



**UNIVERSIDAD ALAS PERUANAS  
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES Y EDUCACIÓN  
ESCUELA PROFESIONAL DE CIENCIAS CONTABLES Y  
FINANCIERAS**

**“GESTION DE FORMALIZACION Y SU IMPLICANCIA EN LA  
EMPRESA COMERCIALIZADORA DE PULPA DE CAMU CAMU,  
MARIA’S DISTRITO DE CALLERIA, REGION UCAYALI-2022”**

**TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL PARA OPTAR EL  
TÍTULO PROFESIONAL DE CONTADOR PÚBLICO**

**PRESENTADO POR**

**Bach.TENAZOA ACOSTA, ELOY NOE**  
<https://orcid.org/0000-0001-6711-5230>

**ASESOR**

**Dr.RUIZ DE LA CRUZ, JHON ROBERT**  
<https://orcid.org/0000-0001-9332-3594>

**LIMA - PERÚ  
2022**

## **DEDICATORIA**

A Dios por la salud y vida que me da cada día, y a mis padres que me apoyan incondicional para lograr ser el profesional de éxito.

## **AGRADECIMIENTO**

A la Universidad Alas Peruanas por darme la oportunidad de culminar el estudio de contador, sobre todo a los docentes por los conocimientos que aportaron sobre mí.

## INTRODUCCION

El desarrollo del presente trabajo titulado gestión de formalización y su implicancia en la empresa comercializadora de pulpa de Camú Camú, maria's distrito de calleria, región ucayali-2022, este tema fue elegido por motivos de la informalidad y queremos ser la acepción, será una empresa debidamente constituida como mande las normas y las leyes, estaremos sujetas al nuevo régimen único simplificado (NRUS), para iniciar las actividades económica formalmente en esto momentos, respecto a la formalización ha adquirido relevancia a nivel internacional por que genera desarrollo en el ámbito económico y social, en el Perú, la presente investigación se enfocara en estudiar si la gestión de formalización de la empresa comercializadora pulpa de Camú Camú, Maria's, generar un crecimiento en la empresa, como obtener crédito bancario, un incremento en ventas y cuanto es el índice del gasto tributario.

Este estudio se realiza con el objetivo de formalizar la empresa comercializadora de pulpa de Camú Camú, maria's y demostrar cuan beneficioso será. Y con esto queremos lograr un alto índice de generar empleo a largo plazo y llegar a ser una empresa competitiva a nivel nacional, en comercialización de pulpas.

## RESUMEN

El presente trabajo gestión de formalización y su implicancia en la empresa comercializadora de pulpa de camu camu, Maria's se basa en un negocio informal pero que busca constituirse y formalizarse ya que es beneficiosa para el propietario y la familia ya que acceden a mercados mucho más grandes e incrementan sus ventas y obtienen más clientes, y eso lo lleva a acceder también al sistema financiero.

El trabajo se realiza con el objetivo de formalizar la empresa comercializadora de pulpa de Camú Camú, maria's y demostrar cuanto beneficioso es. Y con esto queremos lograr un alto índice de generar empleo a largo plazo y llegar a ser una empresa competitiva a nivel nacional, en comercialización de pulpa.

Lo que se dará a conocer son: la problemática, los antecedentes, objetivos, características, historia del negocio, definiciones y la conclusión.

**Palabras claves:** formalización, empresa comercializadora

## ABSTRACT

The present formalization management work and its implication in the camu camu pulp marketing company, Maria's, is based on an informal business but that seeks to be constituted and formalized since it is beneficial for the owner and the family since they access much larger markets. and they increase their sales and obtain more clients, and that leads them to access the financial system as well.

The work is carried out with the objective of formalizing the pulp marketing company of Camú Camú, maria's and demonstrating how beneficial it is. And with this we want to achieve a high rate of generating employment in the long term and become a competitive company at the national level, in the commercialization of pulp.

What will be announced are: the problem, the background, objectives, characteristics, business history, definitions and the conclusion.

Keywords: formalization, trading company

## ÍNDICE DE CONTENIDO

<u>CAPITULO I</u> .....	5
<u>1.1. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA</u> .....	5
<u>1.1.1. Problema General</u> .....	5
<u>1.1.2. Problema Específico</u> .....	5
<u>CAPITULO II</u> .....	6
<u>2.1. OBJETIVOS</u> .....	6
<u>2.1.1. Objetivo General</u> .....	6
<u>2.1.2. Objetivos Específicos</u> .....	6
<u>CAPITULO III</u> .....	8
<u>3.1. MARCO TEORICO: GESTION DE FORMALIZACION Y SU IMPLICANCIA EN LA EMPRESA COMERCIALIZADORA DE PULPA DE CAMU CAMU, MARIA'S DISTRITO DE CALLERIA, REGION UCAYALI-2022</u> .....	8
<u>3.1.1. Historia de la Empresa o la Entidad</u> .....	8
• <u>Ubicación</u> .....	10
• <u>Beneficios del Camú Camú</u> .....	11
• <u>Misión</u> .....	14
• <u>Visión</u> .....	14
• <u>Valores</u> .....	14
• <u>Población Beneficiaria</u> .....	15
<u>3.1.2. Antecedentes Internacionales</u> .....	16
<u>3.1.3. Antecedentes Nacionales</u> .....	19
<u>3.1.4. Antecedentes Locales</u> .....	22
<u>3.1.5. Dimensión 1: índice de crédito bancario</u> .....	25
<u>3.1.6. Dimensión 2: índice de incremento de ventas</u> .....	29
<u>3.1.7. Dimensión 3: índice de gastos tributarios</u> .....	38
<u>CONCLUSIONES</u> .....	46
<u>FUENTES DE INFORMACIÓN O BIBLIOGRAFÍA</u> .....	48
<u>ANEXOS</u> .....	50
• <u>Ubicación</u> .....	50
<u>CASO PRACTICO</u> .....	53

## ÍNDICE DE CUADROS Y FIGURAS

- (No precisa es trabajo monográfico)

## CAPITULO I

### 1.1. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.

#### 1.1.1. Problema General

¿Cómo la gestión de formalización repercute en las empresas comercializadoras de Pulpa de Camú Camú, MARIA'S Distrito de Calleria, Región de Ucayali, 2022?

#### 1.1.2. Problema Específico

- ¿Cómo la gestión de formalización dimensión índice de crédito bancario repercute en las empresas comercializadoras de Pulpa de Camú Camú, MARIA'S Distrito de Calleria, Región de Ucayali, 2022?

- ¿Cómo la gestión de formalización dimensión índice de incremento de ventas repercute en las empresas comercializadoras de Pulpa de Camú Camú, MARIA'S Distrito de Calleria, Región de Ucayali, 2022?
- ¿Cómo la gestión de formalización dimensión índice de gastos tributarios repercute en las empresas comercializadoras de Pulpa de Camú Camú MARIA'S, Distrito de Calleria, Región de Ucayali, 2022?

## CAPITULO II

### 2.1. OBJETIVOS

#### 2.1.1. Objetivo General

Determinar el impacto de la gestión de formalización de una empresa comercializadora de pulpa de Camú Camú, MARIA'S Distrito de Calleria, Región de Ucayali, 2022

#### 2.1.2. Objetivos Específicos

- Describir la relación entre gestión de formalización y crédito bancario de una empresa comercialización de pulpa de Camú Camú. MARIA'S Distrito de Calleria, Región de Ucayali, 2022
- Describir la relación entre gestión de formalización e incremento en ventas de una

empresa comercializadora de pulpa Camú Camú.  
MARIA'S Distrito de Calleria, Región de Ucayali, 2022

- Describir la relación entre gestión de formalización y gasto tributario de una empresa comercializadora de pulpa de Camú Camú. MARIA'S Distrito de Calleria, Región de Ucayali, 2022

## **CAPITULO III**

### **3.1. MARCO TEORICO: GESTION DE FORMALIZACION Y SU IMPLICANCIA EN LA EMPRESA COMERCIALIZADORA DE PULPA DE CAMU CAMU, MARIA'S DISTRITO DE CALLERIA, REGION UCAYALI-2022**

#### **3.1.1. Historia de la Empresa o la Entidad**

El Negocio de comercialización de pulpa de Camú Camú, comenzó a brindar su producto y desarrollarse en los años 2015 por los señores y propietarios Clever Tenazoa Pérez y Gabriela Acosta Usuriano. Y sus hijos ya que es un negocio familiar.

Negocio encaminado a ser un una empresa debidamente constituida y formalizada y brindar el mejor producto de la región que es la pulpa de Camú Camú.

También procesamos pulpa de otras frutas regionales como el aguaje, ungurahui.





- **TIPO DE SERVICIO**

ventas de pulpa de Camú Camú a las heladerías y los consumidores en la ciudad de Pucallpa y a las diferentes ciudades como, Lima, Aguaytia, Huánuco.

Brindamos el servicio de ventas y entregas de la pulpa con puntualidad y responsabilidad. Para así poder tener muchos clientes más y poder ser recomendados en las diferentes ciudades que nosotros como negocio ya llegamos a posesionarnos.

## **PULPA DE CAMU CAMU YA EMBAZADO**



- **PRECIO DE LA PULPA DE CAMU CAMU YA EMBAZADO**

Bolsa de 1 kg = 18

Bolsa de ½ kg =10

- **PULPA DE CAMU CAMU**

Pulpa de fruta 100% natural sin preservantes ni conservantes, sin azúcar añadida. El camu camu es una guayaba acuática de origen amazónico con un agradable saber ácido y refrescante. Es el fruto descubierto en el mundo con mayor contenido de vitamina c, y |su propiedad antioxidante ayuda a prevenir el cáncer y enfermedades cardiovascular.

**Composición nutricional por cada 100 g de pulpa**

<b>Compuesto</b>	<b>Cantidad</b>
Calorías	17
Agua (g)	94,4
Carbohidratos (g)	4,7
Proteínas (g)	0,5
Fibra (g)	0,6
Cenizas (g)	0,2
Calcio (mg)	27
Fosforo (mg)	17
Hierro (mg)	0,5
Tiamina (mg)	0,01
Riboflavina (mg)	0,04
Niacina (mg)	0,062
Ácido ascórbico (mg)	2780

## Análisis Químico En Pulpa Fresca De Camu Camu.

<b>Parámetros</b>	<b>Verde</b>	<b>Pintón</b>	<b>Maduro</b>
Ácido ascórbico (g/kg)	8,45	9,39	9,39
Ácido dehidroascórbico (g/kg)	0,19	0,25	0,31
Glucosa (g/kg)	2,24	3,61	8,16
Fructuosa (g/kg)	3,70	5,07	9,51
Ácido cítrico (g/kg)	29,82	22,93	19,18
Ácido málico (g/kg)	2,80	4,88	5,98
Acidez (ácido cítrico) (%)	3,55	3,07	3,08
pH	2,44	2,53	2,56
Densidad relativa (20/20°C) (g/kg)	1,026	1,025	1,030
°Brix (%)	5,6	5,5	6,8
Sólidos totales (g/kg)	69,8	67,7	81,0
°Brix/ Acidez (relación)	1,6	1,8	2,2
Nitrógeno total (g/kg)	0,568	0,624	0,735
Aminoácidos (mg/kg)			
Serina	299	371	637
Valina	99	168	316
Leucina	90	132	289
Glutamato	88	100	119

## VITAMINA C

### Descripción

El ácido ascórbico o vitamina C, constituye una vitamina capaz de disolverse en el agua, constituyéndose de esta manera uno un agente antioxidante poderoso, cuyo accionar se genera sobre cuerpos celulares acuosos. Debido a las características, constituye un poderoso antioxidante que sirve para prevenir el cáncer, así como de enfermedades relacionadas con el corazón, el estrés, etc., además, es un energético que participa en el mantenimiento de nuestros sistemas inmunológicos, además, a nivel del sistema digestivo, es un facilitador en cuanto a la absorción de nutrientes (en el cual se incluye el hierro).

Es una cetona cíclica, cuya forma corresponde a una enólica de la 3-ceto-1 gulofuranolactona y es que, dentro de su composición, posee un enol en medio de dos los carbonos 2 y 3, característica que lo vuelve un agente ácido y reductor, debido a ello, se oxida de manera fácil. Es posible encontrarlo fundamentalmente dentro de alimentos de origen vegetal, así como en los cereales, algunas carnes y pescados, mientras que sus derivados no lo poseen, es por este motivo que, se debe de consumir de manera continua tanto frutas, como verduras frescas. Un dato importante, es que el ser humano almacena esta vitamina en bajas proporciones, radicando allí su necesidad de consumirla.

## BENEFICIOS DEL CAMÚ CAMÚ

Una de las principales características del camu camu y lo que lo convierten en un alimento tan especial, es el hecho de que posee la mayor cantidad de Vitamina C que otras frutas, llegando a superar valores de 2000 mg de ácido ascórbico por cada 100g de fruta. Para poder tener una idea más clara, esto quiere decir que, en comparación con una naranja, que solo posee 50g de vitamina C por cada 100g, el camu camu llega a tener 40 veces más vitamina que la naranja. Sin embargo, esta característica no es la única relevante de esta fruta, pues, posee además muchos otros nutrientes, tales como los aminoácidos esenciales, flavonoides (fitonutrientes de origen vegetal) y algunos minerales.

Debido a que el camu camu es un alimento altamente nutritivo, rico en vitamina C y otras vitaminas y minerales, no es de extrañar que llegue a aportar diferentes beneficios en la salud de las personas, algunas de las cuales se explican a continuación:

**Fortalece las defensas.** Como ya se ha mencionado antes, la vitamina C constituye un poderoso antioxidante, esto quiere decir que, protege al organismo de cualquier sustancia que perjudique y afecte de manera negativa la salud de la persona. Es de esta manera, que contribuye en la mejora del sistema inmune, además de que proporciona mayor energía.

**Mejora el estado de ánimo.** Esta fruta es capaz de incrementar la producción de hormonas como la serotonina, misma que es usualmente reconocida como la hormona de la felicidad, motivo por el cual, al consumirla, genera un sentimiento tanto de felicidad como de bienestar.

**Presenta efectos antiinflamatorios.** Debido a que el camu camu es rico en ácido ascórbico, su consumo genera un efecto antiinflamatorio, aspecto que proporciona protección frente al envejecimiento de manera prematura, así mismo, previene el desarrollo de posibles complicaciones que puedan afectar la salud de las personas.

**Mejora el perfil lipídico.** El camu camu contribuye con la disminución de los niveles de lípidos que se encuentran en la sangre, característica que es importante, a la hora de prevenir el desarrollo de niveles altos de colesterol y triglicéridos, así como de cualquier enfermedad que afecte el sistema cardiovascular.

**Permite la correcta cicatrización.** Otra propiedad de la vitamina C que contiene el camu camu, es que su presencia en el cuerpo, contribuye al desarrollo así como al crecimiento de los tejidos, por lo que, contribuye de esta manera a la cicatrización de las heridas, lo que a su vez permite la disminución del riesgo frente a contraer algún tipo de infección.



#### **DATOS GENERALES DE LA EMPRESA.**

- **Denominación comercial:** MARIA'S
- **Condición:** Activo
- **Año de Inicio Actividades:** 2015
- **Actividades económicas principal:** venta de pulpa de Camú Camú.
- **Dirección legal:** JR. ALFONSO UGARTE N° 899 DEPARTAMENTO DE UCAYALI.
- **Distrito / Ciudad:** Pucallpa
- **Provincia:** coronel portillo
- **Departamento:** Ucayali
  
- **Misión**

Ser una empresa líder y reconocida en la comercialización de pulpa de Camú Camú, y ofreciendo nuestra pulpa de calidad a nuestros clientes.

- **Visión**

Crecer y permanecer como empresa, llegando a tener liderazgo en nuestro comercio de pulpa, con ayuda de nuestros colaboradores.

- **Valores**

- **Responsabilidad y Compromiso:** Es nuestra obligación, el poder cumplir de manera consecuente con cada una de nuestras obligaciones, asumiendo las consecuencias de nuestros actos.
- **Honestidad e Integridad:** Buscamos siempre ser sinceros entre nosotros y con las personas que nos rodean, actuando para ello con transparencia, confianza, así como igualdad, en favor de la búsqueda del bienestar colectivo.
- **Respeto Mutuo:** Tratamos a los demás en base a la premisa de como queremos que nos traten, atendiendo siempre con cortesía a cada uno de los clientes y entre trabajadores.
- **Sentimiento de pertenencia e identificación:** Buscamos que el personal se identifique y se sienta orgullosamente parte de la organización en la que se encuentra, cuidando siempre los recursos de la propia organización.

- **Población Beneficiaria**

La población beneficiaria de producto son las heladerías y los consumidores finales de la región Ucayali, de la ciudad de Lima, Aguaytia y Huánuco.

En la ciudad de Pucallpa tenemos más demanda por la alta temperatura que es casi todo el año.

En la ciudad de lima solo hasta que dure su estación de verano que es de enero a abril

En la ciudad de Aguaytia y Huánuco los pedidos son poco pero también casi todo el año.

- **ENTREGA DEL PRODUCTO**

La modalidad de entrega a las diferentes ciudades, son enviadas en las diferentes agencias que tenemos en la ciudad.

La persona encargada de entregar es la de ventas.

Contamos con un motokar para los delivery en la ciudad de Pucallpa.



### 3.1.2. Antecedentes Internacionales

Maturana, D., y Andrade, V. (2019). **La relación entre la formalización de las prácticas de gestión humana y la productividad de las mipymes. Un artículo de revisión.** *Innovar*, 29(74), 101-113. En su trabajo de investigación manifiesta que; el objetivo fue el de determinar la existencia de una relación entre la formalización de prácticas de gestión humana y los niveles de productividad a niveles de las Mipymes. La muestra se encontró conformada por un total de 42 publicaciones llevado a cabo mediante un estudio de métricas. De este modo, como resultado se encuentra que, las Mipymes le entregan mayor o menor importancia a la aplicación de procesos de CH en función al sector económico en el que se encuentren. En este sentido, se concluye que, la formalización de las prácticas de gestión humana o CH presentan una relación indirecta con la productividad de las Mipymes, siendo el enlace para que esto sea posible, la eficiencia en el trabajo, sin embargo, cabe destacar que, aun y cuando la formalización de las prácticas de CH constituyen un factor importante para la productividad, esto no garantiza de manera directa, la obtención de mejores resultados en cuanto al rendimiento productivo.

Javierre, S., et al; (2021). **Plan de negocio para la formalización de la empresa comercializadora de plásticos del café.** En su trabajo de investigación manifiesta que; El presente trabajo de grado parte de la problemática que se vive actualmente por el cambio climático y el exceso en la generación de desperdicios plásticos, es por esto que nace la idea de formalizar la empresa “Comercializadora de Plásticos del Café”, la cual se dedica a la

comercialización de bolsas plásticas biodegradables. El objetivo de este proyecto consiste en determinar la viabilidad que tiene la compañía en el tiempo y así mismo definir cuáles son los costos, oportunidades y debilidades que la organización debe afrontar al estar formalmente constituida; para lograr lo anterior, primero se partió de la definición de la propuesta de valor que da la compañía; en segundo lugar, se define el mercado objetivo y se hace una caracterización de los clientes potenciales; como punto seguido, se realizan encuestas para conocer cómo está posicionada la empresa actualmente frente a sus cliente y, se indagan aquellos factores en lo que se pueden mejorar para ofrecer un mejor servicios; para finalizar, se definen los procesos internos de la empresa al igual que se determina la viabilidad financiera de la misma, encontrando así que el proyecto es factible de inversión y sostenible en el tiempo.

**Rodríguez, J. (2021). Plan de negocios para la formalización de la empresa Manillas Inspira productora y comercializadora de manillas para pareja en Colombia.** En su trabajo de investigación manifiesta que; Manillas Inspira constituye una empresa con más de dos años de presencia en el mercado colombiano, ofertando a sus clientes, detalles como las manillas (pulseras con dijes de acero) con una tarjeta y una caja. Ante la creciente demanda de este producto, se generó la necesidad de formular un plan de negocio para abordar a un nicho de mercado caracterizado por ser detallistas y con la necesidad de personalizar cada una de sus compras. Es así que, el estudio operativo presenta por resultados que, es posible llevar a cabo una producción de 30 pares de pulseras de manera diaria al cabo de la primera semana, logrando de esta manera, un 82% de producción al mes, siendo el

porcentaje restante, algo a trabajar en los meses restantes. En cuanto al tema legal y administrativo, se evidencio en el tercer informe la imperante necesidad de formalizar y registrar la empresa en base a las disposiciones y exigencias establecidas por el gobierno, además de la necesidad de poder definir las actividades y perfiles de cada puesto de trabajo. Finalmente, se llegó a comprobar que la factibilidad económica presenta una tasa de retorno interna del 86.83%, así como un tiempo de recuperación de la inversión de apenas 0.64 años, aspecto que determina como factible al proyecto.

### 3.1.3. Antecedentes Nacionales

**Santos, L (2018). Cultura tributaria y la formalización de las Mypes comercializadoras textiles de Gamarra 2018.** En su trabajo de investigación manifiesta que; El trabajo de investigación que tiene por objetivo el poder determinar la manera en la que la cultura tributaria guarda relación con la formalización de las Mypes. El estudio presenta un diseño no experimental, bajo un corte transversal. La muestra de estudio se encontró conformada por un total de 44 colaboradores que trabajan en empresas comercializadoras de textiles en Gamarra, mismos que contaba con una noción al menos básica de la cultura tributaria. Se emplearon cuestionarios para la recolección de la información. De este modo, como resultado se tiene que, a partir del uso de la prueba de Rho de Spearman, se aceptó la hipótesis formulada, estableciendo de esta manera que, mientras mayor sea el conocimiento respecto a la cultura tributaria, existe una mayor posibilidad de que las Mypes se formalicen. En este sentido, concluyó que, la cultura tributaria se relaciona presenta una relación directa con la formalización de las Mypes, frente a lo cual, se recomendó que las Mypes comercializadoras textiles informales incrementen su nivel de conciencia tributaria y con ello, procedan a la formalización de sus negocios para beneficio suyo y de la comunidad empresarial en general.

**Alva, L (2022). Cultura tributaria y formalización en micro y pequeños empresarios del rubro comercial de Lima Metropolitana, 2021.** En su trabajo de investigación manifiesta que; el objetivo formulado fue el de establecer la

relación entre la cultura tributaria con la formalización en las Mypes dedicadas al rubro comercial en Lima Metropolitana. La investigación se realizó bajo un enfoque cuantitativo, de diseño no experimental, y mediante un nivel correlacional. Por su parte, la muestra se encontró conformada por 21 representantes de las Mypes, a quienes se les ha aplicado el cuestionario como instrumento de recolección de los datos. Como resultado, se tiene que, tanto la cultura tributaria como la formalización de las Mypes tienen una relación positiva media, ello a partir de un p valor menor a 0,05 y un coeficiente de correlación de Rho de Spearman de 0.479. En este sentido, concluye que, gran parte de los representantes de las Mypes evaluadas, han indicado están consientes respecto a que, el contar con conocimiento de la cultura tributaria, propicia el desarrollo efectivo de las actividades, contribuyendo al crecimiento económico y financiero a través de la formalización, generando en el camino mayores y mejores oportunidades y beneficios laborales.

**Villanueva, F. (2019). Propuesta para formalizar la actividad de la empresa comercializadora de productos hidrobiológicos “Alfaro Pardo” en la ciudad de Chiclayo.** En su trabajo de investigación manifiesta que; ha tenido por objetivo el elaborar una propuesta que permita formalizar la empresa Alfaro Pardo E.I.R.L. en la ciudad de Chiclayo. Se emplearon cuestionarios a los propietarios tanto de chifas, restaurantes, así como cebicherías. De esta manera, se encontró por resultado que, existe un mercado potencial para la empresa, además de que, existe una considerable posibilidad de que Alfaro Pardo E.I.R.L. sea capaz de incrementar sus ventas mediante la correcta aplicación de estrategias del mix de marketing.



### **3.1.4. Antecedentes Locales**

Rengifo, K. et al; (2021). **Factores de la informalidad tributaria en las empresas del Distrito de Yarinacocha, provincia de Coronel Portillo, departamento de Ucayali, 2020.** En su trabajo de investigación manifiesta que; El estudio ha tenido por objetivo el conocer los factores de informalidad tributaria que presentan las empresas a nivel del distrito de Yarinacocha. La investigación se realizó bajo un enfoque cuantitativo con un nivel descriptivo, de diseño no experimental, bajo un corte transversal y retrospectivo. La muestra estuvo conformada por 31 representantes de empresas, a quienes se les aplicaron cuestionarios como instrumentos de recolección de datos. Por resultados, se tiene lo siguiente: un 61.3% de empresarios encuestados, desconoce totalmente el como se elabora una minuta de constitución, un 77.4% en muy pocas oportunidades a realizado un trámite, así como la inscripción de un negocio dentro de registros públicos, un 96.8% indicó que muy pocas veces ha llevado a cabo la inscripción del RUC; por su parte, un 64.5%ha indicado que las formalidades tributarias presentan trámites demasiado burocráticos, un 54.9% ha indicado que las sanciones tributarias no resultan ser muy severas y un 58.1% ha indicado que sus clientes les solicitan la emisión de boletas de venta. Entre las conclusiones encontradas, se tiene que: alrededor del 67.7% de empresarios pagan sus impuestos bajo las formas y condiciones que se encuentran establecidas y normadas dentro de la política tributaria, un 90.3% no lleva a cabo la debida colocación y declaración de todos sus trabajadores en planillas.

**Campos, C., y Morales, M. (2018). Efectos del regimen MYPE tributario en la formalización de los contribuyentes en el departamento de Ucayali.** En su trabajo de investigación manifiesta que; el objetivo del trabajo fue el de describir los efectos que se generan a nivel del régimen MYPE tributario y como ello influye en la formalización de los contribuyentes en el departamento de Ucayali. La investigación al ser relativamente nueva, por no haberse trabajado con anterioridad en otras investigaciones, es que cobra vital importancia debido a que las MYPEs, constituyen al desarrollo, así como al emprendimiento de las empresas en todo el mundo. La investigación fue cuantitativa, descriptiva y correlacional. La muestra se encontró conformada por 351 contribuyentes, a quienes se les aplicaron cuestionarios.

**Panduro, G. (2021). Cultura tributaria y formalización de MYPES del rubro restaurantes en la zona urbana de Pucallpa, 2020.** En su trabajo de investigación manifiesta que; el objetivo establecido fue el de determinar la existencia de una relación entre la cultura tributaria y la formalización de las Mypes en el rubro de restaurantes dentro de la zona urbana de la ciudad de Pucallpa durante el periodo 2020. La investigación se desarrolló bajo un tipo no experimental y con un diseño de corte transeccional y explicativo. La muestra estuvo conformada por el 75% de los restaurantes ubicados en la zona urbana de Pucallpa, a quienes se les ha aplicado cuestionarios para la recolección de los datos.

### 3.1.5. Dimensión 1: índice de crédito bancario

Tregear, M. (2020). Limitantes endógenas al financiamiento bancario de las Pyme mexicanas y el despliegue de políticas públicas (2000-2015). *Análisis económico*, 35(90), 117-146. En su trabajo de investigación manifiesta que; El sistema financiero mexicano desde los años ochenta, viene experimentando significativas transformaciones como resultado de una necesidad de suprimir las reglas y normas financieras de aquellos años, a fin de poder optimizar la adecuada y eficiente asignación de recursos (McKinnon, 1973 y Shaw, 1973). Bajo este contexto, el financiamiento de la banca posee una característica diferenciadora a nivel de la región, misma que transcurre por etapas de grandes crisis de reprivatización, así como de nacionalización, producidas en los años de 1982, 1994 y en 2008. Durante dichos años, se observa que la desregulación, así como la apertura financiera han tenido una participación muy significativa (Correa, 2010).

Las entidades financieras como los bancos, previos a su estatización, se encontraban conformados dentro de grupos y conglomerados empresariales, en el que primaba una fina relación. Por otro lado, el Estado, siempre mantuvo una importante participación dentro de la banca, mediante la asignación de recursos que permitiesen el financiamiento de las industrias, a partir de instrumentos de encaje legal, así como de requisitos de reserva y las aplicaciones tanto de controles de créditos selectivos, como de fondos que permitieran la regulación monetaria (García y Serra, 1984; Ángel y Marichal, 2003; Girón y Levy, 2005; Correa, 2010). Durante los ochentas

(específicamente en 1982), se llevó a cabo la nacionalización del sistema bancario, generando de esta manera, una paralización respecto al circuito crediticio, que conllevó a un saneamiento de la banca, previa a su reprivatización (Ángel y Marichal 2003). Durante el periodo de 1982-1989, se dio lo que se conoce como la “etapa de nacionalización” en la que se llevaron a cabo continuas y progresivas indemnizaciones a los anteriores propietarios de las entidades financieras (Chavarín, 2010).

Es a partir de los noventa, en el que se llevó a cabo la reprivatización o desincorporación de los bancos del Estado, bajo la aplicación de diferentes licitaciones en las que se llegaron a incorporar nuevos grupos de “banqueros” mismos que poseían escasa experiencia dentro del negocio. Es así que, el ritmo acelerado con el que se generó la reprivatización de la banca, así como los altos precios de su venta, conllevó a la expansión rauda de los activos con el único propósito de poder compensar la rentabilidad. El mecanismo para llevar a cabo el financiamiento, residía en poder tomar una deuda del exterior y colocarla dentro del mercado local por medio de la compra de valores estatales, sin embargo y pese a ello, su colapso llegó en el año de 1994 con el deterioro de su cartera. Como respuesta a esto, los bancos se vieron en la necesidad de tener que elevar las tasas activas lo que aceleró finalmente la circulación de la crisis (Correa, 2010), haciendo imposible el pago pleno y efectivo de los compromisos financieros que se contraían.

La globalización financiera conllevó a la generación de un sector bancario que se caracterizaba por contar con una elevada concentración, así como por una extranjerización patrimonial, mismo que se vio fortalecido desde que la

reprivatización y el TLCAN (Turrent 2008). Dentro del estudio realizado por Girón y Levy (2005) se hace referencia a la pérdida del control que poseía la banca privada nacional sobre la totalidad de sus activos bancarios, debido a que los mismos, se trasladaban a los grupos financieros que radicaban en el extranjero, mismos que no contribuyeron en la reactivación de la emisión crediticia, ni mucho menos enfrentaron los costos de su bancarrota, posterior a la crisis presentada en 1994. Como lo plantea Chavarín (2012: 233): “La arquitectura de las redes financieras con bancos se reactivó con la privatización bancaria de 1991-1992, pero volvió a restringirse con el traspaso gradual de la propiedad bancaria hacia accionistas extranjeros”. Al término del 2015, la participación de las fuentes de financiamiento, en función a la totalidad, no se ha visto incrementado en función al 2000, observándose además una tendencia de estancamiento. Es durante el 2000-2006 que se favoreció la atención de la emergencia frente a nuevos bancos especializados, tal y como fue el caso del Banco Inbursa, que se encuentra ligada a cadenas comercializadoras, comercio, gasolineras, tiendas de consumo, etc. Pese a todo este esfuerzo de impulsar el financiamiento, este vuelve a desplomarse durante el 2012, debido a la presencia de crisis generadas a nivel internacional.

Respecto a la composición por destino, se evidencia que durante el periodo de estudio, el crédito empresarial ha sido el más afectado debido a la caída, aunque constituye el principal destino que posee una mejor recuperación durante el 2008, logrando estabilizarse en vez de expandirse. En tanto, el consumo también ha logrado operar de manera contra cíclica, principalmente hasta que se obtuvo una mayor estabilización durante el periodo del 2000 al

2009, en el que sus niveles dejaron de caer, revelando que este destino, ha sido el que presenta una mayor preferencia en cuanto a préstamos e incentivos se refiere. Por su parte, el sector vivienda no muestra ciclos importantes cuyas tendencias se encamine hacia la limitación de efectos multiplicadores en cuanto a la economía interna se refiere.

### 3.1.6. Dimensión 2: índice de incremento de ventas

Goñi, M. (2019). **ESTRATEGIAS EMPRESARIALES PARA INCREMENTAR LA RENTABILIDAD EN LAS VIDRIERÍAS EN EL DISTRITO DE AMARILIS-2018.** En su trabajo de investigación manifiesta que;

#### **DESCRIPCIÓN DE PROBLEMA:**

Alarco (2004) indica que, entre los temas que generan una mayor preocupación a nivel de los directivos e inversionistas dentro de una empresa, es el establecimiento de la rentabilidad a partir del capital que se ha invertido. Frente a esto, se desarrollaron diferentes indicadores e índices con el único fin de poder estimarla de manera adecuada, sin embargo, muchos de estos indicadores, presentan carencias respecto a la rigurosidad teórica, llegando a evidenciar en muchas ocasiones, resultados que se contradicen los unos a los otros. Las vidrierías ubicadas en el distrito de Amarilis, requieren el poder contar con una adecuada estrategia empresarial a fin de poder cubrir todos y cada uno de los costos que desarrolla, entre ellos, los relacionados con los vidrieros, esto debido a que, a la hora de transportar la mercadería desde la ciudad de Lima, se generan ciertos siniestros, llegando a su destino muchas veces en mal estado, debido a las diferentes condiciones que se presentan en la carretera, constituyendo este hecho, una pérdida para la empresa. Sin embargo, el problema más relevante, es el de contar con bajo capital invertido, debido a que en este rubro se requiere contar con capital suficiente, por lo que, de no ser así, es necesario el tener que acudir a una entidad financiera con el fin de solicitar un préstamo que sirva de capital de trabajo, lo que genera a su vez, gastos financieros. El problema aborda el tema estratégico, esto quiere decir que, las empresas dedicadas al rubro de la vidriería, cuentan

usualmente con una tendencia a endeudarse, con poco capital de trabajo, continuos deberes a corto plazo (producto de los préstamos que suelen realizar a los bancos), la necesidad de pagar a los proveedores, bajos niveles de existencias, altos niveles de cuentas por cobrar, así como bajos niveles de dinero en caja y financiamiento de tipo agresivo, que se evidencia cuando el pasivo a corto plazo, llega a superar los activos a corto plazo, como resultado de esto, las empresas se ven en la necesidad de financiar parte del activo fijo, lo que origina que, el deber de cubrir las obligaciones financieras, impida la reinversión de las posibles ganancias y con ello, imposibilita la generación de la rentabilidad. En el caso de contar con una estructura orientada a la inversión, en la mayoría de los casos, las empresas poseen capital y activos ociosos, esto quiere decir, que posee activos que no son trabajados para la generación de rentabilidad, siendo este problema comúnmente, debido a que las empresas vidrieras, no llegan a estimar el costo-beneficio de las inversiones que se realizan. En la actualidad, los dueños de las vidrierías en Amarilis no le entregan la debida importancia a las estrategias empresariales, debido a que no cuentan con capital propio, por lo que suelen acudir a las entidades financieras en búsqueda de un préstamo que les permita aumentar su capital de trabajo, siendo este una de las causas, que conllevan a la generación de déficits en cuanto a las ventas se refiere, presentando de esta manera, bajos niveles de rotación y un sobrestock de diferentes tipos de vidrios. Otra de las causas por las que no se venden los vidrios, se debe a la excesiva competencia en el mercado, mismas que condicionan y en muchos casos disminuyen el precio de los bienes, haciendo que estos presenten baja rotación del almacén. Asimismo, las empresas carecen de información actualizada referente a su contabilidad durante el año, debido a que, solo lo

suelen generar al finalizar el año con el propósito de calcular su renta y otras obligaciones tributarias, encontrándose, además, que muchas de estas empresas, se encuentran aún en el régimen único simplificado (Nuevo RUS). Del mismo modo, los representantes legales de las empresas vidrieras, reconocen que el motivo implícito de sus negocios, es la obtención de rentabilidad, sin embargo, no llegan a medir y evaluar la efectividad en cuanto a los resultados producidos por el personal, así como los resultados obtenidos a partir de las inversiones realizadas, mediante la ejecución de ciertas estrategias establecidas para su desarrollo.

Algunas de estas estrategias son mencionadas a continuación:

#### **Estrategias de Ventas:**

Según López (2015) esta estrategia constituye uno de los pilares más relevantes para cualquier empresa conformada con fines de lucro, debido a que favorece la obtención de mejores resultados económicos y permite el crecimiento del negocio en el tiempo, esto debido a que en esta estrategia, se definen y establecen las acciones que finalmente, deberán de contribuir en el crecimiento de la empresa, permitiéndole de este modo, alcanzar los niveles de rentabilidad deseados.

#### **Satisfacción del comprador:**

La satisfacción del cliente o consumidor, es comúnmente definida como aquel sentimiento de disfrute o de bienestar (de haber adquirido un producto o servicios que necesitaba) que experimenta un individuo, al realizar una compra. La teoría y la práctica demuestran que, mientras mayor satisfacción presenten los clientes, existe una mayor posibilidad de que este vuelva a comprar o contratar los servicios en la misma empresa.

#### **Retención de clientes:**

Esta es una estrategia que se enfoca en mantener fidelizado a un cliente con la empresa, es decir, en la búsqueda de mantener a un cliente siempre comprando de la misma empresa o marca. Esta acción inicia desde el primer contacto que presenta la empresa con el cliente y se mantiene durante todo el tiempo que dure la relación de empresa y cliente.

**Precio:**

Según Roberto Vázquez, el precio no es más que la cantidad económica necesaria, que un cliente de pagar, para poder adquirir un determinado bien o servicio. Para que se pueda llevar a cabo una transacción, debe de existir un consenso entre el valor ofertado por el vendedor y el valor aceptado por el cliente. Debido a esto, el precio se constituye como un indicador del equilibrio que existe entre los consumidores y la empresa a la hora de comprar y vender los bienes o servicios.

**RENTABILIDAD.**

Alarco (2004) manifiesta que, entre los temas que generan una mayor preocupación a nivel de los directivos e inversionistas dentro de una empresa, es el establecimiento de la rentabilidad a partir del capital que se ha invertido. Frente a esto, se desarrollaron diferentes indicadores e índices con el único fin de poder estimarla de manera adecuada, sin embargo, muchos de estos indicadores, presentan carencias respecto a la rigurosidad teórica, llegando a evidenciar en muchas ocasiones, resultados que se contradicen los unos a los otros. (págs. 35-36).

Como ya se ha mencionado previamente, el objetivo de las finanzas es proporcionar valor a la empresa a partir del manejo adecuado de los recursos,

motivo por el cual, cualquier decisión que se tome, debe de ser previamente analizada bajo las perspectivas expuestas.

La teoría financiera establece que el valor actual neto - VAN, constituye la principal herramienta con la que cuenta una empresa para poder evaluar sus proyectos. Bajo lo antes mencionado, se establece como principio general que, si el valor del VAN obtenido es positivo, quiere decir que el proyecto evaluado proporciona valor a la empresa, sin embargo, si es negativo, quiere decir que le resta valor. Entonces, queda claro que, el deber de los titulares de las empresas, es el de aceptar todo aquel proyecto con un VAN positivo, a su vez que, rechace todo aquel proyecto con un VAN negativo.

En la mayoría de los análisis de proyectos nuevos, se lleva a cabo el VAN, sin embargo, a la hora de evaluar los resultados de las empresas que se encuentran en funcionamiento, suelen utilizar herramientas alternas, mismas que arrojan valores contradictorios con el VAN.

#### **TIPOS DE RENTABILIDADES:**

Existen dos grandes tipos en lo que la rentabilidad se refiere, siendo estos la rentabilidad financiera y la económica, mismos que se describen a continuación:

##### **La rentabilidad financiera:**

Este tipo de rentabilidad se encuentra relacionada con los fondos propios que posee una empresa y que es la principal fuente de preocupación para los accionistas, debido a que se centra en evaluar el rendimiento que presenta el capital propio.

Sánchez (2002) indica que la rentabilidad financiera, evidencia los resultados que se obtienen a partir de los capitales propios al término de un periodo. Es además, la rentabilidad cuya aproximación se encuentra más cercana al interés de los accionistas y propietarios de las empresas que el caso de la rentabilidad económica.

#### **Cálculo de la rentabilidad financiera**

**RATIO DE RENTABILIDAD (ROE):** Este ratio, denominado también como rentabilidad del patrimonio o ROE (por sus siglas en inglés de Return On Equity) es el ratio que permite medir la capacidad que posee el negocio para poder remunerar a sus propietarios, constituyéndose de esta manera para ellos, como el costo de oportunidad que poseen los fondos que han invertido en la empresa (Meza, 2004).

La fórmula se establece al dividir la utilidad antes de los impuestos o en su defecto la utilidad dispuestos de ellos, entre el patrimonio neto de la empresa, tal y como se muestra a continuación:

$$\text{ROE} = \text{Utilidad Neta} / \text{Patrimonio Neto}$$

**Apalancamiento con recursos propios:** cuando se habla de recursos propios, se está haciendo referencia a las aportaciones que realizan los socios y que se encuentran dentro del capital de trabajo de la empresa, a las cuales se le suma las reservas con las que cuentan para afrontar cualquier situación imprevista, así como los beneficios (utilidades) que se generan al término del periodo y que se distribuyen a manera de dividendos proporcionales a la inversión realizada entre los accionistas. De este modo y a manera de síntesis,

se establece que el apalancamiento con recursos propios, constituye la parte residual de los propios activos deduciendo para ello las obligaciones de la empresa (pasivos) al término de un determinado periodo o momento. Este ratio se expresa de la siguiente manera:

$$\text{Recursos Propios} = \text{Activo} - \text{Pasivo}$$

### **La rentabilidad económica**

Este tipo de rentabilidad se caracteriza por evaluar el rendimiento de los activos que posee una empresa, sin tener en consideración para ello, la manera o modos de financiación empelados para la obtención de dichos activos.

De este modo, Sánchez (2002) manifiesta que este tipo de rentabilidad denominado también como rentabilidad de la inversión, se configura como una medida, que permite evaluar el rendimiento que poseen los activos al cabo de un tiempo determinado, sin tener en consideración la manera en la que fueron financiados.

Es en base a esto es que, bajo una opinión más extendida, se entienda a la rentabilidad económica como aquella medida que permite evaluar la capacidad que poseen los activos de las empresas, para la generación de valor sin tener en consideración la manera en la que fueron financiados, facilitando de esta manera la posibilidad de comparar los niveles de rentabilidad entre empresa y empresa, sin que, la diferencia presentada a

nivel de diferentes estructuras de financiamiento, que se evidencian a nivel de los pagos de los intereses, afecten el valor final de la rentabilidad.

### **Cálculo de rentabilidad económica**

Según lo establecido por Apaza (2004) la rentabilidad económica es medible a partir de la aplicación de los siguientes ratios:

**Rentabilidad económica:** Conocida también como rentabilidad del activo, ratio de rentabilidad de inversión (ROI) o en su defecto como ROA (por sus siglas en inglés de Return On Assets). Independientemente del nombre que reciba, se configura como el rey de los ratios debido a su aceptación universal en la medición de este tipo de rentabilidad.

En cuanto a la fórmula del ratio, la Utilidad Antes de Impuestos (UAI) que se dispone en el numerador, se configura como un excedente económico que presenta dependencia de la actividad económica realizada por la misma empresa, sin la necesidad de que su cálculo, se vea afectada por la estructura financiera que presenta. En cuanto al denominador se refiere, dispone al activo total neto, es decir, se emplean las inversiones totales que han sido realizadas por la empresa, mismas que constituyen el soporte base de su propia actividad productiva.

$$\text{ROI} = \text{beneficios brutos} / \text{activo total}$$

**MARGEN DE UTILIDAD:** También conocido como rentabilidad sobre las ventas, o en ocasiones como margen comercial, es el ratio que evidencia la utilidad

que percibe el negocio por cada sol de producto que se ha vendido. De esta manera, este ratio posibilita el poder evaluar la eficiencia con la que la empresa, convierte los recursos con los que cuenta en ingresos y beneficios. La fórmula que expresa este ratio es la siguiente:

**Margen de ventas = utilidades antes de interés e impuestos / total de ventas.**

**ROTACIÓN DE ACTIVOS:** Este ratio se encarga de medir la efectividad con la que se emplean los activos de una empresa. La rotación de los activos, permite medir el número de ocasiones en las que se recupera un activo a partir de las ventas producidas, o bien, el número de unidades monetarias vendidas por cada unidad monetaria que ha sido invertida. De este modo, se constituye como una unidad de medida de la eficiencia en cuanto al uso de activos se refiere, para la generación de ingresos, sin embargo, un bajo nivel de rotación, puede expresar no necesariamente deficiencias dentro de la empresa respecto al uso de los activos, sino que por el contrario, puede evidenciar sector con alta concentración de elementos inmovilizados o bien, con bajas tasas de ocupación. La importancia de este ratio radica en que, conlleva a la determinación del grado o nivel de aprovechamiento de los activos, a partir de la identificación de la existencia de elementos con capacidad ociosa dentro de la empresa. La fórmula que denota este ratio es el que se muestra a continuación:

**Rotación de activos = ventas / activos.**

### 3.1.7. Dimensión 3: índice de gastos tributarios

Bolaños, L, (2019). El impuesto de renta en Colombia: una mirada desde el gasto tributario. *Boletín mexicano de derecho comparado*, 52(155), 721-756. En su trabajo de investigación manifiesta que; Es a partir de 1918 mediante la Ley N° 56 que se establece en Colombia el impuesto de renta, iniciando con ello un proceso de continuas reformas hasta la actualidad. De esta manera, se han generado, modificado y a su vez, eliminado diferentes disposiciones legales direccionadas a modificar los elementos estructurales, en el que se reclasifica a los sujetos pasivos para poder dar pase a los nuevos contribuyentes o bien, para poder exonerar a otros, ampliando de esta manera, todas las líneas generadoras de la obligación tributaria y eliminando algunos. De esta manera, una de las primeras modificaciones presentadas se generó a partir de la Ley N° 64 promulgada en 1927, a partir del cual, se logró organizar todo el esquema cedular, mediante la implementación de tarifas diferenciales en función al origen de la renta que se encontraban en aquel entonces entre un 1% a un 8%; es en 1936 que se presenta una nueva modificación, en el que se reasignó la tarifa a un 17% debido a que, para aquel entonces, el nivel de ingresos al fisco nacional como resultado del impuesto a la renta fue del 27% (Restrepo, 2012: 111). Es a partir de 1975 mediante la Ley N° 49, que las tasas de renta para las sociedades anónimas sean de un 40%, mientras que, para las sociedades limitadas se establece una tasa del 20%, incorporándose además el gravamen a las ganancias, así como la renta presuntiva mínima fijado sobre el patrimonio líquido mediante una tasa del 8% (Junguito y Rincón, 2004: 68-73). Entre los años de 1980 y 1990, se presentó un excesivo nivel de endeudamiento mismo que resultó ser

insostenible solo con la recaudación tributaria del país, escenario que presionó tanto, que fue necesario generar una nueva reforma del impuesto a la renta mediante la Ley N° 14 de 1983. Por otro lado, en 1985 frente al continuo desequilibrio financiero, el gobierno colombiano emite la Ley N° 50, con la que se obligó a la suscripción de ciertos bonos de manera forzada y subsidiados a manera de sobre tasa del impuesto a la renta. Durante el 86, se dio la Ley N° 75, con la que fue posible llegar a ampliar la base gravable del impuesto a la renta, reduciendo las tarifas, estableciendo como límite una tasa de un máximo del 30% tanto para personas jurídicas como para naturales, dando además extensión de forma parcial a los rendimientos financieros, y estableciendo finalmente, la no deducibilidad del componente que genera la inflación (Junguito y Rincón, 2004: 84-89).

Durante el periodo comprendido entre 1990 y el 2003, se promulga la nueva Constitución Política de Colombia, mediante el cual, Colombia pasó a ser considerada como un Estado Social de Derecho, lo que generó una serie de obligaciones y compromisos para con la sociedad, aspecto que demandó la necesidad de contar con una mayor cantidad de recursos, influenciando de esta manera, al incremento en cuanto al presupuesto asignado para el gasto público y consecuentemente, al deterioro de las finanzas públicas, debido al desbalance que generó sobre las finanzas que en aquel entonces ya se encontraban con problemas, lo que además, conllevó al incremento del déficit fiscal.

Bajo este escenario, el gobierno se encontró presionando para conseguir nuevas fuentes de financiamiento por lo que, como resultado de ello, se

llevaron a cabo diferentes modificaciones en el ámbito tributario. Una de estas modificaciones, se dio en el 95 mediante la Ley N° 223 en la conocida Ley de Racionalización Tributaria, en el cual, nuevamente se modificó la tasa del impuesto a la renta a un 35% para las sociedades, disminuyendo las tarifas para personas naturales, llegando a modificar además la renta presuntiva en grandes contribuyentes a una tarifa de 1.5% en base a sus patrimonios líquidos o en su defecto, un 5% sobre el patrimonio líquido (Calderón y González, 2002: pág. 12-13), adicionalmente, se aprobó la puesta en marcha del Decreto N° 782 dado en 1996, relacionado con el establecimiento de las retenciones en la fuente. Todas estas modificaciones esperaban modificar y transformar el régimen fiscal a largo plazo, sin embargo, de nuevo ello no aconteció.

En el 2000, como resultado de que el gobierno carecía de fuentes de financiamiento sostenibles, buscó la provisión de los recursos que bordeaban los 3.8 millones de pesos (alrededor de S/773 millones de dólares americanos para aquel entonces), introduciendo en el proceso una nueva reforma tributaria mediante la promulgación de la Ley N° 633, modificando de esta manera la renta presuntiva ahora para una tasa equivalente al 6%, lo que permitió establecer deducciones del 125% a las donaciones encaminadas al desarrollo tecnológico y científico; así mismo, estableció una tasa del 60% para las instituciones educativas que se encontraran avaladas por el Ministerio de Educación Nacional (MEN), beneficios tributarios que, si bien es cierto lograron disminuir los recaudos tributarios, sin embargo no lograron incentivar los sectores a los cuales fueron direccionados (Calderón y González, 2002: pág. 105). Durante el 2002, se generó la Ley N° 782, misma con la que

se llevó a cabo la modificación respecto al límite de las rentas exentas decrecientes de manera paulatina, pasando de un 70% a un 0% entre los años de 2003 al 2006. Se incluyó además una sobre tasa al impuesto a la renta del 5% en el 2002 y que terminó en un 10% en el 2004.

Es en el 2012 que, el gobierno lleva a cabo una nueva reforma tributaria mediante la promulgación de la Ley N° 1607, ley que permitió transformar de manera completa todo lo concerniente al régimen tributario, y es que, en cuanto al impuesto a la renta se refiere, se creó un impuesto complementario denominado como Impuesto a la Renta para la Equidad (CREE) mismo al que se le aplicaba una tasa del 9%, dicha acción redujo la tasa del impuesto a la renta a solo el 25% para el caso de las sociedades, mientras que, para el caso de las ganancias ocasionales, se estableció una tasa del 10%. En el caso de las personas naturales, se establecieron nuevos tipos de contribuyentes, por medio de una nueva reclasificación de las categorías de sujetos pasivos, siendo estos: i) los trabajadores dependientes o asalariados; ii) trabajadores independientes o por cuenta propia, y iii) otros. En función a esta nueva clasificación es que se fijaron nuevos sistemas para la depuración de la renta al régimen ordinario, mediante la implementación de los siguientes impuestos: i) Impuesto Mínimo Alternativo Nacional (IMAN), y ii) Impuesto Mínimo Alternativo Simple (IMAS), que, en cualquiera de estos, se debían de liquidar mediante tasas marginales diferentes. Sin embargo, estos cambios, lejos de obtener los resultados esperados, generaron confusión entre los contribuyentes, debido a que, al no encontrarse claramente definidos, conllevaron a la generación de confusión, lo que a su vez abrió paso a la interposición de una serie de demandas por considerarlo institucional y por

que además, los contribuyentes consideraron que violaba los principios y derechos tributarios constitucionales tal y como es el caso del principio de la progresividad, equidad, igualdad y justicia.

## Estructura del impuesto sobre la renta

A diferencia de países como Perú y Chile, la estructura orgánica del impuesto a la Renta en Colombia, no logra articular de manera efectiva en una única ley y es que, esta se encuentra conformada por un conjunto de leyes y normas que se encuentran expuestas dentro del Estatuto Tributario, misma que, pese a la recopilación que se llevó a cabo a partir del Decreto Único Tributario, sigue constituyendo un disgregado de normas tributarias confusas, repetitivas e incluso en algunos casos, resultan ser contradictorias. El impuesto a la renta es aplicable a un periodo fiscal, esto quiere decir que, abarca la suma de todos los ingresos que fueron percibidos durante un año calendario, y recae sobre las rentas de fuente nacional que fueron generadas ya sea de manera temporal o transitoria, en conformidad con lo dispuesto dentro del Art. 24 ET.

En el caso de las personas naturales, la tarea resulta ser mucho más complicada, debido a que, la determinación para la carga impositiva se genera para empezar, de la identificación del hecho generador de la percepción de los ingresos que se encuentran susceptibles al incremento del patrimonio neto, mismos que no se encuentren claramente exceptuados, dentro de ellos: salarios y/o rentas de trabajo, rendimientos derivados de actividades económicas (profesiones liberales o empresariales), los rendimientos que genere el propio patrimonio (intereses), gananciales, herencias, donaciones.

Una vez se haya determinado el hecho generado, es necesario identificar la categoría a la que pertenece el contribuyente en base a lo dispuesto en los artículos comprendidos entre el 7º y 11º del ET. A continuación, se debe de

llevar a cabo el cálculo de la base imponible, cuantificando para ello, la suma de la totalidad de los ingresos percibidos durante el periodo, acumulándose en función a la fuente de cada una de las cédulas, para luego disminuir las rentas excluidas, no gravadas y que se encuentran exentas.

## CONCLUSIONES

**Objetivo 1:** Respecto al objetivo en el que se buscó identificar el impacto de la gestión de formalización de la empresa comercializadora de pulpa de Camú Camú, MARIA'S Distrito de Calleria, Región de Ucayali, 2022, se pudo llegar a la conclusión de que, dicho impacto es significativo, ya que la gestión de formalización tiene mucha influencia en la opinión de las empresa comercializadora ya que muchas empresas no están debidamente constituidas por tanto una gestión de formalización es un tema muy relevante, ya que una empresa debidamente constituida cuenta con un nombre y la legitimidad del negocio, conlleva a facilitar su participación en los procesos de licitaciones y de procesos de selección llevadas a cabo por el Estado.

**Objetivo 2:** En cuanto al segundo objetivo específico, en el que se buscó describir la relación entre gestión de formalización y crédito bancario de una empresa comercialización de pulpa de Camú Camú. MARIA'S Distrito de Calleria, Región de Ucayali, 2022, se llegó a la conclusión de que, dicha relación es significativa ya que, si la empresa estando debidamente constituida y formalizada tiene la posibilidad de acceder al sistema financiero, como bancos, cooperativas de créditos e instituciones microfinancieras. Esto es un conducto viable para llevar a cabo la promoción de la formalización de aquellas empresas que se encuentran funcionando dentro del mundo informal. A nivel de diferentes países, cada una de estas instituciones poseen un alcance considerable, debido a que proporcionan servicios financieros a gran parte de la población de micro y pequeñas empresas, por lo que, presentan cierto grado de influencia a la hora de realizar determinadas prácticas comerciales.

**Objetivo 3:** respecto al tercer objetivo en el que se buscó describir la relación entre gestión de formalización e incremento en ventas de una empresa comercializadora de pulpa Camú Camú. MARIAS Distrito de Calleria, Región de Ucayali, 2022, el desarrollo de este trabajo permitió llegar a la conclusión de que dicha relación, es significativa ya que, al llevarse a cabo la formalización de un negocio, las empresas tienen la posibilidad de poder acceder a mercados cada vez más grandes y con mejores oportunidades, a diferencia de los que puede acceder al trabajar dentro de la informalidad. Al formalizarse, una empresa tiene la posibilidad de llevar a cabo ventas cada vez más grandes de sus productos o servicios, lo que contribuye al crecimiento y expansión de la participación en el mercado, generando en el proceso una mayor cantidad de ventas, lo que se traduce en mayores ingresos y el crecimiento del negocio.

**Objetivo 4:** se llegó a la siguiente conclusión de Describir la relación entre gestión de formalización y gasto tributario de una empresa comercializadora de pulpa de Camú Camú. MARIAS Distrito de Calleria, Región de Ucayali, 2022 durante el desarrollo de este trabajo se pudo llegar a la conclusión significativo un negocio debe inscribirse en el RUC para iniciar formalmente sus actividades económicas y para conocer y cumplir con sus obligaciones tributarias. Permite a la empresa acreditar el patrimonio, así como los flujos de efectivo y contrastarlo con los impuestos pagados, para proyectar la eventual liquidez.

## FUENTES DE INFORMACIÓN O BIBLIOGRAFÍA

- Alva Olascoaga, L. E. (2022). Cultura tributaria y formalización en micro y pequeños empresarios del rubro comercial de Lima Metropolitana, 2021.*
- Bolaños Bolaños, L. D. C. (2019). El impuesto de renta en Colombia: una mirada desde el gasto tributario. Boletín mexicano de derecho comparado, 52(155), 721-756.*
- Campos Villaverde, C. I., & Morales Cabellos, M. J. (2018). Efectos del regimen MYPE tributario en la formalización de los contribuyentes en el departamento de Ucayali.*
- Goñi Avila, M. Y. (2019). Estrategias Empresariales Para Incrementar La Rentabilidad En Las Vidrierías En El Distrito De Amarilis-2018.*
- Javierre Londoño, S., Contecha Ospina, Y. A., & Gutiérrez Jiménez, M. (2021). Plan de negocio para la formalización de la empresa comercializadora de plásticos del café.*
- Maturana, D., & Andrade, V. (2019). La relación entre la formalización de las prácticas de gestión humana y la productividad de las mipymes. Un artículo de revisión. Innovar, 29(74), 101-113.*
- Panduro Salas, G. (2021). Cultura tributaria y formalización de MYPES del rubro restaurantes en la zona urbana de Pucallpa, 2020.*
- Rengifo Torres, K. V., Ríos Dávila, J. F., & Rodríguez Galán, R. I. (2021). Factores de la informalidad tributaria en las empresas del Distrito de Yarinacocha, provincia de Coronel Portillo, departamento de Ucayali, 2020.*
- Rodríguez Suárez, J. D. (2021). Plan de negocios para la formalización de la empresa Manillas Inspira productora y comercializadora de manillas para pareja en Colombia.*

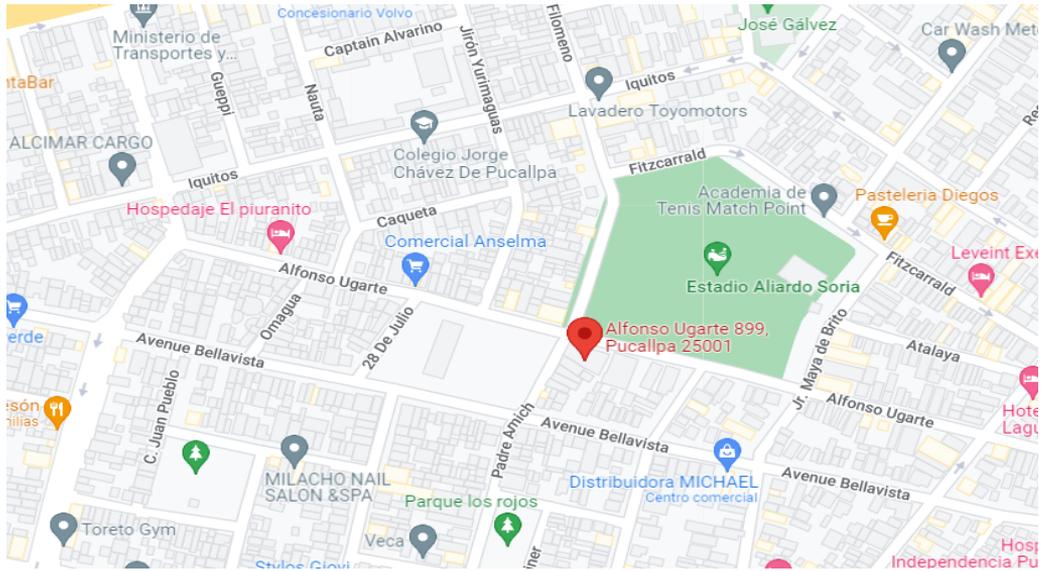
*Santos Robles, L. E. (2018). Cultura tributaria y la formalización de las Mypes comercializadoras textiles de Gamarra 2018.*

*Tregear, M. (2020). Limitantes endógenas al financiamiento bancario de las Pyme mexicanas y el despliegue de políticas públicas (2000-2015). Análisis económico, 35(90), 117-146.*

*Villanueva Alfaro, F. J. (2019). Propuesta para formalizar la actividad de la empresa comercializadora de productos hidrobiológicos "Alfaro Pardo" en la ciudad de Chiclayo.*

## ANEXOS

- **Ubicación**



### FOTO DEL FRUTO DE CAMU CAMU





PULPA DE CAMU CAMU



CASO PRACTICO

## FORMALIZACION DE UNA EMPRESA COMERCIALIZADORA DE PULPA DE FRUTAS

El trabajo de suficiencia profesional nos dio como conclusión que un negocio formal, y constituida tiene un mejor acceso a mercados mucho más grandes y acceder al sistema financiero, con bancos, cooperativas y micro financieras.

La comercialización de pulpa de camu camu y más frutas, es un negocio y sustento de la familia por lo tanto queremos hacer que este negocio crezca para el bien de la familia y su economía.

**LLEVAREMOS A CABO LA FORMALIZACIÓN DEL NEGOCIO: con los siguientes pasos, ya que por el momento el régimen que elegimos es el NRUS**

1. Es necesario encontrarse como una persona natural o bien, por el contrario, como una sucesión indivisa (tipo de contribuyente cuyo origen radica en la muerte de una persona natural y que persiste hasta el momento en que se dictamine la declaración de los herederos o beneficiarios, o bien, se inscriba en los registros públicos el testamento de la persona que origina esta modalidad).
2. Contar y presentar el DNI vigente o cualquier documento vigente de identificación (como puede ser un Carnet de Extranjería, Carnet de Identidad, Pasaporte con calidad migratoria, etc.) a fin de poder generar la renta de fuente peruana.
3. Si se cuenta con un representante legal, se debe de presentar el documento nacional de identidad o su equivalente de esta persona.

4. Si en caso se desea registrar una dirección diferente a la que se encuentra consignada en el DNI, es necesario presentar el documento de identidad original, así como cualquier otro documento público o privado (por lo general, se solicita un recibo de agua o luz) en el que se consigne la dirección del domicilio fiscal.

5. Si en caso el trámite es realizado por un tercero, es necesario presentar una Carta poder con firmas legalizadas mediante un notario o bien por el contrario, por la autenticación mediante fedatario de la SUNAT, autorizando de manera expresa la inscripción del RUC.

### **Teniendo Encuentra Para Declarar Y Pagar Impuestos En El Régimen NRUS**

Es el procedimiento que te permite registrar los ingresos y compras obtenidos por tu actividad empresarial dentro del régimen NRUS, su presentación se considera una declaración jurada. Además, en cualquier modalidad de pago que uses puedes descontar de la cuota que te corresponde (Categoría 1 o 2) el monto de la percepción del IGV que hubieran realizado tus proveedores.

#### **Requisitos**

- Ingresos del mes a declarar (venta total del mes).
- Compras del mes a declarar.
- Monto a compensar por **Percepciones del IGV** que le hubiesen efectuado (el cual puede aplicarlo como pago).

Teniendo en cuenta los requisitos y declaración y pago, el negocio de comercialización de pulpa de camu camu MARIA'S no necesitara llevar libros ni contador ya que en el régimen del NRUS solo se declara mensualmente las ventas y las compra teniendo en cuenta las 2 categorías.

El negocio de comercializaciones pulpa de camu camu MARIA'S, ya formalizado tendrá un índice de crecimiento en ventas, créditos bancarios, y un gasto tributario adecuado al negocio.

El negocio cumpliendo las normas de formalización, tiene en meta crecer y hacer conocer el fruto de camu camu y las demás frutas que procesa en pulpa.