



CREACIÓN DE NEGOCIOS E INGRESOS FISCALES EMPRESARIALES EN PERÚ

Área de investigación: Contribuciones

Brenda Yarima Iglesias Castillo

Facultad de Ciencias Contables
Universidad Nacional Mayor de San Marcos
Perú
brenda.iglesias@unmsm.edu.pe

Antonio Martín Velásquez Lobatón

Facultad de Ciencias Contables
Universidad Nacional Mayor de San Marcos
Perú
antonio.velasquez.lobaton@gmail.com

XXII
CONGRESO INTERNACIONAL DE
CONTADURÍA, ADMINISTRACIÓN
E INFORMÁTICA

CREACIÓN DE NEGOCIOS E INGRESOS FISCALES EMPRESARIALES EN PERÚ

Resumen



La presente investigación permitió explicar cuáles son los principales aspectos legales que debe tener en cuenta un Estado para facilitar la creación de negocios. En este sentido, lograr una mayor recaudación fiscal.

A partir de dicho objetivo, se realizó un análisis descriptivo sobre la relación entre las variables y se usó una aproximación basada en el análisis inferencial: el coeficiente de correlación lineal o de Pearson.

Siendo así, se obtuvieron como principales resultados que existe una relación entre la calificación de regulación para la creación de negocios y los ingresos fiscales por impuesto a la renta empresarial, y que el grado de dicha relación es fuerte. Además, se constató que el sentido de la relación es positiva y estadísticamente significativa.

De este modo, se concluyó que la viabilidad económica y legal de la creación de una empresa genera una mayor recaudación del impuesto a la renta empresarial en el Perú, por ende, se infiere la relevancia que tiene el fácil acceso a la actividad económica a nivel empresarial sobre los ingresos fiscales de un determinado país.

Palabras clave. Estado – Renta empresarial - Recaudación fiscal – Creación de empresa

Introducción

1.1 Situación problemática

Desde su aparición, el hombre siempre ha buscado la manera de sobrevivir, haciendo elecciones que lo satisfagan, creen una sensación de calma o que, en general, pueda estar mejor de lo que estaba antes de realizar alguna acción.

Sin embargo, Ludwig von Mises (1980, pág. 37) señala que la acción no consiste simplemente en preferir. El hombre puede sentir preferencias aún en situación en que las cosas y los acontecimientos resulten inevitables o, al menos, así lo crea el sujeto. Cabe preferir la bonanza a la tormenta y desear que el sol disperse las nubes. Ahora bien, quien solo desea y espera no interviene activamente en el curso de los acontecimientos ni en la plasmación de su destino. El hombre, en cambio, al actuar, opta, determina y procura alcanzar un fin. De dos cosas que no pueda disfrutar al tiempo, elige una y rechaza la otra. La acción, por tanto, implica siempre y a la vez, preferir y renunciar. La acción



es una cosa real, en la que lo que cuenta es la auténtica conducta del hombre, no sus intenciones si éstas no llegan a realizarse. Las personas, como plan de acción, suelen acudir a ciertos medios para alcanzar determinados fines. Uno de los medios generalmente empleados para conseguir tales objetivos es el trabajo¹.



En todo el mundo, las personas buscan la manera de obtener ingresos para poder subsistir en una sociedad a través del trabajo. Lo más común es seguir una carrera y luego de aproximadamente 11 años de preparatoria y 5 de licenciatura, una persona se encuentra preparada para tomar principalmente dos caminos:

- Postular a una empresa con un puesto acorde a la carrera que siguió.
- Empezar un negocio.

En muchas situaciones, estos dos caminos van de la mano y pueden ser continuos, es decir, adquirir experiencia en una empresa por algunos años, para luego formar una propia empresa. Esta intención de crear empresa, se ve afectada significativamente no solo por las regulaciones a las que está sujeta cada individuo en cierto Estado para crear una empresa, sino también, el emprendedor pensando en un futuro cercano, toma en cuenta los impuestos a sus futuras ganancias de capital.



Los impuestos son tan antiguos como la creación de los Estados. La Biblia decía que debía apartarse un diezmo (una décima parte) de las cosechas para fines distributivos y para mantener a los sacerdotes (Stiglitz, 2000, pág. 476). La variedad de impuestos que ha recaudado el Estado ha sido enorme. Dependiendo de las épocas, ha habido impuestos sobre las ventanas, sobre las embarcaciones de lujo, sobre las ventas de títulos, sobre los dividendos, sobre las ganancias de capital y sobre otros muchos artículos (pág. 477).



A diferencia de la mayoría de las transferencias de dinero de una persona a otra, que se realizan voluntariamente, los impuestos son obligatorios. (...) es posible mejorar el bienestar de todo el mundo obligando a contribuir a la financiación de los bienes públicos (pág. 457). En la mayoría de los países industrializados, los tres principales impuestos recaudados son el impuesto sobre la renta de las personas físicas; las cotizaciones a la seguridad social (...); y el impuesto sobre la renta de las sociedades, que es un impuesto sobre la renta neta de las sociedades (pág. 477)².



Tomando en cuenta ambas teorías, podemos decir que, evidentemente, las empresas están en el deber de aportar (mediante impuestos) al Estado para contribuir con fines sociales varios y que el Estado, por su parte, tiene el deber de fomentar los emprendimientos y la iniciativa privada, estableciendo un

¹ Para un estudio más a fondo sobre el accionar humano, véase: Mises, L. V. (1980). *La acción humana - Tratado de economía* (Cuarta ed.). Unión Editorial.

² Para un análisis más profundo de los impuestos, véase Stiglitz, J. E. (1986). *La economía del sector público*, 3era Edición. Barcelona: Antoni Bosh, editor, S.A.

marco legal propicio para todas aquellas empresas que aspiren ingresar al mercado y que, en consecuencia, generen mayores contribuciones fiscales al país.

1.2 Formulación del problema

1.2.1 Problema principal

- ¿Existe relación entre la creación de empresas y los ingresos fiscales por renta empresarial en el Perú en el periodo 2000 - 2014?

1.2.2 Problemas específicos

- ¿En qué medida influye la libertad de creación de empresas en los ingresos fiscales por renta empresarial en el Perú en el periodo 2000 - 2014?
- ¿Cuáles son los factores exógenos que afectan a los ingresos fiscales por renta empresarial en el Perú en el periodo 2000 - 2014?

1.3 Justificación

- El trabajo de investigación permitió identificar la relación que existe entre la creación de empresas y los ingresos fiscales por renta empresarial en el Perú.
- En los países de Latinoamérica, son escasos los estudios sobre los aspectos legales para la creación de empresas, por lo que se considera que este trabajo es un aporte significativo para tomar en cuenta por los Estados y así poder incrementar los ingresos fiscales de un determinado país.
- Se identificó el principal factor exógeno por el cual no se garantiza que una estructura legal óptima para la creación de empresas, incrementa los ingresos fiscales de un determinado país.

1.4 Objetivos³

1.4.1 Objetivo general

- Establecer la relación que existe entre la creación de empresas y los ingresos fiscales empresariales en Perú en los años 2000 – 2014.



³ Carlos Eduardo MÉNDEZ ÁLVAREZ, en su obra “Metodología”, afirma que el proceso científico formulado a partir del planteamiento del problema, se orienta a la búsqueda de respuestas de la situación descrita, objeto de la investigación. Por ello es de ayuda responder a la pregunta: Para qué y qué busca con la investigación propuesta. Dar respuesta a esta interrogante permite delimitar el marco de estudio y sus alcances.

1.4.2 Objetivos específicos

- Determinar en qué medida influye la libertad de creación de empresas en los ingresos fiscales por renta empresarial en el Perú en el periodo 2000 – 2014.
- Determinar cuáles son los factores exógenos que afectan a los ingresos fiscales por renta empresarial en el Perú en el periodo 2000 - 2014.



Marco teórico

2.1 Antecedentes

No se encontraron estudios previos que tomen en cuenta ambas variables, sin embargo, autores corporativos han hecho estudios internacionales sobre ambas de manera general.

La Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos – OCDE, en su artículo “Facilidad y rapidez en la creación de empresas en México”, menciona que la prosperidad económica de un país depende de la existencia de un ambiente propicio para los negocios, asimismo, menciona que hacerle la vida más sencilla a las empresas y facilitar la entrada al mercado de nuevas organizaciones fomenta la competitividad y el crecimiento. Si bien es necesaria la regulación para abrir nuevas empresas, en ocasiones su implementación puede volverse un proceso difícil y costoso, lo cual desalienta la actividad empresarial (pág. 2).

El Servicio Público de Empleo de Suecia en su informe “Starting Up a Business”, pone en manifiesto la claridad con que Suecia ha establecido normas accesibles y entendibles para todos, separándolo en 5 etapas que van acorde con el nacimiento y liquidación de una empresa:

- | | | | |
|----|-----------------|----|------------|
| 1. | Consideraciones | 4. | Desarrollo |
| 2. | Comienzo | 5. | Cierre |
| 3. | Marcha | | |

En las consideraciones, establece 4 caminos a seguir. Empezar un negocio como: desempleado, empleado, estudiante o persona menor a 26 años. En el segundo componente, describe cómo puedes financiar tu idea en el país, los permisos que necesitas, la forma de empresa que necesitas, la protección de tu nombre, el registro de tu empresa, la publicidad de inicio, derechos de autor y asegurar tu negocio. Luego, en el tercer componente, detalla qué deducciones puedes hacer a la administración tributaria, cómo pagar tus tributos, sueldos y dividendos, el modo operativo de la administración tributaria, cómo estar al día en tus pagos, los reportes financieros que debes presentar, el modo de comercializar internacionalmente, entre otras cosas operativas. La etapa de desarrollo se centra solo en 3 pero muy importantes puntos: cómo llegar a nuevos mercados, cómo financiar el crecimiento de la empresa y cómo



administrar tal crecimiento. Finalmente, la etapa de cierre toma en cuenta: venta del negocio, cambios de propiedad y bancarrota.

El informe concluye diciendo que la información y servicios brindados, es el esfuerzo de varias autoridades con el fin de informar a los ciudadanos sobre cómo emprender un negocio para así lograr el bienestar en el país.



Doing Business, International Bank for Reconstruction and Development y The World Bank en sus reportes anuales “Doing Business” miden las regulaciones que favorecen o restringen la actividad empresarial. Doing Business presenta indicadores cuantitativos sobre las regulaciones empresariales y la protección de los derechos de propiedad que son comparables entre 190 economías - desde Afganistán hasta Zimbabwe – a través del tiempo. El índice de apertura de empresas del Banco Mundial, está basado en el costo, tiempo e inversión mínima para poner un negocio en marcha.

Fraser Institute en su “Reporte anual de Libertad Económica del Mundo”, toma en cuenta los datos del Grupo Banco Mundial para el subcomponente de creación de negocios, incluido en el componente de Regulación.



2.2 Bases teóricas

2.2.1 Creación de empresas – Instituto Fraser

De acuerdo con el Reporte Anual del Economic Freedom of the World (EFW) 2016 publicado por Fraser Institute de Canadá, el Índice de Libertad Económica en el Mundo mide el grado en que las políticas y las instituciones de los países apoyan la libertad económica. Las piedras angulares de la libertad económica son tamaño de gobierno, sistema jurídico, moneda sana, libertad de comercio internacional y regulación. Para el presente trabajo de investigación, se tomará en cuenta solo una de las cinco áreas principales.



Regulación: Cuando las regulaciones restringen la entrada a los mercados e interfieren con la libertad de participar en el intercambio voluntario, reducen la libertad económica. La quinta área del índice analiza las restricciones regulatorias que limitan la libertad de intercambio en los mercados de crédito, laborales y de productos. Muchos tipos de regulaciones del mercado de trabajo vulneran la libertad económica de los empleados y los empleadores. Entre los más destacados están los salarios mínimos, las regulaciones de despido, la configuración centralizada de los salarios, la ampliación de los contratos de unión a terceros no intervinientes y el reclutamiento. Con el fin de obtener altas calificaciones en esta parte del índice, los países deben permitir que los mercados determinen los precios y abstenerse de actividades reguladoras que retarden la entrada de empresas y aumenten el costo de producción de los productos⁴ (Rodríguez Cairo, 2016).



⁴ Traducido del Reporte Anual 2014 del Índice de Libertad Económica del Instituto Fraser por Rodríguez Cairo, Vladimir, en “*El bienestar individual y la libertad económica en Perú*”.

2.2.2 Doing Business – Grupo Banco Mundial⁵

En la página oficial del Banco Mundial, en la sección del proyecto “Doing Business”, encontramos la explicación de la metodología aplicada para operacionalizar la facilidad que tiene un ciudadano para crear una empresa en cierto país.



El informe Doing Business registra todos los procedimientos que se requieren oficialmente o que se realizan en la práctica para que un empresario pueda abrir y operar formalmente una empresa industrial o comercial, así como el tiempo y el costo asociado a estos procedimientos y el requisito de capital mínimo pagado. Estos procedimientos incluyen todos aquellos procesos que deben realizar los empresarios tanto para poder obtener todas las licencias y permisos necesarios, como para realizar cualquier notificación, comprobación o inscripción ante las autoridades correspondientes, que se exija respecto de la empresa y sus empleados. La clasificación en la facilidad de apertura de una empresa se realiza a partir de la puntuación obtenida en la medida de distancia a la frontera. Esta puntuación es el promedio simple de las puntuaciones de distancia a la frontera de cada uno de los indicadores que la componen.



Estos indicadores, según el Grupo Banco Mundial son:

- Tiempo:** El tiempo se cuenta en días calendario. La medición captura la duración promedio que los abogados expertos en constitución de sociedades o notarios estiman en la práctica como necesaria para completar los procedimientos que se requieran, con un seguimiento mínimo ante los organismos públicos y sin la realización de pagos extraordinarios. Se asume que el tiempo mínimo requerido para cada procedimiento es de un día, excepto para aquellos procedimientos que pueden ser completados en línea para los cuales el tiempo requerido es medio día. No se tiene en cuenta el tiempo que el empresario emplea en recopilar información. Se presume que el empresario conoce todos los requisitos para la apertura de una empresa y el orden de ejecución desde el principio, pero no ha tenido contacto previo con ninguno de los funcionarios que realizarán los trámites (Banco Mundial, 2017).
- Costo:** El costo se registra como un porcentaje del ingreso per cápita de la economía e incluye todas las tarifas oficiales y los honorarios por servicios legales o profesionales si la ley los exige o si son comúnmente usados en la práctica. Se incluyen las tarifas para la adquisición y legalización de los libros societarios si dichas operaciones son exigidas por la ley. A pesar de que el registro en el impuesto al valor agregado puede ser contado como un procedimiento aparte, dicho impuesto no forma parte del costo de



⁵El Grupo Banco Mundial está conformado por: Doing Business, International Bank of Reconstruction and Development y The World Bank.



incorporación. Para el cómputo del costo se emplean como fuentes el texto de la ley de sociedades, el código de comercio y las regulaciones específicas, así como las tablas de tarifas oficiales. En ausencia de una tabla de tarifas, se toma como fuente oficial el valor que estime un funcionario del gobierno, y en ausencia de éste, se emplean las estimaciones de los abogados expertos en constitución de sociedades. En caso de que haya diferentes estimaciones entre varios abogados expertos, se calcula la media de dichos datos (Banco Mundial, 2017).

- **Requisito de capital mínimo pagado:** El requisito de capital mínimo pagado refleja la cantidad que el empresario necesita depositar en un banco o ante un notario antes de la inscripción y hasta tres meses después de la constitución de la sociedad, y se computa como un porcentaje del ingreso per cápita de la economía. Esta cantidad normalmente se especifica en el código de comercio o la ley de sociedades. Muchas economías requieren un capital mínimo pagado pero permiten a las sociedades abonar sólo una parte antes del registro, debiendo pagar el resto después del primer año de operación (Banco Mundial, 2017).

2.2.3 Teoría de la Empresa, el Mercado y el Estado – Ronald Coase

Ronald Coase (1988, pág. 12) se planteaba las siguientes interrogantes: Por qué existen las empresas, qué determina su cantidad y lo que hacen. Estos no son problemas que interesen a muchos economistas. Además, mencionaba que la empresa en la teoría económica es, según (...) Hahn, una <<figura misteriosa>>. Y establecía la relación entre las empresas, el mercado y los Estados afirmando que, teniendo en cuenta que la mayoría de las personas en los Estados Unidos, el Reino Unido y otros países occidentales son empleadas por empresas, que la mayor parte de la producción es realizada por ellas y que la eficiencia de todo el sistema económico depende casi totalmente de lo que pasa dentro de estas moléculas económicas.⁶

Adam Smith, en su libro *La riqueza de las Naciones* (citado por Coase, 1988, pág. 16), explicaba que el interés de los comerciantes... en cualquier rama particular del comercio o manufactura, es siempre en ciertos aspectos diferente, y hasta opuesto al público, pero siempre es del interés de los comerciantes ampliar el mercado y recortar la competencia. Ampliar el mercado puede frecuentemente estar de acuerdo con los intereses del público; pero recortar la competencia estará siempre en contra de los mismos. Concluyendo que los que operan en estos mercados, dependen (...) del sistema legal del Estado.

Como se puede observar, si se conjugan las teorías de Ronald Coase, Adam Smith y Ludwin von Mises, se puede afirmar que las empresas no se van a preocupar por las necesidades básicas de las personas, y si lo hacen, solo será

⁶ Para un análisis más profundo de las variables, véase Coase, R. H. (1988). *La empresa, el mercado y la ley* (Primera ed.). (A. E. S.A., Trad.) Chicago - EEUU: The University of Chigago Press.

con interés lucrativo, lo que hará que las personas de bajos recursos no puedan subsistir. Para evitar este supuesto, aparece el Estado, que cumple estas funciones cobrando impuestos a las empresas para poder contribuir con estas necesidades, que en general son agua, luz, seguridad ciudadana, educación y alimentación. La efectividad de estas funciones no será tema de juicio en el presente trabajo.



Según Coase, es imposible que el mercado no afecte a la empresa y al Estado, y estos entre sí, es por eso, que un acontecimiento mundial que llegó al Perú desde Estados Unidos afectó significativamente el rendimiento de las empresas y, por lo tanto, los ingresos fiscales empresariales.

Crisis inmobiliaria en EEUU

En el 2007, estalló la primera crisis financiera internacional del siglo XXI en Estados Unidos y en algunos países europeos. (...) Los mecanismos de solución alimentaron aún más la crisis, que mutó de financiera y privada a fiscal y pública. ¿En qué consistió y por qué ocurrió? En términos generales, la crisis puso sobre el tapete una antigua lección: si un gobierno gasta por encima de sus ingresos, genera un déficit fiscal; el exceso de gasto público puede ser cubierto durante un tiempo con deuda, pero si la tendencia persiste, llega un momento en que ya no es posible endeudarse más. En esa circunstancia solo queda reducir el gasto. (...) en Estados Unidos y varios países europeos no solo se trata de un problema de los gobiernos, sino también de las familias en sí, es decir, todas se han acostumbrado a gastar más de lo que pueden pagar. Esto ha ocurrido desde hace un par de décadas, pero con mayor profundidad en los primeros diez años del siglo XXI. El crecimiento alto y sostenido de la economía mundial en medio de una ola de innovaciones en las tecnologías de la información había generado la “muerte del riesgo”, es decir, los agentes económicos redujeron la aversión al riesgo casi hasta eliminarla debido al optimismo sobre el comportamiento de la economía mundial. El resultado fue el boom crediticio y el sobreendeudamiento de las familias y el gobierno de Estados Unidos que acompañó la burbuja inmobiliaria ocurrida entre los años 2002 y 2007. Desde esa óptica, la crisis fue un resultado del éxito anterior. El mundo transitó del crecimiento y la confianza a la depresión y el pánico.

Ante ese panorama solo quedaba disminuir el gasto y aumentar los ingresos públicos para reequilibrar las finanzas públicas. Como consecuencia, las familias compran menos, las empresas venden menos y la economía se contrae. ¿Y por qué afecta esta situación al resto del mundo? Porque Estados Unidos y Europa son los principales demandantes de bienes y servicios del resto de países, entre ellos China. Si Estados Unidos y Europa compran menos al resto del mundo, China producirá menos, pues observa cómo se reducen sus principales mercados; los tres motores de la economía mundial se frenan y con ellos la economía mundial. Recordemos también que el principal cliente de materia prima del Perú es China, es por eso llega un año después, pero con un gran impacto. En el 2009, la economía mundial experimentó una recesión





sincronizada, es decir, una caída de la producción de -0.5% . En Estados Unidos fue de -2.6% y en la Eurozona la recesión fue de -4.1% . El Perú, luego de crecer en 9.8% en el 2008, lo hizo solo en 0.9% en el 2009. Como consecuencia, en América Latina el resultado de la evolución del PBI fue de -1.7% . China, gracias al tamaño de su mercado interno, creció en 9.2% . La implicancia principal para una economía pequeña como la peruana es su dependencia de la evolución de la economía mundial; lo que pase con ella impactará sobre nuestro país. Por ello, la crisis actual configura un entorno externo desfavorable para el gobierno actual, a diferencia del contexto internacional favorable que enfrentaron Toledo y García durante el periodo de auge de la economía mundial. Y por ello debe tenerse cautela con los incrementos en el gasto público, pues la solidez macroeconómica es nuestro principal amortiguador de los embates de la crisis (Trece, 2012).

2.2.4 Teoría económica

Como ya vimos líneas arriba, hay una conexión entre ambas economías, la estadounidense y la peruana, sin embargo, ¿qué llevó a la potencia mundial a tal situación?

Para eso, tenemos que partir de la escuela clásica, donde Adam Smith (ob. cit. 1776), argumentaba que el mercado conduce, como si de una mano invisible se tratara, a la eficacia económica.

Para Krugman y Wells (2013, pág. 2) la mano invisible se refiere a la forma en que la búsqueda individual del interés propio puede lograr buenos resultados para la sociedad en su conjunto.

Pero en casos de fallas, ¿quién debe hacerse cargo de los puestos de mando de la economía? John Maynard Keynes (1883-1946) sostenía que en época de crisis como la Gran Depresión, se debe aumentar el gasto público, mientras que Friedrich Von Hayek (1898-1992) opinaba que el intervencionismo estatal constituía una amenaza para la libertad. Ambos, Keynes y Hayek, fueron los testigos de la primera época de la globalización.⁷

Para Krugman (2009, pág. 100) cuando ocurren las recesiones, todo el mundo espera que la Reserva Federal haga lo que hizo en 1975, 1982 y 1991: reducir las tasas de interés para reanimar la economía. Se espera también que el presidente y el Congreso reduzcan los impuestos y aumente el gasto si es necesario para ayudar al proceso.

En palabras de Stiglitz (2010, pág. 94), el gran debate en la era de la Depresión se produjo entre los conservadores fiscales, que querían contener el déficit, y los keynesianos que pensaban que el gobierno debía incurrir en déficits para estimular la economía.

⁷ Análisis realizado del documental “La batalla por la economía”.

Siguiendo la corriente Keynesiana, EEUU llegó a un punto donde ya no era posible endeudarse más y redujo el gasto público, lo que llevó a la avalancha de acontecimientos que ya se explicaron anteriormente.

2.3 Marco conceptual



- **Impuesto a la renta empresarial:** Según la Administración Tributaria peruana, el Impuesto a la Renta Empresarial o de Tercera Categoría, grava la renta (ingreso) obtenida por la realización de actividades empresariales que desarrollan las personas naturales y jurídicas. Generalmente estas rentas se producen por la participación conjunta de la inversión del capital y el trabajo. (SUNAT, 2017) Se consideran algunas deducciones, siempre y cuando, estos costos y gastos, cumplan el criterio de causalidad.
- **Causalidad:** El principio de causalidad se refiere a que los hechos económicos tengan su razón de ser con respecto a la actividad del negocio, es decir, que un desembolso, costo o gasto, haya sido con el objetivo de obtener renta o ingresos según el giro principal del negocio.
- **Ingresos Fiscales:** Son aquellos que recauda el Estado para financiar las actividades del sector público, tales como impuestos, derechos, productos y aprovechamientos. De éstos, los impuestos constituyen la mayor parte de los recursos fiscales de que dispone el Estado para financiar sus erogaciones. (Observatorio Fiscal de Latinoamérica y el Caribe, CEPAL, 2017)
- **Creación de empresas:** Es el acto de formalizar una sociedad (de una persona en persona jurídica o en personas), para obtener lucro o rentabilidad. Este acto se encuentra regulado en cada país, bajo normas estatales.



Hipótesis

3.1 Hipótesis principal

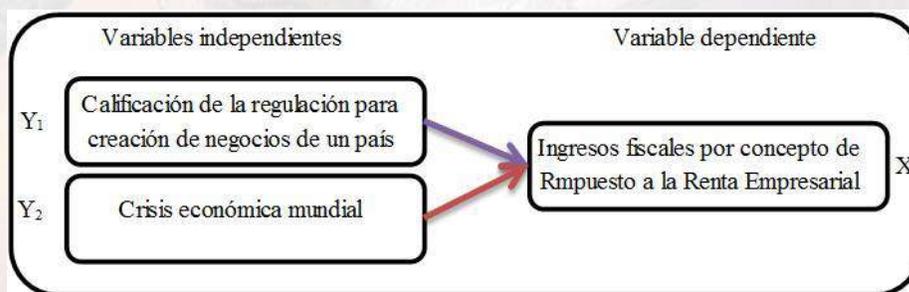
- A mayor libertad para la creación de negocios, mayores fueron los ingresos fiscales empresariales en Perú en el periodo 2000 – 2014.

3.2 Hipótesis específicas

- La libertad de creación de empresas influye significativamente en los ingresos fiscales empresariales en Perú en el periodo 2000 – 2014.
- El principal factor exógeno que afectó a los ingresos fiscales por renta empresarial en el Perú en el periodo 2000 – 2014 fue la crisis inmobiliaria de EEUU en el 2008.



3.3 Variables de la investigación



Metodología

4.1 Tipo de investigación

La presente investigación es de enfoque cuantitativa, de tipo descriptiva, porque se busca conocer el impacto de tener una mejor calificación en la regulación de creación de empresas en los ingresos fiscales por impuesto a la renta empresarial de Perú. De esta manera, sabremos si sus factores son determinantes para aumentar la recaudación fiscal. Asimismo, presenta un diseño no experimental de corte transversal. Es no experimental porque no se manipularán las variables de estudio y de corte transversal porque se levanta la información por única vez.

4.1.1 Alcance

La investigación fue correlacional y explicativa. Correlacional porque tuvo como propósito evaluar la relación que existe entre la viabilidad de creación de empresas y los ingresos percibidos por la Renta Empresarial en Perú. Explicativa debido a que se centró en explicar por qué se relacionan ambas variables.

4.1.2 Diseño

El estudio correspondió a un diseño no experimental pues no se ha construido alguna situación que intervenga a manera de tratamiento en los hechos estudiados; y, de corte transversal pues se considera a las observaciones independientes del tiempo. A pesar de tratarse un corte transversal debido a serie temporal, pues los datos observados conciernen al seguimiento de las variables a lo largo del tiempo.

4.1.3 Enfoque

El enfoque fue cuantitativo por ser probatorio a través de mediciones estadísticas.

4.1.4 Unidad de análisis

Datos del Índice de regulación de creación de empresas y el Impuesto a la Renta Empresarial de Perú para el periodo 2000-2014.

4.2 Recolección de datos y procesamiento



La información procesada se obtuvo del Reporte Anual 2014 de Libertad Económica del Instituto Fraser. Así mismo, se tomó los ingresos tributarios anuales por concepto de impuesto a la renta empresarial de las estadísticas del portal web de la Administración Tributaria peruana (SUNAT).

Resultados y discusión

5.1 Análisis, interpretación y discusión de resultados

5.1.1 Calificación de apertura de negocios en Perú – Instituto Fraser

Este subcomponente se basa en los datos del Doing Business del Banco Mundial sobre la cantidad de tiempo y dinero que se necesita para iniciar un nuevo negocio de responsabilidad limitada. Los países en los que se tarda más o es más costoso iniciar un nuevo negocio poseen calificaciones más bajas. Se construyeron calificaciones de cero a diez para tres variables: (1) tiempo (medidos en días) necesario para cumplir con las regulaciones al iniciar una compañía de responsabilidad limitada; (2) los costos monetarios de los honorarios pagados a las autoridades reguladoras (como parte del ingreso per cápita); Y (3) requisitos mínimos de capital, es decir, fondos que deben depositarse en una cuenta bancaria de la empresa (medida como una parte del ingreso per cápita). Estas tres calificaciones fueron promediadas para llegar a la calificación final para este subcomponente. La fórmula utilizada para calcular el rating de 0-10 fue: $(V_{máx} - V_i) / (V_{máx} - V_{mín})$ multiplicado por 10. V_i representa el valor de la variable. Los valores de $V_{máx}$ y $V_{mín}$ se fijaron en 104 días, 317% y 1,017% y 0 días, 0% y 0%, respectivamente. Los países con valores fuera de los rangos $V_{máx}$ y $V_{mín}$ recibieron calificaciones de, o bien cero, o bien 10, según corresponda. (Fraser Institute, 2016)

$$\frac{V_{máx} - V_i}{V_{máx} - V_{mín}} * 10 = \text{Calificación}$$

a) Tiempo

Días para constituir una empresa en Perú: 6

Datos	Calificación
$V_{máx} = 104$ días	$\frac{104 - 6}{104 - 0} * 10 = 9.42$
$V_{mín} = 0$	
$V_i =$ Valor de la variable	



b) Costos

Per cápita anual S/. 18,523.29

Per cápita mensual S/. 1,543.61

Costos S/. 1,100.00

Porcentaje del PIB per cápita asignado a crear una empresa 71.26%



Datos	Calificación
$V_{\text{máx}} = 317\%$	$\frac{317\% - 71.26\%}{317\% - 0} * 10 = 7.75$
$V_{\text{mín}} = 0$	
$V_i = \text{Valor de la variable}$	

c) Capital mínimo

Per cápita anual S/. 18,523.29

Per cápita mensual S/. 1,543.61

Capital mínimo S/. -

Porcentaje del PIB per cápita asignado al capital mínimo a depositar 0.00%



Datos	Calificación
$V_{\text{máx}} = 1,017\%$	$\frac{1,017\% - 0\%}{1,017\% - 0} * 10 = 10.00$
$V_{\text{mín}} = 0$	
$V_i = \text{Valor de la variable}$	

d) Promedio de tiempo, costo y capital mínimo:

1. Tiempo para iniciar una compañía	9.42
2. Costos pagados a las autoridades reguladoras	7.75
3. Capital mínimo	10.00
Calificación del Instituto Fraser para Perú – 2014	9.06



5.1.2 Comprobación de las hipótesis

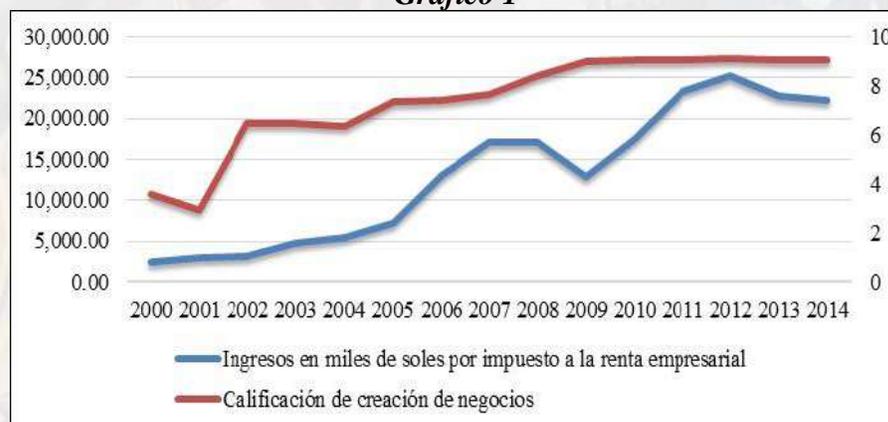
Tabla 1

Año	Impuesto empresarial (S/. MM)	Índice de creación de negocios
2000	2,460.59	3.57
2001	2,938.83	2.94
2002	3,164.40	6.45
2003	4,752.37	6.48
2004	5,386.17	6.34
2005	7,223.45	7.35
2006	13,099.85	7.38
2007	17,086.81	7.65
2008	17,169.17	8.43
2009	12,907.06	8.99
2010	17,507.49	9.04
2011	23,308.26	9.06
2012	25,140.73	9.09
2013	22,661.97	9.07
2014	22,239.31	9.06

Fuente: Estadísticas SUNAT e informe anual del Instituto Fraser. Elaboración: Propia

Podemos observar en la columna de “Índice de creación de negocios” –ver tabla No. 01– que para los años anteriores al 2014 también se tiene una calificación la cual fue calculada de la misma manera. Esta calificación se comparó con los impuestos de renta empresarial en millones de soles obtenidos en Perú, y como se puede observar en el gráfico N° 01, muestran una clara tendencia positiva entre ambas variables, sin embargo, en el año 2009, los impuestos se vieron altamente afectados por la variable exógena que fue la crisis inmobiliaria de EEUU, quedando en manifiesto que si bien, una mayor facilidad para la creación de negocios en Perú, aumenta la recaudación del mismo, este no es ajeno a los acontecimientos externos, ya que tiene una gran dependencia de las principales economías.

Gráfico 1



Fuente: Estadísticas SUNAT e Informe Anual 2014 del Instituto Fraser. Elaboración: Propia



5.1.3 Determinación de la correlación de Pearson

$$\text{Coeficiente de correlación lineal } (r) = \frac{\partial_{xy}}{\partial_x * \partial_y}$$

$$\text{Covarianza } (\partial_{xy}) = \frac{\sum(x*y)}{n} - (\bar{x} * \bar{y}) \quad \text{Desviación típica } (\partial_x) = \sqrt{\frac{\sum x^2}{n} - \bar{x}^2}$$

En donde: n es el número de pares y \bar{x} es el promedio de las variables



Tabla 2

Año	Calificación (Y)	Ingresos (X)	Y * X	Y^2	X^2
2000	3.57	2,460.59	8,784.29	12.74	6,054,481.60
2001	2.94	2,938.83	8,640.16	8.64	8,636,729.59
2002	6.45	3,164.40	20,410.40	41.60	10,013,447.86
2003	6.48	4,752.37	30,795.35	41.99	22,585,010.65
2004	6.34	5,386.17	34,148.34	40.20	29,010,867.30
2005	7.35	7,223.45	53,092.35	54.02	52,178,223.05
2006	7.38	13,099.85	96,676.86	54.46	171,605,948.06
2007	7.65	17,086.81	130,714.07	58.52	291,958,957.15
2008	8.43	17,169.17	144,736.10	71.06	294,780,376.29
2009	8.99	12,907.06	116,034.47	80.82	166,592,212.83
2010	9.04	17,507.49	158,267.70	81.72	306,512,164.65
2011	9.06	23,308.26	211,172.82	82.08	543,274,912.53
2012	9.09	25,140.73	228,529.25	82.63	632,056,357.68
2013	9.07	22,661.97	205,544.10	82.26	513,565,056.75
2014	9.06	22,239.31	201,488.17	82.08	494,587,026.21

Fuente: Estadísticas SUNAT e Informe Anual 2014 del Instituto Fraser. Elaboración: Propia

Datos	Covarianza
n: 15 $\sum (x*y): 1'649,034.44$	$\partial_{xy} = \frac{1'649M}{15} - (13,136 * 7.39) = 12,813$

Datos	Desviación típica
$\sum x^2: 3,543'411,772.20$ $\sum y^2: 874.85$ $\bar{x}: 13,136.43$ $\bar{y}: 7.39$ n: 15	$\partial_x = \sqrt{\frac{3,543'M}{15} - 172'M} = 7,978.82$ $\partial_y = \sqrt{\frac{875}{15} - 54.66} = 1.91$

Datos	Correlación
$\partial_x: 7,978.82$ $\partial_y: 1.91$ $\partial_{xy}: 12,813$	$\frac{12,813}{1.91 * 7,978} = 0.8392$

0.8392 representa una correlación alta y positiva entre ambas variables, es decir, mientras la calificación del Instituto Fraser mejora, los ingresos fiscales por impuesto a la renta empresarial se incrementan.

5.2 Presentación de resultados



En el presente trabajo de investigación se ha verificado de manera precisa el objetivo planteado, el cuál buscaba identificar la relación entre la creación de empresas y una mayor recaudación fiscal. Esta relación se ha visto reflejada en: tiempo necesario para cumplir con las regulaciones al iniciar una compañía de responsabilidad limitada, costos monetarios de los honorarios pagados a las autoridades reguladoras y requisitos mínimos de capital.

Se explicó de manera precisa cómo se realiza el cálculo para otorgar una calificación a los aspectos legales para la creación de negocios en un Estado, con el método de máximos y mínimos que aplica el Instituto Fraser.

Finalmente, se analizó los hechos económicos mundiales ocurridos y su implicancia en los ingresos fiscales del Perú, resaltando la crisis inmobiliaria de EEUU en el 2008, teniendo un impacto negativo en los ingresos fiscales de Perú un año después tal como lo vemos en el gráfico N° 1, con una leve caída en los ingresos fiscales empresariales, dejando en manifiesto que una mayor viabilidad para la creación de negocios no garantiza los ingresos fiscales de un país.



Conclusiones

- Los datos del Índice de creación de negocios permitieron examinar el impacto de la viabilidad de creación de negocios sobre los ingresos fiscales empresariales de Perú. Se pudo constatar que durante el periodo 2000 – 2014, el Estado aumentó sus ingresos fiscales empresariales a causa de una mayor libertad para la creación de negocios.
- También, se concluye que la libertad para crear negocios es una condición necesaria pero no suficiente para determinar los ingresos fiscales empresariales ya que el factor mercado, también influye significativamente.
- Se pudo constatar que las variables estudiadas tienen una alta correlación, pero que la diferencia entre éstas durante el año 2009, fue causada por la recesión sincronizada que experimentó la economía mundial por la crisis inmobiliaria de EEUU en el año 2008.

Recomendaciones

- Se recomienda a los Estados, tomar en cuenta los factores que miden el nivel de facilidad de creación de negocios, para crear un ambiente



económico favorable para el desarrollo empresarial y así obtener más ingresos fiscales.

- Los Estados que tengan una buena calificación con respecto a la facilidad de creación de empresas, no deben limitarse a este indicador, ya que el mercado influye significativamente en los ingresos fiscales de un país. Esto sucede porque el crecimiento de un país se mide con el PIB, y uno de sus principales factores son los ingresos fiscales.
- Perú es un país minero, poco diversificado y dependiente económicamente de China y EEUU. Como consecuencia de esta falta de diversificación hemos sufrido a lo largo de la historia las consecuencias de diferentes “booms” económicos, entre ellos el del 2009, por lo que se recomienda al país no seguir siendo una economía de producción primaria, y optar por industrializarse en un largo plazo.



Bibliografía

Banco Mundial. (2017). Data World Bank. Obtenido de Doing Business: <http://espanol.doingbusiness.org/methodology/starting-a-business>

Coase, R. H. (1988). La empresa, el mercado y la ley (Primera ed.). (A. E. S.A., Trad.) Chicago - EEUU: The University of Chigago Press.

Fraser Institute. (2016). Economic Freedom of the World 2016. Canadá.

Krugman, P. (2009). De vuelta a la economía de la gran depresión y la crisis del 2008. Bogotá: Norma.

Krugman, P., & Wells, R. (2013). Microeconomía (Tercera ed.). España: Editorial Reverté, S.A.

Mises, L. v. (1986). La acción humana: Tratado de economía (Cuarta ed.). (J. R. Albiol, Trad.) España: Unión.

Observatorio Fiscal de Latinoamérica y el Caribe, CEPAL. (2017). Ingresos Fiscales. Recuperado el 2017, de <http://www.cepal.org/cgi-bin/getprod.asp?xml=/ofilac/noticias/paginas/2/42022/P42022.xml&xsl=/ofilac/tpl/p18f.xsl&base=/ofilac/tpl/top-bottom.xsl>

OCDE, O. p. (s.f.). Recuperado el mayo de 2017, de <https://www.oecd.org/centrodemexico/medios/43843217.pdf>

Rodriguez Cairo, V. (2016). Libertad Económica y Bienestar Individual en Perú. Quipukamayoc, 24(46), 57-67.

Servicio Público de Empleo de Suecia. (2010). Arbetsformedlingen. Recuperado el 2017, de



https://www.arbetsformedlingen.se/download/18.15e7b239127ecec329580005750/starting_business.pdf

Stiglitz, J. E. (1986). La economía del sector público, 3era Edición. Barcelona: Antoni Bosh, editor, S.A.

Stiglitz, J. E. (2010). Caída Libre. México: Santillana Ediciones Generales.

SUNAT. (2017). Orientación SUNAT. Recuperado el 2017, de <http://orientacion.sunat.gob.pe/index.php/empresas-menu/impuesto-a-la-renta-empresas/regimen-general-del-impuesto-a-la-renta-empresas/concepto-del-impuesto-a-la-renta-regimen-general>

SUNAT. (2017). Quiénes somos. Recuperado el 2017, de ¿Qué es la SUNAT?: <http://www.sunat.gob.pe/institucional/quienessomos/>

Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria, SUNAT. (Marzo de 2017). Intendencia Nacional de Estudios Económicos y Estadística. Recuperado el 11 de Abril de 2017, de www.sunat.gob.pe

Trece, C. P. (2012). Crisis económica mundial e impactos sobre Perú. Tiempo de opinión, 36.

