorno del mercado San José, según las encuestas nos indica que:

El porcentaje más alto está conformado por 89 comerciantes que representan el 40% del total de la muestra que mencionan que es necesario los créditos pero a la vez estos son complicados, un 35% que representa a 76 comerciantes mencionan que es necesario para la continuidad de sus negocios, 28 comerciantes del contorno del mercado San José que representan el 13% nos dicen que es muy útil para sus negocios estos préstamos y créditos de las diferentes instituciones del sistema financiero, un 7% que son 15 comerciantes afirman que no es necesario este tipo de créditos en el sistema financiero y no lo necesitan para sus negocios, el porcentaje menor lo representan los comerciantes que opinan que los créditos que se otorgan son inútiles e innecesarios son 12 los comerciantes que representan un 5%.

**Tabla 6:** Continuidad en la obtención de créditos.

¿Piensa Ud. Continuar sacando créditos del sistema financiero?

DETALLE	Cantidad	Porcentaje
Sí	58	26%
Sí, quizás.	82	37%
No, no creo.	50	23%
No.	30	14%
TOTAL	220	100%

FUENTE: Encuesta

## INTERPRETACIÓN

En la Tabla 6 se observa los resultados de la aplicación de los instrumentos de recolección de datos aplicada a los comerciantes del contorno del mercado San José, según las encuestas nos indica que:

Los comerciantes responden que si continuarán sacando créditos y préstamos del sistema financiero en un número total de 58 que representan 26%, un total de 82 comerciantes que representan un 37% afirman que sí, quizás continúen solicitando créditos a la diferentes instituciones financieras, un 23% que representan a 50 comerciantes mencionan que ya no creen que saquen más crédito pero no afirman totalmente no hacerlo y un 14% que son 30 comerciantes afirman no volver a solicitar créditos de las diferentes instituciones financieras.



#### 4.1.2. La expansión del negocio, liquidez inmediata y crecimiento organizacional incide significativamente en el otorgamiento de créditos por las entidades financieras de los comerciantes de la periferia del mercado San José.

En el objetivo específico N°1 planteado en el presente trabajo de investigación se quiere conocer si incide significativamente la expansión del negocio, liquidez inmediata y crecimiento organizacional en el otorgamiento de créditos y se realizó la aplicación de una encuesta realizada a los comerciantes, de una población de 510 comerciantes, se tomó la muestra de 220 comerciantes escogidos al azar, llegando a los siguientes resultados.

**Tabla 7:** El crecimiento de la organización de la empresa.

¿La situación como organización de su negocio ha crecido en el tiempo?

DETALLE	Cantidad	
	2017	2018
Sí	81	97
Porcentaje	37%	44%
No	44	38
Porcentaje	20%	17%
Está igual	95	85
Porcentaje	43%	39%
TOTAL	100%	100%

FUENTE: Encuesta.

### INTERPRETACIÓN

En la Tabla 7 se observa los resultados de la aplicación de los instrumentos de recolección de datos aplicada a los comerciantes del contorno del mercado San José, según las encuestas nos indica que:

A la pregunta realizada a los encuestados sobre si la situación organizacional de su negocio ha mejorado los comerciantes del contorno del mercado San José contestan en el año 2017 un numero de 81 comerciantes representado en un 37% que sí, un 20% que representa a 44 comerciantes que ha empeorado la situación y un 39% que permanece igual; para el año 2018 un total de 97 comerciantes representado por un 44% indica que ha mejorado la situación organizacional de su negocio, un total de 38 comerciantes representado por 17% que no ha sido así y un 39% que se mantiene igual y no ven cambios respecto a su situación.

**Tabla 8:** Influencia del crédito en la organización empresarial.

¿Influyen los créditos que otorgan las instituciones financieras en el crecimiento de la organización de un negocio?

DETALLE	Cantidad	Porcentaje
Sí	94	43%
Sí, pero no en su totalidad	38	17%
No	60	27%
No, no tiene nada que ver	28	13%
TOTAL	220	100%

FUENTE: Encuesta.

## INTERPRETACIÓN

En la Tabla 8 se observa los resultados de la aplicación de los instrumentos de recolección de datos aplicada a los comerciantes del contorno del mercado San José, según las encuestas nos indica que:

La influencia de los créditos en el crecimiento organizacional para un total de 94 comerciantes representado por 43% mencionan que sí, sí tienen una influencia, para 38 comerciantes consultados que representan el 17% afirman que si influyen pero no en su totalidad y que el crecimiento organizacional de su negocio depende también de otros factores, un total de 60 comerciantes que es el 27% afirman que no afecta en nada los créditos que tienen, un 13% mencionan que no, no tienen nada que ver.

**Tabla 9:** Expansión del negocio.

¿Se ha expandido su negocio estos últimos años?

DETALLE	Cantidad	Porcentaje
Sí	116	53%
No	36	16%
Está igual	68	31%
TOTAL	220	100%

FUENTE: Encuesta

## INTERPRETACIÓN

En la Tabla 9 se observa los resultados de la aplicación de los instrumentos de recolección de datos aplicada a los comerciantes del contorno del mercado San José, según las encuestas nos indica que:

Ante la pregunta de la expansión del negocio de los comerciante de la muestra estos indican que ven una mejora en la expansión de su negocio en un número de que representa un 53% de los comerciantes, un total de 36 comerciantes representa 16% que no ven mejoras ni cambios y 31% representa a 68 comerciantes que observan que todos esta igual en la expansión de su negocio.

**Tabla 10:** Influencia en la expansión del negocio.

¿Influyen los créditos del sistema financiero en la expansión de su negocio?

DETALLE	Cantidad	Porcentaje
Sí	106	48%
Sí, pero no mucho	36	16%
No	40	18%
No, no sé.	38	17%
TOTAL	220	100%

FUENTE: Encuesta

## INTERPRETACIÓN

En la Tabla 10 se observa los resultados de la aplicación de los instrumentos de recolección de datos aplicada a los comerciantes del contorno del mercado San José, según las encuestas nos indica que:

Los comerciantes en un porcentaje del 48% que son un total de 106 afirman que si influye los créditos en el sistema financiero en la expansión de su negocio, una menor cantidad que opina que si influye pero en gran medida son el total de 36 comerciantes que representan el 16%, los comerciantes que indican que los prestamos obtenidos no ayudan o no influyen en nada en la expansión de su negocio son un total de 40 representados por un 18% y finalmente un 17% que son 38 comerciantes mencionan no saben exactamente y no otorgan respuesta.

**Tabla 11:** Liquidez del negocio.

¿Considera que su negocio tiene una buena liquidez?

DETALLE	CANTIDAD	
	2017	2018
Sí	81	97
Porcentaje	37%	44%
No	44	38
Porcentaje	20%	17%
No estoy seguro	95	85
Porcentaje	43%	39%
TOTAL	100%	100%

FUENTE: Encuesta.

### INTERPRETACIÓN:

En la Tabla 11 se observa los resultados de la aplicación de los instrumentos de recolección de datos aplicada a los comerciantes del contorno del mercado San José, según las encuestas nos indica que:

La recolección de datos mediante la encuesta realizada a los comerciantes del contorno del mercado San José sobre la pregunta de si tiene una buena consideración a la liquidez de su negocio nos muestra los siguientes resultados: para el año 2017 un número de 81 comerciantes que representan un 37% dice que si observa que su negocio tiene una buena liquidez, un 20% que es un número de 44 comerciantes que no es así y que observa que su negocio está mal en este ítem y un 43% que no está seguro y no puede responder; para el año 2018 se da un cambio positivo donde 97 comerciantes representados por un 44% nos dice que si tiene una

buena liquidez, un 17% que son 38 comerciantes que no es así y un 39% que son 85 comerciantes que no nos puede dar una respuesta segura.

**Tabla 12:** El crédito y la liquidez del negocio.

¿Influye los créditos y préstamos en el sistema financiero en la liquidez que tiene su negocio?

DETALLE	Cantidad	Porcentaje
Sí	137	62%
No	39	18%
La verdad, no sé	44	20%
TOTAL	220	100%

FUENTE: Encuesta.

## INTERPRETACIÓN

En la Tabla 12 se observa los resultados de la aplicación de los instrumentos de recolección de datos aplicada a los comerciantes del contorno del mercado San José, según las encuestas nos indica que:

La pregunta realizada busca encontrar la percepción de los comerciantes sobre la influencia que tiene los préstamos un 62% que son en total 137 comerciantes afirman que si tiene una influencia, un 18% que representa 39 comerciantes que opinan que no tienen influencia los diferentes créditos que otorgan los bancos, cajas municipales y otros similares, 44 comerciantes que son un 20% que mencionan no saber bien del tema y prefieren no dar una opinión.

#### **4.1.3. El nivel de formalización de los comerciantes de la periferia del mercado San José es alta, producto del otorgamiento de crédito por las entidades financieras.**

En el objetivo específico N°3 se determina el nivel de formalización de los comerciantes a causa de los créditos obtenidos de las entidades financieras de la ciudad.

**Tabla 13:** Criterio para el otorgamiento del crédito.

De las siguientes opciones ¿Cuáles cree Ud. Que toma en cuenta más las diferentes instituciones financieras para otorgarle el crédito? Puede marcar más de una opción.

DETALLE	Cantidad	Porcentaje
Expansión de su negocio.	118	40%
Crecimiento en la organización de su negocio.	57	19%
Liquidez de su negocio.	76	26%
Ninguno.	45	15%
TOTAL	296	100%

FUENTE: Encuesta

#### **INTERPRETACIÓN**

En la Tabla 13 se observa los resultados de la aplicación de los instrumentos de recolección de datos aplicada a los comerciantes del contorno del mercado San José, según las encuestas nos indica que:

Se le dio a los comerciantes la posibilidad de elegir más de una opción de lo cual resultó que un total de 118 comerciantes que representan un 40% afirman que las instituciones financieras toman en cuenta la expansión del negocio al momento de otorgar el crédito a los comerciantes, 76 comerciantes que representa un 26% mencionan que cuando uno solicita un crédito estos se fijan en la liquidez que se obtiene de cada uno de los negocios, un 19% que representa a un total de 56 comerciantes mencionan que el crecimiento en la organización de su negocio es lo que más toman en cuenta las instituciones financieras y al final están las personas que piensan que ninguno de estos factores influyen en el otorgamiento de los créditos que son un total de 45 comerciantes que representan un 15%.

**Tabla 14:** Inscripción en el RUC.

¿Está Uds. Inscrito en el RUC?

DETALLE	Cantidad	
	2017	2018
Sí	117	149
Porcentaje	53%	68%
NO	93	71
Porcentaje	47%	32%
TOTAL	100%	100%

FUENTE: Encuesta.

## INTERPRETACIÓN

En la Tabla 14 se observa los resultados de la aplicación de los instrumentos de recolección de datos aplicada a los comerciantes del contorno del mercado San José, según las encuestas nos indica que:



La recolección de datos a través de las encuestas a los comerciantes del contorno del mercado San José en la consulta respecto si estaban inscritos en el Registro Único de Contribuyentes muestra que para el año 2017 un número de 117 comerciantes que representan un 53% afirman que estaba inscrito y un 47% que son un total de 93 comerciantes afirman que no están inscritos en el registro único del contribuyentes ; para el año 2018 la situación cambia y nos muestra un cambio significativo como el resultado que los comerciantes inscritos han aumentado y muestra que un número de 149 comerciantes representado por un 68% del total están inscritos para este año en el RUC y ya solo un 32% que representa un número de 71 comerciantes no están inscritos., se evidencia el cambio significativo de año a año.

**Tabla 15:** Conocimiento de normas tributarias.

¿Conoce usted las normas tributarias que rigen en nuestro país?

DETALLE	Cantidad	Porcentaje
Sí	11	5%
Sí, pero no todo	32	15%
No, casi nada	84	38%
No.	93	42%
TOTAL	220	100%

FUENTE: Encuesta

## INTERPRETACIÓN

En la Tabla 15 se observa los resultados de la aplicación de los instrumentos de recolección de datos aplicada a los comerciantes del contorno del mercado San José, según las encuestas nos indica que:

A la pregunta de si conocen los comerciantes las normas que rigen en materia tributaria en nuestro país un total de 11 comerciantes dice que no tienen conocimiento, en total representan 5%, del total de la muestra 32 comerciantes representado por 15% que sí conoce las normas pero no en su totalidad y que se encuentran limitados en su conocimiento de las normas que rigen en el país, un número de 84 comerciantes representado por un 38% afirman que no conoce casi nada de las normas y su conocimiento es básico y limitado, un total de 93 comerciantes de la muestra que representa 42% dice no conocer nada de las normas tributarias que rigen en nuestro país.

**Tabla 16:** Motivos para la formalización.

¿Cuál de las siguientes opciones lo motivan a la formalización de su negocio?

DETALLE	Cantidad	Porcentaje
Crecimiento de mi empresa	34	15%
Exigencia para trámites	71	32%
Evitar problemas con la SUNAT	98	45%
Por imitar a un compañero negociante.	17	8%
TOTAL	220	100%

FUENTE: Encuesta.

## INTERPRETACIÓN

En la Tabla 16 se observa los resultados de la aplicación de los instrumentos de recolección de datos aplicada a los comerciantes del contorno del mercado San José, según las encuestas nos indica que:

Ante la pregunta de las motivaciones para la formalización de los negocios de los comerciantes estos responden que un número de 32 comerciantes representado por 15% afirman que lo hacen por el crecimiento de su negocio, 71 comerciantes que es un porcentaje de 32% menciona hacerlo por la exigencia de los diferentes trámites que realiza el negociante, el porcentaje más alto que es un 45% que son 98 comerciantes mencionan que lo hacen para evitar problemas con la SUNAT, el porcentaje menor que es un 8% afirman que lo hace solo por imitar a los compañeros negociantes de su entorno.

**Tabla 17:** Requisito de formalización.

¿En las instituciones financieras en las que tiene créditos le piden estar inscrito en el RUC?

DETALLE	Cantidad	Porcentaje
Sí	83	39%
No.	129	61%
Total	212	100%

FUENTE: Encuesta

## INTERPRETACIÓN

En la Tabla 17 se observa los resultados de la aplicación de los instrumentos de recolección de datos aplicada a los comerciantes del contorno del mercado San José, según las encuestas nos indica que:

La presente pregunta obtiene las siguientes respuestas, un número de 82 comerciantes del total de la muestra representado por un 39% afirman que en las entidades financieras si les piden su número de RUC, por el contrario un total de

129 comerciantes representado por un 61% mencionan que en las entidades financieras en las que han solicitado créditos no les piden su inscripción en el registro único del contribuyente.

**Tabla 18:** Motivos para la solicitud de formalización.

¿Por qué cree Ud. Que solicitan ese requisito las instituciones financieras?

DETALLE	Cantidad	Porcentaje
Por el monto del crédito que se solicita.	49	23%
Por desconfianza de la entidad financiera.	82	39%
Para saber si se paga los impuestos	21	10%
No sé exactamente.	60	28%
<b>TOTAL</b>	<b>212</b>	<b>100%</b>

FUENTE: Encuesta.

## INTERPRETACIÓN

En la Tabla 18 se observa los resultados de la aplicación de los instrumentos de recolección de datos aplicada a los comerciantes del contorno del mercado San José, según las encuestas nos indica que:

La pregunta de porque las motivaciones de las instituciones financieras para pedir el número RUC los comerciantes que integran la muestra un total de 49 comerciantes representado por un 23% mencionan que es por el monto del crédito que se solicita, un 10% que representa solo 21 comerciantes menciona que la solicitud es para saber si los comerciantes son cumplidos con sus responsabilidades tributarias y tener referencia así de la responsabilidad del negociantes, el porcentaje mayor está en los 82 comerciantes representados por 39% que piensan que es por la desconfianza que tienen las instituciones financieras a los solicitantes de los

créditos, un porcentaje menor de 28% asevera que no sabe exactamente por qué lo hacen.

**Tabla 19:** Influencia del asesor de créditos.

¿Algún analista o asesor de créditos le ha sugerido, aconsejado o exigido estar inscrito en el RUC?

DETALLE	Cantidad	Porcentaje
Sí, me lo han sugerido.	55	26%
Sí, me lo han aconsejado.	64	30%
Sí, me lo han exigido	79	37%
No me han dicho nada	14	7%
TOTAL	212	100%

FUENTE: Encuesta

## INTERPRETACIÓN

En la Tabla 19 se observa los resultados de la aplicación de los instrumentos de recolección de datos aplicada a los comerciantes del contorno del mercado San José, según las encuestas nos indica que:

Ante la pregunta sobre la intervención del analista en el tema de formalización a través del analista los comerciantes dicen que el analista si les ha sugerido tener RUC el porcentaje es de 26% que son un total de 55 personas, el número haciende en el porcentaje que menciona que sí se lo han aconsejado en total 30% que representa

Un número de 64 comerciantes, el número de comerciantes en total de 79 que representa 37% es el más alto y afirman que sus analistas de crédito sí se los ha exigido indicándoles que se lo pedía en las visitas que realizaba el analista y el

porcentaje menor es el de 14 comerciantes que mencionan que en los diferentes tipos de comunicación con el analista de créditos de la institución financiera este no les ha dicho nada de su inscripción en el Registro Único del Contribuyente.

**Tabla 20:** Ventajas para la obtención del crédito.

¿Observa Ud. Alguna diferencia en el trámite de un crédito a partir de que se tiene el número de RUC? Puede Ud. marcar más de una opción.

DETALLE	Cantidad	Porcentaje
Sí, otorgan el crédito más rápido	95	24%
Sí, piden menos requisitos.	121	31%
Sí, facilitan más dinero.	63	16%
Sí, cobran menos intereses	29	7%
No, es lo mismo.	89	22%
TOTAL	397	100%

FUENTE: Encuesta

## INTERPRETACIÓN

En la Tabla 20 se observa los resultados de la aplicación de los instrumentos de recolección de datos aplicada a los comerciantes del contorno del mercado San José, según las encuestas nos indica que:

Luego de realizadas las anteriores preguntas se les consulta que diferencia encuentran luego de obtener en el RUC, Un total de 95 personas que representan 24% del total de respuestas mencionan que las instituciones financieras otorgan los créditos más rápido a partir de la obtención del RUC, además el porcentaje mayor se lo lleva la respuesta que dicen que la mayor diferencia a partir del RUC que dicen que les piden menos requisitos para solicitar los créditos son un total de 121

comerciantes que representan 31%, un total de 63 comerciantes que son representados por un 16% que mencionan que les facilitan más dinero las instituciones financieras a partir de su inscripción en el RUC, 29 comerciantes representado por 7% nos afirman que a partir de la obtención del RUC las instituciones financieras cobran menos intereses en sus créditos,

**Tabla 21:** Acciones que fomentan la formalización.

¿Alguna de las instituciones financieras de las que Ud. Solicita créditos le ofrecido o invitado a cursos, seminarios o exposiciones sobre temas como la formalización, inscripción en el RUC, Pago de tributos u otros relacionados?

DETALLE	Cantidad	Porcentaje
Sí, muchas veces.	9	4%
Sí, alguna vez.	17	8%
Sí, una vez.	35	17%
Sí, a otros clientes, pero a mí nunca.	54	25%
No, no invitan a nadie.	97	46%
TOTAL	212	100%

FUENTE: Encuesta.

## INTERPRETACIÓN

En la Tabla 21 se observa los resultados de la aplicación de los instrumentos de recolección de datos aplicada a los comerciantes del contorno del mercado San José, según las encuestas nos indica que:

Los resultados ante la presente pregunta si le han ofrecido o invitado a cursos, seminarios u otros de parte de las entidades financieras con las cuales trabajan los resultados nos dicen que a 9 comerciantes que representan el 4% les han invitado a

este tipo de actividades, a 17 comerciantes que representan el 8% les han invitado alguna vez a estos eventos, a 35 comerciantes que representan el 17% les han invitado según lo que afirman una sola vez, a 54 comerciantes que representan al 23% del total de la muestra que mencionan que han oído que a otros clientes les invitan pero a ellos nunca los han invitado, y el porcentaje mayor que es el 46% que son 94 comerciantes mencionan que en las diferentes entidades financieras con las que han trabajado mencionan que en ninguna de ellas organizan ni los invitan a este tipo de eventos.

**Tabla 22:** Influencia en la formalización del asesor de créditos.

¿Ha tomado Uds. en cuenta la sugerencia y consejo del analista de créditos de obtener el número de RUC este último año?

DETALLE	Cantidad	Porcentaje
Sí	33	15%
No	27	12%
No, ya tenía RUC.	118	54%
Sí, pero lo haré en el futuro.	42	19%
<b>TOTAL</b>	<b>220</b>	<b>100%</b>

FUENTE: Encuesta.

## INTERPRETACIÓN

En la Tabla 22 se observa los resultados de la aplicación de los instrumentos de recolección de datos aplicada a los comerciantes del contorno del mercado San José, según las encuestas nos indica que:

Luego de la sugerencia o consejo de los analistas o asesores de créditos un total de 33 comerciantes que representan un 15% mencionan que sí siguieron el





consejo de sus analista y ya están en el Registro Único del Contribuyente, un total de 42 comerciantes que representan un 19% afirman que sí han tomado en cuenta las palabras de su analista pero que obtendrán su RUC posteriormente y no presentan premura en obtenerla, un 12% que representan 27 comerciantes mencionan que no, no existe intención de obtener el RUC, y al final un total de 54% mencionan que ya tienen el RUC.

## 4.2. DISCUSIÓN

La incidencia o efecto que puede llegar a tener un crédito o préstamo de alguna institución financiera en los comerciantes del contorno del mercado San José ha sido determinada en el presente trabajo de investigación, existe relación entre estas variables ya que una determina a la otra.

Los comerciantes del contorno del mercado San José han seguido, por ejemplo, las sugerencias o consejos de los analistas de créditos de las diferentes instituciones financieras que hay en la ciudad (Tabla 22), los cuales además les anticipan de los beneficios y ventajas que permiten la inscripción de sus negocios en el Registro Único del contribuyente, entre ellas están la disminución de requisitos para la solicitud del crédito, rapidez en el trámite para su posterior desembolso, menores tasas activas de interés del crédito o quizá que los montos permitidos por la segmentación de cada cliente sea mayor y por lo tanto el banco u otro similar les otorgue más dinero (Tabla 20); además, uno puede constatar que el crecimiento de la empresa va de la mano con el avance de una formalización progresiva, crecimiento también que se ve en los montos de crédito que solicitan las empresas lo que muestra que la necesidad de dinero se ve impulsada por el crédito y los resultados de dichos créditos (Tabla 4), además el número de créditos que



manejan los negociantes de la muestra de la investigación crece, ya que por ejemplo para el 2017 los comerciantes que tienen de 2 a 4 créditos son en total 117 y ya para el 2018 el número asciende a 131 y el número de comerciantes que tiene un solo crédito aumenta de 43 a 51 en el año 2017 y 2018, respectivamente (Tabla 2 y 3), esto muestra un incremento en la utilización de los créditos del sistema financiero en el sector empresarial de nuestra ciudad.

Meléndez, Karen (2013) menciona que es factible afirmar que existe incidencia entre el crédito y la producción industrial, por lo cual se puede inferir que el crédito coopera en mejorar el sistema productivo de la empresa por lo tanto existe un apalancamiento financiero positivo, y es así, pero observamos con la presente investigación realizada que además el crédito permite el crecimiento de la visión empresarial del comerciante que piensa en un crecimiento sostenido de su negocio y para lo cual es necesario estar inscrito en el Registro Único del contribuyente y evitar los riesgos que conlleva estar en la informalidad.

Vilca, X (2017) nos dice en su investigación Los factores preponderantes que influyen a la evasión tributaria de los comerciantes en el centro comercial “Los Incas” de la ciudad de Puno, son: Desconocimiento del desarrollo de emprendimientos innovadores que puedan elevar sus utilidades pues un 49% de los contribuyentes no duran más de 2 años, de los cuales solo el 14.94% tienen RUC y que 12% asistió a algún curso o seminario que implique conocimientos tributarios. a esto es justo sumarle que de los encuestados 31% de los comerciantes solo ven al negocio como un medio de subsistencia, y alternativa para solventar sus gastos, en lo que buscan un trabajo dependiente que permita gozar de los beneficios para una provisión social ,también se evidencio falta de responsabilidad e identidad con el



país pues al no pagar impuestos; a estos factores que menciona se le debería agregar la influencia que tiene el sector privado bancario que tiene en la formalización de los diferentes negocios ya que los bancos, cajas municipales, financieras y otros similares trabajan directamente con los comerciantes que muchos de ellos son informales.

#### **4.2.1. Para el Objetivo Específico N° 1**

Con el cual se busca analizar si la expansión del negocio, liquidez inmediata y crecimiento organizacional incide en el otorgamiento de créditos por las entidades financieras de los comerciantes de la periferia del mercado San José se encuentra que estos tres conceptos son muy importantes para el otorgamiento del crédito y que las entidades financieras a través del análisis económico y financiero que realizan a cada solicitante de un crédito deciden el otorgamiento del crédito sopesando bastante estos criterios, además se puede observar que estos conceptos son afectados por los préstamos y créditos que tiene cada comerciante del contorno del mercado San José y que ya sea el crecimiento de la organización del negocio o la expansión del negocio son criterios que influyen en el desempeño empresarial de sus negocios.

En el trabajo de investigación de Ygnacio, R. (2016) nos menciona que uno de los principales problemas que enfrentan las micro y pequeñas empresas es el limitado financiamiento por parte de los bancos el mismo que restringe su crecimiento y desarrollo, siendo las Entidades No Bancarias como las Cajas Municipales, Caja Rurales, Financiera, las que otorgan con una mayor política de financiamiento. Entre los obstáculos de las Mypes para acceder al crédito, desde el punto de vista de la demanda, se encuentran el alto costo del crédito, la falta de



confianza de los bancos respecto de los proyectos, exceso de burocracia de los intermediarios financieros, y la petición de excesivas garantías, todos estos requisitos que menciona el autor aminoran el acceso al crédito y desalientan su obtención, sin embargo, con la investigación que realizo se puede observar que esto no impide que los comerciantes obtengan créditos que les permiten también el crecimiento de su negocio, creando así un vínculo de trabajo entre las empresas y las instituciones financieras ya que la expansión del negocio, el crecimiento como organización de cada uno de los negocios y la liquidez de estos generan confianza en el prestamista de que el dinero otorgado fomenta el logro de los objetivos empresariales y luego estos permitan el pago puntual de las cuotas correspondientes.

#### **4.2.2. Para el Objetivo Específico N° 2**

Que busca determinar el nivel de formalización de los comerciantes de la periferia del mercado San José producto del otorgamiento de crédito por las entidades financieras. Se observa que la formalización año a año ha ido aumentando por ejemplo para el años 2017 mencionaban 117 comerciantes que si estaban inscritos en el registro único de contribuyentes y ya para el año 2018 los inscritos aumentan considerablemente ya que 149 comerciantes de la muestra que tomamos para el trabajo de investigación mencionan que se inscribieron y tienen su número RUC (Tabla 14), como vemos existe una evolución de número de inscritos. En la Tabla N° 15 de nuestra investigación consultamos sobre los conocimientos que tienen los comerciantes de las normas tributarias de nuestro país y un 42% del total mencionan que no tienen conocimiento de ninguna norma podemos observar que muchos de los inscritos en el RUC no necesitaron de tener conocimiento siquiera parcial de las normas y en la siguiente tabla, la número 16, observamos los



motivos de dicha formalización que son el crecimiento de sus negocios o las exigencias para los diferentes trámites entre los que se encuentran los trámites para obtener un crédito o también los que son para evitar problemas con la SUNAT.

En su trabajo de investigación Huamán, F (2017) nos menciona que los factores preponderantes que influyen a la evasión tributaria de los comerciantes mayoristas formales de venta de ropas de la ciudad de Juliaca son: El desconocimiento de Normas legales tributarias 38.24% de la muestra, Falta de capacitación y orientación tributaria pertinente 22.06% de la muestra, falta de credibilidad de inversión de recursos recaudados por el gobierno 13.24%, otros 8.82% y 17.65% de la muestra representa a los comerciantes que si cumplieron con la obligación del pago de Impuestos a la SUNAT. Como vemos existen muchas causas las cuales no han impedido el crecimiento de la formalización positiva de los comerciantes.

#### **4.2.3. Para el Objetivo Específico N° 3**

Con el cual se busca ofrecer alternativas que contribuyan a mejorar la gestión de créditos de los comerciantes de la periferia del mercado san José en la investigación observamos que una opción que permite el crecimiento a futuro de cada uno de los negocios es la introducción de estos en el marco normativo de nuestro país y esto se da con la formalización de sus negocios, y Gonzaga, U. (2017) en su trabajo de investigación que estudia la incidencia de la oferta del sistema financiero en los nuevos emprendimientos de micro y pequeños empresarios en la ciudad de Tacna nos dice que el sistema financiero no incorpora en su proceso de servicios, acciones tendientes a generar valor para el nuevo emprendedor a través de servicios de capacitación y monitoreo en el crecimiento



empresarial, como un servicio posterior a la colocación del crédito y generación de valor y desarrollo empresarial. Y es así, justamente, porque el crecimiento de la empresa implica también adecuarse a las normas vigentes y cumplir con las obligaciones tributarias que les corresponde porque el país se beneficia del crecimiento de las empresas también. Es por eso que las entidades financieras son muy importantes ya que ellas tienen un contacto directo con los negociantes y comerciantes, son ellas las que conocen más que la administración tributaria los negocios y el valor que tienen y deberían de agregarle a su servicio financiero que generalmente termina con el otorgamiento del crédito el asesoramiento, por ejemplo, en temas tributarios, ir más allá del préstamo e inmiscuirse en el negocio del comerciante, informándole que la obtención del RUC tiene muchos beneficios.

#### **4.2.4 CONTRASTACIÓN DE HIPÓTESIS**

##### **4.2.4.1 Hipótesis General**

El crédito otorgado por las entidades financieras incide significativamente en la formalización de los comerciantes de la periferia del mercado San José de los años 2017- 2018.

El crédito otorgado por las entidades financieras incide significativamente en la formalización de los comerciantes de la periferia del mercado San José de los años 2017- 2018. En la Tabla 14 observamos una evolución en el porcentaje de comerciantes de la muestra formalizados, para el año 2017 el porcentaje era de 53% del total y ya para el año 2018 el porcentaje asciende al 68%, como vemos se presenta una evolución anual en el número de formalizados. También se les consulta sobre qué los motivo para su formalización a lo cual responden en un porcentaje de 45% que lo hacen para evitarse problemas con la administración



tributaria, un 32% por la exigencia que les hacen en los diferentes trámites con instituciones y un 15% por el crecimiento de su negocio, observamos que el mayor porcentaje se formaliza más por una necesidad que por una convicción del comerciante. Para la Tabla 17 realizamos una pregunta más puntual en la que los comerciantes de la muestra nos responden que para un 31% si les han exigido tener RUC en las diferentes instituciones financieras con las que trabajan y un 69% que no, que nos les piden, pero además les preguntamos cual es la diferencia que ellos notan que existe el trámite de una solicitud de un crédito a partir de que uno está inscrito en el Registro Único del contribuyente, un 32% responden que los bancos piden menos requisitos para el otorgamiento del crédito una vez que los comerciantes tienen RUC, un 24% que otorgan el crédito con mayor rapidez, un 16% que facilitan montos mayores de créditos y un 7% a que los intereses son menores cuando uno tiene RUC, pero existe un 22% que tiene la idea de que no cambia en nada su situación si tiene o no su RUC. Como podemos observar existe el conocimiento de los comerciantes que al estar inscritos en el Registro Único del Contribuyente les brinda mejoras en su relación para la solicitud de créditos con las entidades financieras y esto influye en la necesidad de los comerciantes de formalizarse para obtener estos beneficios.

El contacto que tiene el comerciante con las diferentes instituciones financieras se da a través de los analistas o asesores de créditos, estos representan la parte humana de las entidades crediticias y el comerciante mantiene una relación directa confiándoles información muy importante de sus negocios, y ante la pregunta de si alguno de estos analista o asesores le han mencionado, aconsejado o exigido estar inscritos en el Registro Único del Contribuyente un 93% del total menciona que si lo han hecho, que estos trabajadores de las instituciones



financieras si les han hablado del tema de la formalización como parte importante de sus negocios; además se les pregunta en la Tabla 22 si este último año ha tomado en cuenta esa sugerencia, consejo u exigencia de sus analista o asesor de crédito para la obtención del Ruc y un 15% menciona que sí, que sí se ha formalizado, un 19% mencionan que sí, pero no lo han hecho todavía.

Por lo tanto, se VALIDA la hipótesis general que menciona que el crédito otorgado por las entidades financieras incide significativamente en la formalización de los comerciantes de la periferia del mercado San José.

#### **4.2.4.2. Hipótesis Específica N° 1**

La expansión del negocio, liquidez inmediata y crecimiento organizacional incide significativamente en el otorgamiento de créditos por las entidades financieras de los comerciantes de la periferia del mercado San José.

Como podemos notar en la Tabla 9 un 53% menciona que si se ha expandido su negocio en estos últimos años y en la siguiente tabla un 48% de la muestra menciona que los préstamos que si tienen efecto en esta expansión ya que impulsan mediante el ingreso de dinero a la mejora de sus negocios, también un 16% menciona que sí ha habido mejoras pero no han sido muchas; en la Tabla 7 un 44% menciona que este último año ha visto que su negocio ha crecido como organización, luego un 43% menciona que los créditos que tienen los negociantes con las diferentes instituciones financieras que existen en nuestra ciudad si afectan en el crecimiento de la organización de sus empresas lo que mejora el desempeño y productividad de los comerciantes del contorno del mercado San José; en la Tabla 11 podemos observar que los comerciantes en un porcentaje 44% afirman que han notado que ha mejorado la liquidez de su negocio este último año y un 62%





menciona que esta mejora se da por la influencia que tienen los diferentes prestamos de las instituciones financieras, además se les realizó la pregunta de cuál de estos conceptos eran más importantes para el otorgamiento de los créditos y el porcentaje mayor con un 40% mencionan que la expansión de sus negocios, es decir el crecimiento de sus ventas, el aumento de inventarios, apertura de locales influyen más en conseguir el crédito solicitado.

Por lo tanto, se VALIDA la hipótesis específica N° 1 debido a que los comerciantes mencionan encontrar mejoras en el último año en la expansión de su negocio, crecimiento como organización, y mejora en su liquidez; además expresan que estos conceptos son tomados en cuenta para el otorgamiento de los créditos que ellos solicitan.

#### **4.2.4.3. Hipótesis Específica N° 2**

El nivel de formalización de los comerciantes de la periferia del mercado San José es alta, producto del otorgamiento de crédito por las entidades financieras.

En la Tabla 2 observamos que para el 2017 solo un total de 186 comerciantes tienen uno o más créditos con alguna institución financiera y este número asciende para el 2018 con un total de 212 de comerciantes que tienen uno o más créditos y vemos en la tabla 13 que para el año 2017 un total de 117 comerciantes de la muestra obtenida para nuestro trabajo de investigación están formalizados y para el 2018 también en este ítem asciende el número ya que 149 comerciantes están ya formalizados, como podemos observar existe una correlación positiva entre estas dos variables; tenemos también que en la tabla 20 los comerciantes nos mencionan beneficios que les dan el tener su número de RUC: menos requisitos, rapidez en el otorgamiento del crédito, bajos intereses, mayor monto de dinero. Observamos en



la Tabla 16 observamos que evitarse el tener problemas con la administración tributaria con un porcentaje 45% es una de las motivaciones para formalizarse, también tenemos 32% mencionan que lo hacen por la exigencia en los diferentes tramites que realizan debido a su negocio, por ejemplo los trámites para obtener un crédito de las instituciones financieras y un 15%, que no es un porcentaje menor, mencionan que lo hacen por el crecimiento de sus empresas, crecimiento que se apoya en los créditos que obtienen de sistema financiero. Vemos además en la Tabla 22 y 23 la influencia que pueden tener las instituciones financieras a través del vínculo directo que genera el tener un crédito ya que muchas veces los analistas o asesores de créditos piden o sugieren que los comerciantes se formalicen para mejorar la condición del cliente y también a través de las reuniones, conferencias que algunas instituciones financieras ofrecen sobre la formalización y sus ventajas o temas relacionados al ámbito tributario.

Por lo tanto, se VALIDA la hipótesis ya que observamos que los comerciantes del contorno del mercado San José presentan un crecimiento paralelo del año 2017 al 2018 entre el número de comerciantes que obtienen de uno a más créditos y los que se formaliza.



## V. CONCLUSIONES

**PRIMERA:** La existencia de un vínculo financiero entre los comerciantes y las diferentes instituciones financieras genera una relación de dependencia, el uno mejora al otro. Como podemos concluir del presente trabajo de investigación los diferentes préstamos que obtienen los comerciantes influyen significativamente en la inscripción de estos en el Registro Único del Contribuyente, saben, por ejemplo, los comerciantes, que para obtener uno de estos créditos existe una mejora sustantiva en la tasa de interés, en la rapidez en el otorgamiento del crédito, en la disminución de requisitos si es que tuviesen su número RUC; conocen también que el estar formalizados les permite acceder a mayores montos de crédito y que al obtener estos mayores montos no les creara problemas con la administración tributaria que está en constante atención al movimiento de dinero que se realiza en el sistema bancario y no bancario. Debemos decir también que los diferentes créditos que ofrecen las instituciones financieras buscan el crecimiento de las empresas, sean pequeñas o grandes, ya que a mayor crecimiento de estos se genera una mayor necesidad de dinero y se genera también el cumplimiento puntual de los pagos de las cuotas, el beneficio es mutuo; pero si hay algo que genera el estancamiento del crecimiento de un negocio es la informalidad, y esto podemos verlo a diario, el mantenerse fuera del sistema tributario nos aleja de un crecimiento sostenido.

**SEGUNDA:** Las instituciones financieras analizan constantemente a quiénes les entregarán su dinero, por supuesto, es una entrega que busca un beneficio a través de los intereses, y buscan a los negocios en los cuales puede observar la expansión de sus negocios, ya sea con el aumento de inventarios o la apertura de un



nuevo local comercial u otros, resultados tangibles del crecimiento del negocio emprendido, observan también como ha mejorado la organización del negocio , de qué manera se trabajaba y de qué manera se trabaja ahora, cuantos trabajaban antes y cuantos lo hacen ahora, y, también, la disponibilidad de efectivo, ya que de este ítem depende el cumplimiento de las cuotas que por lo general son mensuales.

Estos conceptos inciden en la decisión que toman los trabajadores (Analistas, gerentes y otros) de las instituciones financieras de otorgar o no un crédito solicitado, ya que la finalidad de estos trabajadores es generar ganancia con el dinero prestado.

**TERCERA:** Existe una mejora en la formalización ya que las mejoras en las condiciones para obtener un crédito cuando un comerciantes está inscrito en el Registro Único del contribuyente impulsan la formalización; además, los analistas o asesores de crédito que son las trabajadores de las diferentes instituciones financieras que conoce más la situación económica y financiera de los comerciantes solicitantes de un crédito mejoran su evaluación y la realización de su trabajo si el solicitante tiene RUC, es por eso que estos analista y asesores aconsejan y piden que sus clientes se formalicen, porque además les permite otorgar a la variedad de clientes de sus carteras prestamos de mayor monto, con menores tasas de interés o con mayor rapidez, fidelizando así a sus clientes.

Es por eso que podemos observar una formalización alta, impulsada por las diferentes instituciones financieras a las cuales les permite disminuir su riesgo de la devolución del dinero si los clientes que tienen están formalizados.

**CUARTA:** En muchos casos el crédito obtenido de las instituciones financieras no es bien gestionado, ya sea por desconocimiento de cómo y en qué



utilizar el dinero obtenido o ya sea por utilizar el dinero para una finalidad equivocada, en ambos casos se perjudica el crecimiento del negocio y la mejora de la situación económica del comerciante. Debido a estos motivos y a que las diferentes instituciones financieras buscan el retorno del dinero prestado en las condiciones pactadas con el solicitante es que realizan algunos cursos o conferencias sobre temas como el manejo del dinero, inversión u otros similares; pero es verdad que no todas las instituciones las hacen y ni todos los clientes invitados asisten a estos eventos, lo cual disminuye su efecto. Continuar con este tipo de eventos organizados beneficiará tanto a los comerciantes como a las empresas del rubro de finanzas, y lograr conseguir una mejor utilización del dinero ya que de esto depende el crecimiento de los diferentes negocios.



## VI. RECOMENDACIONES

**PRIMERA:** Las instituciones financieras son importantes en la dinámica económica nacional y representan una gran fuerza para el crecimiento de las empresas en todo el país, en casi todas las localidades de nuestro territorio existe una caja, una financiera, lugares a los que no ha llegado la administración tributaria (ente público) pero sí aquellos (ente privado) que a través de sus operaciones tienen un contacto directo con las diferentes actividades que se realizan en esos lugares; Sería ideal que la administración tributaria aprovechara de esto para comunicar los beneficios, facilidades y ventajas que genera la formalización de los comerciantes u otros, generando convenios con las instituciones financieras para brindar cursos, ponencias u otros, porque la desinformación y el miedo son causas de la informalidad.

**SEGUNDA:** Le va bien al cliente, le va bien al banco. Y es así, una buena utilización del dinero otorgado por las instituciones financieras genera su retorno seguro y con los intereses esperados; se debe, entonces, asegurar el plan de inversión del dinero a través del seguimiento y asesoramiento de los analistas de crédito, empujando al cliente a tomar correctas decisiones, decisiones que tendrán sus efectos en el camino que tomen los negocios y en su crecimiento constante, crecimiento que genera que la dinámica económica no solo de la ciudad, sino del país mejore.

**TERCERA:** El que el cliente este formalizado mejora la información que puedan tener las diferentes instituciones financieras de este, eso aminora el riesgo del retorno del dinero, es por eso que los bancos, cajas municipales, financieras y otros deben de exigir a sus clientes que se formalicen informándoles



constantemente sobre las ventajas que lograrán con este acto, informándoles a través de los analistas sobre lo necesario que es estar inscrito en el Registro Único del Contribuyente; pero como mencionamos estas entidades financieras se benefician de esto, por ejemplo aminoran el riesgo de problemas con la administración tributaria de los negocios que por nuestra ciudad suelen considerarse como contrabando, o, también, conocen a través de las declaraciones mensuales de pago, las cuales se determinan de acuerdo a los ingresos y egresos, los movimientos realizados por el comerciante, además, dice mucho sobre la responsabilidad que tiene un cliente si este cumple con pagar sus impuestos.



## VII. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Cárdenas Davila, N. L. (2014). Influencia de la informalidad en la competitividad de la micro y pequeña empresa en la región Arequipa(Tesis de pregrado). Arequipa: El Misti.
- Collantes Menis, N. (2013). Portafolio de Financiamiento. Puno.
- De Soto, H. (1995). El otro sendero. Lima: El Barranco.
- Gonzales Izquierdo, J. (2015). El comercio informal, situación y problemática: respuestas y propuestas. Lima: El castillo.
- Huamán Suero, F. (2017). La evasión tributaria de los comerciantes mayoristas formales de venta de ropa y su incidencia en la recaudación tributaria del barrio San José de la ciudad de Juliaca (Tesis de pregrado). Universidad Nacional del Altiplano, Puno, Perú.
- Laura Huanca, J. (2018). Los créditos del sistema financiero tienen efectos en el desarrollo de la ganadería de las familias campesinas del distrito de Desaguadero (Tesis de pregrado). Universidad Nacional del Altiplano, Puno, Perú.
- Loayza, N. (2012). Causas y consecuencias de la informalidad en el Perú. Lima: La libertad.
- López Aliaga, R. (2011). Sistema Financiero Peruano. Lima: Peruana.
- López Pascual, J. (2008). Gestión Bancaria. MADrid: Mcwrell.
- Mamani Condori, G. M. (2016). El conocimiento de normas tributarias del Régimen Único Simplificado incide en la informalidad de los comerciantes de ropa de





segundo uso de la ciudad de Puno (Tesis de pregrado). Universidad Nacional del Altiplano, Puno, Perú.

Ochoa Oblitas, J. A. (2017). La influencia de las microfinanzas en el crecimiento y gestión empresarial de los comerciantes del mercado San José en la ciudad de Juliaca (Tesis de pregrado). Universidad Nacional del Altiplano, Puno, Perú.

Ordoñez Montoya, V. (2006). Organización del Sistema Financiero Peruano. Lima.

Rubiano Miranda, M. (2013). Educación Financiera. Bogotá: El país.

Ruiz de Castilla, B. (2010). Evasión tributaria. Lima.

Weston, & B. (1996). Fundamentos de la Administración Financiera. México: Ciudad World.



## ANEXOS

### ANEXO 1: Encuesta realizada a los comerciantes

#### ENCUESTA

Estimado(a) Señor(a) le agradecemos que nos conceda unos minutos de su tiempo para responder las siguientes preguntas relacionadas al tema de investigación, incidencia del crédito otorgado por las instituciones financieras en la formalización de los comerciantes de la periferia del mercado San José. Por lo cual le pido que lea las preguntas cuidadosamente y siga las instrucciones.

**INSTRUCCIONES:** Lea detenidamente las preguntas y marque con una X la alternativa que crea que es correcta.

1. ¿Ud. Tiene crédito(s) con alguna institución financiera?

2017

2018

a) Sí

a) Sí

b) No

b) No

2. ¿Cuántos créditos tiene en el sistema financiero actualmente?

2017

2018

a) Solo 1

a) Solo 1

b) De 2 a 4

b) De 2 a 4

c) De 5 a más

c) De 5 a más

3. ¿Cuántos créditos ha llegado a tener como máximo?

a) Solo 1

b) De 2 a 4

c) De 5 a más

d) De 5 a más



4. ¿Cuánto es el monto que adeuda a instituciones financieras actualmente?
  - a) Hasta S/ 3,000
  - b) Hasta S/ 10,000
  - c) Hasta S/ 30,000
  - d) Hasta S/ 50,000
  - e) Más de S/ 50,000
5. ¿Cómo calificas a los créditos que otorgan los bancos, cajas municipales y otros similares?
  - a) Muy Útil
  - b) Necesario
  - c) necesario pero complicado
  - d) no es necesario
  - e) Inútil e innecesario
6. ¿Piensa Ud. Continuar sacando créditos del sistema financiero?
  - a) Sí
  - b) Sí, quizás.
  - c) No, no creo.
  - d) No.
7. ¿La situación como organización de su negocio ha crecido en el tiempo?
  - a) Sí
  - b) No
  - c) Está igual
8. ¿Influyen los créditos que otorgan las instituciones financieras en el crecimiento de la organización de un negocio?
  - a) Sí
  - b) Sí, pero no en su totalidad
  - c) No
  - d) No, no tiene nada que ver
9. ¿Se ha expandido su negocio estos últimos años?
  - a) Sí
  - b) No
  - c) Está igual



10. ¿Influyen los créditos del sistema financiero en la expansión de su negocio?
- Sí
  - Sí, pero no mucho
  - No
  - No, no sé.
11. ¿Considera que su negocio tiene una buena liquidez?
- Sí
  - No.
  - No, no estoy seguro.
12. ¿Influye los créditos y préstamos en el sistema financiero en la liquidez que tiene su negocio?
- Sí
  - No
  - La verdad, no sé
13. De las siguientes opciones ¿Cuáles cree Ud. Que toma en cuenta más las diferentes instituciones financieras para otorgarle el crédito? Puede marcar más de una opción.
- Expansión de su negocio.
  - Crecimiento en la organización de su negocio.
  - Liquidez de su negocio.
  - Ninguno.
14. ¿Está Uds. Inscrito en el RUC?
- Sí
  - No.
15. ¿Conoce usted las normas tributarias que rigen en nuestro país?
- Sí
  - Sí, pero no todo
  - No, casi nada
  - No.
16. ¿Cuál de las siguientes opciones lo motivan a la formalización de su negocio?
- Crecimiento de mi empresa
  - Exigencia para trámites
  - Evitar problemas con la SUNAT
  - Por imitar a un compañero negociante.



17. ¿En las instituciones financieras en las que tiene créditos le piden estar inscrito en el RUC?
- Sí
  - No.
18. ¿Por qué cree Ud. Que solicitan ese requisito las instituciones financieras?
- Por el monto del crédito que se solicita.
  - Por desconfianza de la entidad financiera.
  - Para saber si se paga los impuestos
  - No sé exactamente.
19. ¿Algún analista o asesor de créditos le ha sugerido, aconsejado o exigido estar inscrito en el RUC?
- Sí, me lo han sugerido.
  - Sí, me lo han aconsejado.
  - Sí, me lo han exigido
  - No me han dicho nada
20. ¿Observa Ud. Alguna diferencia en el trámite de un crédito a partir de que se tiene el número de RUC? Puede Uds. marcar más de una opción.
- Sí, otorgan el crédito más rápido
  - Sí, piden menos requisitos.
  - Sí, facilitan más dinero.
  - Sí, cobran menos intereses
  - No, es lo mismo.
21. ¿Alguna de las instituciones financieras de las que Ud. Solicita créditos le ofrecido o invitado a cursos, seminarios o exposiciones sobre temas como la formalización, inscripción en el RUC, Pago de tributos u otros relacionados?
- Sí, muchas veces.
  - Sí, alguna vez.
  - Sí, una vez.
  - Sí, a otros clientes, pero a mí nunca.
  - No, no invitan a nadie.



22. ¿Ha tomado ud. en cuenta la sugerencia y consejo del analista de créditos de obtener el número de RUC este último año?

- a) Sí
- b) No
- c) No, ya tenía RUC.
- d) Sí, pero lo haré en el futuro