



ESCUELA DE POSGRADO

TESIS

**FORMALIZACION EMPRESARIAL PARA EL
CRECIMIENTO DE LOS NEGOCIOS DEL MERCADO
MODELO DE LAMBAYEQUE**

**PARA OPTAR EL GRADO ACADÉMICO DE MAESTRO EN
TRIBUTACIÓN NACIONAL E INTERNACIONAL**

Autor:

Bach. Cieza Guevara Oscar

<https://orcid.org/0000-0002-2657-6257>

Asesor:

Dr. Edgar Rolando Tuesta Torres

<https://orcid.org/0000-0002-3810-6180>

Línea de investigación:

**Gestión, innovación, emprendimiento y competitividad que
promueva el crecimiento económico inclusivo y sostenido**

Sublínea de Investigación:

Institucionalidad y Gestión de las Organizaciones

Pimentel -Perú

Año

2024

**FORMALIZACION EMPRESARIAL PARA EL CRECIMIENTO DE LOS NEGOCIOS
DEL MERCADO MODELO DE LAMBAYEQUE**



Dra. BARTUREN MONDRAGON ELIANA MARITZA
PRESIDENTE DEL JURADO



Dra. GARCÍA CLAVO NILA
SECRETARIA DEL JURADO



Dr. TUESTA TORRES EDGAR ROLAND
VOCAL DEL JURADO



DECLARACIÓN JURADA DE ORIGINALIDAD

Quien suscribe la **DECLARACIÓN JURADA**, soy **egresado** (a) de la maestría en **Tributación Nacional e Internacional** de la Universidad Señor de Sipán S.A.C, declaro bajo juramento que soy autor(a) del trabajo titulado:

FORMALIZACION EMPRESARIAL PARA EL CRECIMIENTO DE LOS NEGOCIOS DEL MERCADO MODELO DE LAMBAYEQUE

El texto de mi trabajo de investigación responde y respeta lo indicado en el Código de Ética del Comité Institucional de Ética en Investigación de la Universidad Señor de Sipán, conforme a los principios y lineamientos detallados en dicho documento, en relación con las citas y referencias bibliográficas, respetando el derecho de propiedad intelectual, por lo cual informo que la investigación cumple con ser inédito, original y autentico.

En virtud de lo antes mencionado, firman:

| | | |
|----------------------------|----------------------|---|
| Oscar Cieza Guevara | DNI: 80644313 |  |
|----------------------------|----------------------|---|

Chiclayo, 04 de marzo del 2024

REPORTE DE SIMILITUD TURNITIN

Reporte de similitud

NOMBRE DEL TRABAJO

CIEZA GUEVARA-TURNITIN.docx

RECuento de palabras

15977 Words

RECuento de caracteres

90574 Characters

RECuento de páginas

62 Pages

Tamaño del archivo

3.9MB

Fecha de entrega

Sep 26, 2024 8:18 AM GMT-5

Fecha del informe

Sep 26, 2024 8:19 AM GMT-5

● 11% de similitud general

El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para cada base de datos.

- 9% Base de datos de Internet
- Base de datos de Crossref
- 6% Base de datos de trabajos entregados
- 1% Base de datos de publicaciones
- Base de datos de contenido publicado de Crossref

● Excluir del Reporte de Similitud

- Material bibliográfico
- Coincidencia baja (menos de 8 palabras)
- Material citado

DEDICATORIA

A mis padres, por la motivación y el apoyo que me brindan confianza en todo momento.

A mi esposa y a mi tío por respaldar mi trabajo y confiar en mi persona.

Oscar Cieza Guevara

AGRADECIMIENTO

A los docentes de la USS, quienes nos inculcaron nuevos conocimientos y nos brindaron su asesoría constante a lo largo de esta trayectoria. A los Comerciantes del Mercado Modelo de Lambayeque, por su amabilidad, cordialidad y predisposición a contribuir con información.

RESUMEN

La presente investigación analiza el impacto de la formalización empresarial en el crecimiento de los negocios del mercado modelo de Lambayeque. Se argumenta porque que la informalidad limita el crecimiento de los negocios ya que la formalización ofrece beneficios como acceso a financiamiento, acceso al factoring, ser proveedor del estado expandirse a nuevos mercados, mejorar la gestión y la competitividad, generación de empleos formales con mejores condiciones laborales, contribución al desarrollo económico local al generar empleos, aumentar la recaudación fiscal, promover la inversión, reducción de la pobreza al generar oportunidades de empleo e ingresos para las personas de bajos recursos, contribuye al fortalecimiento del Estado de derecho al aumentar la recaudación fiscal y mejorar la gobernabilidad. El diseño de la investigación es no experimental con un enfoque cuantitativo, de tipo básica, descriptiva- propositiva y una muestra de 118 comerciantes. Se utilizó como instrumento el cuestionario y técnica la encuesta para la recolección de la información, de manera anónima se aplicó una encuesta de 24 preguntas; mediante ellas se detectó que los comerciantes informales desconocen los beneficios y los trámites para formalizarse, piensan que el dinero recaudado por el estado no tiene el fin para el cual se recauda, tienen mucha desconfianza y poca conciencia tributaria. Así mismo, indicaron que falta mayor información por parte de la Sunat, para dar a conocer los beneficios de ser formales. Además, la tesis tuvo por finalidad desarrollar un programa de formalización empresarial para contribuir al fortalecimiento de los negocios del mercado modelo de Lambayeque, mediante el diseño de estrategias para el crecimiento de sus negocios. Se concluyó que, teniendo la necesidad de tratar de disminuir la informalidad en el mercado modelo de Lambayeque, se recomienda la ejecución del programa de formalización empresarial propuesto en la presente investigación.

Palabras Clave: Formalización Empresarial, Crecimiento, Comerciantes, Negocio, Mercado.

ABSTRACT

This research analyzes the impact of business formalization on the growth of businesses in the Lambayeque model market. It is argued that informality limits the growth of businesses since formalization offers benefits such as access to financing, access to factoring, being a supplier to the state, expanding into new markets, better management and competitiveness, generation of formal jobs with better conditions. labor, contribution to local economic development by generating jobs, increasing tax collection, promoting investment, poverty reduction by generating employment and income opportunities for low-income people, contributes to strengthening the rule of law by increasing tax collection and improve governance. The research design is non-experimental with a quantitative, basic, descriptive-propositional approach and a sample of 118 merchants. The questionnaire was used as an instrument and the survey technique was used to collect information; a 24-question survey was applied anonymously; Through them, it was detected that informal traders are unaware of the benefits and procedures to become formalized, they think that the money collected by the state does not have the purpose for which it is collected, they have a lot of distrust and little tax awareness. Likewise, they indicated that there is a lack of more information from Sunat, to publicize the benefits of being formal. Furthermore, the purpose of the thesis was to develop a business formalization program to contribute to the strengthening of the businesses of the Lambayeque model market, through the design of strategies for the growth of their businesses. It was concluded that, having the need to try to reduce informality in the Lambayeque model market, the execution of the business formalization program proposed in this research is recommended.

Keywords: Business Formalization, Growth, Merchants, Business, Market.

Índice de contenidos

_Toc178088222

| | |
|--|------|
| DEDICATORIA..... | v |
| AGRADECIMIENTO..... | vi |
| RESUMEN..... | vii |
| ABSTRACT..... | viii |
| Índice de contenidos..... | ix |
| Índices de tablas..... | x |
| Índice de figuras..... | xi |
| I. INTRODUCCIÓN..... | 12 |
| 1.1. Realidad Problemática..... | 12 |
| 1.2. Formulación del Problema..... | 24 |
| 1.3. Justificación e importancia del estudio..... | 24 |
| 1.4. Objetivos..... | 25 |
| 1.4.1. Objetivo General..... | 25 |
| 1.4.2. Objetivos Específicos..... | 25 |
| 1.5. Hipótesis..... | 25 |
| 1.6. Trabajos Previos..... | 26 |
| 1.7. Bases Teóricas relacionadas al tema..... | 33 |
| II. MARCO METODOLÓGICO..... | 44 |
| 2.1. Enfoque, Tipo y Diseño de Investigación..... | 44 |
| 2.2. Variables, Operacionalización..... | 45 |
| 2.3. Población, Muestreo y muestra..... | 46 |
| 2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad..... | 47 |
| 2.5. Procedimientos de análisis de datos..... | 48 |
| 2.6. Criterios éticos..... | 49 |
| 2.7. Criterios de Rigor científico..... | 49 |
| III. RESULTADOS..... | 50 |
| 3.1. Resultados según objetivos..... | 50 |
| 3.2. Aporte de investigación (Propuesta)..... | 61 |
| 3.3. Discusión de resultados..... | 68 |
| IV. CONCLUSIONES..... | 70 |
| V. RECOMENDACIONES..... | 72 |
| REFERENCIAS..... | 73 |
| ANEXOS..... | 79 |

Índices de tablas

| | |
|---|----|
| Tabla 1 Conocimiento respecto del Régimen Único Simplificado (pago único de S/. 20 soles mensuales) por parte de los comerciantes. | 50 |
| Tabla 2 Conocimiento sobre inscripción en el nuevo RUS no se lleva libros contables | 50 |
| Tabla 3 Opinión del IGV justo | 50 |
| Tabla 4 Opinión sobre la formalización en su solo punto de atención | 51 |
| Tabla 5 Conocimiento sobre las tasas de pago. | 51 |
| Tabla 6 Reagrupación de los requisitos en un solo formulario para formalización | 52 |
| Tabla 7 Tiempo que se toma en realizar los trámites | 52 |
| Tabla 8 Conocimiento de los pagos para formalizarse | 52 |
| Tabla 9 Asesoría gratuita por la Cámara de Comercio para la formalización de los comerciantes. | 53 |
| Tabla 10 Conocimiento para formalizar su negocio. | 53 |
| Tabla 11 Conocimiento de las ventajas para la Formalización. | 54 |
| Tabla 12 Conocimiento acerca de la Información para la formalización. | 54 |
| Tabla 13 Tipo de negocio. | 59 |
| Tabla 14 Variable Crecimiento de negocio. | 60 |
| Tabla 15 Resultado de porcentajes del pre test | 63 |
| Tabla 16 Resultado de porcentajes del post test | 65 |
| Tabla 17 Combinación de los resultados del pre-tes y pos-test | 66 |

Índice de figuras

| | |
|--|----|
| Figura 1. Contribuyentes inscritos en el distrito de Lambayeque | 20 |
| Figura 2. Ingreso anual de tributos en el distrito de Lambayeque..... | 21 |
| Figura 3. Contribuyentes registrados según distrito y actividad económica | 22 |
| Figura 4 Acceso al financiamiento para sus negocios..... | 55 |
| Figura 5. Formalizarse para ser proveedor del estado..... | 55 |
| Figura 6 Liquidez a corto plazo..... | 56 |
| Figura 7. Negocio con equipos informáticos..... | 56 |
| Figura 8. Implementación de Sistema de información en su negocio..... | 57 |
| Figura 9. Siendo Formal no estaría expuesto a ser multado por SUNAT | 57 |
| Figura 10. Conocimiento de la existencia del Factoring | 58 |
| Figura 11. Información de archivos en medios digitales..... | 58 |
| Figura 12. Tipo de negocio | 59 |
| Figura 13. Crecimiento de negocio. | 60 |
| Figura 14. Resultados del Pre Test..... | 64 |
| Figura 15. Resultados de Post Test. | 65 |
| Figura 16. Porcentaje de conciencia tributaria | 66 |

I. INTRODUCCIÓN

1.1. Realidad Problemática

El tema de la formalización empresarial es de interés nacional, ya que el estado está haciendo esfuerzos para que más negociantes se formalicen, ya que el índice de informalidad sigue siendo más complicado cada año. Los empresarios suelen no dar esta formalización debido a que no conocen su significado o no están bien informados sobre el proceso. Según Carranza (2020), creen que, con el tiempo, este proceso los afectará negativamente.

El propósito de esta investigación es examinar cómo la formalización empresarial influye en la expansión de las empresas del mercado modelo de Lambayeque. Con un enfoque particular en la formalización empresarial y su impacto en el desarrollo de sus empresas, el campo de estudio se centra en las áreas de gestión, innovación, emprendimiento y competitividad, con el propósito de fomentar un desarrollo económico inclusivo y sostenido entre los comerciantes. de este mercado.

Las actividades informales son un fenómeno global que abarca distintos niveles, con diversos factores y actores económicos involucrados. Un informe de la Organización Internacional del Trabajo (2019), indica que cuando una empresa mantiene bajos niveles de eficiencia y eficacia, esto puede ser un obstáculo significativo, ya que implica altos costos para formalizarse, lo cual es un aspecto fundamental del problema de la informalidad en las empresas más pequeñas. Otros factores que contribuyen a la informalidad incluyen procesos complicados, la percepción de que los beneficios de la formalización son mínimos o inexistentes, y la falta de inspecciones y sanciones por parte de las autoridades.

El crecimiento empresarial también implica un riesgo, relacionado directamente con las expectativas de ganancia, cuanto mayor sea la expectativa, mayor será el riesgo. La debilidad económica de las unidades productivas de menor tamaño (MYPES) es evidente, y en muchos casos, las condiciones para estas unidades económicas no son propicias para su expansión. Sin embargo, las empresas aspiran a crecer con la finalidad de mejorar sus condiciones económicas y sociales, aportando al desarrollo de la región. (Dini & Stumpo, 2020).

A nivel Internacional

Según Acevedo et al. (2022), el 93% de las empresas registradas en Colombia son micronegocios. Sin embargo, la mayoría de estos, dos de cada tres, operan sin formalizarse, y más del 70% nunca ha solicitado un crédito para gestionar su negocio. La falta de formalización se debe a varios factores, como bajos niveles de productividad, el costo elevado de los procesos de formalización y una débil capacidad institucional. Esta circunstancia además reduce la disponibilidad de los sistemas financieros y obstaculiza la inversión en tecnología y capital.

Las pequeñas empresas que buscan financiación o guardan dinero en instituciones financieras formales tienen más probabilidades de estar formalizados en comparación con aquellos que no buscan crédito. Según los resultados que se obtienen al controlar por distintos factores, el acceso a crédito formal puede aumentar hasta en un 95% la probabilidad de formalización.

Sin embargo, el hecho de que una empresa tenga acceso al sistema financiero formal no significa necesariamente que pueda obtener crédito en los mercados financieros tradicionales. Esto se debe a problemas de información asimétrica entre los prestamistas y los solicitantes de crédito, así como a barreras comportamentales que también impiden el acceso al crédito.

Por esta razón, los esfuerzos para reducir los costos de la formalización deben ir de la mano con políticas que fomenten la productividad de los micronegocios. La formalización sin un aumento real en la productividad puede ser solo un cambio superficial que no aborda los problemas de fondo relacionados con la informalidad. Los programas dirigidos a la formalización deben enfocarse en incrementar la productividad desde las primeras etapas de los micronegocios, permitiendo el acceso a mercados de mayor calidad y mejorando la gestión de recursos.

En resumen, aumentar la productividad puede ser importante y beneficioso para la rotación de los inventarios de los negociantes, lo que contribuirá significativamente a la formalización de los micronegocios y al crecimiento económico.

Por otro lado, la OIT, durante una reunión en Santiago de Chile, informó que al menos el 80% de los trabajadores que viven en la pobreza están en situación de informalidad. Dado que la informalidad tiene muchas causas y efectos, se necesitan soluciones holísticas que contemplen políticas dirigidas a los grupos y sectores más afectados. Fomentar la formalización y garantizar ingresos para los trabajadores informales son aspectos fundamentales. En la región, los desafíos incluyen la creación de empleo formal, el desarrollo de habilidades laborales, el fortalecimiento de las instituciones laborales y el acceso a la protección social (Maurizio, Cabezas, & Boccardo, 2022).

Ahora bien, el Banco Mundial (2023) destaca que muchas microempresas y negocios en los capitales ascendentes y en sendas de progreso (EMED) operan fuera del control gubernamental, lo que presenta un desafío significativo y ralentiza la recuperación económica de estos países. Como resultado, estos gobiernos deben implementar políticas gubernamentales para abordar la informalidad.

Durante las últimas tres décadas, la mayoría de los gobiernos en las EMED han aplicado políticas públicas destinadas a aumentar los incentivos para la formalización o a reducir los costos asociados con ella. Estas medidas incluyen reformas fiscales, iniciativas para facilitar el acceso al financiamiento y programas para fomentar la formalización. En economías con altos niveles de informalidad, los recursos públicos para responder a una recesión profunda y apoyar la recuperación suelen ser más limitados en comparación con economías más formalizadas (Aragón & Ruiz, 2023).

El Banco Interamericano de Desarrollo (BID) llevó a cabo un estudio en Paraguay para investigar las razones detrás de la falta de formalización en la economía. Desde la perspectiva económica, se identificaron varios problemas, como la alta carga de las contribuciones patronales, el elevado costo de gestión para obtener y mantener registros y permisos, el alto costo del asesoramiento especializado y la dificultad de acceso a regímenes simplificados. En cuanto a las causas institucionales, se destacaron la falta de legitimidad y autoridad de las instituciones estatales, el control asimétrico entre empresas formales e informales, normativas obsoletas, la percepción de gasto público ineficiente y la baja interacción entre el sector empresarial y las instituciones públicas. Por último, en el aspecto cultural, se mencionaron factores como la ética empresarial basada en reglas no formales

establecidas por competidores, el emprendimiento por necesidad económica y escasez de oportunidades laborales, la falta de gestión profesionalizada en áreas de innovación y desarrollo, el desconocimiento de leyes y regulaciones, y la baja participación en asociaciones y grupos empresariales.

Para abordar estas cuestiones, el BID propone facilitar el camino a la enseñanza, las oportunidades de empleo y el financiamiento para estimular la productividad y la formalización de las actividades informales. También sugiere simplificar las normativas fiscales y aumentar el costo de operar en la informalidad como medidas para reducir la economía informal.

En América Latina, varias iniciativas han tenido éxito en el impulso de la formalización y pueden servir como referencia para otras regiones. Por ejemplo, en Costa Rica, la Ley N° 9024 ofrece exenciones fiscales a pequeñas empresas, mientras que la Ley N° 8220 simplifica los procedimientos administrativos. En Brasil, se implementaron multas laborales en lugar de capacitación y un programa de buenas prácticas laborales para pequeñas y medianas empresas. Chile creó un sistema tributario simplificado a través de un nuevo artículo en la Ley del Impuesto a la Renta para fomentar la formalización. En Colombia, el programa "Colombia se Formaliza: Ruedas y Brigadas de Formalización" ha promovido la formalización de negocios (Rioja, 2021).

Jaramillo et al. (2020), señala que el simple registro de empresas no necesariamente genera cambios significativos si no está acompañado de un proceso de regularización completo que cubra todos los aspectos que aborde todos los aspectos de los negocios. La formalización empresarial completa es crucial para asegurar que las decisiones dentro de la organización estén bien fundamentadas y respalden su sostenibilidad. En términos generales, la formalización es esencial para las microempresas, el aumento de la productividad, el fomento de la capacidad de innovación, la resolución de problemas, la prevención de sanciones y la evitación del cierre son factores que contribuyen a la longevidad y la competitividad del negocio.

A nivel Nacional

La institución especializada en estudios de análisis en temas relacionados con la economía y el desarrollo empresarial (IEDEP) indica que la alta tasa de incumplimiento en

América Latina sigue siendo un problema pendiente para las políticas públicas. Los expertos coinciden en que la informalidad priva a las unidades económicas de los bienes importantes, como acceso a financiamiento, seguridad y oportunidades en mercados globales. Además, el sector informal genera marcas negativas en la economía, ya que utiliza infraestructura y servicios públicos sin contribuir a través de impuestos (Espejo, 2022).

Quispe & Ramírez (2021), observó que las microempresas y pequeños negocios (MYPES) han crecido en todo el país, aportando el 19% de la producción nacional. No obstante, durante la pandemia las medidas implementadas afectaron el mercado, requiriendo que las empresas sean maleables para adaptarse al nuevo entorno. Ahora bien, según Avolio et al. (Avolio, Mesones, & Roca, 2021) señalan que las MYPES enfrentan problemas en una serie de abastecimiento por la falta de tecnología y recursos adecuados, lo que cuestiona su desempeño ante una crisis.

Un informe de la revista "Strategia" de Centrum PUCP destaca que el crecimiento de las microempresas peruanas está limitado por diversos factores, como planificación insuficiente, falta de investigación de mercado y problemas de infraestructura, corrupción y acceso a tecnología (Ccapa & Muñoz, 2021). La epidemia del coronavirus, ha creado desafíos adicionales, afectando incluso a los mercados de abastos. Por ejemplo, los sistemas de gobernanza democrática para el Desarrollo (PNUD) ha promovido iniciativas para elevar el nivel de servicios locales, como los mercados de provisiones (Banco Mundial, 2023).

Según Ccapa & Muñoz (2021), menciona que Perú cuenta con 1,608,906 empresas unipersonales, representando el 75.7% de todas las empresas en el país, aunque esta proporción disminuye según su crecimiento y se tornan formales. Estas empresas representan a las microempresas, pequeñas empresas y empresas medianas-grandes en un 79.2%, 15.9% y 2.9% respectivamente.

Agencia Andina, citada por Damian (2020), informó que la Municipalidad de Lima apoyará la formalización de cerca de 700 vendedores del Centro de Lima, con el objetivo de que los vendedores ambulantes o informales tengan la oportunidad de convertirse en dueños de sus propios negocios, mejorando así sus condiciones laborales y calidad de vida. La municipalidad espera que esta formalización también conduzca a un mejor cumplimiento tributario y a la creación de más obras comunitarias.

Medina (2020) explica que existen varias razones por las cuales las micro y pequeños empresarios no se formalizan, entre las que se encuentran el desconocimiento de incentivos y beneficios, así como trámites excesivos y complicados. La autora destaca que la principal razón por la cual los microempresarios no optan por formalizarse es por el desconocimiento sobre los procesos y beneficios para formalizarse, lo que podría impactar positivamente en sus negocios. También señala que operar en la informalidad puede resultar caro, ya que limita acceder a créditos y productos financieros formales. La informalidad se convierte en un problema social que frena el crecimiento económico y limita las oportunidades para las unidades económicas, que desean competir en el mercado y obtener financiamiento para crecer.

Cruz & Ramos (2020), indicaron que muchas personas evitan pagar impuestos porque sienten que no obtienen beneficios a cambio. La falta de inversiones en obras públicas y servicios, junto con la corrupción, lleva a cuestionar el uso del dinero recaudado por el Estado.

Según un boletín del INEI (2020), durante el III trimestre de 2020, el número de nuevas empresas formadas como personas naturales disminuyó en un 8.1% en comparación con el 2019. Del total de empresas que se dieron de alta, la mayoría se dedica al comercio minorista (41.6%), seguido del comercio mayorista (15.3%), explotación de minas y canteras (7.4%), y servicios de comidas y bebidas (6.5%). Al mismo tiempo, el número de empresas que se dieron de baja fue 73.2% menor que el año anterior. El decreto supremo 01-2020-EM que reglamenta la ley N° 31007 podría haber influido en el aumento de las empresas dedicadas a la explotación de minas y canteras (86.80%) debido a las nuevas disposiciones que facilitan el registro de actividades mineras.

Por otro lado, el marco legal peruano está diseñado para apoyar el emprendimiento y estar dentro del marco legal de las MYPES. El Decreto N° 012-2017-PRODUCE pretende impulsar la productividad y el crecimiento comercial de estas empresas mediante la promoción de su legalización, obtención de financiamiento, adopción de tecnología digital y desarrollo de habilidades empresariales. Esta política se lleva a cabo mediante entidades de apoyo Empresarial (CDE), que brindan formación y apoyo en gestión de negocios, financiamiento y uso de tecnología digital. El programa "Tu Empresa" también contribuye

a este objetivo con iniciativas como la Plataforma Digital Perú Imparable y otras soluciones digitales para las MYPE.

La Ley N°30524, indica que se brinde una ampliación del pago del impuesto general a las ventas (IGV) para las MYPES con ingresos en periodos hasta 1700 UIT, permitiendo mayor igualdad tributaria y fomentando la formalidad. La Ley N°31050, por otro lado, propone medidas extraordinarias para reprogramar y congelar deudas, con la finalidad de aplacar la carga económica para los individuos naturales y MYPE a modo de respuesta al impacto de la pandemia.

El Decreto Legislativo N°1399 indaga fortificar a las unidades económicas a través del Fondo CRECER, que brinda financiamiento y garantías para apoyar el crecimiento empresarial. La disposición Legislativa N°1455 crea el programa "REACTIVA PERÚ" para mantener la continuidad de la serie de pagos durante el impacto de la epidemia, facilitando la inyección de capital de trabajo para compañías con obligaciones a corto plazo.

Según el marco legal N°013-2020 establece reglas para fomentar la liquidez de las micro, pequeñas y medianas empresas, así como para apoyar el desarrollo empresarial y productivo.

Mediante la medida de Urgencia N° 029-2020, que contiene normas excepcionales para apoyar financieramente a las MYPE que fueron afectadas por la pandemia, mientras que la Disposición de Urgencia N° 040-2020 origina la inversión para aquellas empresas que sufrieron los efectos económicos del contagio de la epidemia, a través de las entidades de factoring.

El conjunto de normativas que comprende los Decretos Supremos N° 013-2013, N° 014-2015 y N° 021-2015-PRODUCE, tiene como objetivo fortalecer el sector de las micro y pequeñas empresas (MYPE) en el Perú. El Decreto Supremo N° 013-2013-PRODUCE establece políticas que buscan incentivar la inversión privada, mejorar la producción, y facilitar el acceso de estas empresas a mercados tanto nacionales como internacionales. Complementando estas medidas, el Decreto Supremo N° 014-2015-PRODUCE regula el proceso para asegurar la participación activa de los representantes de las MYPE en espacios públicos, permitiéndoles involucrarse en la toma de decisiones que impactan su desarrollo.

Por otro lado, el Decreto Supremo N° 021-2015-PRODUCE simplifica el proceso de inscripción de las asociaciones de MYPE en el Registro Nacional de Asociaciones de la Micro y Pequeña Empresa (RENAMYPE), promoviendo así la formalización y consolidación de estas entidades dentro de la economía formal. En conjunto, estas normativas buscan crear un entorno más favorable para el crecimiento y la competitividad de las MYPE en el país.

La disposición N°011-2017-PRODUCE instaure directrices para determinar actividades afines y complementarias en el marco de la Ley N°28976, permitiendo actividades adicionales bajo ciertas condiciones.

En el Mandato Suprema N°007-2019-TR, revela requerimientos para que las MYPES se formalicen, mientras el Mandato Supremo N°225-2020-EF, regula el funcionamiento del Fondo MIPYME Emprendedor y su estructura operativa para facilitar el financiamiento a las MYPE y emprendimientos.

Asimismo, tal como lo indica la normativa N°019-2020-PRODUCE, busca que las micro empresas se inserten en cadenas de valor de empresas más grandes a través de la homologación de productos, permitiendo una articulación más estrecha y facilitando la entrada a mercados más grandes.

La Resolución N°150-2020-EF-15 regula los recursos de acceso al financiamiento (FAE-MYPE), proporcionando apoyo financiero a las entidades económicas, mencionadas en tiempos de crisis.

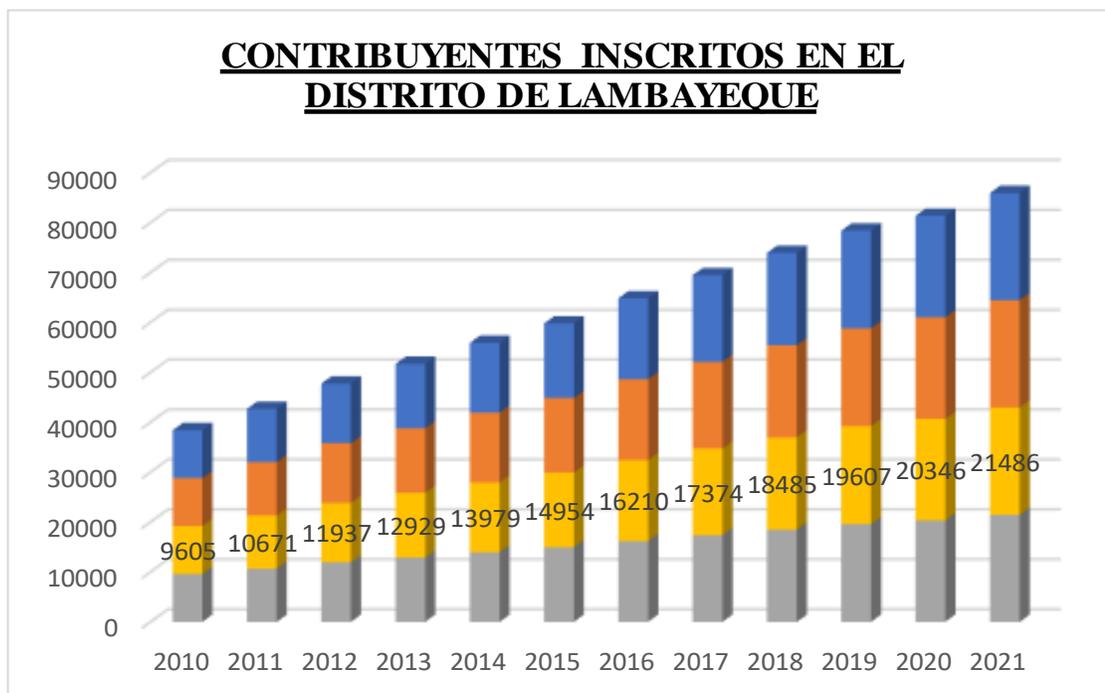
A nivel local

El Mercado Modelo de Lambayeque, es un centro comercial minorista establecido en 1970, es un referente tradicional con más de 50 años de operación. Ubicado en la avenida Ramón Castilla en Lambayeque, este mercado cuenta con 1,083 puestos permanentes y bienes necesarios como electricidad, agua esterilizada y alcantarillado, bajo la administración de la municipalidad distrital. A pesar de su larga historia, los negocios que operan aquí enfrentan desafíos para crecer y expandirse. En 2022, la informalidad en la región Lambayeque superó el 80%, afectando a más de 150,000 personas, mientras el desempleo mostró una leve disminución, del 6.3% en diciembre de 2021 al 5.2% en marzo

de 2022. La inestabilidad política y la falta de inversión privada contribuyen a estos problemas. Se busca implementar acciones para incentivar el desarrollo y la evolución de los negocios en el Mercado Modelo, como parte de un esfuerzo por reducir la informalidad y fortalecer el empleo (Guzmán, Alberto, 2022).

Figura 1

Contribuyentes inscritos en la comuna Lambayecana

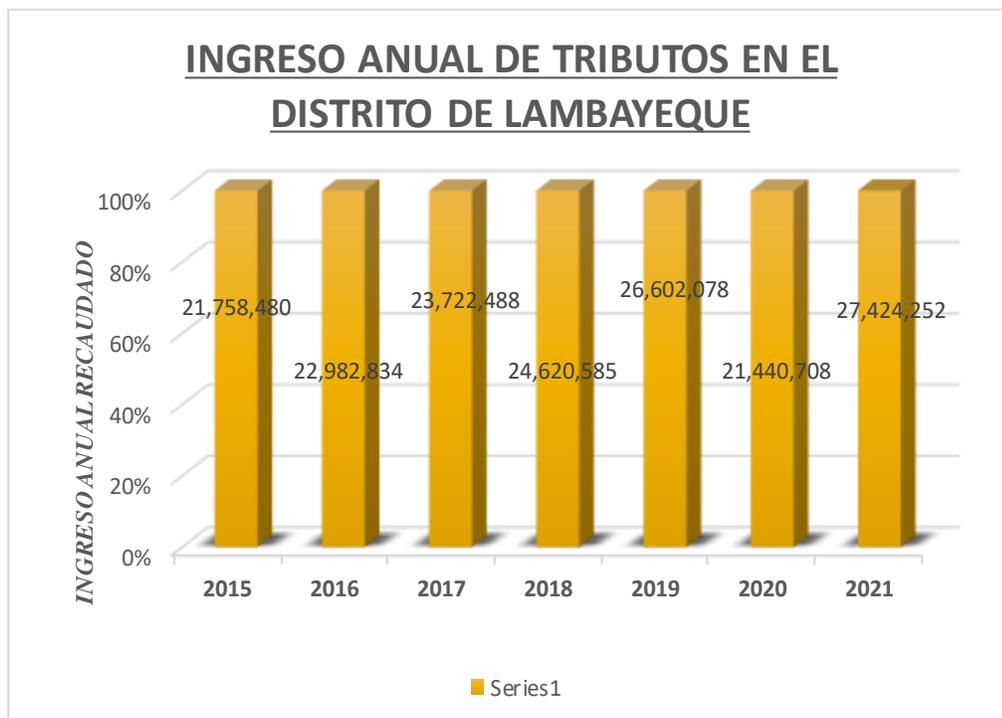


Nota. Según la Figura 1, el número de contribuyentes inscritos en la SUNAT en el distrito de Lambayeque aumentó en 11,881 entre 2010 y 2021, con un crecimiento promedio anual del 8.33%. Este crecimiento sugiere un nivel relativamente bajo de formalización entre los comerciantes de la zona.

Además, se presenta la estadística de la recaudación tributaria de los tributos internos para el distrito y la provincia de Lambayeque, mostrando cómo estos valores han evolucionado durante el mismo periodo.

Figura 2

Ingreso anual de tributos en el distrito de Lambayeque

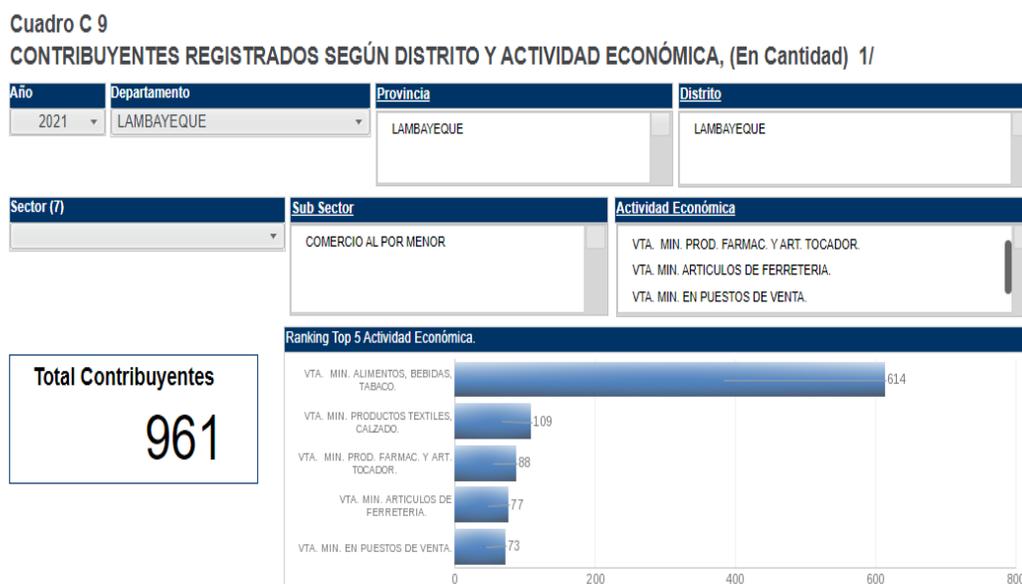


Nota: En la Figura 2, se observa la captación de impuestos internos en el distrito de Lambayeque, correspondiente al Impuesto General a las Ventas y a diversas categorías de rentas (primera, segunda, tercera, cuarta y quinta) mostró un aumento en 2021 respecto a 2015. El incremento fue de 5,665,772.00, representando un aumento del 14.29% en un periodo de siete años. El Mercado Modelo enfrenta un problema significativo: aproximadamente el 80% de sus ocupantes son comerciantes informales que no pagan impuestos como renta e IGV, afectando la recaudación tributaria (Damian, 2020).

Así mismo, según SUNAT, hay 961 contribuyentes inscritos en el año 2021, como se observa:

Figura 3

Contribuyentes registrados según distrito y actividad económica



Nota: Figura 3, se evidencia que, en el mercado modelo, que abarca servicios de ventas al por menor en alimentos, bebidas, productos textiles y otros, hay 961 contribuyentes registrados. No obstante, la administración de este establecimiento señala que cuenta con 1,083 comerciantes activos, lo cual sugiere que un alto porcentaje de personas no está registrado en la SUNAT.

Con base en estos datos, este estudio tiene como objetivo promover la formalización de los comerciantes para impulsar el progreso económico y optimizar el desarrollo de sus ingresos. La formalización también puede ayudar a estos comerciantes a gestionar mejor sus operaciones y a dirigir el desarrollo de sus negocios. El estudio pretende abordar la informalidad y fomentar un crecimiento sostenible en este mercado.

Entre tanto, Alvítez (2022), colaborador del Instituto Empresa y Sociedad de la USAT, informó que entre octubre y diciembre de 2021, en el Territorio Lambayecano se instauraron o reactivaron 2,866 negocios, un 4.2% más que en 2020. Estos resultados son positivos, pues generan empleo directo e indirecto, contribuyendo también al cobro de los tributos necesarios en los últimos tres años. No obstante, 424 negocios cesaron operaciones durante el mismo intervalo, principalmente a causa de la suspensión de actividades establecida por las autoridades gubernamentales, lo que causó pérdidas para accionistas que

invertieron ahorros de años o solicitaron créditos a instituciones financieras. Esta situación también provocó conflictos familiares, dado que muchos de estos negocios se fundan en el hogar, y afectó proyectos que no estaban preparados para resistir los efectos del COVID-19.

En Lambayeque, el 99.3% de las compañías son microempresas y pequeñas empresas, mientras que el 0.7% corresponde a medianas y grandes empresas. Muchas MYPES presentan deficiencias estructurales, como falta de liderazgo, ya que a menudo se crean con el objetivo de subsistir, lo que hace que sus propietarios no tengan una visión a largo plazo. Además, Chiclayo, como otras ciudades del país, tiene un alto índice de informalidad, aproximadamente del 85%, es decir, de cien empresas, solo quince tienen RUC. Esto requiere la intervención del Estado mediante un plan que fomente la formalización sin ser coercitivo, permitiendo la contratación formal y otorgando beneficios laborales.

Peña, gerente de la dirección regional de Trabajo y Promoción del Empleo de Lambayeque, informó que el índice de informalidad laboral en la región es del 80%, por lo que ocho de cada diez lambayecanos no tienen trabajos que les ofrezcan estabilidad y seguridad. Atribuye esta situación a los estragos de la pandemia y la actual crisis política. También comentó a La República que la informalidad es evidente en el aumento del comercio ambulante en Chiclayo, el transporte irregular y los riesgos en la construcción civil, lo que genera desorden e inseguridad ciudadana. Lambayeque se encuentra entre las cinco regiones del país con mayor informalidad, detrás de Puno. Esto significa que solo dos de cada diez lambayecanos trabajan en empresas formales, y a menudo enfrentan condiciones injustas o salarios desiguales en relación con sus responsabilidades (Moreno E. , 2023).

Por otro lado, varios factores complican la formalización de los comerciantes. Entre ellos, destacan:

- Desconocimiento de los beneficios: Los vendedores no registrados ignoran los beneficios de la regularización, como el acceso a recursos financieros, capacitación, asistencia técnica y protección de derechos.
- Falta de información: Muchos comerciantes no saben cuáles son los requisitos y beneficios de formalizarse.

- Trámites complicados: Los procesos burocráticos para formalizarse son complejos y desaniman a los comerciantes.
- Falta de financiamiento: Los comerciantes informales carecen de acceso a fondos para cumplir con los requisitos de formalización.
- Desconfianza en las autoridades: Algunos temen ser explotados o engañados por las autoridades si se formalizan.
- Escasez de incentivos: Los incentivos para la formalización son insuficientes, como exenciones fiscales o acceso a mercados más grandes.
- Débil cultura empresarial: Muchos comerciantes informales carecen de una base sólida en gestión empresarial, lo que limita su comprensión de la importancia de la formalización y sus obligaciones legales.

1.2. Formulación del Problema

¿De qué manera la formalización empresarial ejercerá impacto en el crecimiento de los negocios del mercado modelo de Lambayeque?

1.3. Justificación e importancia del estudio.

Esta investigación aborda el impacto de la falta de formalización empresarial en el crecimiento económico y el desarrollo de los comerciantes del mercado modelo. La informalidad implica costos económicos y sociales para el país y para quienes están involucrados en la economía informal. El estudio busca identificar los factores que impiden la formalización para contribuir a la generación de empleo, aumentar la competitividad y reducir la pobreza. Asimismo, este estudio puede servir como guía para empresarios e instituciones públicas y privadas que deseen fomentar la formalización en otros mercados informales y en el país en general. La investigación se justifica desde varios ángulos:

Justificación teórica: Se busca fomentar la formalización de los comerciantes y proporcionar una base bibliográfica para investigaciones futuras. Además, contribuye a trabajos previos relacionados con las variables investigadas y ofrece estrategias para mejorar el desempeño empresarial y el crecimiento económico del mercado modelo. Se enfatiza la relevancia de la regularización, tanto como individuo autónomo como entidad jurídica, así como la necesidad de una educación tributaria para apoyar el desarrollo de políticas y planes empresariales que fomenten el progreso económico en la región.

Justificación metodológica: Se centra en la necesidad de un enfoque integral para identificar los elementos que influyen en la regularización empresarial en el mercado modelo y cómo se relacionan con el crecimiento económico de los negocios. El estudio empleará un enfoque metodológico con herramientas cuantitativas y cualitativas para recopilar y analizar datos, y para verificar la significancia de las variables. Se utilizará un cuestionario como técnica principal, con instrumentos validados por tres expertos universitarios.

Justificación social: Se basa en proponer procesos de sensibilización y capacitación para los comerciantes que aún operan de forma informal, alentándolos a formalizarse. La investigación busca demostrar que la formalización puede llevar a mejoras en el crecimiento de los negocios del mercado modelo y servirá de referencia para futuros investigadores y otras organizaciones interesadas en este tema.

1.4. Objetivos

1.4.1. Objetivo General

Analizar el impacto de la formalización empresarial en el crecimiento de los negocios del mercado modelo de Lambayeque.

1.4.2. Objetivos Específicos

- Identificar las principales barreras que enfrentan los negocios del mercado modelo de Lambayeque para formalizarse
- Analizar los beneficios económicos y sociales que pueden obtener los negocios del mercado modelo de Lambayeque al formalizarse
- Proponer estrategias y herramientas para fomentar la formalización empresarial en el mercado modelo de Lambayeque

1.5. Hipótesis

La formalización empresarial tendrá efecto positivo en el crecimiento de los negocios del mercado modelo de Lambayeque ya que al formalizarse los comerciantes obtendrán beneficios como acceso al financiamiento, mayores oportunidades de negocios convertirse en proveedores del estado y el acceso al factoring.

1.6. Trabajos Previos

1.6.1 A Nivel Internacional

En su estudio, Boly (2020), planteó examinar la relación entre la regularización empresarial y el cumplimiento fiscal mediante el uso de un conjunto de datos de panel recolectado a partir de cinco encuestas realizadas a pequeñas y medianas empresas en Vietnam. Al comparar las variaciones previas y posteriores a la regularización, Boly observó que la oficialización de las empresas incrementa la probabilidad de cumplimiento fiscal en un 20% y el monto del impuesto pagado en un 93%. Concluyó que las microempresas formalizadas tienen una mayor rentabilidad y un valor agregado superior en comparación con las microempresas informales. Además, Boly identificó tres enfoques para comprender la informalidad empresarial. El primero es el enfoque dual, que considera a las empresas informales como parte de un sector de subsistencia que no puede competir con el sector formal. El segundo es el enfoque legalista, que atribuye la informalidad a las regulaciones gubernamentales que dificultan que las microempresas con alto potencial ingresen al sector formal, por último, está el enfoque de salida, donde la informalidad es una decisión consciente basada en un análisis de costo-beneficio.

A partir de los hallazgos de Boly, se puede concluir que la regularización empresarial es crucial para el crecimiento y la viabilidad de los negocios. Las microempresas que se formalizan tienen acceso a una serie de ventajas que las empresas no registradas no pueden obtener. Entre estos beneficios se encuentran la posibilidad de acceder a financiamiento y la oportunidad de convertirse en proveedores del Estado, entre otros.

Bustamante (2023) se propuso examinar el impacto del uso de operaciones contables en el desarrollo económico de la PYME "Escuela de Maquillaje" en el cantón Guayaquil durante el periodo 2020-2021. El estudio tenía como objetivo entender cómo la ejecución adecuada de estos ordenamientos podía influir en la salud financiera de la empresa y mejorar su capacidad para competir y adaptarse a las dinámicas del mercado. En términos metodológicos, se adoptó un enfoque mixto, combinando metodología cuantitativa y cualitativa. Se recopilaron datos financieros de la empresa, se realizaron entrevistas y se llevaron a cabo observaciones directas de los procedimientos contables en funcionamiento. Esta combinación de técnicas permitió obtener una visión integral de los procesos contables en la administración financiera de la PYME. Los resultados del estudio mostraron que, al utilizar adecuadamente los procedimientos contables, se

tuvo un impacto positivo en el crecimiento económico de la "Escuela de Maquillaje". Se notó una mayor eficacia en la supervisión de gastos y una planificación financiera más robusta, lo que facilitó la toma de decisiones fundamentadas y estratégicas. Estos hallazgos sugieren que una gestión financiera efectiva es esencial para el éxito y la sostenibilidad de las PYMEs en el cantón Guayaquil. En conclusión, el estudio subraya la importancia de la implementación adecuada de procedimientos contables en las PYMEs, ejemplificado en el caso de la "Escuela de Maquillaje". Los resultados obtenidos no solo son relevantes para esta empresa, sino que también pueden servir como guía para otras PYMEs en la región, contribuyendo al reforzamiento del tejido empresarial local y al progreso económico del cantón. Guayaquil en general.

El análisis de Bustamante, acerca del impacto de las PYMES en el crecimiento económico, resulta relevante para mi tesis sobre el desarrollo económico en el mercado modelo de Lambayeque. Ambos estudios destacan la importancia de respaldar a las pequeñas y medianas empresas para maximizar su potencial económico e implementar políticas de apoyo y regularización en Lambayeque.

Arboleda (2022), sugiere un sistema que facilite el acceso al financiamiento para pequeños empresarios no registrados en Bogotá, empleando un enfoque integrado que combina técnicas cuantitativas y cualitativas, se analizó una base de datos de microempresarios mediante técnicas de Machine Learning para clasificar a los clientes según su riesgo crediticio (bueno, intermedio o malo) basado en su comportamiento de pago. Los datos se analizaron a través del software SPSS versión 21 de IBM, identificando variables cruciales como el tiempo en mora y la regularidad de los pagos. Los resultados indican que es posible predecir la probabilidad de que un microempresario sea sujeto de crédito, lo cual puede facilitar su inclusión financiera, la investigación también identifica barreras que enfrentan estos microempresarios para acceder al crédito y destaca el impacto negativo de esta falta de acceso en el crecimiento de sus negocios; concluye que la implementación de un nuevo mecanismo de evaluación adaptado a las condiciones específicas de los microempresarios puede mejorar su competitividad y promover la inclusión financiera.

La investigación realizada por Arboleda, se relaciona con mi estudio, porque ambas investigaciones abordan la problemática de la informalidad y su impacto en el crecimiento de los negocios, mientras Arboleda se enfoca en la inclusión financiera como un medio para promover la

competitividad y el crecimiento de los microempresarios informales, mi tesis enfatiza la importancia de la formalización empresarial como un paso crucial para acceder a beneficios como créditos, asistencia técnica y programas de apoyo gubernamental.

Zylfijaj et al. (2020) investigaron cómo el entorno empresarial afecta la formalización de empresas informales en Kosovo (Servia), ofreciendo evidencia empírica sobre los factores que influyen en la decisión de regularización, utilizaron datos de 243 empresas no registradas y aplicaron un análisis probit para evaluar la relación entre variables del entorno empresarial y la probabilidad de formalización. Entre las variables independientes se incluyen el acceso restringido y el costo del financiamiento, la disponibilidad de subsidios, las tasas fiscales y la corrupción, además de características de la empresa como su antigüedad y volumen de ventas. Los resultados muestran que el acceso limitado a financiación, altos costos de financiación, falta de subsidios, altas tasas impositivas y la corrupción tienen un impacto negativo en la formalización, también se observa que la antigüedad de la empresa afecta negativamente, mientras que mayores ventas favorecen la formalización; concluyen que es crucial eliminar barreras de acceso a financiación, reformar el sistema fiscal y combatir la corrupción para facilitar la formalización, sugiriendo a los propietarios considerar la formalización como una estrategia para mejorar la supervivencia y crecimiento empresarial.

Analizando el aporte de Zylfijaj et al. subrayan la importancia de la formalización para la sostenibilidad empresarial, destacando factores como acceso limitado a financiación, altos costos, falta de subsidios, tasas impositivas y corrupción como obstáculos. En mi estudio estas barreras también afectan a los comerciantes del mercado modelo de Lambayeque, lo cual para eliminarlas y reformar el sistema fiscal son aplicables, sugiriendo que mejorar el entorno empresarial puede incentivar la formalización y el crecimiento de negocios en la región.

1.6.2 A Nivel Nacional

Rosales (2021) investigó la influencia del crédito bancario en el crecimiento empresarial de las micro y pequeñas empresas (Mypes) en el distrito de La Victoria, empleando un enfoque hipotético-deductivo y un diseño no experimental, analítico y correlacional, examinó una muestra de 379 pequeñas y medianas empresas formalizadas de una población de 26,219, ubicadas en Gamarra, mediante encuestas con un cuestionario de 27 preguntas tipo Likert, se recolectaron datos que fueron analizados con el programa estadístico SPSS versión 24; los resultados mostraron un

coeficiente R de Pearson de 0.957 y un R cuadrado de 0.916, revelando una fuerte asociación positiva y significativa entre el financiamiento bancario y el desarrollo empresarial, se concluye que el crédito bancario tiene un impacto considerable en el crecimiento de las pequeñas y medianas empresas. explicando el 91.6% de su variación.

Según lo manifestado por Rosales, puedo replicar que la formalización empresarial es un paso esencial no solo para cumplir con las regulaciones legales, sino también para impulsar el desarrollo y la viabilidad de las micro y pequeñas empresas. Esta medida abre acceso a múltiples fuentes de financiamiento, lo que permite invertir en infraestructura, tecnología y capacitación, mejorando su competitividad y capacidad de expansión.

Vallejos (2020), propuso determinar el impacto de la Gestión del Programa Centro Integrado Formaliza Perú, en la formalización laboral de las MYPES - La Libertad. El estudio fue no experimental, con un diseño correlacional causal transversal, y empleó el método hipotético-deductivo, la muestra incluyó emprendedores y empresas del distrito de Trujillo, utilizando encuestas con cuestionarios tipo escala Likert, se validó la confiabilidad de la muestra con el Alfa de Cronbach y se realizó la validación de contenido mediante juicio de expertos; los resultados, presentados mediante tablas y gráficos en Excel, revelaron un impacto significativo del programa en la regularización laboral, con un valor Tau b de Kendall (τ) = 0.558 y una significancia $P < 0.01$, así como un Rho de Spearman de 0.697, lo que indica una correlación positiva moderada. Se concluyó que la gestión del programa tiene una influencia notable, concluyó que la gestión del programa influye significativamente en la formalización laboral, predominando un nivel regular tanto en la gestión del programa (46.67%) como en la formalización laboral (53.33%).

El estudio de Vallejos, respecto la gestión del Programa Formaliza Perú en La Libertad, se relaciona con mi tesis sobre la formalización empresarial en el Mercado Modelo de Lambayeque. Ambas investigaciones resaltan la relevancia de la regularización para el avance de las pequeñas y medianas empresas, mostrando que programas efectivos pueden impulsar la formalización laboral y empresarial.

Ortiz (2021), se centró en determinar el nivel de formalización de los hospedajes y restaurantes en el distrito de Salaverry para promover un turismo responsable y de calidad. El estudio, fue de enfoque cuantitativo, evaluando el número de empresas formales y sus condiciones, con el objetivo de establecer las condiciones óptimas y el cumplimiento de los requisitos para la

categorización turística. Utilizó un diseño explicativo, con variables independientes (formalización empresarial) y dependientes (categorización turística). La investigación aplicó fichas establecidas por reglamentos locales y entrevistas a autoridades municipales. Se identificaron 47 empresas, de las cuales el 34% estaban formalizadas según la normativa vigente. El grado de cumplimiento de los requisitos mínimos fluctuó entre el 53% y el 91%. La investigación concluyó que únicamente 8 empresas cumplen con las condiciones necesarias para su adecuada categorización turística según las normas e instrumentos aplicados.

En mi opinión, sobre lo manifestado por Ortiz, hay una vinculación con mi tesis al destacar cómo la formalización mejora la calidad y competitividad en sectores específicos. Ortiz muestra cómo la formalización influye en la categorización turística y el cumplimiento normativo, mientras que mi tesis enfatiza su papel en el acceso a créditos y asistencia técnica, ambos contribuyendo al crecimiento y sostenibilidad empresarial.

Checa (2022) investigó la relación entre el programa produce tu empresa y la formalización empresarial para emprendedores en una provincia de la Región Amazonas, utilizó un guía cuantitativa, de tipo básico, con un diseño no experimental, transversal y correlacional, el estudio analizó una muestra de 20 emprendedores de 39 empresas constituidas en el primer cuatrimestre del año, empleó un cuestionario en Google Forms y la técnica de encuesta, aprobada por especialistas, con una confiabilidad, de 0.731 (Alfa de Cronbach). Los resultados indicaron que produce tu empresa tuvo un nivel bueno y se relacionó completamente con los emprendedores, en cuanto a la formalización empresarial, el 71.80% lo considera buena y el 28.20% regular, destacando dos perspectivas diferentes en términos de costo y tiempo, concluyendo que existe relación positiva entre ambas variables con un coeficiente de Rho de Spearman es de 0.439, por lo que se puede afirmar al 99% de confianza, tiene una correlación positiva moderada, entre la variable programa produce tu empresa y la variable formalización empresarial.

Según, Checa, destaca la importancia de los programas estatales en la formalización empresarial, similar a mi investigación, sugiriendo que la intervención estatal facilita la formalización al superar barreras de costo y tiempo; implementando programas similares en Lambayeque, para impulsar el crecimiento sostenible de los negocios, clave para el éxito.

1.6.3 A Nivel Local

Custodio (2020), el estudio examinó cómo los beneficios tributarios y laborales influyen en la formalización de las MYPES del sector textil en Chiclayo. Se llevó a cabo utilizando un diseño no experimental con un enfoque cualitativo. La investigación, de tipo aplicada y nivel descriptivo, analizó una muestra de 35 micro y pequeñas empresas, seleccionadas de una población total de 124. A través de encuestas, se recopiló información valiosa que contribuyó significativamente a los hallazgos de la investigación. Los resultados revelaron que muchas de estas empresas no están formalizadas y carecen de conocimiento sobre los beneficios legales disponibles, lo que limita sus oportunidades de mejora, inversión, rentabilidad y desarrollo en el ámbito laboral y tributario; concluye que la falta de asesoría adecuada, impide a estas empresas acceder a los incentivos estatales.

En mi entender, Custodio destaca la falta de conocimiento y asesoría sobre beneficios tributarios y laborales como un obstáculo para la formalización de las MYPES en Chiclayo, similar a los desafíos enfrentados por los comerciantes del mercado modelo de Lambayeque, la asesoría y difusión de información sobre estos beneficios, la regularización de los negocios, promoviendo su expansión y permanencia.

Sandoval (2024) el estudio diseñó estrategias tributarias basadas en el nuevo RUS para promover la formalización de negocios, con el objetivo de que estos consideren este régimen como una opción viable. Se empleó un enfoque cualitativo, de tipo aplicado y nivel descriptivo, utilizando un diseño no experimental y transversal. Para diagnosticar la situación tributaria actual, se realizaron encuestas, y mediante entrevistas se obtuvieron opiniones de expertos sobre la legislación tributaria peruana. Los resultados revelaron que la mayoría de los negocios en el distrito de Mórrope opera en la informalidad y desconoce el proceso de formalización. Sin embargo, tras comprender los beneficios del NRUS, mostraron interés en acogerse a este régimen. Se concluyó que el diseño de estrategias adecuadas puede incentivar la formalización de los negocios y mejorar la recaudación de la SUNAT, contribuyendo así al desarrollo del país.

Según Sandoval, las habilidades tributarias con el NRUS destacan la importancia de informar a los negocios sobre opciones de formalización, similar a mi tesis, estos trabajos sugieren que proporcionar información y beneficios claros, puede incentivar a los negocios informales a

formalizarse, fortaleciendo la captación tributaria y respaldando el crecimiento económico regional.

Carranza (2020) el estudio examinó la relación entre el nivel de conocimiento tributario y la formalización de los microempresarios del Mercado Modelo de Chiclayo. Se plantearon tres objetivos específicos: identificar la situación actual del conocimiento tributario, evaluar el estado de formalización, y determinar la relación entre ambas variables. La investigación se desarrolló con un diseño no experimental, descriptivo-correlacional, basado en el método científico. Los resultados revelaron que tanto el conocimiento tributario como la formalización presentan niveles bajos entre los microempresarios. Además, se encontró una relación significativa y directa entre las variables, concluyendo que el nivel de conocimiento tributario influye en la formalización de los microempresarios del mercado modelo de Chiclayo.

Mi tesis se basa en la investigación de Carranza sobre la relación entre el conocimiento tributario y la formalización en Chiclayo. Tanto su trabajo como mi aporte destacan que la falta de conocimiento tributario dificulta la formalización, por lo que es necesario mejorar la educación tributaria entre los comerciantes del mercado modelo Lambayeque, con el fin de impulsar su formalización y aumentar la sostenibilidad de sus empresas.

Salazar (2024), investigó cómo la cultura tributaria y el desarrollo económico de las microempresas se relacionan. en el centro comercial Aguas Verdes de Chiclayo, utilizando un enfoque cuantitativo aplicado, de nivel descriptivo y diseño no experimental, mediante cuestionarios, recopiló información de una muestra de 98 microempresarios. Los resultados mostraron que una sólida cultura tributaria está relacionada con el crecimiento económico, es necesario mejorar la cultura tributaria y ofrecer una educación fiscal sólida a los microempresarios, quienes tenían un conocimiento limitado sobre los regímenes y obligaciones tributarias, lo que provocó una alta informalidad y evasión, ya que los contribuyentes bien informados pueden aprovechar mejor los beneficios del RUC. Se debe mejorar la educación tributaria y ofrecer información clara sobre las normas y los beneficios fiscales para fomentar un desarrollo económico sostenible.

Con relación al estudio de Salazar, sobre la conciencia tributaria y el crecimiento económico en Chiclayo, es notable su aporte para mi tesis sobre el crecimiento de los negocios del mercado modelo de Lambayeque, fortaleciendo la cultura tributaria entre los comerciantes de Lambayeque,

se enfatiza la relevancia de una educación fiscal sólida para disminuir la informalidad y fomentar el desarrollo económico.

1.7.Bases Teóricas relacionadas al tema

1.7.1 Formalización

La OIT define la formalización como el proceso mediante el cual las empresas se incorporan a la economía formal. Este proceso incluye el registro y la obtención de licencias de las autoridades a diferentes niveles, el acceso a la seguridad social para el dueño y sus empleados, y el cumplimiento de la normativa en temas de impuestos, seguridad social y legislación laboral.

Carranza (2020) sostiene que la formalización establece estándares que regulan el funcionamiento adecuado de las organizaciones. Esto es crucial para que las empresas operen dentro de un marco legal, dado que tanto las entidades públicas como las privadas exigen ciertos requisitos para realizar transacciones comerciales. Además, los gobiernos mantienen políticas de fiscalización para proteger los intereses de las compañías.

La Cámara de Comercio de Bogotá (CCB) define la formalización como la actividad económica realizada bajo las normas del Estado. Es un proceso que permite a las empresas crecer, ser proveedoras de otras empresas, acceder a otros mercados, obtener créditos y beneficiarse de servicios empresariales ofrecidos por diferentes entidades, incluidas las gubernamentales.

Villaverde (2022) indica que formalizar una compañía simboliza ser reconocida por el Estado peruano. Aunque esto conlleva costos y requisitos legales, ofrece ventajas como evitar la confiscación de productos, cierres y multas, además de mejorar la credibilidad ante clientes y socios. También permite acceder a créditos, beneficios tributarios y alianzas estratégicas con proveedores.

En 2015, el órgano supremo OIT, presentó la Recomendación núm. 204 para guiar la transición de la economía informal a la formal, proporcionando un marco para diseñar políticas que promuevan la formalización a nivel global. La implementación exitosa de esta transición depende de la capacidad del Estado para establecer reglas claras y hacerlas cumplir de manera eficaz.

1.7.2. Beneficios para la formalización

Si se formalizan los comerciantes informales, podrán acceder a ciertos beneficios como por ejemplo ser proveedor de bienes y servicios al estado, requerir créditos financieros en las diferentes Instituciones de la región Lambayeque. Además, las empresas formalizadas podrán realizar transacciones entre ellas, emitiendo comprobantes de pago, lo cual permitirá aumentar sus ingresos y elevar el nivel de vida de sus empleados

1.7.2.1. Beneficios Tributarios

1. Los individuos que se registren en el Nuevo RUS solo tendrán que abonar S/20 soles cada mes.
2. Con la inscripción en el Nuevo RUS, no es obligatorio mantener libros contables.
3. Al inscribirse en el Régimen Especial del RER, no es necesario presentar la declaración jurada anual.
4. Desde 2017, el programa “IGV Justo” permite que las MYPES diferir el pago del IGV hasta por 3 meses.

1.7.2.2. Simplificación en los trámites

La optimización de los procesos administrativos disminuye el tiempo necesario, la cantidad de requisitos, las etapas y el personal implicado en el proceso de formalización. Asimismo, plantea modificaciones que aumentan la eficacia de las operaciones internas y, sobre todo, brindan una sensación de atención de alto nivel y un trato especial a los participantes.

Elementos para la Optimización de Trámites

- Establecer un solo punto de contacto para las personas que buscan formalizarse.
- Unificar los requisitos y reducir la cantidad de datos requeridos en un único formulario.
- Acortar los tiempos de espera para las personas que desean formalizarse.
- Adaptar la normativa para agilizar estos procesos.
- Estrategias para legalizar operaciones y mejorar la gestión empresarial.

La OIT (2016) indica que estas políticas han abordado uno de los elementos que fomentan la informalidad en las MYPES, que es la percepción de que la informalidad ofrece más independencia y flexibilidad, y que la formalidad conlleva pocos beneficios.

Los indicadores para esta medida incluyen:

- **Divulgación:** Se refiere a la transmisión de información sobre las políticas estatales.
- **Capacitación:** Relacionada con la disponibilidad de programas de formación promovidos por instituciones estatales.
- **Acceso a beneficios estatales:** Se refiere a la promoción de programas estatales que ofrecen beneficios como seguridad social, financiamiento y acceso a mercados y servicios.
- **Programas de regularización voluntaria y sustitución de multas:** Se enfocan en medidas que permiten la regularización voluntaria y la reducción de sanciones para quienes cumplan con sus obligaciones.

La institución Aduanero y Tributario (2023), explicó que la formalización empresarial es un proceso favorable que involucra modificar la mentalidad para pasar de la informalidad al cumplimiento de las leyes y regulaciones. Este cambio elimina el riesgo de sanciones administrativas y penales, y además abre la puerta a ventajas fiscales y a la cobertura de seguridad social para los empleados.

Por otro lado, en el 2017, la SUNAT anunció durante una rueda de prensa que la formalización incluye varios elementos. En términos tributarios, una empresa se considera formal cuando presenta sus declaraciones fiscales y emite comprobantes de pago. Sin embargo, otras instituciones pueden considerarla informal si, por ejemplo, no cuenta con una licencia de operación (Chuctaya & Zuñiga, 2023). Asimismo, según la OIT (2019), la formalización es el proceso mediante el cual una MYPE sale de la informalidad para cumplir completamente con las normas legales.

El Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) (2020), comentó que lo "formal" es simplemente el opuesto de lo "informal", pero este término no siempre implica un estricto cumplimiento de las leyes. Por ejemplo, una empresa inscrita como persona jurídica puede evadir impuestos o contratar trabajadores de forma ilegal. Así, ser formal no siempre garantiza el cumplimiento total de la ley.

La formalización alude al grado de adherencia a las leyes y normativas. Una empresa puede ser formal en ciertos aspectos, pero informal en otros, como cuando contrata

empleados sin contratos legales o evade impuestos. Para algunos autores, informalidad significa falta de registro, pero las empresas formales también pueden tener elementos de informalidad. La formalización muestra el compromiso de los propietarios para cumplir con las regulaciones estatales, esto también puede facilitar un mayor acceso a servicios empresariales y financiamiento para el crecimiento (Obando, 2020).

En cuanto a la formalización laboral, se refiere a que un empresario evalúe la necesidad de contratar empleados y elija el marco laboral apropiado, ya sea el Régimen General Laboral o el de micro, pequeña o mediana empresa (REMYPE). Este proceso está bajo la supervisión de la Dirección de Trabajo y la Superintendencia Nacional de Fiscalización Laboral (SUNAFIL), y ayuda a las empresas a entender y cumplir con las normativas que protegen las remuneraciones sus trabajadores (REMYPE, 2019)

Costos de formalización

El proceso de formalización debe ser considerada no como una imposición de inscripción, más bien debe ser vista como un modo de inserción financiera, ambiental y social de las entidades en los establecimientos y comunidad, para que las mismas eleven sus indicadores de producción, tengan acceso a la banca financiera y sean razonables. Una persona natural solamente puede conformar una organización individual; en cambio con personalidad jurídica, existen distintas clases: la E.I.R.L., conformando un tipo de empresa: S.R.L. o Sociedades Anónimas las mismas que se clasifican en: S.A.C o S.A.A., la misma que no se rige a los requerimientos para la conformación de una Mype. En circunstancias que se desee conformarla como una persona natural, el titular añade su patrimonio personal a su nuevo emprendimiento, en cambio, al tratarse de una persona jurídica, la compañía se hace cargo de sus compromisos y deberes (Pérez & Titelman, 2018). Lo antes mencionado ocasiona que los pequeños emprendedores se inclinen por desarrollar sus actividades de forma ilícita, como producto del escaso soporte que reciben de parte del fisco.

Relevancia de la Formalización

Álvarez & Cerna (2013), Las investigaciones indican que la eficacia de una organización depende de un equilibrio adecuado entre el nivel de formalización y factores

como la ejecución de tareas y el perfil del personal. No se puede clasificar la formalización de manera absoluta como positiva o negativa, ya que su impacto varía según el contexto específico. Las MYPES desempeñan un papel crucial en la creación de empleo, representando más del 80% de la fuerza laboral y contribuyendo alrededor del 45% al Producto Interno Bruto (PIB). En resumen, la importancia de las MYPES como fuentes esenciales de empleo y de reducción de la pobreza que proviene de diversos factores importantes:

- Crean numerosos empleos.
- Contribuyen a reducir la pobreza mediante actividades que generan ingresos.
- Estimulan el espíritu empresarial y el emprendimiento.
- Constituyen un componente esencial para el crecimiento del sector privado.

Crecimiento de los negocios

Involucra actividades para aumentar su alcance en nuevos mercados, como formar asociaciones con otras empresas para ofrecer productos o servicios a diferentes clientes. Para entender esta variable, se pueden usar ciertos indicadores. Puerto (2010), describe el crecimiento empresarial como la habilidad de la organización para ajustarse a los cambios de la economía global, permitiendo la entrada a mercados internacionales y creando oportunidades para expandirse y fortalecerse. Desde un enfoque interno, este crecimiento se refleja en la rentabilidad obtenida en un tiempo determinado.

Nivel de Utilidad

Según Moreno (2014), define la utilidad de un negocio como la diferencia entre ingresos, costos, gastos e impuestos durante un periodo contable específico, mientras que la utilidad fiscal se basa en ingresos sujetos a impuestos y deducciones fiscales. Para medir la inversión en un negocio, el flujo de caja es un buen indicador, ya que refleja el saldo de efectivo en un momento determinado. Sin embargo, para tener flujo de caja, el negocio debe ser rentable. El nivel de rentabilidad es un signo del éxito de la empresa. En términos contables, la utilidad es el saldo positivo resultante entre la diferencia entre ingresos y gastos; si es positivo, la empresa ha cumplido sus metas. Muchas empresas fijan un objetivo de utilidad y lo incrementan cada periodo según el crecimiento y el posicionamiento en el mercado.

Infraestructura del Negocio

Se refiere a los bienes básicos, ya sean naturales o artificiales, que están disponibles o activos en una determinada área. Se refiere a los activos de la empresa. Un indicador para evaluar la infraestructura de un negocio es el número de empleados: Un parámetro para valorar la infraestructura de una empresa es el número de empleados: un incremento en la planilla en los últimos años puede reflejar crecimiento empresarial.

ELEARNING (2020) describe la estructura como el esquema organizativo, adoptan los componentes de un conjunto o sistema en función de determinadas condiciones de tiempo y espacio. Se considera que una estructura está presente cuando varios elementos se unen para crear un todo con características distintivas, cuando las propiedades de estos elementos están, en cierta medida, condicionadas por las cualidades del sistema completo.

Activos o Equipos

López (2006) indica son los recursos utilizados por una entidad para cumplir sus objetivos. Estos recursos deben ser capaces de generar beneficios económicos futuros y estar bajo el control de una organización, provenientes de transacciones pasadas y cuantificables en términos monetarios. El acceso a equipos de producción es uno de los principales parámetros para medir el desarrollo de un negocio, ya que forman la base operativa.

La infraestructura comprende donde opera el negocio, así como el equipo y mobiliario de oficina, maquinaria, vehículos, y otros bienes que puedan aportar valor económico a la empresa. Por otro lado, Moreno (2014), define los activos como un conglomerado de bienes y derechos que son propiedad de la empresa, incluyendo costos o gastos aún no devengados, pero destinados a generar ingresos futuros.

Tecnología

Engloba un conjunto de métodos orientados a un proceso específico para optimizar recursos y proporcionar beneficios a la sociedad, considerando cuantía, calidad y tiempo. Según Sanchis (2011) aplica el uso de técnicas en objetos y personas dentro de una actividad productiva específica, y representa el conocimiento sistemático de los procesos industriales y su aplicación.

Por otro lado, Aguilar et al. (2020) Lo define como un sistema para enviar, transmitir y recibir señales, textos, sonidos, datos o información de diversas formas. En otras palabras, a medida que un negocio expande sus operaciones, debe actualizar sus equipos y procesos para cumplir con las demandas del cliente. La utilización de tecnología es un indicador crucial para evaluar si una empresa ha logrado innovar en sus operaciones.

Tipos de Negocios

Caisa (2021), clasifica a las empresas según su actividad económica en tres categorías.

Las empresas del sector primario son aquellas que extraen recursos directamente de la naturaleza, como las agrícolas, mineras, ganaderas y pesqueras, creando valor al obtener recursos naturales.

El sector secundario abarca empresas que transforman materias primas en productos finales o bienes intermedios para otros procesos productivos. Aquí se encuentran las industrias manufactureras y de construcción.

El sector terciario incluye empresas que ofrecen servicios a consumidores o a otras empresas, con actividades muy diversas.

La OIT (2016) también clasifica a los negocios en cuatro tipos basados en sus características. Uno de ellos es la manufactura, que comprende empresas que utilizan materias primas como cuero, madera, tela o metal para producir artículos nuevos o diferentes. Por ejemplo:

Manufactura: Producción de nuevos productos a partir de materias primas como cuero, madera, tela o metal. Ejemplos son zapaterías, sastrerías, fábricas de muebles y productores de maquinaria agrícola.

Provisión de servicios: Incluyen negocios que ofrecen servicios como transporte, turismo, peluquerías, reparaciones y servicios financieros.

Venta al por mayor: Implica comprar grandes cantidades de bienes de los fabricantes y venderlos a minoristas.

Venta al detalle: Consiste en comprar productos de mayoristas para venderlos directamente a consumidores, como supermercados, tiendas de ropa y tiendas de electrónica.

El crecimiento empresarial, según Rosales (2020) está significativamente condicionado por el acceso a fuentes de financiación para las PYMES, y sugiere que estas empresas disminuyen su dependencia de los préstamos para mejorar su calificación con las agencias de riesgo.

Diversos estudios abordan el crecimiento de los negocios desde diferentes perspectivas, identificando varios problemas que enfrentan las Pymes. Por ejemplo, algunos investigadores sostienen que el crecimiento empresarial puede verse limitado por la falta de alineación en áreas estratégicas clave, como la creación de oportunidades de mercado, el lanzamiento de nuevos productos y la formación de equipos gerenciales efectivos.

El crecimiento empresarial obedece tanto de factores internos como externos, y que muchas empresas enfrentan dificultades para adoptar estrategias que fomenten su expansión. Rodríguez (2021) indican que la conquista de nuevos mercados es crucial para el crecimiento, y este impulso contribuye al desarrollo del sistema global, creando nuevas oportunidades. El crecimiento se considera fundamental para la supervivencia y éxito de las empresas, permitiendo una mejor rentabilidad y mayor competitividad en el mercado.

Crecimiento de los negocios o crecimiento empresarial podemos mencionar a Rosales (2020), está estrechamente relacionado con las fuentes de financiación accesibles para las Pymes, y sugiere que deberían reducir la frecuencia con la que recurren a créditos para mejorar su calificación ante las agencias de riesgo crediticio. Al mismo tiempo, el análisis abarca diferentes tipos de empresas y destaca diversas perspectivas sobre los desafíos que enfrentan las Pymes. Algunos señalan que los obstáculos para su crecimiento están relacionados con la falta de alineación entre aspectos estratégicos clave, como la generación de oportunidades de mercado, la creación y lanzamiento de nuevos productos, entre otros.

Por su parte, Rodríguez (2021) sostienen que la expansión hacia nuevos mercados es un impulso clave para fomentar el desarrollo del sistema global, permitiendo nuevas oportunidades de participación y progreso. Además, el crecimiento es un factor central en la

literatura empresarial, ya que es crucial para la supervivencia y prosperidad de las empresas, buscando la máxima rentabilidad para competir en el mercado.

Elston (2020) señala que el crecimiento empresarial se observa a través del aumento en el tamaño de las empresas, lo que se refleja en cambios en las cuentas de ventas, ingresos, activos, productividad, entre otros. Asimismo, se puede medir según diferentes interpretaciones, utilizando varios indicadores como el volumen de ventas, el número de empleados o el tamaño de la organización. El indicador elegido debe estar alineado con la definición y contexto del objeto de estudio. En otras palabras, la revisión de la literatura muestra que estos factores suelen ser utilizados para medir el crecimiento empresarial.

Sansores & Navarrete (2018) señalan que el desarrollo empresarial está condicionado por factores tanto internos como externos, y que las empresas enfrentan diversos retos al adoptar estrategias que promuevan dicho crecimiento.

Factores internos y externos de crecimiento

Factores Internos:

- Años de existencia y escala de la empresa
- Motivación y nivel de compromiso
- Tipo de propiedad y estructura accionarial
- Gestión del conocimiento y habilidades internas

Factores Externos:

- La competencia y el entorno competitivo
- Los consumidores y sus expectativas
- Los proveedores y la cadena de suministro
- El nivel de demanda en el mercado
- Requerimientos tecnológicos y su evolución
- Acceso a financiamiento privado
- Apoyo y respaldo gubernamental

Los factores que impulsan el crecimiento pueden tener efectos diversos en el desarrollo de las microempresas. En otras palabras, a medida que una empresa crece, las oportunidades para expandirse tienden a disminuir proporcionalmente. Algunos especialistas

consideran esto como una ventaja para la agilidad y la capacidad de adaptación de las pequeñas (Prijadi et al., 2018).

1.7.3. Marco Conceptual

Formalización

Ortiz (2021) sostiene que la formalización establece una conexión directa entre el Estado y el comerciante, creando una relación de colaboración donde ambos contribuyen al desarrollo del otro. La formalización no debe ser vista como una carga de pagos y gastos adicionales; en realidad, es un acto de concienciación, responsabilidad y compromiso social, que implica una participación activa en el crecimiento económico del país. Es crucial romper con ideas y creencias que promueven el incumplimiento de las normas y obstaculizan el progreso del país.

Formalización empresarial

La formalización empresarial es el procedimiento por el cual las empresas pasan a formar parte de la economía formal. Su objetivo es generar más y mejores empleos, disminuir la pobreza y combatir la exclusión que afecta especialmente a aquellos que sufren las peores condiciones laborales en la economía nororiental (Organización Internacional del Trabajo., 2016).

Crecimiento

Para Cardona y Cano (2010), describen el crecimiento como un fenómeno abstracto que se sustenta en elementos concretos como el capital físico, humano, y una organización y estructura interna óptimas. El crecimiento implica cambios internos complejos que llevan a un aumento de tamaño y a transformaciones en las propiedades de los elementos que integran este proceso. Según estos autores, el crecimiento comienza desde adentro; es decir, una disposición correcta de los recursos internos permite a la organización alcanzar una posición externa sólida, lo cual le permite expandirse.

Desarrollo empresarial: Proceso mediante el cual una organización o negocio mejora, fortaleciendo y creando nuevas habilidades para favorecer su productividad, y de esta manera lograr sus objetivos trazados.

La informalidad: Está relacionada con empleos precarios, que requieren escaso capital humano y son comunes en empresas donde la inestabilidad laboral es la norma. Además, estas posiciones suelen carecer de afiliación a la seguridad social y ofrecen condiciones de trabajo inadecuadas (Carvajal & Cardenas, 2017).

Comercio informal: Son aquellos que llevan a cabo sus actividades sin cumplir con las condiciones legales establecidas por el gobierno, incluyendo normativas laborales, administrativas y tributarias.

Mercado

Sistema donde vendedores y compradores interactúan para realizar transacciones comerciales, establecer acuerdos o intercambios para adquirir productos o servicios (Vargas, 2022).

Comerciantes

Son personas o entidades que se encargan de la compra y venta de bienes, así como de actividades relacionadas como el transporte, almacenamiento, estandarización, clasificación y financiación (Vargas, 2022).

Usuario o cliente

Persona que utiliza un servicio ofrecido por un profesional u organización. Puede ser un individuo o una entidad que busca un servicio o realiza un trámite en una institución (Vargas, 2022).

II. MARCO METODOLÓGICO

2.1. Enfoque, Tipo y Diseño de Investigación.

Tipo de estudio

Se considera correlacional, porque el conocimiento revela cierto respaldo empírico respecto al fenómeno o problema, variable potencialmente vinculadas o relacionadas cuyo propósito de estudio relacionar lo que existen entre dos o más términos, variables, entre otros en un determinado contexto, dado que se busca evaluar la relación que se establecen entre la formalización empresarial y el crecimiento de sus negocios de los comerciantes del mercado modelo de Lambayeque (Hernández Sampieri, 2018). Según el nivel de profundidad es descriptiva-propositiva:

Descriptiva: Buscan identificar las características, cualidades u otros fenómenos en estudio que se analicen. Esto implica medir o recopilar información sobre las variables estudiadas, como la formalización y el crecimiento empresarial (Hernández Sampieri, 2018).

Propositivo, ya que como resultado del estudio se presentará un programa de capacitación para dar solución al problema planteado (Hernández Sampieri, 2018).

Según el número de veces que se realizará la recolección de datos se considera:

Corte transversal, se caracteriza porque las variables se observan en un solo momento, en lugar de seguir su evolución a lo largo del tiempo. Además, señala que el propósito de estos estudios es obtener datos fiables que sirvan para formular conclusiones sólidas y generar nuevas hipótesis para futuras investigaciones (Hernández Sampieri, 2018).

Diseño de investigación

Presenta un diseño no experimental con un enfoque cuantitativo:

Diseño no experimental, se caracteriza por no manipular deliberadamente las variables, simplemente se observan los fenómenos en su entorno natural para analizarlos, sin realizar modificaciones de las variables (Goñas Mas & Saavedra Gonzales, 2020).

Enfoque cuantitativo, emplea la recopilación de datos con el objetivo de identificar patrones y validar teorías. (Hernández Sampieri, 2018).

El diseño de la presente investigación puede ser esquematizado de la siguiente manera:



Dónde:

M = Significa la muestra que se está analizando.

O = Indica la información importante que se recopila.

P = Se refiere a la propuesta presentada.

2.2. Variables, Operacionalización,

VARIABLE INDEPENDIENTE:

Formalización Empresarial

Es la causa mediante el cual los negocios informales se integran a la economía formal. Esto implica que un negocio obtenga credibilidad y reconocimiento por parte de las entidades, adquiriendo también representación legal, derechos y obligaciones comerciales o mercantiles. La formalización suele interesar principalmente a empresarios que buscan oportunidades. Los comerciantes enfocados en la subsistencia a menudo carecen de los recursos, el conocimiento o la motivación para formalizarse. Los comerciantes suelen tomar decisiones racionales sobre la conveniencia de formalizarse, evaluando los costos y beneficios potenciales de operar en la economía formal. Si no perciben suficientes 'ventajas económicas', muchos optan por la informalidad (Organización Internacional del Trabajo, 2019).

VARIABLE DEPENDIENTE:

Crecimiento de los negocios

Rosales (2020), señala que el crecimiento de un negocio o empresa está estrechamente relacionado con las opciones de financiación accesibles para para las Pymes. Sugiere que estas pequeñas y medianas empresas reduzcan la frecuencia con la

que solicitan créditos para mejorar su calificación crediticia y reducir el riesgo ante las agencias de crédito.

2.3. Población, Muestreo y muestra

La población del estudio fue de 1,083 comerciantes del mercado modelo de Lambayeque, por lo que se analizó su estado de formalización y como éste impacta en el desarrollo económico. Esta información proviene de la jefatura de la administración del mismo mercado modelo.

2.3.1. Población

La población del estudio, estuvo conformada por 1,083 comerciantes del mercado modelo de Lambayeque.

2.3.2. Muestreo

Se consideró un muestreo aleatorio simple

2.3.3. Muestra

Tamaño de muestra

Se estableció la muestra de 118 comerciantes del mercado modelo de Lambayeque, para la presente investigación.

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

Dónde:

N= Tamaño de la población. (1083)

Z= Distribución normal del nivel de confianza 90% (1.64)

Se desarrolló una muestra piloto a 20 comerciantes del mercado y se les preguntó si su desarrollo económico es adecuado o inadecuado, encontrando un total de 12 personas que dijeron que es inadecuado, por lo tanto, el valor de P es de 0.60

q= Se desarrolló una muestra piloto a 20 comerciantes del mercado y se les preguntó si su desarrollo económico es adecuado o inadecuado, encontrando un total de 8 personas que dijeron que es adecuado, por lo tanto, el valor de q es de 0.40

E= Error de estimación que se tendrá cierta distancia del real, 0.07

$$n = \frac{1083 \times (1.64)^2 \times 0.60 \times 0.40}{(0.07)^2 \times (1083-1) + (1.64)^2 \times 0.60 \times 0.40}$$

$$n = \frac{1083 \times 2.69 \times 0.24}{(0.0049) (1082) + (2.69) \times 0.24}$$

$$n = \frac{699.18}{5.95}$$

$$n = 118$$

2.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos, validez y confiabilidad.

2.4.1 Técnicas de recolección de datos

Encuesta

Utiliza un conjunto estructurado de preguntas para recopilar información y analizarla estadísticamente desde un enfoque cuantitativo. Avila et al. (2020), define la encuesta como una serie de preguntas ordenadas que investigan un tema específico para obtener datos. Esta técnica será útil en esta investigación para recopilar información de los comerciantes del mercado modelo de Lambayeque y realizar el estudio propuesto.

2.4.2 Instrumentos de recolección de datos

Cuestionario

Consiste en una serie de preguntas diseñadas para recopilar datos sobre una o más variables a medir.

Para ser efectivo, debe estar alineado con el planteamiento del problema y la hipótesis de la investigación

Para el presente trabajo de investigación, se desarrollaron dos cuestionarios:

Cuestionario N° 01: La Formalizacion Empresarial

Para esta variable que midió la Formalizacion, fue construido en base a tres dimensiones que son:

Beneficios de la formalización, costos de formalización y conocimiento para la formalización.

Cuestionario N° 02: Crecimiento de los negocios

Para esta variable que midió el crecimiento de los negocios, fue construido en base a tres dimensiones que son: Nivel de utilidad, infraestructura del negocio y tipo de negocio.

Los mismos que tendrán la validez y confiabilidad por los expertos.

2.4.2.1 Validez

Se contará con la ayuda de expertos en formalización empresarial y crecimiento de negocios. Ellos evaluarán y diagnosticarán los cuestionarios para asegurar que cumplen con las condiciones necesarias para ser aplicados a los participantes del estudio, certificando así su validez.

2.4.2.2 Confiabilidad

Se consideró conveniente calcular el nivel de confianza de los instrumentos empleando el Alfa de Cronbach para evaluar la consistencia interna. Los resultados muestran un valor de 0.857 para el cuestionario que midió la formalización empresarial y de 0.700 para el que midió el crecimiento de los negocios, indicando así una confiabilidad aceptable en ambas mediciones, como se puede ver en el Anexo 07.

2.5. Procedimientos de análisis de datos.

Se utilizarán métodos de análisis de datos como guías de entrevistas y encuestas. Las inspecciones de campo a este centro de abastos ayudarán a identificar su situación problemática y el grado de informalidad, permitiendo obtener datos a través de preguntas a los comerciantes sobre su formalización. Tras procesar la información, los resultados se graficarán y tabularán mediante el software estadístico SPSS para su análisis e interpretación en el contexto de la investigación. Excel se

utilizará para crear cuadros y gráficos que faciliten la presentación estructurada de la información, permitiendo un análisis claro y preciso.

2.6. Criterios éticos

Se actuará conforme a los principios aprendidos en la Universidad Señor de Sipán, como estudiantes de la maestría en Tributación Nacional e Internacional. Se garantiza que el estudio será realizado íntegramente por el autor sin copiar de otras fuentes. La investigación se llevará a cabo siguiendo los procedimientos establecidos, asegurando originalidad, veracidad y respeto a los derechos de autor. Además, el estudio se utilizará únicamente para el presente trabajo, respetando el principio de autonomía, ya que los participantes están informados y participan voluntariamente. Finalmente, el documento se redactará de acuerdo con las Normas APA y las directrices de la Universidad.

2.7. Criterios de Rigor científico.

Se tomaron en cuenta fundamentos clave y rigurosos de carácter científico, como la fiabilidad y la validez teórica de la investigación. Se utilizaron métodos y herramientas científicas para alcanzar los objetivos propuestos y resolver la cuestión planteada. Estos enfoques garantizan la solidez del estudio y contribuyen a la credibilidad de los resultados.

| Criterios | Características científicas del criterio |
|----------------------|--|
| Confiabilidad | Fueron evaluados a través de una prueba piloto, la cual se sometió al alfa de cronbach, para lograr obtener las mediciones en los elementos de la población. |
| Validación | Se validarán a través del juicio de los expertos |

III. RESULTADOS

3.1. Resultados según objetivos

Tabla 1

Conocimiento respecto del Régimen Único Simplificado (pago único de S/. 20 soles mensuales) por parte de los comerciantes.

| | Comerciantes | % |
|-------------------------------------|---------------------|----------|
| Indeciso | 10 | 8.60% |
| De acuerdo (no tienen conocimiento) | 74 | 62.90% |
| Totalmente de acuerdo | 34 | 28.60% |
| Total | 118 | 100.00% |

Nota. El 62.9% (74) de los 118 comerciantes del mercado modelo de Lambayeque están de acuerdo que no tienen conocimiento del Régimen Único Simplificado y que se paga S/. 20 soles mensuales, por otro lado 28.6% (34) están de acuerdo que tienen conocimiento del Régimen Único Simplificado y que se paga S/. 20 soles mensuales; del mismo modo el 8.6% (10) están indecisos.

Tabla 2

Conocimiento sobre inscripción en el nuevo RUS no se lleva libros contables

| | Comerciantes | % |
|-----------------------|---------------------|----------|
| Indeciso | 13 | 11.4% |
| De acuerdo | 81 | 68.6% |
| Totalmente de acuerdo | 24 | 20.0% |
| Total | 118 | 100.0% |

Nota. El 68.6% (81) de los 118 comerciantes del mercado modelo, se encuentran totalmente de acuerdo, mientras que el 20% (24) están de acuerdo y, por otro lado, el 11.4% (13) están indecisos. Todo es respecto a que, si están inscritos en el nuevo RUS, no es obligatorio llevar libros contables.

Tabla 3

Opinión del IGV justo

| | Comerciantes | % |
|-----------------------|---------------------|----------|
| Indeciso | 3 | 2.9% |
| De acuerdo | 57 | 48.6% |
| Totalmente de acuerdo | 57 | 48.6% |
| Total | 118 | 100.0% |

Nota. El 48.6% (57) de los 118 comerciantes del mercado modelo de Lambayeque, están totalmente de acuerdo que exista el beneficio tributario del IGV justo, mientras que el 48.6% (57) están de acuerdo que exista el beneficio tributario del IGV justo, del mismo modo el 2.9% (3) está indeciso.

Tabla 4

Opinión sobre la formalización en su solo punto de atención

| | Comerciantes | % |
|-----------------------|---------------------|---------------|
| Indeciso | 7 | 5.7% |
| De acuerdo | 88 | 74.3% |
| Totalmente de acuerdo | 24 | 20.0% |
| Total | 118 | 100.0% |

Nota. El 74.3% (88) de los 118 comerciantes del mercado modelo de Lambayeque, están de acuerdo que exista un solo punto de atención para poder formalizarse, mientras que el 20.0% (24) están totalmente de acuerdo que exista un solo punto de atención para poder formalizarse; del mismo modo el 5.7% (7) están indecisos.

Tabla 5

Conocimiento sobre las tasas de pago.

| | Comerciantes | % |
|-----------------------|---------------------|---------------|
| Indeciso | 10 | 8.6% |
| De acuerdo | 84 | 71.4% |
| Totalmente de acuerdo | 24 | 20.0% |
| Total | 118 | 100.0% |

Nota. El 71.4% (84) de los 118 comerciantes del mercado modelo de Lambayeque están de acuerdo que las tasas que se pagan para realizar los trámites de formalización no son las adecuadas, mientras que el 20.00% (24) están totalmente de acuerdo que las tasas que se pagan para realizar los trámites de formalización son las adecuadas; del mismo modo el 8.6% (10) están indecisos.

Tabla 6*Reagrupación de los requisitos en un solo formulario para formalización*

| | Comerciantes | % |
|-----------------------|---------------------|----------|
| De acuerdo | 108 | 91.4% |
| Totalmente de acuerdo | 10 | 8.6% |
| Total | 118 | 100.0% |

Nota. El 91.4% (108) de los 118 comerciantes del mercado modelo de Lambayeque están de acuerdo que al reagruparse los requisitos en un solo formulario les permitirá la formalización, mientras que el 8.6% (10) están totalmente de acuerdo que al reagruparse los requisitos en un solo formulario les permitirá la formalización.

Tabla 7*Tiempo que se toma en realizar los trámites*

| | Comerciantes | % |
|-----------------------|---------------------|----------|
| De acuerdo | 108 | 91.4% |
| Totalmente de acuerdo | 10 | 8.6% |
| Total | 118 | 100.0% |

Nota. El 91.4% (108) de los 118 comerciantes del mercado modelo de Lambayeque, están de acuerdo que el tiempo que se emplea para formalizarse no es el adecuado, mientras que el 8.6% (10) están totalmente de acuerdo que el tiempo que se emplea para formalizarse no es el adecuado

Tabla 8*Conocimiento de los pagos para formalizarse*

| | Comerciantes | % |
|-----------------------|---------------------|----------|
| Indeciso | 3 | 2.9% |
| De acuerdo | 88 | 74.3% |
| Totalmente de acuerdo | 27 | 22.9% |
| Total | 118 | 100.0% |

Nota. El 74.3% (88) de los 118 comerciantes del mercado modelo de Lambayeque, están de acuerdo que los pagos que se realizan para formalizarse no son los adecuados, mientras que el 22.9% (27) están totalmente de acuerdo que los pagos que se realizan para formalizarse no son los adecuados; del mismo modo el 2.9% (3) está indeciso.

Tabla 9

Asesoría gratuita por la Cámara de Comercio para la formalización de los comerciantes.

| | Comerciantes | % |
|-----------------------|---------------------|---------------|
| De acuerdo | 40 | 34.3% |
| Totalmente de acuerdo | 78 | 65.7% |
| Total | 118 | 100.0% |

Nota. El 65.3% (78) de los 118 comerciantes del mercado modelo de Lambayeque, están totalmente de acuerdo que, al tener asesoría gratuita por la Cámara de Comercio ayudaría para su formalización, mientras que el 34.3% (40) están de acuerdo que al tener asesoría gratuita por la Cámara de Comercio les ayudaría para su formalización.

Tabla 10

Conocimiento para formalizar su negocio.

| | Comerciantes | % |
|-----------------------|---------------------|---------------|
| Indeciso | 5 | 4.24% |
| De acuerdo | 87 | 73.73% |
| Totalmente de acuerdo | 26 | 22.03% |
| Total | 118 | 100.0% |

Nota. El 73.73% (87) de los 118 comerciantes del mercado modelo de Lambayeque, están de acuerdo que no tienen conocimiento como formalizar su negocio, mientras que el 22.03% (26) están totalmente de acuerdo que no tienen conocimiento como formalizar su negocio; del mismo modo el 4.24% (5) está indeciso.

Tabla 11

Conocimiento de las ventajas para la Formalización.

| | Comerciantes | % |
|-----------------------|---------------------|----------|
| Indeciso | 3 | 2.9% |
| De acuerdo | 88 | 74.3% |
| Totalmente de acuerdo | 27 | 22.9% |
| Total | 118 | 100.0% |

Nota. El 74.3% (88) de los 118 comerciantes del mercado modelo de Lambayeque, están de acuerdo que no conoce las ventajas para la formalización, mientras que el 22.9% (27) están totalmente de acuerdo que no conoce las ventajas para la formalización; del mismo modo el 2.9% (3) está indeciso.

Tabla 12

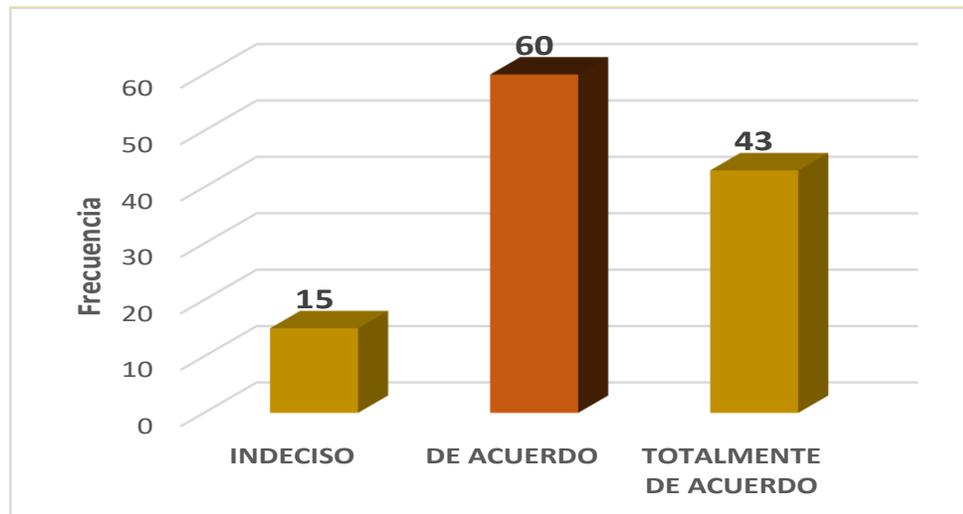
Conocimiento acerca de la Información para la formalización.

| | Comerciantes | % |
|-----------------------|---------------------|----------|
| Indeciso | 3 | 2.9% |
| De acuerdo | 88 | 74.3% |
| Totalmente de acuerdo | 27 | 22.9% |
| Total | 118 | 100.0% |

Nota. El 74.3% (88) de los 118 comerciantes del mercado modelo de Lambayeque, están de acuerdo que no hay debida información para poder formalizarse, mientras que el 22.9% (27) están totalmente de acuerdo que no hay debida información para poder formalizarse; del mismo modo el 2.9% (3) están indecisos.

Figura 4

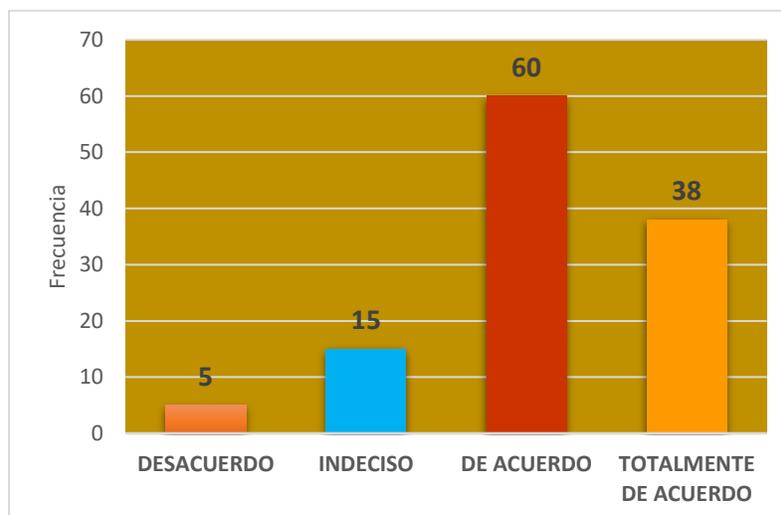
Acceso al financiamiento para sus negocios



Nota. Como se visualiza en la Figura 4, 60 de los 118 comerciantes del mercado modelo de Lambayeque, están de acuerdo que, si se formalizan tendrán acceso a financiamiento, mientras que 43 comerciantes están totalmente de acuerdo que, al formalizarse, tendrán acceso a financiamiento, del mismo modo 15 comerciantes están indecisos.

Figura 5

Formalizarse para ser proveedor del estado

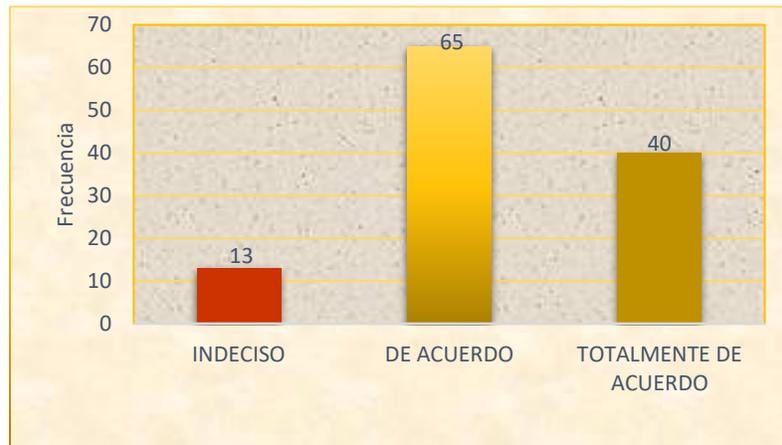


Nota. Como se visualiza en la Figura 5, 60 de los 118 comerciantes del mercado modelo de Lambayeque, están de acuerdo que formalizándose pueden ser proveedores del estado, mientras,

38 comerciantes están totalmente de acuerdo que al formalizarse pueden ser proveedores del estado; del mismo modo 15 comerciantes están indecisos y 5 están en desacuerdo.

Figura 6

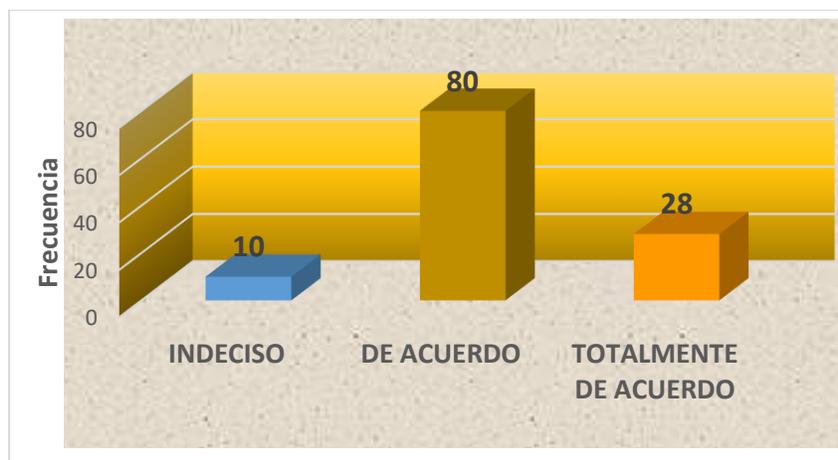
Liquidez a corto plazo



Nota. Como se visualiza en la Figura 6, 65 de los 118 comerciantes del mercado modelo de Lambayeque, están de acuerdo que al formalizarse tendrán mejor liquidez a corto plazo, mientras que 40 comerciantes están totalmente de acuerdo que al formalizarse tendrán mejor liquidez a corto plazo; del mismo modo 13 están indecisos.

Figura 7

Negocio con equipos informáticos

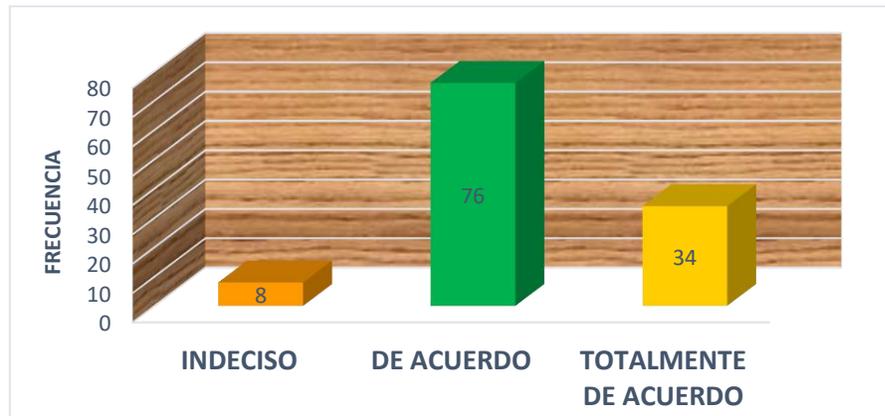


Nota. Como se visualiza en la Figura 7, 28 de los 118 comerciantes del mercado modelo de Lambayeque, están totalmente de acuerdo que no cuentan con equipos informático en su negocio,

asimismo 80 comerciantes están de acuerdo que no cuentan con equipos informáticos en su negocio; del mismo modo 10 comerciantes están indecisos.

Figura 8

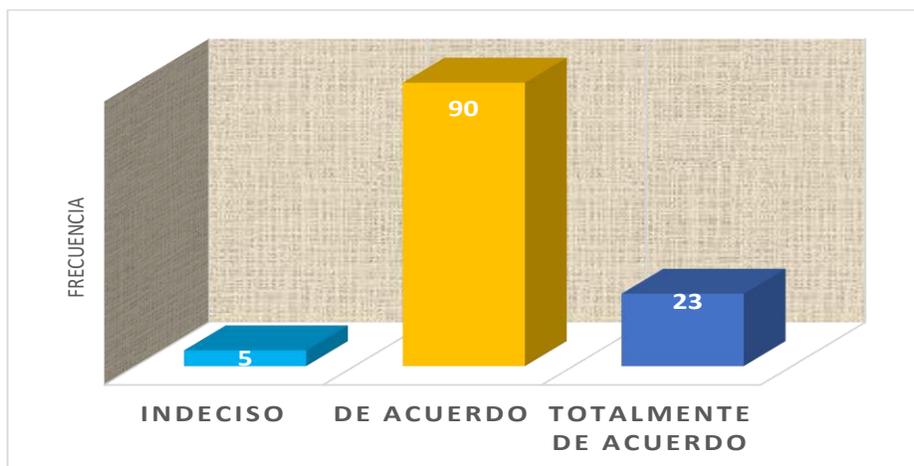
Implementación de Sistema de información en su negocio



Nota. Como se visualiza en la Figura 8, 34 de los 118 comerciantes del mercado modelo de Lambayeque, están totalmente de acuerdo que, si su negocio tiene crecimiento económico, implementaría un sistema informático, asimismo 76 comerciantes están de acuerdo que, si su negocio tiene crecimiento económico, implementaría un sistema informático; del mismo modo 8 comerciantes están indecisos.

Figura 9

Siendo Formal no estaría expuesto a ser multado por SUNAT

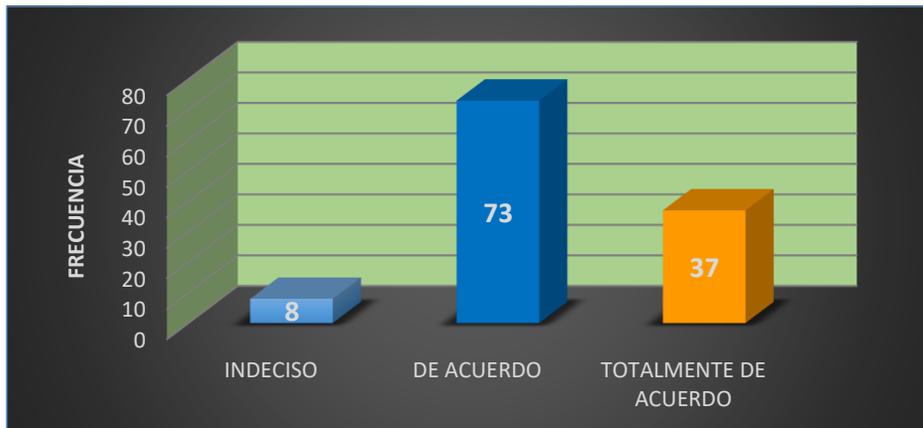


Nota. Como se visualiza en la Figura 9, 90 de los 118 comerciantes del mercado modelo de Lambayeque, están de acuerdo que siendo formales no están expuestos a ser multados por SUNAT,

mientras que 23 comerciantes están totalmente de acuerdo que siendo formales no están expuestos a ser multados por SUNAT; del mismo modo 5 están indecisos.

Figura 10

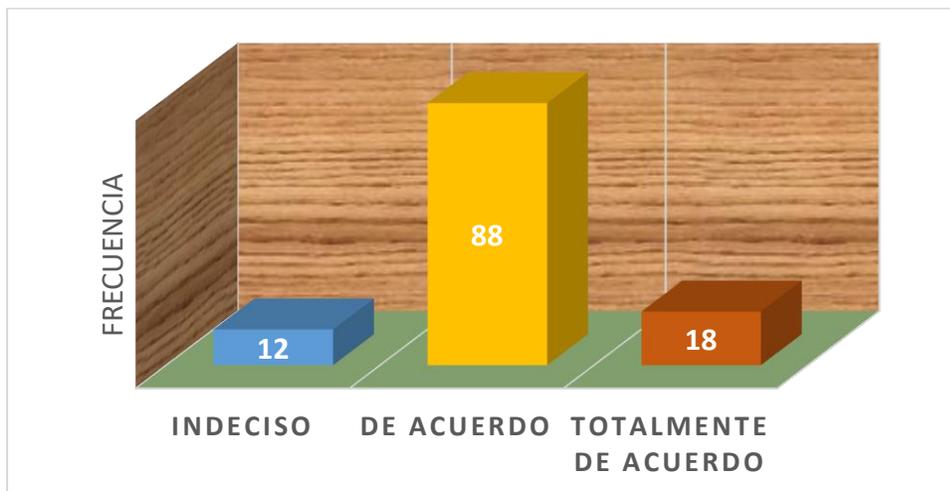
Conocimiento de la existencia del Factoring



Nota. Como se visualiza en la Figura 10, 37 de los 118 comerciantes del mercado modelo de Lambayeque, están totalmente de acuerdo que, no conocen la existencia del factoring, asimismo 73 comerciantes están de acuerdo que no conocen de la existencia del factoring; del mismo modo 8 comerciantes están indecisos.

Figura 11

Información de archivos en medios digitales



Nota. Como se visualiza en la Figura 11, 18 de los 118 comerciantes del mercado modelo de Lambayeque, están totalmente de acuerdo que no manejan información de documentos en medios digitales, asimismo 88 comerciantes están de acuerdo que no manejan información de documentos en medios digitales; del mismo modo 12 comerciantes está indecisos.

Tabla 13

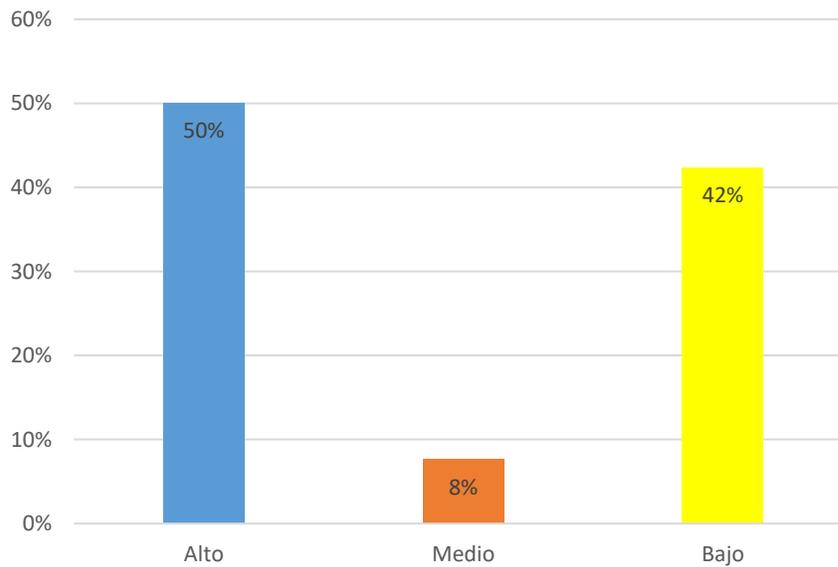
Tipo de negocio.

| Nivel | Frecuencia | Porcentaje |
|-------|------------|------------|
| Alto | 59 | 50% |
| Medio | 9 | 8% |
| Bajo | 50 | 42% |
| Total | 118 | 100% |

Nota. Elaboración propia.

Figura 12

Tipo de negocio



Nota. Como se visualiza en la Figura 12, el 50% de los encuestados encuentra un nivel alto en la dimensión tipo de negocio, mientras que un 42% encuentra un nivel bajo en la dimensión tipo de negocio y un 8% encuentra un nivel medio en la dimensión tipo de negocio.

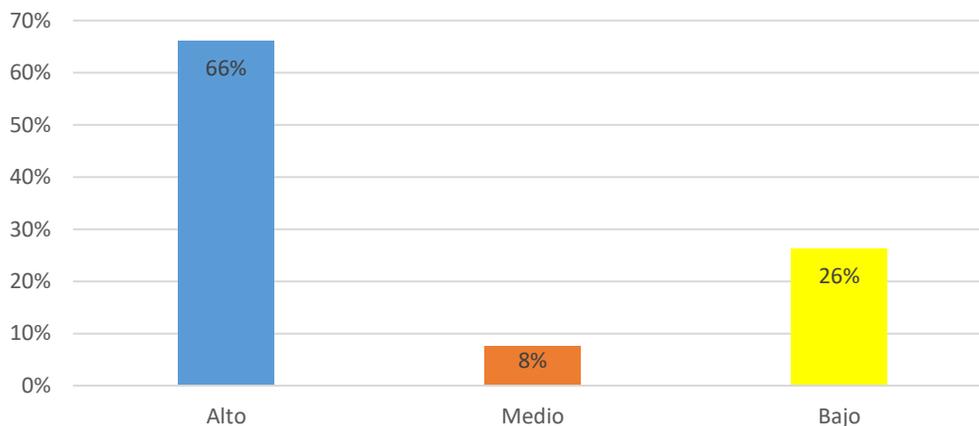
Tabla 14

Variable Crecimiento de negocio.

| Nivel | Frecuencia | Porcentaje |
|-------|------------|------------|
| Alto | 78 | 66% |
| Medio | 9 | 8% |
| Bajo | 31 | 26% |
| Total | 118 | 100% |

Figura 13

Crecimiento de negocio.



Nota. Como se visualiza en la Figura 13, el 66% de los encuestados encuentra un nivel alto en la variable crecimiento de negocio, mientras que el 26% encuentra un nivel bajo en la variable crecimiento del negocio y un 8% encuentra un nivel medio en la variable crecimiento del negocio.

3.2. Aporte de investigación (Propuesta)

Desarrollar un programa para fomentar la formalización empresarial y promover el crecimiento de los negocios del mercado modelo de Lambayeque, mediante un diseño de estrategias que promuevan el crecimiento económico y social.

3.2.1. Fundamentación del aporte práctico.

La informalidad es una actividad que incluye a un gran número de personas que operan sin registros fiscales, como un RUC o comprobantes de pago, lo que genera inseguridad y falta de estabilidad para sus negocios y empleados. Con la implementación de este programa de formalización, enfocado en comerciantes informales, se busca presentar temas simples y claros para incentivarlos a formalizarse y tener una mejor perspectiva de sus negocios, facilitando un crecimiento económico más sólido y seguro.

3.2.2. Construcción del aporte práctico

Contenido del Programa de Formalización Empresarial para promover el Crecimiento de los Negocios del Mercado Modelo de Lambayeque.

| | Primera Sesión | Segunda Sesión |
|------------|--|--|
| DURACIÓN | 60 minutos a cada grupo de comerciantes | 60 minutos a cada grupo de comerciantes |
| OBJETIVO | Informar a los comerciantes sobre la relevancia de la formalización, así como fomentar la conciencia tributaria y explicar el papel de la administración tributaria en la recaudación de impuestos y su destino. | Proporcionar a los comerciantes información sobre los distintos regímenes tributarios, los comprobantes de pago, la formalización de las empresas y los beneficios asociados para alcanzar mejores resultados. |
| ESTRATEGIA | Charlas personalizadas a cada grupo de comerciantes | |
| RECURSOS | Trípticos, folletos, afiches etc. | |
| | Temas a desarrollar: - Importancia de la formalización para el | Temas a desarrollar: - Regímenes tributarios existentes en el país: |

| | | |
|------------------|--|--|
| <p>CONTENIDO</p> | <p>crecimiento y desarrollo de los negocios.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Consecuencias negativas de la informalidad, tanto para los comerciantes como para la economía en general. - Rol de la administración tributaria en la recaudación de impuestos y su uso para el bien público. - Beneficios de la formalización, incluyendo acceso a financiamiento, mayor seguridad jurídica, mejores oportunidades de negocio y contribución al desarrollo del país. | <ul style="list-style-type: none"> • Registro Único de Contribuyentes (RUC). • Régimen Único Simplificado (RUS). • Régimen Especial del Impuesto a la Renta (RER). • Régimen Mype Tributario (RMT). • Régimen General del Impuesto a la Renta. <ul style="list-style-type: none"> - Comprobantes de pago: tipos, características y uso correcto. <ul style="list-style-type: none"> • Facturas. • Boletas. • Notas de crédito y débito. • Guías de remisión. - Requisitos y pasos a seguir para la formalización de un negocio. - Beneficios específicos de la formalización para cada régimen tributario. - Casos de éxito de empresas que se han formalizado y han experimentado un crecimiento significativo. |
|------------------|--|--|

Al concluir el programa para la formalización, los comerciantes lograrán tener conocimiento sobre:

- A. Lo importante que es ser formal
- B. Tener conciencia tributaria
- C. Las obligaciones que se tiene para tributar
- D. Conocimiento de los Regímenes tributarios.
- E. Conocimiento sobre los comprobantes de pago.
- F. Conocer las consecuencias que hay por ser informal.
- G. Conocimiento sobre los beneficios de ser formal.
- H. Tener conocimiento de los requisitos para formalizarse.

La metodología propuesta implica charlas personalizadas dirigidas a los comerciantes del mercado modelo de Lambayeque, organizadas en seis grupos de 20 personas cada uno. Se utilizarán materiales impresos, como trípticos y folletos, para explicar el proceso de formalización empresarial de manera clara y comprensible. Cada grupo recibirá dos sesiones de 60 minutos.

El programa de formalización evaluará el impacto de la formalización en el crecimiento de los negocios de estos comerciantes. Se aplicarán cuestionarios antes y después de las charlas para medir el nivel de conocimiento adquirido sobre el proceso de formalización, permitiendo así comprobar la hipótesis de la investigación.

3.2.2.1 Valoración y corroboración de los Resultados

3.2.2.1.1 Resultados de porcentajes del Pre Test

Se aplicó un test de pre y post a 21 comerciantes del mercado en estudio de manera anónima, cuya calificación es la siguiente.

Tabla 15

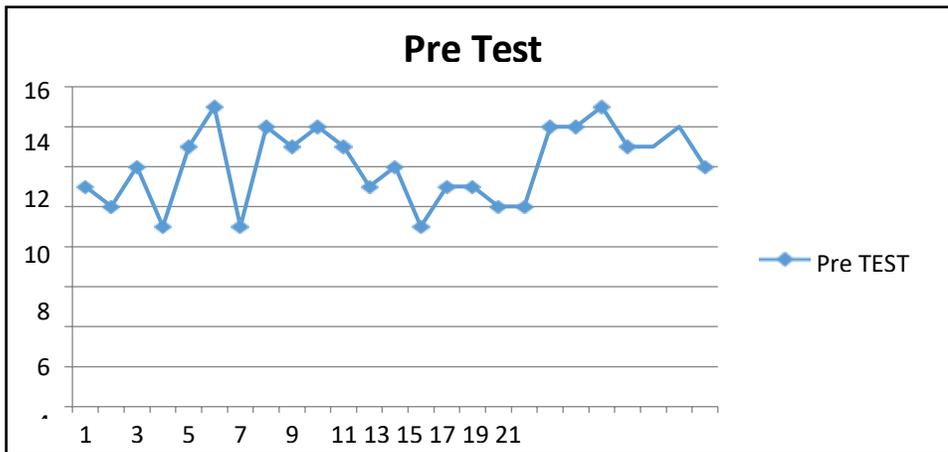
Resultado de porcentajes del pre test

| Nivel | Intervalo | FRECUENCIA | |
|---|-----------|------------|-------------|
| | | Relativa | Absoluta |
| Desconocimiento para formalizar su negocio | 0-5 | 15 | 71% |
| Bajo conocimiento sobre conciencia tributaria | 6-10 | 6 | 29% |
| Buenos conocimientos sobre crecimiento económico | 11-15 | 0 | 0% |
| Excelente conocimiento para formalizar su negocio | 16-20 | 0 | 0% |
| TOTAL | | 21 | 100% |

Elaboración: Propia.

Figura 14

Resultados del Pre Test.



Nota. La Figura 14 muestra que el 71% de los comerciantes desconocen el hecho de buscar formalizar su negocio, 29% tienen bajo conocimiento sobre conciencia tributaria, así como también un 0% sobre crecimiento económico y 0% sobre excelentes conocimientos para formalizar su negocio.

3.2.3. Resultados de Post Test

Después de haberse realizado el Programa de Formalización Empresarial para el Crecimiento de los Negocios del Mercado Modelo, y aplicado el post test que consta de 15 preguntas realizadas a 21 comerciantes de manera anónima, se obtuvo el siguiente resultado:

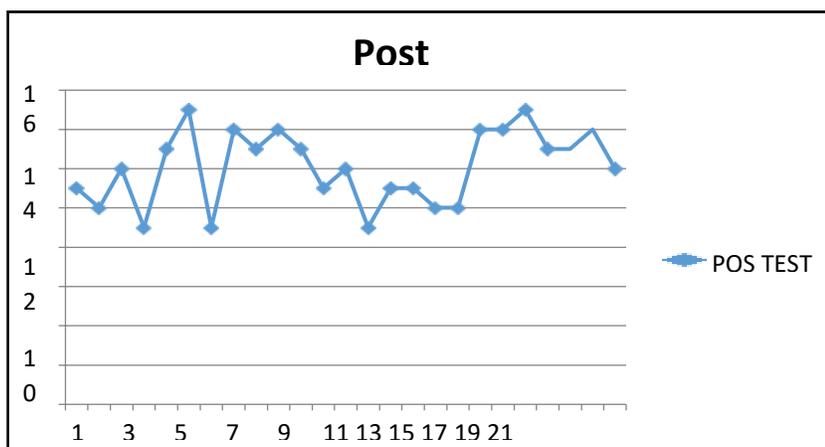
Tabla 16

Resultado de porcentajes del post test

| Nivel | Intervalo | FRECUENCIA | |
|---|-----------|------------|-------------|
| | | Relativa | Absoluta |
| Desconocimiento para formalizar su negocio | 0-5 | 0 | 0% |
| Bajo conocimiento sobre conciencia tributaria | 6-10 | 0 | 0% |
| Buenos conocimientos para formalizar su negocio | 11-15 | 15 | 71% |
| Excelente conocimiento para formalizar su negocio | 16-20 | 6 | 29% |
| TOTAL | | 21 | 100% |

Figura 15

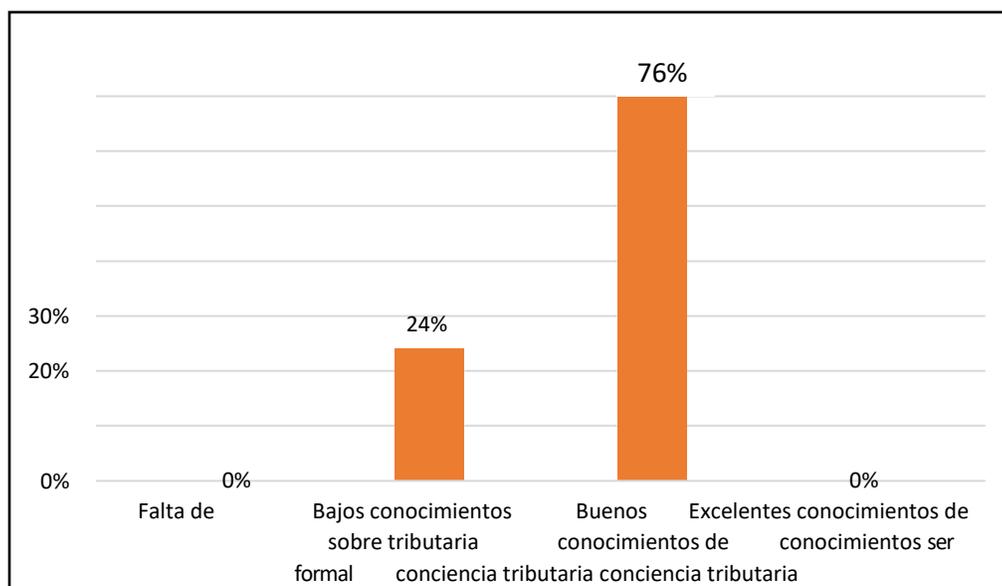
Resultados de Post Test.



Nota. En la Figura 15 evidencia que el 71% de los comerciantes tienen buenos conocimientos para formalizar su negocio, mientras que el 29%, tienen excelentes conocimientos para formalizar su negocio.

Figura 16

Porcentaje de conciencia tributaria



Nota. La Figura 16 indica que el 76% de los encuestados tiene un buen nivel de conciencia tributaria, mientras que el 24% muestra un nivel bajo.

Tabla 17

Tabla de combinación de los resultados del pre-test y pos-test, donde se establece la variación

| Nivel | Intervalo | Frecuencia Relativa Pre-Test | Frecuencia Absoluta Pre-Test | Frecuencia Relativa Post-Test | Frecuencia Absoluta Post-Test | Variación Frecuencia Absoluta |
|---|-----------|------------------------------|------------------------------|-------------------------------|-------------------------------|-------------------------------|
| Desconocimiento para formalizar su negocio | 0-5 | 71 % | 15 | 0 % | 0 | -15 |
| Bajo conocimiento sobre conciencia tributaria | 6-10 | 29 % | 6 | 0 % | 0 | -6 |
| Buenos conocimientos sobre crecimiento económico | 11-15 | 0 % | 0 | 71 % | 15 | 15 |
| Excelente conocimiento para formalizar su negocio | 16.20 | 0% | 0 | 29% | 6 | 6 |

La tabla muestra los resultados comparativos del nivel de conocimiento de los comerciantes sobre la formalización de sus negocios antes y después de la implementación del Programa de Formalización Empresarial. Los niveles de conocimiento se categorizan en cuatro intervalos: desconocimiento para formalizar su negocio, bajo conocimiento sobre conciencia tributaria, buenos conocimientos sobre crecimiento económico y excelente conocimiento para formalizar su negocio.

Desconocimiento para formalizar su negocio (Intervalo: 0-5), en el pre test el 71% de los comerciantes (15 en total) se encontraban en este nivel, luego del Post-test ningún comerciante (0%) permaneció en este nivel. La variación y la frecuencia absoluta disminuyó en 15, lo que indica que todos los comerciantes que inicialmente tenían un desconocimiento total sobre la formalización, mejoraron su nivel de conocimiento.

Bajo conocimiento sobre conciencia tributaria (Intervalo: 6-10), en el Pre-test el 29% de los comerciantes (6 en total) se encontraban en este nivel, después del Post Test ningún comerciante (0%) permaneció en este nivel, la variación y la frecuencia absoluta disminuyó en 6, mostrando que estos comerciantes también mejoraron su conocimiento sobre conciencia tributaria

Buenos conocimientos sobre crecimiento económico (Intervalo: 11-15), en el Pre-test, ningún comerciante (0%) se encontraban en este nivel, luego del Post-test, el 71% de los comerciantes (15 en total) alcanzaron este nivel, la variación y la frecuencia absoluta aumentó en 15, evidenciando una mejora significativa en el conocimiento de los comerciantes

Excelente conocimiento para formalizar su negocio (Intervalo: 16-20), en el Pre-test ningún comerciante (0%) se encontraba en este nivel, luego del Post Test, el 29% de los comerciantes (6 en total) alcanzaron este nivel, la variación y la frecuencia absoluta aumentó en 6, lo que demuestra una mejora notable en el nivel de conocimiento para formalizar su negocio de los comerciantes del mercado modelo de Lambayeque.

En conclusión, la implementación del Programa de Formalización Empresarial resultó en una mejora significativa en los niveles de conocimiento de los comerciantes sobre la formalización de sus negocios. Antes del programa, la mayoría de los comerciantes tenían un desconocimiento total o bajo conocimiento. Después del programa, la mayoría alcanzó niveles de buenos a excelentes conocimientos, evidenciando la efectividad del programa en educar y preparar a los comerciantes para formalizar sus negocios.

3.3. Discusión de resultados

La investigación destaca la importancia crucial de que los comerciantes comprendan la formalización empresarial como un factor clave para el crecimiento de sus negocios. Además, es esencial que conozcan sus obligaciones tributarias y asuman su responsabilidad social en el desarrollo económico del país. Al analizar la situación actual de la formalización en el Mercado Modelo de Lambayeque, se obtuvieron resultados que subrayan la necesidad de una mayor educación financiera y tributaria, así como de políticas que faciliten y promuevan la formalización de los pequeños negocios. Estos hallazgos evidencian que, para alcanzar un crecimiento sostenible, es indispensable que los comerciantes no solo se formalicen, sino que también estén plenamente informados y comprometidos con el cumplimiento de sus deberes fiscales y su rol en el impulso del progreso económico regional y nacional. se obtuvieron los siguientes resultados:

El 62.9% de los comerciantes del mercado modelo de Lambayeque están de acuerdo que no tienen conocimiento del Régimen Único Simplificado y que se paga S/. 20 soles mensuales, por otro lado 28.6% están de acuerdo que tienen conocimiento del Régimen Único Simplificado y que se paga S/. 20 soles mensuales; del mismo modo el 8.6% están indecisos. Tal como lo manifiestan en sus estudios, Cárdenas (2021) y Loayza (2008), la informalidad es un problema multifacético. También coincide con Martínez (2021) sugiere que los gobiernos deberían crear estrategias de posformalización para las microempresas, promoviendo mayor productividad. Un plan de capacitación, ya sea general o específico, puede ser una herramienta clave para reducir la informalidad al mejorar el conocimiento y permitir tomar decisiones informadas. Esto es coherente con las investigaciones de Martínez (2021), Alava (2020) y Amesquita (2019), que subrayan la importancia de la capacitación para fomentar la formalización de las microempresas.

Asimismo, se determinó que el 74.3% de los comerciantes del mercado modelo de Lambayeque, están de acuerdo que no conocen las ventajas para la formalización, mientras que el 22.9% están totalmente de acuerdo que no conoce las ventajas para la formalización; del mismo modo el 2.9% están indecisos. Una de las razones por las cuales muchos comerciantes permanecen en la informalidad es la falta de conciencia y cultura tributaria. Así lo contrastamos con lo que dice Valero et al. (2006), ya que en su estudio lo define como un sistema de valores, creencias y actitudes que una sociedad tiene en común sobre la tributación y las leyes que la rigen, lo que impulsa el cumplimiento sostenido de las obligaciones fiscales. Por eso, es necesario que las personas se eduquen en estos temas y entiendan la importancia de sus responsabilidades tributarias.

Además, se visualiza en la figura N° 04, 60 comerciantes del mercado modelo de Lambayeque, están de acuerdo que, si se formalizan tendrán acceso a financiamiento, mientras que 43 comerciantes están totalmente de acuerdo que, al formalizarse, tendrán acceso a financiamiento, del mismo modo 15 comerciantes están indecisos. Según Puerto (2010), señala que el crecimiento empresarial está relacionado con la capacidad de la organización para adaptarse a los cambios de la economía global, lo que le permite explorar mercados internacionales y acceder a nuevas oportunidades de crecimiento y posicionamiento.

También como se visualiza en la figura N° 09, 90 de los comerciantes del mercado modelo de Lambayeque, están de acuerdo que siendo formales no están expuestos a ser multados por SUNAT, mientras que 23 comerciantes están totalmente de acuerdo que siendo formales no están expuestos a ser multados por SUNAT; del mismo modo 5 están indecisos. Al implementar el programa de formalización para evaluar su impacto en el crecimiento de los negocios del mercado modelo, se comprobó que los comerciantes incrementaron su cultura tributaria. Gracias a este programa, adquirieron un buen nivel de conocimiento sobre estos temas.

Finalmente, se visualiza en la figura N° 06, 65 comerciantes del mercado modelo de Lambayeque, están de acuerdo que al formalizarse tendrán mejor liquidez a corto plazo, mientras que 40 comerciantes están totalmente de acuerdo que al formalizarse tendrán mejor liquidez a corto plazo; del mismo modo 13 están indecisos. Es así también que la administración tributaria y la municipalidad, en lugar de brindar apoyo y orientación, suelen centrarse más en imponer sanciones que en ofrecer un asesoramiento efectivo para ayudar a los comerciantes a mejorar y destacar las ventajas de la formalización. Muchas veces, las leyes son complicadas y difíciles de entender, lo que genera confusión entre los contribuyentes. También hay comerciantes que no están interesados en recibir ayuda y prefieren mantenerse en la informalidad, sin mostrar mucho interés en superarse. Estos resultados indican que la mayoría de los comerciantes percibe la formalización como un medio eficaz para mejorar su liquidez a corto plazo, lo cual es crucial para la sostenibilidad de los pequeños negocios.

IV. CONCLUSIONES

Como producto del análisis del impacto de la formalización empresarial en el crecimiento de los negocios del mercado modelo de Lambayeque, cuyos resultados indican que la formalización empresarial ha tenido un impacto positivo en su crecimiento. Los comerciantes que han formalizado sus negocios han experimentado un aumento en su conocimiento sobre temas tributarios, lo que se ha traducido en un mejor desempeño económico y social. La formalización les ha permitido acceder a beneficios fiscales, financiamiento y otros recursos que han promovido el crecimiento y la sostenibilidad de sus negocios. Este impacto positivo se refleja en los resultados del post-test, que muestran una mejora notable en el nivel de conocimiento y disposición de los comerciantes para formalizar sus negocios.

- Se identificó las principales barreras que enfrentan los comerciantes del mercado modelo de Lambayeque para formalizarse, las cuales son:

- a) La falta de información y conocimiento sobre los trámites y requisitos para formalizarse
- b) Altos costos asociados a la formalización, como el pago de impuestos y tasas, dificultades para acceder a financiamiento,
- c) Falta de cultura tributaria en el mercado modelo de Lambayeque
- d) Complejidad en trámites y las barreras burocráticas, en efecto es necesario trabajar en conjunto con las autoridades y las instituciones pertinentes para implementar medidas que faciliten la formalización y promuevan un entorno favorable para el desarrollo de los negocios en la región.

- Se analizaron los beneficios económicos y sociales que pueden obtener los negocios del mercado al formalizarse los que se detallan:

- a) Acceso a nuevos mercados, la formalización permite a los negocios acceder a nuevos mercados, como el nacional e internacional, lo que les permite aumentar sus ventas y mejorar sus ingresos,
- b) Acceso al financiamiento, los negocios formales tienen mayor facilidad para acceder a financiamiento de entidades bancarias y financieras, lo que les permite invertir en su crecimiento y desarrollo,
- c) Mejora de la gestión empresarial, la formalización obliga a los negocios a llevar una mejor gestión administrativa y financiera, lo que les permite mejorar su eficiencia y productividad,

- d) Aumento de la competitividad, la formalización permite a los negocios competir en igualdad de condiciones con otros negocios formales, lo que les permite mejorar su competitividad en el mercado,
- e) Generación de empleos formales, la formalización de los negocios genera empleos formales con mejores condiciones laborales y mayor seguridad social para los trabajadores,
- f) Cumplimiento normativo, garantiza que la empresa cumpla con todos los requisitos legales, lo que reduce el riesgo de multas y problemas legales
- g) Mejor reputación y confianza, los clientes y socios tienden a confiar más en las empresas formalizadas debido a su credibilidad
- h) Transparencia y reducción de la pobreza, la formalización de los negocios ayuda a reducir la pobreza al generar oportunidades de empleo e ingresos para las personas de bajos recursos

-Después de implementar el programa para fomentar la formalización empresarial y promover el crecimiento de los negocios en el mercado modelo de Lambayeque, se observó una mejora significativa en el conocimiento de los comerciantes sobre la formalización. Pasaron de un desconocimiento total o bajo, a niveles de conocimiento buenos a excelentes. Esto demuestra la efectividad del programa en educar y preparar a los comerciantes para formalizar sus negocios, realizado a través de las siguientes capacitaciones:

1.- capacitación a los comerciantes sobre la relevancia de la formalización, así como fomentar la conciencia tributaria y explicar el papel de la administración tributaria en la recaudación de impuestos y su destino.

2.- Capacitación sobre como proporcionar información a los comerciantes, sobre los distintos regímenes tributarios, los comprobantes de pago, la formalización de las empresas y los beneficios asociados para alcanzar mejores resultados.

V. RECOMENDACIONES

- La SUNAT debería llevar a cabo programas educativos para fomentar la cultura tributaria entre los comerciantes del mercado modelo de Lambayeque, enseñando valores, conceptos tributarios y cómo se utilizan los fondos recaudados. Para incentivar la formalización, se recomienda un periodo de gracia de dos años para el pago del IGV y el Impuesto a la Renta, y un enfoque más de apoyo y menos de sanciones, en coordinación con las municipalidades para disminuir la informalidad, del mismo modo se debe crear un sistema tributario simplificado del impuesto a la renta con la finalidad de fomentar la formalización.
- La municipalidad debe buscar sitios alternativos para reubicar a los comerciantes informales ubicados alrededor del mercado o ampliar el mercado modelo, un lugar céntrico con creciente afluencia de personas. Se sugiere que las licencias municipales se exijan tras un año de actividad comercial, para demostrar el respaldo de las autoridades locales y alentar a los comerciantes a cumplir con la formalización.
- A los comerciantes a través de sus directivos, se organicen y busquen asesoramiento gratuito sobre cómo formalizar su negocio, a través de instituciones como la Cámara de Comercio de Lambayeque, Produce, Mintra e Instituto Empresa y Sociedad de la USAT, para ganarse la confianza de los bancos y obtener financiamiento para expandir su negocio, además deben comprender la importancia de la cultura tributaria y reconocer que los impuestos son fondos que el estado administra para el bien de la sociedad. Estas contribuciones, gestionadas por las municipalidades, se transforman en servicios públicos de calidad que la población pueda disfrutar como resultado de sus aportaciones tributarias.

REFERENCIAS

- Acevedo, M., Ángel, A., & Acosta, C. (2022). *Acceso a los mercados financieros formales y formalización microempresarial en Colombia*. Informe Técnico. Retrieved from https://cacostame.github.io/website/Paper_AAA_FormalizacionCredito_16Agosto2022.pdf
- Aguilar, S., Luis, B., & Cano, J. (2020). Uso y apropiación de la tecnología de información y comunicación: dos conceptos para la negociación. *Revista Escuela de Administración de Negocios*, 75, 58-69. Retrieved from <https://www.redalyc.org/pdf/206/20629981004.pdf>
- Alarcón, M. (2018). *Formalización para el crecimiento y competitividad de la micro y pequeña empresa en el sector pesca artesanal en el puerto de Chorrillos, 2017*. Universidad Cesar Vallejo. Retrieved from <https://hdl.handle.net/20.500.12692/19481>
- Alvarez, J., & Cerna, M. (2013). *La formalización del micro empresario del servicio público de transporte de pasajeros y su contribución en la dinamización de la economía en la provincia de Trujillo*. Tesis de Grado, Universidad Privada Antenor Orrego . Retrieved from <https://repositorio.upao.edu.pe/handle/20.500.12759/135>
- Alvítez, M. (2022). *Demografía empresarial: un análisis del presente y futuro de Chiclayo*. Informe Técnico, Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo. Retrieved from <http://especializate.usat.edu.pe/blog/demografia-empresarial-un-analisis-del-presente-y-futuro-de-chiclayo/>
- Aragón, G., & Ruiz, J. (2023). *Reformas económicas para un Perú sostenible*. Informe Técnico, Universidad del Pacífico. Retrieved from [https://www.up.edu.pe/egp/programas-especializacion_copy\(1\)/SiteAssets/Lists/Observatorio/AllItems/Informe%20Reformas%20para%20un%20Per%C3%BA%20Sostenible%20-%20Dic%202023.pdf](https://www.up.edu.pe/egp/programas-especializacion_copy(1)/SiteAssets/Lists/Observatorio/AllItems/Informe%20Reformas%20para%20un%20Per%C3%BA%20Sostenible%20-%20Dic%202023.pdf)
- Arboleda Palacios, B. E. (2022). Acceso al sistema financiero de microempresas con actividad económica en situación de informalidad en plazas de mercado públicas en Bogotá D.C. https://www.lareferencia.info/vufind/Record/CO_5073aec2385c0a2623ddb503e2b107fb
- Avila, H., Matilla, M., & Mantecón, S. (2020). *LA ENTREVISTA Y LA ENCUESTA: ¿MÉTODOS O TÉCNICAS DE INDAGACIÓN EMPÍRICA?* Informe Técnico, CEPUT. Retrieved from <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/7692391.pdf>
- Avolio, B., Mesones, A., & Roca, E. (2021). *Factores que Limitan el Crecimiento de las Micro y Pequeñas Empresas en el Perú (MYPES)*. Informe Técnico, Pontificia Universidad Católica del Perú. Retrieved from <https://revistas.pucp.edu.pe/index.php/strategia/article/download/4126/4094/0>
- Banco Mundial. (2023). *El Grupo Banco Mundial pone el acento en el sector privado y da a conocer una iniciativa para incrementar la inversión en los mercados emergentes*.

- Informe Técnico, Grupo Banco Mundial. Retrieved from <https://www.bancomundial.org/es/news/press-release/2023/06/22/world-bank-group-intensifies-focus-on-private-sector-launches-effort-to-scale-investment-in-emerging-markets>
- Baquerizo, A., & Gutierrez, E. (2018). *El Endeudamiento Financiero Y El Crecimiento Empresarial De Las Micro Y Pequeñas Empresas De La Localidad De Huancavelica, Periodo 2015*. Tesis de Grado, Universidad Nacional de Huancavelica. Retrieved from <https://repositorio.unh.edu.pe/items/7a84fd01-8acf-4377-bbf8-77a4d9d11b8a>
- Boly, A. (2020). On the Short- and Medium-Term Effects of Formalisation: Panel Evidence from Vietnam. *The Journal of Development Studies* , 54(4), 641-656. doi:10.1080/00220388.2017.1342817
- Bustamante Vera, J. J., & Tigre Méndez, J. K. (2023). Impacto en el Crecimiento Económico en la PYME Escuela de Maquillaje y el uso de Procedimientos Contables en el Cantón Guayaquil, Periodo 2020-2021. *Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar*, 7(4), 7678-7691. https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v7i4.7516
- Caisa, L. (2021). *El microcrédito y el crecimiento empresarial de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Nueva Huancavilca, provincia de Santa Elena*. Tesis de Grado, Universidad Estatal Península de Santa Elena . Retrieved from <https://repositorio.upse.edu.ec/handle/46000/5924>
- Cardona, M., & Cano, C. (2010). Desarrollo del sector financiero y su relación con el crecimiento de las micro y pequeñas empresas en Colombia. *Economía, sociedad y territorio*, 10(34), 721-748. Retrieved from https://www.scielo.org.mx/scielo.php?pid=S1405-84212010000300006&script=sci_abstract
- Carranza, E. (2020). *Nivel de conocimiento tributario y su incidencia en la formalización de los microempresarios del mercado modelo de Chiclayo*. Tesis de Grado, Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo. Retrieved from <https://repositorio.unprg.edu.pe/handle/20.500.12893/8876>
- Carvajal, A., & Cardenas, L. E. (2017). Determinantes socioeconómicos de la informalidad laboral y el subempleo en el área metropolitana de Bucaramanga, Colombia. *Equidad y Desarrollo*, 1(29), 53-82. doi:10.19052/ed.4171
- Ccapa, J., & Muñoz, R. (2021). *Factores y variables relevantes que contribuyen al crecimiento empresarial de microempresas restaurantes fast food en Lima Metropolitana: casos múltiples*. Tesis de Licenciatura, Pontificia Universidad Católica del Perú. Retrieved from <https://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/handle/20.500.12404/20674>
- Custodio, A. M. (2020). Los beneficios tributarios - laborales de la ley de promoción y formalización de la micro y pequeña empresa y su incidencia en la formalización de las mypes del sector textil Chiclayo 2019 (Tesis de licenciatura). <http://hdl.handle.net/20.500.12423/2866>

- Chuctaya, N., & Zuñiga, Y. (2023). *Cultura tributaria y el cumplimiento de las obligaciones tributarias del Centro Comercial El Paraíso en la ciudad de Cusco - 2021*. Tesis de Grado, Universidad Continental. Retrieved from <https://repositorio.continental.edu.pe/handle/20.500.12394/12757>
- Córdova, L., Gutiérrez, J., & Ojeda, C. (2019). Correlación de la formalización administrativa con los ingresos de las micro y pequeñas empresas comerciales especializadas en tecnología en Quito. *SATHIRI*, 14(1), 124-142. doi:10.32645/13906925.811
- Cruz, R., & Ramos, G. (2020). *La corrupción y su incidencia en la recaudación tributaria en la región Junín: 2005-2018*. Tesis de Grado, Universidad Continental. Retrieved from <https://repositorio.continental.edu.pe/handle/20.500.12394/7546>
- Damian, J. (2020). *La formalización tributaria en el Mercado Modelo de Lambayeque, 2019*. Tesis de Grado, Universidad Señor de Sipán. Retrieved from <https://repositorio.uss.edu.pe/handle/20.500.12802/7139>
- Dini, M., & Stumpo, G. (2020). *MIPYMES en América Latina: Un frágil desempeño y nuevos desafíos para las políticas de fomento*. Informe Técnico, CEPAL. Retrieved from <https://repositorio.cepal.org/server/api/core/bitstreams/2c7fec3c-c404-496b-a0da-e6a14b1cee48/content>
- ELEARNING S.L. (2020). *Estructura y diseño organizativo*. Equipo.
- Espejo, A. (2022). *Informalidad laboral en America Latina*. Informe Técnico, CEPAL. Retrieved from <https://repositorio.cepal.org/server/api/core/bitstreams/b5e5aa09-8dd9-4ddf-84af-c9412db19f20/content>
- Geisse, I. (2018). *Diagnóstico sobre las oportunidades y amenazas de la formalización en el sector de artesanía tradicional en la zona central de Chile : |un estudio de caso*. Tesis de Grado, Universidad de Chile. Retrieved from <https://repositorio.uchile.cl/handle/2250/147627>
- Goñas Mas, R. K., & Saavedra Gonzales, G. G. (2020). *Determinación del uso de caucho de llantas y concreto reciclado en la fabricación de bloques de concreto B12, Lima 2019*. Universidad Cesar Vallejo. Retrieved from <https://hdl.handle.net/20.500.12692/55420>
- Guzmán, Alberto. (2022). *Informalidad laboral supera el 80% en Lambayeque: ¿Qué se está haciendo para enfrentar esta situación?* Informe Técnico, RPP. Retrieved from <https://rpp.pe/peru/lambayeque/informalidad-laboral-supera-el-80-en-lambayeque-que-se-esta-haciendo-para-enfrentar-esta-situacion-noticia-1425339>
- Hernández Sampieri, R. (2018). *Metodología de la investigación*. Mexico: Sexta edición. Obtenido de <https://www.uca.ac.cr/wp-content/uploads/2017/10/Investigacion.pdf>
- Instituto Aduanero y Tributario. (2023). *Fundamentos de Imposición a las Rentas Empresariales*. Informe Técnico, SUNAT. Retrieved from

<https://iat.sunat.gob.pe/sites/default/files/documentos/2023/09/archivos/fundimprentapj.pdf>

Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI). (2020). *La creación y desaparición de empresas en el 2020, y sus efectos en la economía del país*. Informe Técnico, Universidad Continental. Retrieved from <https://growthcenter.continental.edu.pe/wp-content/uploads/2021/04/La-creacion-y-desaparicion-de-empresas-en-el-2020-y-sus-efectos-en-la-economia-del-pais.pdf>

Instituto Nacional de Estadística e Informática. (2020). *Encuesta Nacional de Programas* Informe Técnico, Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI). Retrieved from https://proyectos.inei.gob.pe/iinei/srienaoh/Descarga/DocumentosMetodologicos/2020-18/20_Manual_01A_Urbano.pdf

Jaramillo, P., Pérez, N., Polania, C., & Villalba, W. (2020). Formalización Integral para los microempresarios de Girardot y La Mesa*. *Journal of Business and entrepreneurial*, 4(2), 166 - 175. doi:10.37956/jbes.v4i2.93

López, J. (2006). *Principios de Contabilidad*. México: Mc Graw Hill.

Maurizio, M., Cabezas, M., & Boccardo, G. (2022). *Jornada de análisis de mercado de trabajo, políticas de formalización y transición justa*. Informe Técnico, Organización Internacional del Trabajo. Retrieved from <https://www.ilo.org/es/meetings-and-events/jornadas-de-analisis-de-mercado-de-trabajo-politicas-de-formalizacion-y>

Medina, J. (2020). *Las Políticas públicas de las MYPEs y su relación con la formalización empresarial en la ciudad de Chimbote, 2020*. Tesis de Grado, Universidad César Vallejo. Retrieved from <https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/64983>

Molina, P., Montoya, I., & Botero, S. (2020). Impacto de la influencia de la familia en el negocio, sobre el proceso de gestión financiera y la generación del valor en el sector textil-confección en la Ciudad de Medellín y su Área Metropolitana, Colombia. *Contaduría y administración*, 65(4), 00003. doi:10.22201/fca.24488410e.2020.2092.

Moreno, E. (2023). *Lambayeque: 8 de cada 10 ciudadanos no tienen trabajo formal*. Informe Técnico, La República. Obtenido de <https://larepublica.pe/sociedad/2023/02/28/lambayeque-8-de-cada-10-ciudadanos-no-tienen-trabajo-formal-empleo-lrnd-1874320>

Moreno, J. (2014). *Contabilidad de la Estructura Financiera de la Empresa*. Patria. Retrieved from https://books.google.com.pe/books/about/Contabilidad_de_la_Estructura_Financiera.html?hl=es&id=8NXhBAAQBAJ&redir_esc=y

Monsalve, C., & David, J. (2022). Programa produce Tu Empresa y la formalización empresarial para emprendedores en una provincia de la región Amazonas. Universidad César Vallejo. <https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/92786>

- Obando, R. (2020). *La informalidad debido al desconocimiento y rechazo de la formalización por parte de los trabajadores de un mercado popular*. Tesis de Grado, Universidad San Ignacio de Loyola. Obtenido de <https://repositorio.usil.edu.pe/entities/publication/be7e8584-80ff-49ed-98ad-914eafb8c58a>
- Organización Internacional del Trabajo. (2019). *Organización Internacional del Trabajo. Informe Técnico*, Organización Internacional del Trabajo. Retrieved from https://webapps.ilo.org/wcmsp5/groups/public/@dgreports/@dcomm/@webdev/documents/publication/wcms_082363.pdf
- Organización Internacional del Trabajo. (2016). *Creación de empresas / emprendimiento /pequeñas empresas / guía de administración empresarial*. Informe Técnico, Organización Internacional del Trabajo.
- Ortiz, C. (2021). *Cultura tributaria y formalización en el sector comercial*. Tesis de Grado, Universidad Estatal Península de Santa Elena. Retrieved from <https://repositorio.upse.edu.ec/bitstream/46000/5831/1/UPSE-TCA-2021-0044.pdf>
- Pérez, E., & Titelman, D. (2018). *La inclusión financiera para la inserción productiva y el papel de la banca de desarrollo*. Informe Técnico, CEPAL. Retrieved from <https://repositorio.cepal.org/server/api/core/bitstreams/48c62b04-7611-4a61-bd9f-f6dcc5c27c7d/content>
- Puerto, D. (2010). La globalización y el crecimiento empresarial a través de estrategias de internacionalización. Globalization and entrepreneurial growth through internationalization strategies. *Revista científica Pensamiento Y Gestión*(28), 1025. Retrieved from <https://rcientificas.uninorte.edu.co/index.php/pensamiento/article/view/1025>
- Quispe, J., & Ramirez, A. (2021). *Gestión de la cadena de suministro y crecimiento empresarial de la industria automotriz en el distrito de La Victoria, 2021*. Tesis de Grado, Universidad César Vallejo. Retrieved from <https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/76526>
- REMYPE. (2019). *Régimen Laboral Especial De La Micro Y Pequeña Empresa*. Boletín Informativo Laboral. Retrieved from https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/289278/Art%C3%ADculo_REMYPE_-_Enero_2019.pdf
- Rioja, L. (2021). *Plan de capacitación para la formalización de microempresas en mercado mayorista de Moshoqueque, distrito de José Leonardo Ortiz*. Tesis de Maestría, Universidad César Vallejo. Retrieved from <https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/78115>
- Rodriguez. (2021). *Calidad del servicio y nivel de satisfacción del usuario en un consultorio de control de crecimiento y desarrollo*. Tesis de Grado, Universidad Nacional de Trujillo.

- Retrieved from
<https://dspace.unitru.edu.pe/bitstream/handle/UNITRU/17884/Jaime%20Rodriguez%2C%20Yajaira%20del%20Rosario.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Rojas, J. (2015). *Comercio informal en Lambayeque creció en un 75%*. Informe Técnico, RPP. Retrieved from <https://rpp.pe/peru/lambayeque/comercio-informal-en-lambayeque-crecio-en-un-75-noticia-923765>
- Rosales, E. (2020). *Influencia del Crédito Bancario en el Crecimiento Empresarial de las micro y pequeñas empresas (MYPES) del distrito de La Victoria*. Tesis Doctoral, Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Retrieved from <https://hdl.handle.net/20.500.12672/16762>
- Salazar Diaz, M. V. (2024). *La cultura tributaria y su relación con el crecimiento económico de las microempresas del centro comercial “Aguas verdes” de la ciudad de Chiclayo en el año 2022* [Tesis de licenciatura, Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo]. Repositorio de Tesis USAT. <http://hdl.handle.net/20.500.12423/7380>
- Sandoval Cajusol, S. R. (2024). *Estrategias tributarias mediante el NRUS para la formalización de los negocios del distrito de Mórrope*. Recuperado de <https://tesis.usat.edu.pe/xmlui/handle/20.500.12423/7386?show=full&locale-attribute=fr>
- Sanchis, A. (2011). *Introducción al pensamiento social de Jacques Ellul*. Madrid: AEBIUS.
- Tantaléan, F. (2020). *Factores que determinan el desarrollo empresarial de las MYPES en el sector comercio textil en el distrito de Chiclayo – Lambayeque – Perú*. Tesis de Grado, Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo. Retrieved from <https://repositorio.unprg.edu.pe/handle/20.500.12893/8912>
- Valero, T., Egáñez, d., & Moreno, F. (2006). Etica y Cultura Tributaria en el Contribuyente. *Daena: International Journal of Good Conscience*, 5(1), 58-73. Retrieved from [http://www.spentamexico.org/v5-n1/5\(1\)58-73.pdf](http://www.spentamexico.org/v5-n1/5(1)58-73.pdf)
- Vallejos, Y. (2020). *Gestión del programa Centro Integrado Formaliza Perú en la formalización laboral de las MYPES, Región La Libertad - 2019*. Tesis de Grado, Universidad César Vallejo. Retrieved from <https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/46420>
- Vargas, D. (2022). *Grado de dolor lumbar y nivel de discapacidad en comerciantes del mercado Modelo los Portales de Chillón, Lima 2021*. Tesis de Grado, Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Retrieved from <https://hdl.handle.net/20.500.12672/17552>
- Zylfijaj, K., Nikoloski, D. & Tournois, N. (2020). *The Impact of the Business Environment on the Formalization of Informal Firms. The Case of Kosovo. Comparative Southeast European Studies*, 68(4), 505-529. <https://doi.org/10.1515/soeu-2020-0035>

ANEXOS

Anexo 01: Matriz de consistencia

| Formulación del Problema | Objetivos | Técnicas e Instrumentos |
|---|---|--|
| <p>¿De qué manera la formalización empresarial ejerce impacto en el crecimiento de los negocios de los comerciantes del mercado modelo de Lambayeque?</p> | <p>Objetivo general Analizar el impacto de formalización empresarial en el crecimiento de los negocios del mercado modelo de Lambayeque</p> | <p>Técnicas: Encuesta</p> |
| | <p>Objetivos específicos</p> <p>Identificar las principales barreras que enfrentan los negocios del mercado modelo de Lambayeque, para formalizarse</p> <p>Analizar los beneficios económicos y sociales que puedan obtener los negocios del mercado modelo de Lambayeque al formalizarse</p> <p>Proponer estrategias y herramientas para fomentar la formalización empresarial mercado modelo de Lambayeque</p> | <p>Instrumentos: Cuestionario</p> |

| Tipo de la Investigación | Población y muestra | | Variables y dimensiones | |
|---|---|---|------------------------------------|--|
| <p>Presenta un diseño No-experimental con un enfoque Cuantitavo.</p> <p>Diseño no experimental, se realiza sin la manipulación deliberada de las variables y en lo que solo se observan los fenómenos en su ambiente natural para ser analizados, no hay ninguna variación tanto en la variable dependiente ni en la independiente. (Goñas & Saavedra Gonzalez 202)</p> <p>Además, se presentará un enfoque cuantitativo, porque se va utilizar la recolección de datos para probar hipótesis con base en la medición numérica y el análisis estadístico, con el fin establecer pautas de comportamiento y probar teorías. (Hernández 2018)</p> | Población | Muestra | Variable independiente | Dimensiones |
| | <p>La población estimada para la investigación está constituida por 1083 comerciantes del Mercado Modelo de Lambayeque, a quienes se les analizara para obtener la situación actual con relación a su formalización empresarial para el Crecimiento de los negocios del mercado modelo Lambayecano.</p> | <p>Se establece como muestra 118 comerciantes del Mercado Modelo de Lambayeque, para la presente investigación.</p> $n = \frac{N \cdot Z^2 \cdot P \cdot Q}{e^2 \cdot (N-1) + Z^2 \cdot P \cdot Q}$ | <p>Formalización Empresarial</p> | <p>Beneficios de la formalización</p> <p>Costos de Formalización</p> <p>Conocimiento para la formalización</p> |
| | | | <p>Crecimiento de los negocios</p> | <p>Dimensiones</p> <p>Nivel de utilidad</p> <p>Infraestructura del negocio</p> <p>Tipo de negocio</p> |

Anexo 02: Operacionalización de las variables.

Título: Formalización Empresarial para el Crecimiento de los Negocios del Mercado de Lambayeque

| Variable | Definición conptual | Definición operacional | Dimensiones (subvariables) | Indicadores | Escala de Medición | Técnica/ instrumento |
|--|---|--|------------------------------------|--------------------------------|---|----------------------|
| Variable Independiente Formalizacion Empresarial | La formalización enmarca criterios de estandarización y cumplimiento de los mismos, de tal manera que estos guían el funcionamiento adecuado de una organización en una sociedad que a su vez está sujeta a reglas; sin duda en el ambiente comercial, la formalización recae vital importancia, ya que diversas instituciones ya sean públicas o privadas, exigen elementos formales de una empresa para poder trabajar con las mismas, más aún, los gobiernos, dentro de sus políticas estatales se encuentra la fiscalización de sectores, con el afán de salvaguardar los intereses generales de la sociedad. (Thompson, Gamble, Peteraf & Strickland, 2016). | Formalización es el proceso que llevan los empresarios para ser formales, el objetivo es crear más empleo, mejorar las condiciones de vida de los comerciantes y capacitar para tener conciencia tributaria. | Beneficios de la Formalizacion | Beneficios Tributarios | Escala Ordinal | Técnica. Encuesta |
| | | | | Simplificación de los trámites | | |
| | | | Costos de la Formalizacion | Proceso de la Formalizacion | 1.Totalmente desacuerdo 2.Desacuerdo | |
| | | | Conocimiento para la Formalizacion | Conocimiento | 3.Indeciso 4.De acuerdo 5.Totalmente de acuerdo | |

| | | | | | | |
|---|--|--|-----------------------------|---------------------|--|--|
| | | | | | | |
| Variable Dependiente Crecimiento de los Negocios | El crecimiento de los negocios se refiere a las actividades diseñadas para expandir el alcance de éste en un nuevo mercado, por ejemplo, formando alianzas con otras empresas para vender el producto o brindar un servicio a los clientes. (Caisa 2020) | El crecimiento de un negocio se refiere a las actividades diseñadas para expandir el alcance de éste en un nuevo mercado, por ejemplo, formando alianzas con otras empresas para vender el producto o brindar un servicio a los clientes | Nivel de Utilidad | Monto Invertido | Escala Ordinal 1.Totalmente desacuerdo 2.Desacuerdo 3.Indeciso 4.De acuerdo 5.Totalmente de acuerdo | Técnica. Encuesta Instrumento. Cuestionario |
| | | | Infraestructura del negocio | Cantidad de Equipos | | |
| | | | | Tecnología | | |
| Tipo del Negocio | Clasificación del negocio | | | | | |

ANEXO N° 3 INSTRUMENTOS

CUESTIONARIO 1

UNIVERSIDAD SEÑOR DE SIPAN

MAESTRIA EN TRIBUTACIÓN NACIONAL E INTERNACIONAL

Estimado señor (a) el presente cuestionario, tiene por finalidad lograr información para diseñar una propuesta de Formalización Empresarial y su impacto en el crecimiento económico de la región.

Instrucciones

- El presente cuestionario es ANONIMO, por favor, responder con sinceridad.
- Lee atentamente cada ítem. Cada uno tiene cinco posibles respuestas.
- Responde a las preguntas marcando con una “X” en un solo recuadro

Cuestionario de la primera Variable Formalización Empresarial dirigido a los comerciantes del mercado modelo de Lambayeque

1. Totalmente desacuerdo
2. Desacuerdo
3. Indeciso
4. De acuerdo
5. Totalmente acuerdo

FORMALIZACION EMPRESARIAL

| | BENEFICIOS DE LA FORMALIZACION | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|---|--|----------|----------|----------|----------|----------|
| 1 | Sabe usted que, si se formalizaría como persona natural en el Régimen Único Simplificado solo pagará S/. 20 soles mensuales? | | | | | |
| 2 | Conoce usted, ¿que al estar escrito en el nuevo RUS no es obligatorio llevar libros contables? | | | | | |
| 3 | ¿Es correcto que exista un beneficio tributario IGV Justo que se paga diferido después de 3 meses? | | | | | |
| 4 | Sería de gran ayuda para usted, ¿que para formalizarse exista un punto único de atención? | | | | | |
| 5 | ¿Cree usted que, las tasas que se pagan para realizar los trámites de formalización, son las adecuadas? . | | | | | |

| | | | | | | |
|---|--|----------|----------|----------|----------|----------|
| 6 | ¿Al reagrupar los requisitos en un solo formulario para la formalización, le permitirá formalizarse? | | | | | |
| COSTOS DE FORMALIZACIÓN | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 7 | ¿Cuánto tiempo le tomaría realizar los trámites para formalizarse? | | | | | |
| 8 | ¿Los pagos que se realizan ante las instituciones para formalizarse, son los adecuados? | | | | | |
| 9 | ¿Cree que, al tener asesoría gratuita por la Cámara de Comercio, le ayudaría a su formalización? | | | | | |
| 10 | ¿Cuenta con trabajadores en planilla? | | | | | |
| 11 | cuenta con licencia de funcionamiento para operar su negocio? | | | | | |
| CONOCIMIENTO PARA LA FORMALIZACION | | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| 12 | Conoce usted como formalizar su negocio | | | | | |
| 13 | ¿Conoce las ventajas para su formalización? | | | | | |
| 14 | ¿Considera usted que existe debida información para poder formalizarse? | | | | | |
| 15 | ¿Cuenta usted con Registro Unico de Contribuyentes (RUC)? | | | | | |
| 16 | Emite comprobantes de pago | | | | | |
| 17 | Hace sus declaraciones mensuales oportunamente todos los meses | | | | | |

CUESTIONARIO 2

UNIVERSIDAD SEÑOR DE SIPAN

MAESTRIA EN TRIBUTACIÓN NACIONAL E INTERNACIONAL

Estimado señor (a) el presente cuestionario, tiene por finalidad lograr información para diseñar una propuesta de Formalización Empresarial y su impacto en el crecimiento económico de la región.

Instrucciones

- El presente cuestionario es ANONIMO, por favor, responder con sinceridad.
- Lee atentamente cada ítem. Cada uno tiene cinco posibles respuestas.
- Responde a las preguntas marcando con una “X” en un solo recuadro

Cuestionario de la segunda Variable Crecimiento de los negocios del mercado modelo de Lambayeque

1. Totalmente desacuerdo
2. Desacuerdo
3. Indeciso
4. De acuerdo
5. Totalmente acuerdo

CRECIMIENTO DE LOS NEGOCIOS

| Nº | NIVEL DE UTILIDAD | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|----|---|---|---|---|---|---|
| 1 | tiene usted acceso al financiamiento | | | | | |
| 2 | sabía que podría ser proveedor del estado | | | | | |
| 3 | conoce la existencia del factoring | | | | | |
| 4 | Sabe usted, que si se formaliza no estaría expuesto a ser multado por SUNAT | | | | | |
| 5 | tendría una mejor liquidez económica | | | | | |
| | INFRAESTRUCTURA DEL NEGOCIO | | | | | |
| 6 | cuenta usted con activos para operar su negocio | | | | | |
| 7 | ¿Qué tipo de activos posee usted? | | | | | |
| 8 | Cuenta su establecimiento con equipos o maquinaria moderna | | | | | |

| | | | | | | |
|----|--|--|--|--|--|--|
| 9 | ¿Ha implementado algún sistema de información en su negocio? | | | | | |
| 10 | Recibe información de clientes o proveedores a través de medios virtuales | | | | | |
| 11 | Maneja la información de archivos documentarios en medios virtuales | | | | | |
| | TIPO DE NEGOCIO | | | | | |
| 12 | Cuál es el tipo de negocio que actualmente posee | | | | | |
| 13 | posee alguna experiencia previa en el sector en sus actividades que realiza | | | | | |
| 14 | que implicancia tiene su experiencia previa a las actividades que desarrolla | | | | | |

ANEXO N° 4 INSTRUMENTO DE VALIDACION POR JUICIO DE EXPERTOS DE LA VARIABLE LA FORMALIZACION EMPRESARIAL

| | | |
|---|--------------------------------|---|
| 1. NOMBRE DEL JUEZ | | SARA ISABEL CABANILLAS ÑAÑO |
| 2. | PROFESIÓN | CONTADOR PÚBLICO |
| | ESPECIALIDAD | FINANZAS |
| | GRADO ACADÉMICO | DOCTORA |
| | EXPERIENCIA PROFESIONAL (AÑOS) | 20 AÑOS |
| | CARGO | DOCENTE UNIVERSARIA – ASESORA EMPRESARIAL |
| Título de la Investigación: FORMALIZACION EMPRESARIAL PARA EL CRECIMIENTO DE LOS NEGOCIOS DEL MERCADO MODELO DE LAMBAYEQUE | | |
| 3. DATOS DEL TESISISTA | | |
| 3.1 | NOMBRES Y APELLIDOS | OSCAR CIEZA GUEVARA |
| | 3.2 | PROGRAMA DE POSTGRADO |
| 4. INSTRUMENTO EVALUADO | | 1. Entrevista () 2. Cuestionario (X) 3. Lista de Cotejo () 4. Diario de campo () |
| 5. OBJETIVOS DEL INSTRUMENTO | DEL | <u>GENERAL:</u> Analizar el impacto de la formalización empresarial en el crecimiento de los negocios del mercado modelo de Lambayeque. |

| | |
|--|---|
| | <p><u>ESPECÍFICOS:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Identificar las principales barreras que enfrentan los negocios del mercado modelo de Lambayeque para formalizarse • Analizar los beneficios económicos y sociales que pueden obtener los negocios del mercado modelo de Lambayeque al formalizarse • Proponer estrategias y herramientas para fomentar la formalización empresarial en el mercado modelo de Lambayeque |
|--|---|

A continuación, se le presentan los indicadores en forma de preguntas o propuestas para que Ud. los evalúe marcando con un aspa (x) en “A” si está de ACUERDO o en “D” si está en DESACUERDO, SI ESTÁ EN DESACUERDO POR FAVOR ESPECIFIQUE SUS SUGERENCIAS

| N | 6. DETALLE DE LOS ITEMS DEL INSTRUMENTO | |
|----|---|--|
| 01 | Pregunta del instrumento ¿Sabe usted que, si se formalizaría como persona natural en el Régimen Único Simplificado solo pagará S/. 20 soles mensuales? | A (X) D () SUGERENCIAS: |
| 02 | Pregunta del instrumento ¿Conoce usted, ¿que al estar escrito en el nuevo RUS no es obligatorio llevar libros contables? | A (X) D () SUGERENCIAS: |
| 03 | Pregunta del instrumento ¿Es correcto que exista un beneficio tributario IGV Justo que se paga diferido después de 3 meses? | A (X) D () SUGERENCIAS: |

| | | |
|----|---|---|
| 04 | Pregunta del instrumento ¿Sería de gran ayuda para usted, ¿que para formalizarse exista un punto único de atención? | A (X) D () SUGERENCIAS: |
| 05 | Pregunta del instrumento ¿Cree usted que, las tasas que se pagan para realizar los trámites de formalización, son las adecuadas? | A (X) D () SUGERENCIAS: |
| 06 | Pregunta del instrumento ¿Al reagrupar los requisitos en un solo formulario para la formalización, le permitirá formalizarse? | A (X) D () SUGERENCIAS: |
| 07 | Pregunta del instrumento ¿Cuánto tiempo le tomaría realizar los trámites para formalizarse? | A (X) D () SUGERENCIAS: |
| 08 | Pregunta del instrumento ¿Los pagos que se realizan ante las instituciones para formalizarse, son los adecuados? | A (X) D () SUGERENCIAS: |
| 09 | Pregunta del instrumento ¿Cree que, al tener asesoría gratuita por la Cámara de Comercio, le ayudaría a su formalización? | A (X) D () SUGERENCIAS: |
| 10 | Pregunta del instrumento ¿Cuenta con trabajadores en planilla? | A (X) D () SUGERENCIAS: |
| 11 | Pregunta del instrumento ¿cuenta con licencia de funcionamiento para operar su negocio? | A (X) D () SUGERENCIAS: |

| | | |
|-------------------------------------|---|---|
| 12 | Pregunta del instrumento ¿Conoce usted como formalizar su negocio? | A (X) D () SUGERENCIAS: |
| 13 | Pregunta del instrumento ¿Conoce las ventajas para su formalización? | A (X) D () SUGERENCIAS: |
| 14 | Pregunta del instrumento ¿Considera usted que existe debida información para poder formalizarse? | A (X) D () SUGERENCIAS: |
| 15 | Pregunta del instrumento ¿Cuenta usted con registro único de contribuyentes (RUC)? | A (X) D () SUGERENCIAS: |
| 16 | Pregunta del instrumento ¿Emite Comprobantes de Pago? | A (X) D () SUGERENCIAS: |
| 17 | Pregunta del instrumento ¿Hace sus declaraciones mensuales oportunamente todos los meses? | A (X) D (): |
| PROMEDIO OBTENIDO: | | A (X) D (): |
| 17.- COMENTARIOS GENERALES: Ninguna | | |
| 18.- OBSERVACIONES: Ninguna | | |


Dra. Sara Isabel Cabanillas Naño
C.P.C. MAI. N° 02 - 3172

Juez Experto
 Colegiatura N° 02 -3172
Cuestionario 1 Formalizacion Empresarial

ANEXO N° 4 INSTRUMENTO DE VALIDACION POR JUICIO DE EXPERTOS DE LA VARIABLE LA FORMALIZACION EMPRESARIAL

| | | |
|---|-----------------------------------|---|
| 6. NOMBRE DEL JUEZ | | MARIANO LARREA CHUCAS |
| 7. | PROFESIÓN | CONTADOR PÚBLICO |
| | ESPECIALIDAD | FINANZAS |
| | GRADO ACADÉMICO | MAESTRO |
| | EXPERIENCIA PROFESIONAL (AÑOS) | 30 AÑOS |
| | CARGO | DOCENTE UNIVERSARIO |
| Título de la Investigación: FORMALIZACION EMPRESARIAL PARA EL CRECIMIENTO DE LOS NEGOCIOS DEL MERCADO MODELO DE LAMBAYEQUE | | |
| 8. DATOS DEL TESISTA | | |
| 3.1 | NOMBRES Y APELLIDOS | OSCAR CIEZA GUEVARA |
| 3.2 | PROGRAMA DE POSTGRADO | MAESTRIA EN TRIBUTACION NACIONAL E INTERNACIONAL |
| 9. INSTRUMENTO EVALUADO | | 5. Entrevista () 6. Cuestionario (X) 7. Lista de Cotejo () 8. Diario de campo () |
| 10. OBJETIVOS DEL INSTRUMENTO | | <u>GENERAL:</u> Analizar el impacto de la formalización empresarial en el crecimiento de los negocios del mercado modelo de Lambayeque |

| | |
|--|--|
| | <p><u>ESPECÍFICOS:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Identificar las principales barreras que enfrentan los negocios del mercado modelo de Lambayeque para formalizarse • Analizar los beneficios económicos y sociales que pueden obtener los negocios del mercado modelo de Lambayeque al formalizarse • Proponer estrategias y herramientas para fomentar la formalización empresarial en el mercado modelo de Lambayeque |
|--|--|

A continuación, se le presentan los indicadores en forma de preguntas o propuestas para que Ud. los evalúe marcando con un aspa (x) en "A" si está de ACUERDO o en "D" si está en DESACUERDO, SI ESTÁ EN DESACUERDO POR FAVOR ESPECIFIQUE SUS SUGERENCIAS

| N | 7. DETALLE DE LOS ITEMS DEL INSTRUMENTO | |
|----|---|---|
| 01 | Pregunta del instrumento ¿Sabe usted que, si se formalizaría como persona natural en el Régimen Único Simplificado solo pagará S/. 20 soles mensuales? | A (<input checked="" type="checkbox"/>) D () SUGERENCIAS: |
| 02 | Pregunta del instrumento ¿Conoce usted, ¿que al estar escrito en el nuevo RUS no es obligatorio llevar libros contables? | A (<input checked="" type="checkbox"/>) D () SUGERENCIAS: |
| 03 | Pregunta del instrumento ¿Es correcto que exista un beneficio tributario IGV Justo que se paga diferido después de 3 meses? | A (<input checked="" type="checkbox"/>) D () SUGERENCIAS: |
| 04 | Pregunta del instrumento ¿Sería de gran ayuda para usted, ¿que para formalizarse exista un punto único de atención? | A (<input checked="" type="checkbox"/>) D () SUGERENCIAS: |

| | | |
|----|---|--|
| 05 | Pregunta del instrumento ¿Cree usted que, las tasas que se pagan para realizar los trámites de formalización, son las adecuadas? | A (X) D () SUGERENCIAS: |
| 06 | Pregunta del instrumento ¿Al reagrupar los requisitos en un solo formulario para la formalización, le permitirá formalizarse? | A (X) D () SUGERENCIAS: |
| 07 | Pregunta del instrumento ¿Cuánto tiempo le tomaría realizar los trámites para formalizarse? | A (X) D () SUGERENCIAS: |
| 08 | Pregunta del instrumento ¿Los pagos que se realizan ante las instituciones para formalizarse, son los adecuados? | A (X) D () SUGERENCIAS: |
| 09 | Pregunta del instrumento ¿Cree que, al tener asesoría gratuita por la Cámara de Comercio, le ayudaría a su formalización? | A (X) D () SUGERENCIAS: |
| 10 | Pregunta del instrumento ¿Cuenta con trabajadores en planilla? | A (X) D () SUGERENCIAS: |
| 11 | Pregunta del instrumento ¿cuenta con licencia de funcionamiento para operar su negocio? | A (X) D () SUGERENCIAS: |
| 12 | Pregunta del instrumento ¿Conoce usted como formalizar su negocio? | A (X) D () SUGERENCIAS: |
| 13 | Pregunta del instrumento ¿Conoce las ventajas para su formalización? | A (X) D () SUGERENCIAS: |

| | | |
|-------------------------------------|---|--|
| 14 | Pregunta del instrumento ¿Considera usted que existe debida información para poder formalizarse? | A (<input checked="" type="checkbox"/>) D () SUGERENCIAS: |
| 15 | Pregunta del instrumento ¿Cuenta usted con registro único de contribuyentes (RUC)? | A (<input checked="" type="checkbox"/>) D () SUGERENCIAS: |
| 16 | Pregunta del instrumento ¿Emite Comprobantes de Pago? | A (<input checked="" type="checkbox"/>) D () SUGERENCIAS: |
| 17 | Pregunta del instrumento ¿Hace sus declaraciones mensuales oportunamente todos los meses? | A (<input checked="" type="checkbox"/>) D () SUGERENCIAS: |
| PROMEDIO OBTENIDO: | | A (<input checked="" type="checkbox"/>) D (): |
| 17.- COMENTARIOS GENERALES: Ninguna | | |
| 18.- OBSERVACIONES: Ninguna | | |



Juez Experto: Mg. MARIANO LARREA CHUCAS

Colegiatura N° 464

Cuestionario 1 Formalizacion Empresarial

ANEXO N° 4 INSTRUMENTO DE VALIDACION POR JUICIO DE EXPERTOS DE LA VARIABLE LA FORMALIZACION EMPRESARIAL

| | | |
|---|-----------------------------------|--|
| 11. NOMBRE DEL JUEZ | | JAVIER ESTUARDO NAVARRO SANTANDER |
| 12. | PROFESIÓN | CONTADOR PÚBLICO |
| | ESPECIALIDAD | FINANZAS |
| | GRADO ACADÉMICO | MAGISTER |
| | EXPERIENCIA PROFESIONAL (AÑOS) | 25 AÑOS |
| | CARGO | DOCENTE UNIVERSARIO |
| Título de la Investigación: FORMALIZACION EMPRESARIAL PARA EL CRECIMIENTO DE LOS NEGOCIOS DEL MERCADO MODELO DE LAMBAYEQUE | | |
| 13. DATOS DEL TESISTA | | |
| 3.1 | NOMBRES Y APELLIDOS | OSCAR CIEZA GUEVARA |
| 3.2 | PROGRAMA DE POSTGRADO | MAESTRIA EN TRIBUTACION NACIONAL E INTERNACIONAL |
| 14. INSTRUMENTO EVALUADO | | 9. Entrevista () 10. Cuestionario (X) 11. Lista de Cotejo () 12. Diario de campo () |
| 15. OBJETIVOS DEL INSTRUMENTO | | <u>GENERAL:</u> Analizar el impacto de la formalización empresarial en el crecimiento de los negocios del mercado modelo de Lambayeque. |

| | |
|--|--|
| | <p><u>ESPECÍFICOS:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Identificar las principales barreras que enfrentan los negocios del mercado modelo de Lambayeque para formalizarse • Analizar los beneficios económicos y sociales que pueden obtener los negocios del mercado modelo de Lambayeque al formalizarse • Proponer estrategias y herramientas para fomentar la formalización empresarial en el mercado modelo de Lambayeque |
|--|--|

A continuación, se le presentan los indicadores en forma de preguntas o propuestas para que Ud. los evalúe marcando con un aspa (x) en "A" si está de ACUERDO o en "D" si está en DESACUERDO, SI ESTÁ EN DESACUERDO POR FAVOR ESPECIFIQUE SUS SUGERENCIAS

| N | 8. DETALLE DE LOS ITEMS DEL INSTRUMENTO | |
|----|---|---|
| 01 | Pregunta del instrumento ¿Sabe usted que, si se formalizaría como persona natural en el Régimen Único Simplificado solo pagará S/. 20 soles mensuales? | A (<input checked="" type="checkbox"/>) D (<input type="checkbox"/>) SUGERENCIAS: |
| 02 | Pregunta del instrumento ¿Conoce usted, ¿que al estar escrito en el nuevo RUS no es obligatorio llevar libros contables? | A (<input checked="" type="checkbox"/>) D (<input type="checkbox"/>) SUGERENCIAS: |
| 03 | Pregunta del instrumento ¿Es correcto que exista un beneficio tributario IGV Justo que se paga diferido después de 3 meses? | A (<input checked="" type="checkbox"/>) D (<input type="checkbox"/>) SUGERENCIAS: |
| 04 | Pregunta del instrumento ¿Sería de gran ayuda para usted, ¿que para formalizarse exista un punto único de atención? | A (<input checked="" type="checkbox"/>) D (<input type="checkbox"/>) SUGERENCIAS: |

| | | |
|----|---|---|
| 05 | Pregunta del instrumento ¿Cree usted que, las tasas que se pagan para realizar los trámites de formalización, son las adecuadas? | A (<input checked="" type="checkbox"/>) D () SUGERENCIAS: |
| 06 | Pregunta del instrumento ¿Al reagrupar los requisitos en un solo formulario para la formalización, le permitirá formalizarse? | A (<input checked="" type="checkbox"/>) D () SUGERENCIAS: |
| 07 | Pregunta del instrumento ¿Cuánto tiempo le tomaría realizar los trámites para formalizarse? | A (<input checked="" type="checkbox"/>) D () SUGERENCIAS: |
| 08 | Pregunta del instrumento ¿Los pagos que se realizan ante las instituciones para formalizarse, son los adecuados? | A (<input checked="" type="checkbox"/>) D () SUGERENCIAS: |
| 09 | Pregunta del instrumento ¿Cree que, al tener asesoría gratuita por la Cámara de Comercio, le ayudaría a su formalización? | A (<input checked="" type="checkbox"/>) D () SUGERENCIAS: |
| 10 | Pregunta del instrumento ¿Cuenta con trabajadores en planilla? | A (<input checked="" type="checkbox"/>) D () SUGERENCIAS: |
| 11 | Pregunta del instrumento ¿cuenta con licencia de funcionamiento para operar su negocio? | A (<input checked="" type="checkbox"/>) D () SUGERENCIAS: |
| 12 | Pregunta del instrumento ¿Conoce usted como formalizar su negocio? | A (<input checked="" type="checkbox"/>) D () SUGERENCIAS: |
| 13 | Pregunta del instrumento ¿Conoce las ventajas para su formalización? | A (<input checked="" type="checkbox"/>) D () SUGERENCIAS: |

| | | |
|-------------------------------------|---|--|
| 14 | Pregunta del instrumento ¿Considera usted que existe debida información para poder formalizarse? | A (<input checked="" type="checkbox"/>) D () SUGERENCIAS: |
| 15 | Pregunta del instrumento ¿Cuenta usted con registro único de contribuyentes (RUC)? | A (<input checked="" type="checkbox"/>) D () SUGERENCIAS: |
| 16 | Pregunta del instrumento ¿Emite Comprobantes de Pago? | A (<input checked="" type="checkbox"/>) D () SUGERENCIAS: |
| 17 | Pregunta del instrumento ¿Hace sus declaraciones mensuales oportunamente todos los meses? | A (<input checked="" type="checkbox"/>) D () SUGERENCIAS: |
| PROMEDIO OBTENIDO: | | A (<input checked="" type="checkbox"/>) D (): |
| 17.- COMENTARIOS GENERALES: Ninguna | | |
| 18.- OBSERVACIONES: Ninguna | | |



Juez Experto: Mg. JAVIER ESTUARDO NAVARRO SANTANDER

Colegiatura N° 02-1562

Cuestionario 1 Formalizacion Empresarial

ANEXO N° 4 INSTRUMENTO DE VALIDACION POR JUICIO DE EXPERTOS DE LA VARIABLE CRECIMIENTO DE LOS NEGOCIOS

| | | |
|---|--------------------------------|---|
| 16. NOMBRE DEL JUEZ | | SARA ISABEL CABANILLAS ÑAÑO |
| 17. | PROFESIÓN | CONTADOR PÚBLICO |
| | ESPECIALIDAD | FINANZAS |
| | GRADO ACADÉMICO | DOCTORA |
| | EXPERIENCIA PROFESIONAL (AÑOS) | 20 AÑOS |
| | CARGO | DOCENTE UNIVERSARIA – ASESORA EMPRESARIAL |
| Título de la Investigación: FORMALIZACION EMPRESARIAL PARA EL CRECIMIENTO DE LOS NEGOCIOS DEL MERCADO MODELO DE LAMBAYEQUE | | |
| 18. DATOS DEL TESISTA | | |
| 3.1 | NOMBRES Y APELLIDOS | OSCAR CIEZA GUEVARA |
| 3.2 | PROGRAMA DE POSTGRADO | MAESTRIA EN TRIBUTACION NACIONAL E INTERNACIONAL |
| 19. INSTRUMENTO EVALUADO | | 13. Entrevista () 14. Cuestionario (X) 15. Lista de Cotejo () 16. Diario de campo () |
| 20. OBJETIVOS DEL INSTRUMENTO | | <u>GENERAL:</u> Analizar el impacto de la formalización empresarial en el crecimiento de los negocios del mercado modelo de Lambayeque |

| | |
|--|--|
| | <p><u>ESPECÍFICOS:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Identificar las principales barreras que enfrentan los negocios del mercado modelo de Lambayeque para formalizarse • Analizar los beneficios económicos y sociales que pueden obtener los negocios del mercado modelo de Lambayeque al formalizarse • Proponer estrategias y herramientas para fomentar la formalización empresarial en el mercado modelo de Lambayeque |
|--|--|

A continuación, se le presentan los indicadores en forma de preguntas o propuestas para que Ud. los evalúe marcando con un aspa (x) en "A" si está de ACUERDO o en "D" si está en DESACUERDO, SI ESTÁ EN DESACUERDO POR FAVOR ESPECIFIQUE SUS SUGERENCIAS

| N | 9. DETALLE DE LOS ITEMS DEL INSTRUMENTO | |
|----|---|---|
| 01 | Pregunta del instrumento ¿tiene usted acceso al financiamiento? | A (<input checked="" type="checkbox"/>) D () SUGERENCIAS: |
| 02 | Pregunta del instrumento ¿sabía que podría ser proveedor del estado? | A (<input checked="" type="checkbox"/>) D () SUGERENCIAS: |
| 03 | Pregunta del instrumento ¿conoce la existencia del factoring? | A (<input checked="" type="checkbox"/>) D () SUGERENCIAS: |
| 04 | Pregunta del instrumento ¿Sabe usted, que si se formaliza no estaría expuesto a ser multado por SUNAT? | A (<input checked="" type="checkbox"/>) D () SUGERENCIAS: |
| 05 | Pregunta del instrumento ¿tendría una mejor liquidez económica? | A (<input checked="" type="checkbox"/>) D () SUGERENCIAS: |

| | | |
|----|--|--|
| 06 | Pregunta del instrumento ¿cuenta usted con activos para operar su negocio? | A (<input checked="" type="checkbox"/>) D () SUGERENCIAS: |
| 07 | Pregunta del instrumento ¿Qué tipo de activos posee usted? | A (<input checked="" type="checkbox"/>) D () SUGERENCIAS: |
| 08 | Pregunta del instrumento ¿Cuenta su establecimiento con equipos o maquinaria moderna? | A (<input checked="" type="checkbox"/>) D () SUGERENCIAS: |
| 09 | Pregunta del instrumento ¿Ha implementado algún sistema de información en su negocio? | A (<input checked="" type="checkbox"/>) D () SUGERENCIAS: |
| 10 | Pregunta del instrumento ¿Recibe información de clientes o proveedores a través de medios virtuales? | A (<input checked="" type="checkbox"/>) D () SUGERENCIAS: |
| 11 | Pregunta del instrumento ¿Maneja la información de archivos documentarios en medios virtuales? | A () D () SUGERENCIAS: |
| 12 | Pregunta del instrumento ¿Cuál es el tipo de negocio que actualmente posee? | A (<input checked="" type="checkbox"/>) D () SUGERENCIAS: |
| 13 | Pregunta del instrumento ¿posee alguna experiencia previa en el sector en sus actividades que realiza? | A (<input checked="" type="checkbox"/>) D () SUGERENCIAS: |
| 14 | Pregunta del instrumento ¿qué implicancia tiene su experiencia previa a las actividades que desarrolla? | A (<input checked="" type="checkbox"/>) D () SUGERENCIAS: |

| | |
|-------------------------------------|--|
| PROMEDIO OBTENIDO: | A (<input checked="" type="checkbox"/>) D (): |
| 17.- COMENTARIOS GENERALES: Ninguna | |
| 18.- OBSERVACIONES: Ninguna | |



Dra. Sara Isabel Cabanillas Nãño
C.P.C. MAI. N° 02 - 3172

Juez Experto
Colegiatura N° 02 -3172

Cuestionario 2 Crecimiento de los Negocios

ANEXO N° 4 INSTRUMENTO DE VALIDACION POR JUICIO DE EXPERTOS DE LA VARIABLE CRECIMIENTO DE LOS NEGOCIOS

| | | |
|---|--------------------------------|--|
| 21. NOMBRE DEL JUEZ | | MARIANO LARREA CHUCAS |
| 22. | PROFESIÓN | CONTADOR PÚBLICO |
| | ESPECIALIDAD | FINANZAS |
| | GRADO ACADÉMICO | MAESTRO |
| | EXPERIENCIA PROFESIONAL (AÑOS) | 30 AÑOS |
| | CARGO | DOCENTE UNIVERSARIO |
| Título de la Investigación: FORMALIZACION EMPRESARIAL PARA EL CRECIMIENTO DE LOS NEGOCIOS DEL MERCADO MODELO DE LAMBAYEQUE | | |
| 23. DATOS DEL TESISTA | | |
| 3.1 | NOMBRES Y APELLIDOS | OSCAR CIEZA GUEVARA |
| 3.2 | PROGRAMA DE POSTGRADO | MAESTRIA EN TRIBUTACION NACIONAL E INTERNACIONAL |
| 24. INSTRUMENTO EVALUADO | | 17. Entrevista () 18. Cuestionario (X) 19. Lista de Cotejo () 20. Diario de campo () |
| 25. OBJETIVOS DEL INSTRUMENTO | | <u>GENERAL:</u> Analizar el impacto de la formalización empresarial en el crecimiento de los negocios del mercado modelo de Lambayeque. |

| | |
|--|--|
| | <p><u>ESPECÍFICOS:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Identificar las principales barreras que enfrentan los negocios del mercado modelo de Lambayeque para formalizarse • Analizar los beneficios económicos y sociales que pueden obtener los negocios del mercado modelo de Lambayeque al formalizarse • Proponer estrategias y herramientas para fomentar la formalización empresarial en el mercado modelo de Lambayeque |
|--|--|

A continuación, se le presentan los indicadores en forma de preguntas o propuestas para que Ud. los evalúe marcando con un aspa (x) en "A" si está de ACUERDO o en "D" si está en DESACUERDO, SI ESTÁ EN DESACUERDO POR FAVOR ESPECIFIQUE SUS SUGERENCIAS

| N | 10. DETALLE DE LOS ITEMS DEL INSTRUMENTO | |
|----|---|---|
| 01 | Pregunta del instrumento ¿tiene usted acceso al financiamiento? | A (<input checked="" type="checkbox"/>) D (<input type="checkbox"/>) SUGERENCIAS: |
| 02 | Pregunta del instrumento ¿sabía que podría ser proveedor del estado? | A (<input checked="" type="checkbox"/>) D (<input type="checkbox"/>) SUGERENCIAS: |
| 03 | Pregunta del instrumento ¿conoce la existencia del factoring? | A (<input checked="" type="checkbox"/>) D (<input type="checkbox"/>) SUGERENCIAS: |
| 04 | Pregunta del instrumento ¿Sabe usted, que si se formaliza no estaría expuesto a ser multado por SUNAT? | A (<input checked="" type="checkbox"/>) D (<input type="checkbox"/>) SUGERENCIAS: |
| 05 | Pregunta del instrumento ¿tendría una mejor liquidez económica? | A (<input checked="" type="checkbox"/>) D (<input type="checkbox"/>) SUGERENCIAS: |

| | | |
|----|--|---|
| 06 | Pregunta del instrumento ¿cuenta usted con activos para operar su negocio? | A (<input checked="" type="checkbox"/>) D () SUGERENCIAS: |
| 07 | Pregunta del instrumento ¿Qué tipo de activos posee usted? | A (<input checked="" type="checkbox"/>) D () SUGERENCIAS: |
| 08 | Pregunta del instrumento ¿Cuenta su establecimiento con equipos o maquinaria moderna? | A (<input checked="" type="checkbox"/>) D () SUGERENCIAS: |
| 09 | Pregunta del instrumento ¿Ha implementado algún sistema de información en su negocio? | A (<input checked="" type="checkbox"/>) D () SUGERENCIAS: |
| 10 | Pregunta del instrumento ¿Recibe información de clientes o proveedores a través de medios virtuales? | A (<input checked="" type="checkbox"/>) D () SUGERENCIAS: |
| 11 | Pregunta del instrumento ¿Maneja la información de archivos documentarios en medios virtuales? | A (<input checked="" type="checkbox"/>) D () SUGERENCIAS: |
| 12 | Pregunta del instrumento ¿Cuál es el tipo de negocio que actualmente posee? | A (<input checked="" type="checkbox"/>) D () SUGERENCIAS: |
| 13 | Pregunta del instrumento ¿posee alguna experiencia previa en el sector en sus actividades que realiza? | A (<input checked="" type="checkbox"/>) D () SUGERENCIAS: |
| 14 | Pregunta del instrumento ¿qué implicancia tiene su experiencia previa a las actividades que desarrolla? | A (<input checked="" type="checkbox"/>) D () SUGERENCIAS: |

| | | |
|-------------------------------------|----------------|-----------|
| PROMEDIO OBTENIDO: | A (X) | D (): |
| 17.- COMENTARIOS GENERALES: Ninguno | | |
| 18.- OBSERVACIONES: Ninguna | | |



Juez Experto: Mg. MARIANO LARREA CHUCAS
Colegiatura N° 464

Cuestionario 2 Crecimiento de los Negocios

ANEXO N° 4 INSTRUMENTO DE VALIDACION POR JUICIO DE EXPERTOS DE LA VARIABLE CRECIMIENTO DE LOS NEGOCIOS

| | | |
|---|--------------------------------|--|
| 26. NOMBRE DEL JUEZ | | JAVIER ESTUARDO NAVARRO SANTANDER |
| 27. | PROFESIÓN | CONTADOR PÚBLICO |
| | ESPECIALIDAD | FINANZAS |
| | GRADO ACADÉMICO | MAGISTER |
| | EXPERIENCIA PROFESIONAL (AÑOS) | 25 AÑOS |
| | CARGO | DOCENTE UNIVERSARIO |
| Título de la Investigación: FORMALIZACION EMPRESARIAL PARA EL CRECIMIENTO DE LOS NEGOCIOS DEL MERCADO MODELO DE LAMBAYEQUE | | |
| 28. DATOS DEL TESISTA | | |
| 3.1 | NOMBRES Y APELLIDOS | OSCAR CIEZA GUEVARA |
| 3.2 | PROGRAMA DE POSTGRADO | MAESTRIA EN TRIBUTACION NACIONAL E INTERNACIONAL |
| 29. INSTRUMENTO EVALUADO | | 21. Entrevista () 22. Cuestionario (X) 23. Lista de Cotejo () 24. Diario de campo () |
| 30. OBJETIVOS DEL INSTRUMENTO | | <u>GENERAL:</u> Analizar el impacto de la formalización empresarial en el crecimiento de los negocios del mercado modelo de Lambayeque. |

| | |
|--|--|
| | <p><u>ESPECÍFICOS:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • Identificar las principales barreras que enfrentan los negocios del mercado modelo de Lambayeque para formalizarse • Analizar los beneficios económicos y sociales que pueden obtener los negocios del mercado modelo de Lambayeque al formalizarse • Proponer estrategias y herramientas para fomentar la formalización empresarial en el mercado modelo de Lambayeque |
|--|--|

A continuación, se le presentan los indicadores en forma de preguntas o propuestas para que Ud. los evalúe marcando con un aspa (x) en "A" si está de ACUERDO o en "D" si está en DESACUERDO, SI ESTÁ EN DESACUERDO POR FAVOR ESPECIFIQUE SUS SUGERENCIAS

| N | 11. DETALLE DE LOS ITEMS DEL INSTRUMENTO | |
|----|---|---|
| 01 | Pregunta del instrumento ¿tiene usted acceso al financiamiento? | A (<input checked="" type="checkbox"/>) D () SUGERENCIAS: |
| 02 | Pregunta del instrumento ¿sabía que podría ser proveedor del estado? | A (<input checked="" type="checkbox"/>) D () SUGERENCIAS: |
| 03 | Pregunta del instrumento ¿conoce la existencia del factoring? | A (<input checked="" type="checkbox"/>) D () SUGERENCIAS: |
| 04 | Pregunta del instrumento ¿Sabe usted, que si se formaliza no estaría expuesto a ser multado por SUNAT? | A (<input checked="" type="checkbox"/>) D () SUGERENCIAS: |
| 05 | Pregunta del instrumento ¿tendría una mejor liquidez económica? | A (<input checked="" type="checkbox"/>) D () SUGERENCIAS: |

| | | |
|----|--|---|
| 06 | Pregunta del instrumento ¿cuenta usted con activos para operar su negocio? | A (<input checked="" type="checkbox"/>) D () SUGERENCIAS: |
| 07 | Pregunta del instrumento ¿Qué tipo de activos posee usted? | A (<input checked="" type="checkbox"/>) D () SUGERENCIAS: |
| 08 | Pregunta del instrumento ¿Cuenta su establecimiento con equipos o maquinaria moderna? | A (<input checked="" type="checkbox"/>) D () SUGERENCIAS: |
| 09 | Pregunta del instrumento ¿Ha implementado algún sistema de información en su negocio? | A (<input checked="" type="checkbox"/>) D () SUGERENCIAS: |
| 10 | Pregunta del instrumento ¿Recibe información de clientes o proveedores a través de medios virtuales? | A (<input checked="" type="checkbox"/>) D () SUGERENCIAS: |
| 11 | Pregunta del instrumento ¿Maneja la información de archivos documentarios en medios virtuales? | A (<input checked="" type="checkbox"/>) D () SUGERENCIAS: |
| 12 | Pregunta del instrumento ¿Cuál es el tipo de negocio que actualmente posee? | A () D () SUGERENCIAS: |
| 13 | Pregunta del instrumento ¿posee alguna experiencia previa en el sector en sus actividades que realiza? | A () D () SUGERENCIAS: |
| 14 | Pregunta del instrumento ¿qué implicancia tiene su experiencia previa a las actividades que desarrolla? | A (<input checked="" type="checkbox"/>) D () SUGERENCIAS: |

| | | |
|-------------------------------------|---|------------|
| PROMEDIO OBTENIDO: | A (<input checked="" type="checkbox"/>) | D ():: |
| 17.- COMENTARIOS GENERALES: Ninguno | | |
| 18.- OBSERVACIONES: Ninguna | | |



Juez Experto: Mg. JAVIER ESTUARDO NAVARRO SANTANDER
Colegiatura N° 02-1562

Cuestionario 2 Crecimiento de los Negocios

ANEXO N° 5 VALIDACION DEL APOORTE PRACTICO DE LA INVESTIGACION



ESCUELA DE POSGRADO PROGRAMA ACADÉMICO DE TRIBUTACION NACIONAL E INTERNACIONAL FICHA DE JUICIO DE EXPERTO PARA VALIDACIÓN DE PROPUESTA / MODELO / PLAN / ESTRATEGIAS

Estimado(a)

Reciba saludo cordial y al mismo tiempo le informo que se requiere realizar una VALIDACION POR JUICIO DE EXPERTO a la propuesta / modelo/ estrategias/ plan titulado: “**DISEÑAR UN PROGRAMA PARA FOMENTAR LA FORMALIZACIÓN EMPRESARIAL Y PROMOVER EL CRECIMIENTO DE LOS NEGOCIOS DEL MERCADO MODELO DE LAMBAYEQUE**”, cuyo autor es el estudiante de Posgrado: **Oscar Cieza Guevara**. En tal sentido recorro a usted para solicitar dicha Validación. (En Anexo se adjunta la propuesta/modelo/plan/estrategia).

Datos del experto:

- **Nombre:** Daniel Tineo Crisanto
- **DNI:** 45201075
- **Años de experiencia profesional:** más de 5 años
- **Profesión:** Contador Público Colegiado
- **Último grado obtenido:** Magister en tributación

FICHA DE JUICIO DE EXPERTO.

| Nro. ITEM | CRITERIO DE VALIDACIÓN | Inadecuada. (Se debe cambiar, requiere cambios sustanciales) | Medianamente adecuada. (Se debe mejorar) | Adecuada |
|-----------|---|---|---|----------|
| 01 | Estructura general de la propuesta/modelo/plan/estrategia | | | X |
| 02 | Marco teórico y antecedentes que sustenta la propuesta general. | | | X |
| 03 | Pertinencia del marco legal considerado. | | | X |
| 04 | Coherencia de los componentes de la propuesta/modelo/plan/estrategias con la información del diagnóstico del fenómeno en estudio. | | | X |
| 05 | Coherencia de los componentes de la propuesta/modelo/plan/estrategias con los objetivos de la investigación. | | | X |
| 06 | Detalle del plan de acción para la implementación de la propuesta. | | | X |
| 07 | Viabilidad de la implementación de la Propuesta/Modelo/Plan/estrategias | | | X |

(Marcar con un aspa según su apreciación)

Observaciones:

1.
2.
3.

APRECIACION GENERAL DE A PROPUESTA / MODELO / PLAN/ESTRATEGIA

Luego de realizada la revisión del documento titulado, “DISEÑAR UN PROGRAMA PARA FOMENTAR LA FORMALIZACIÓN EMPRESARIAL Y PROMOVER EL CRECIMIENTO DE LOS NEGOCIOS DEL MERCADO MODELO DE LAMBAYEQUE”, presentado por el estudiante de Posgrado: **Oscar Cieza Guevara**, se otorga la siguiente calificación.

CALIFICACION DE LA PROPUESTA / MODELO / PLAN.

| Inadecuada | Medianamente adecuada | Adecuada |
|------------|-----------------------|----------|
| | | X |

(Marcar con un aspa)

FIRMA:



Grado y nombre del experto: Mag. Daniel Tineo Crisanto

Correo: gruposeldsac@gmail.com

Colegiatura N° 5432

DNI: 45201075

ANEXO N° 5 VALIDACION DEL APORTE PRACTICO DE LA INVESTIGACION

**ESCUELA DE POSGRADO
PROGRAMA ACADÉMICO DE TRIBUTACION NACIONAL E INTERNACIONAL
FICHA DE JUICIO DE EXPERTO
PARA VALIDACIÓN DE PROPUESTA / MODELO / PLAN / ESTRATEGIAS**

Estimado(a)

Reciba saludo cordial y al mismo tiempo le informo que se requiere realizar una VALIDACION POR JUICIO DE EXPERTO a la propuesta / modelo/ estrategias/ plan titulado: **“DISEÑAR UN PROGRAMA PARA FOMENTAR LA FORMALIZACIÓN EMPRESARIAL Y PROMOVER EL CRECIMIENTO DE LOS NEGOCIOS DEL MERCADO MODELO DE LAMBAYEQUE”**, cuyo autor es el estudiante de Posgrado: **Oscar Cieza Guevara**. En tal sentido recorro a usted para solicitar dicha Validación. (En Anexo se adjunta la propuesta/modelo/plan/estrategia).

Datos del experto:

- **Nombre:** MARIANO LARREA CHUCAS
- **DNI:** 16483760
- **Años de experiencia profesional:** 35 AÑOS.
- **Profesión:** Contador Público Colegiado
- **Último grado obtenido:** Doctor en Derecho

FICHA DE JUICIO DE EXPERTO.

| Nro. ITEM | CRITERIO DE VALIDACIÓN | Inadecuada. (Se debe cambiar, requiere cambios sustanciales) | Medianamente adecuada. (Se debe mejorar) | Adecuada |
|------------------|---|---|---|-----------------|
| 01 | Estructura general de la propuesta/modelo/plan/estrategia | | | X |
| 02 | Marco teórico y antecedentes que sustenta la propuesta general. | | | X |
| 03 | Pertinencia del marco legal considerado. | | | X |
| 04 | Coherencia de los componentes de la propuesta/modelo/plan/estrategias con la información del diagnóstico del fenómeno en estudio. | | | X |
| 05 | Coherencia de los componentes de la propuesta/modelo/plan/estrategias con los objetivos de la investigación. | | | X |

| | | | | |
|----|---|--|--|---|
| 06 | Detalle del plan de acción para la implementación de la propuesta. | | | X |
| 07 | Viabilidad de la implementación de la Propuesta/Modelo/Plan/estrategias | | | X |

Observaciones:

1.
2.
3.

APRECIACION GENERAL DE A PROPUESTA / MODELO / PLAN/ESTRATEGIA

Luego de realizada la revisión del documento titulado, “**DISEÑAR UN PROGRAMA PARA FOMENTAR LA FORMALIZACIÓN EMPRESARIAL Y PROMOVER EL CRECIMIENTO DE LOS NEGOCIOS DEL MERCADO MODELO DE LAMBAYEQUE**”, presentado por el estudiante de Posgrado: **Oscar Cieza Guevara**, se otorga la siguiente calificación.

CALIFICACION DE LA PROPUESTA / MODELO / PLAN.

| Inadecuada | Medianamente adecuada | Adecuada |
|------------|-----------------------|----------|
| | | X |

(Marcar con un aspa)

FIRMA:



Grado y nombre del experto: Dr. Mariano Larrea Chucas.

Correo: larreach1@gmail.com

Colegiatura: Matrícula 464.

DNI: 16483760.

ANEXO N° 5 VALIDACION DEL APORTE PRACTICO DE LA INVESYTIGACION

**ESCUELA DE POSGRADO
PROGRAMA ACADÉMICO DE TRIBUTACION NACIONAL E INTERNACIONAL
FICHA DE JUICIO DE EXPERTO
PARA VALIDACIÓN DE PROPUESTA / MODELO / PLAN / ESTRATEGIAS**

Estimado(a)

Reciba saludo cordial y al mismo tiempo le informo que se requiere realizar una VALIDACION POR JUICIO DE EXPERTO a la propuesta / modelo/ estrategias/ plan titulado: **“DISEÑAR UN PROGRAMA PARA FOMENTAR LA FORMALIZACIÓN EMPRESARIAL Y PROMOVER EL CRECIMIENTO DE LOS NEGOCIOS DEL MERCADO MODELO DE LAMBAYEQUE”**, cuyo autor es el estudiante de Posgrado: **Oscar Cieza Guevara**. En tal sentido recurro a usted para solicitar dicha Validación. (En Anexo se adjunta la propuesta/modelo/plan/estrategia).

Datos del experto:

- **Nombre:** Yvan Gerardo Perez Burgos
- **DNI:** 47155835
- **Años de experiencia profesional:** más de 5 años
- **Profesión:** Contador Público Colegiado
- **Último grado obtenido:** Magister en Gestión Pública

FICHA DE JUICIO DE EXPERTO.

| Nro. ITEM | CRITERIO DE VALIDACIÓN | Inadecuada. (Se debe cambiar, requiere cambios sustanciales) | Medianamente adecuada. (Se debe mejorar) | Adecuada |
|------------------|---|---|---|-----------------|
| 01 | Estructura general de la propuesta/modelo/plan/estrategia | | | X |
| 02 | Marco teórico y antecedentes que sustenta la propuesta general. | | | X |
| 03 | Pertinencia del marco legal considerado. | | | X |
| 04 | Coherencia de los componentes de la propuesta/modelo/plan/estrategias con la información del diagnóstico del fenómeno en estudio. | | | X |

| | | | | |
|----|--|--|--|---|
| 05 | Coherencia de los componentes de la propuesta/modelo/plan/estrategias con los objetivos de la investigación. | | | X |
| 06 | Detalle del plan de acción para la implementación de la propuesta. | | | X |
| 07 | Viabilidad de la implementación de la Propuesta/Modelo/Plan/estrategias | | | X |

Observaciones:

1.
2.
3.

APRECIACION GENERAL DE A PROPUESTA / MODELO / PLAN/ESTRATEGIA

Luego de realizada la revisión del documento titulado, “DISEÑAR UN PROGRAMA PARA FOMENTAR LA FORMALIZACIÓN EMPRESARIAL Y PROMOVER EL CRECIMIENTO DE LOS NEGOCIOS DEL MERCADO MODELO DE LAMBAYEQUE”, presentado por el estudiante de Posgrado: **Oscar Cieza Guevara**, se otorga la siguiente calificación.

CALIFICACION DE LA PROPUESTA / MODELO / PLAN.

| Inadecuada | Medianamente adecuada | Adecuada |
|------------|-----------------------|----------|
| | | X |

(Marcar con un aspa)

FIRMA:



Grado y nombre del experto: Mag. Yvan Gerardo Perez Burgos

Correo: ipb_43_18@hotmail.com

Colegiatura N° 5881

DNI: 47155835

ANEXO N° 6 CONSENTIMIENTO INFORMADO (SEGÚN SE REQUIERA) O CARTA DE AUTORIZACION (OBLIGATORIO)

**MUNICIPALIDAD PROVINCIAL DE LAMBAYEQUE**
Av. Bolívar N° 400 – 281911 Anexo 128
GERENCIA DE RECURSOS HUMANOS

"Año del Bicentenario, de la consolidación de nuestra Independencia, y de la conmemoración de las heroicas batallas de Junín y Ayacucho"

Lambayeque, 15 de abril 2024.

CARTA N° 0190-2024/MPL-GRH

Mg. LILIANA DEL CARMEN LA ROSA HUERTAS
Directora de la Escuela de Posgrado - USS
Presente.

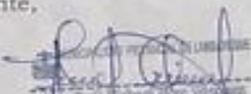
ASUNTO : AUTORIZACION PARA ACCESO A INFORMACIÓN

REF. : EXP. REG. N°5477/2024-ATD (26.03.24)

Tengo el agrado de dirigirme a usted, para saludarlo en nombre de la Gerencia que represento y por medio de la presente informar lo siguiente:

Que, se **AUTORIZA** a **CPC. OSCAR CIEZA GUEVARA**, estudiante de la Maestría en Tributación Nacional e Internacional, con la finalidad de tener acceso a la información para el desarrollo de tesis de post grado titulada "Formalización empresarial para el crecimiento de los negocios del mercado modelo de Lambayeque", contactándose con el Sr. Segundo Carazas Carrillo para las coordinaciones pertinentes.

Sin otro particular, me despido cordialmente
Atentamente,


OSCAR CIEZA GUEVARA
CPC
ALMA. FIDEL. ESCOBAR ALVAREZ
GERENTE DE RECURSOS HUMANOS

C.c. Archivo
A. Mercedes
PMMV/mglvr

ANEXO N° 7 EVIDENCIAS DE LA INVESTIGACION (IMÁGENES, FOTOGRAFIAS, CUADROS Y OTROS.

Análisis de la Confiabilidad.

El instrumento elaborado por el investigador fue sometido a este proceso con la finalidad de probar la confiabilidad del mismo y poder llevar a cabo la investigación.

La herramienta empleada para determinar la confiabilidad del instrumento Formalización Empresarial fue el Alpha de Cronbach, proceso que se basa en el análisis de la consistencia interna y que fue seleccionado teniendo como base las características de la investigación.

Se debe resaltar que si el valor del coeficiente obtenido se halla entre $0.7 < r < 1$, “El instrumento se puede considerar confiable”. No obstante, en instrumentos ideados y probados por vez primera se pueden considerar adecuados valores a partir de 0,7

CUESTIONARIO PARA EVALUAR LA FORMALIZACION EMPRESARIAL

Análisis del Alfa de Cronbach

En la tabla siguiente, se presentan los resultados del análisis de confiabilidad, calculado a través del Coeficiente Alpha de Cronbach.

Tabla 18

Estadísticos de Confiabilidad VARIABLE FORMALIZACION EMPRESARIAL

| Alfa de Cronbach | N de elementos |
|------------------|----------------|
| 0.857 | 16 |

Tal como se observa, el cuestionario elaborado por el investigador para evaluar la FORMALIZACION EMPRESARIAL de los comerciantes del mercado modelo de Lambayeque se ha obtenido un Coeficiente Alpha de Cronbach de 0.857 valores que denotan un nivel de confiabilidad aceptable.

ANEXO N° 7 EVIDENCIAS DE LA INVESTIGACION (IMÁGENES, FOTOGRAFÍAS, CUADROS Y OTROS)

-Estadísticas resumen de los Ítems en relación con el Test Completo, variable Formalización Empresarial

| Ítem | Media de la escala si se elimina el Ítem | Varianza de la escala si se elimina el Ítem | Correlación Ítem-total corregida | Alfa de Cronbach si se elimina el Ítem |
|---|--|---|----------------------------------|--|
| Sabe usted que si se formaliza como personal natural en el Régimen Único Simplificado que solo paga S/. 20 soles mensuales? | 62.89 | 18.93 | 0.605 | 0.842 |
| Conoce usted que al estar inscrito en el nuevo RUS no es obligatorio llevar libros contables? | 62.77 | 20.83 | 0.194 | 0.864 |
| Es correcto que exista un beneficio tributario IGV justo que se paga diferido después de 3 meses | 62.71 | 20.86 | 0.284 | 0.857 |
| Sería de gran ayuda para usted que para formalizarse exista un punto único de atención | 62.51 | 19.38 | 0.510 | 0.847 |
| Cree usted que las tasas que se pagan para realizar los trámites de formalización son los adecuados | 62.83 | 19.15 | 0.652 | 0.840 |
| Al reagrupar los requisitos en un solo formulario para la formalización le permitiría formalizarse | 62.86 | 18.89 | 0.659 | 0.839 |
| ¿cuánto tiempo le tomaría realizar los trámites para formalizarse ? | 62.89 | 20.81 | 0.507 | 0.850 |
| ¿Los pagos que se realizan ante las instituciones para formalizarse, son los adecuados? | 62.89 | 21.58 | 0.208 | 0.858 |
| ¿cree que al tener asesoría gratuita por la Cámara de Comercio, ayudaría a su formalización? | 62.31 | 20.58 | 0.320 | 0.856 |
| ¿cuenta con trabajadores en planilla ? | 62.77 | 19.42 | 0.616 | 0.842 |
| ¿cuenta con licencia de funcionamiento para operar su negocio? | 62.54 | 20.26 | 0.376 | 0.853 |
| ¿Conoce usted como formalizar su negocio? | 62.71 | 20.03 | 0.423 | 0.851 |
| ¿Conoce las ventajas para su formalización? | 63.14 | 17.71 | 0.671 | 0.837 |
| ¿Considera usted que existe debida información para poder formalizarse? | 63.09 | 18.96 | 0.473 | 0.850 |
| ¿cuenta usted con el registro único de contribuyentes (RUC)? | 62.86 | 18.89 | 0.659 | 0.839 |
| ¿Emite comprobantes de pago? | 62.8 | 19.99 | 0.585 | 0.843 |

La Tabla muestra la correlación exacta entre cada ítem y el Total de la escala, así como la influencia de su eliminación en la confiabilidad total del instrumento. De esta manera podemos darnos cuenta de los errores y posibles modificaciones que son necesarias en la estructura del instrumento de medición bajo estudio.

Teniendo en cuenta lo antes mencionado y el valor del alfa de 0.857 para mi variable independiente Formalización Empresarial, como podemos señalar que se ha hallado algo poco común y que habla muy bien de la homogeneidad, y confiabilidad del instrumento, y es que todos los ítems conformantes del instrumento tienen una presencia importante para con el instrumento global.

ANEXO N° 7 EVIDENCIAS DE LA INVESTIGACION (IMÁGENES, FOTOGRAFIAS, CUADROS Y OTROS)

Análisis de la Confiabilidad.

El instrumento elaborado por el investigador fue sometido a este proceso con la finalidad de probar la confiabilidad del mismo y poder llevar a cabo la investigación.

La herramienta empleada para determinar la confiabilidad del instrumento Crecimiento de los Negocios fue el Alpha de Cronbach, proceso que se basa en el análisis de la consistencia interna y que fue seleccionado teniendo como base las características de la investigación.

Se debe resaltar que si el valor del coeficiente obtenido se halla entre $0.7 < r < 1$, “El instrumento se puede considerar confiable”. No obstante, en instrumentos ideados y probados por vez primera se pueden considerar adecuados valores a partir de 0,700

CUESTIONARIO PARA EVALUAR EL CRECIMIENTO DE LOS NEGOCIOS

Análisis del Alfa de Cronbach

En la tabla siguiente, se presentan los resultados del análisis de confiabilidad, calculado a través del Coeficiente Alpha de Cronbach.

Tabla 19

Estadísticos de Confiabilidad VARIABLE CRECIMIENTO DE LOS NEGOCIOS

| Alfa de Cronbach | N de elementos |
|------------------|----------------|
| 0.700 | 12 |

Tal como se observa, el cuestionario elaborado por el investigador para evaluar el **CRECIMIENTO DE LOS NEGOCIOS** de los comerciantes del mercado modelo de Lambayeque se ha obtenido un Coeficiente Alpha de Cronbach de 0.700 valores que denotan un nivel de confiabilidad aceptable.

ANEXO N° 7 EVIDENCIAS DE LA INVESTIGACION (IMÁGENES, FOTOGRAFÍAS, CUADROS Y OTROS

-Estadísticas resumen de los Ítems en relación con el Test Completo Variable Crecimiento de los negocios

| Ítem | Media de la escala si se elimina el Ítem | Varianza de la escala si se elimina el Ítem | Correlación Ítem-total corregida | Alfa de Cronbach si se elimina el Ítem |
|---|--|---|----------------------------------|--|
| Tiene usted acceso al financiamiento | 51.09 | 8.26 | 0.399 | 0.671 |
| Sabía que podría ser proveedor del estado | 50.94 | 8.76 | 0.345 | 0.680 |
| Conoce la existencia del factoring | 50.89 | 9.16 | 0.228 | 0.696 |
| Sabía usted que si formaliza no estaría expuesto a ser multado por SUNAT | 50.91 | 8.492 | 0.386 | 0.673 |
| Tendría una mejor liquidez económica | 50.94 | 9.17 | 0.180 | 0.706 |
| Cuenta usted con activos para operar su negocio | 50.89 | 8.99 | 0.339 | 0.681 |
| Qué tipo de activos posee usted | 50.91 | 8.61 | 0.401 | 0.672 |
| Cuenta su establecimiento con equipos o maquinarias moderna | 50.83 | 8.73 | 0.335 | 0.681 |
| Ha implementado algún sistema de información en su negocio | 50.8 | 8.69 | 0.499 | 0.663 |
| Recibe información de clientes o proveedores a través de medios virtuales | 50.91 | 9.61 | 0.085 | 0.716 |
| Maneja información de archivos documentarios en medios virtuales | 50.94 | 0.84 | 0.535 | 0.655 |
| Cuál es el tipo de negocios que actualmente posee | 50.91 | 8.73 | 0.362 | 0.677 |

La tabla muestra la correlación exacta entre cada ítem y el Total de la escala, así como la influencia de su eliminación en la confiabilidad total del instrumento Crecimiento de los Negocios. De esta manera podemos darnos cuenta de los errores y posibles modificaciones que son necesarias en la estructura del instrumento de medición bajo estudio.

Teniendo en cuenta lo antes mencionado y el valor del alfa de 0.700 para mi variable dependiente Crecimiento de los Negocios, como podemos señalar se ha hallado algo poco común y que habla muy bien de la homogeneidad, y confiabilidad del instrumento, y es que todos los ítems conformantes del instrumento tienen una presencia importante para con el instrumento global.

ANEXO N° 7: VISTAS FOTOGRÁFICAS DEL DESARROLLO DE LA INVESTIGACION.



ANEXO N° 7: VISTAS FOTOGRÁFICAS, DONDE SE EVIDENCIA LA ENTREGA DEL MATERIAL INFORMATIVO A LOS COMERCIANTES, DESPUES DE LA CAPACITACIÓN, DONDE SE EXPLICAN LOS PASOS Y BENEFICIOS DE LA FORMALIZACIÓN EMPRESARIAL, COMO PARTE DE LOS ESFUERZOS EDUCATIVOS PARA PROMOVER LA FORMALIZACIÓN DE LOS NEGOCIOS.



ANEXO N° 8: ACTA DE APROBACIÓN DE LA TESIS EMITIDA POR EL ASESOR.



ACTA DE APROBACIÓN DEL ASESOR

Yo **Edgar Roland Tuesta Torres**, quien suscribe como asesor designado mediante Resolución de la Escuela de Posgrado USS No **155-2024/EPG-USS** del proyecto de investigación titulado **FORMALIZACION EMPRESARIAL PARA EL CRECIMIENTO DE LOS NEGOCIOS DEL MERCADO MODELO DE LAMBAYEQUE**, desarrollado por el estudiante **CIEZA GUEVARA OSCAR**, del programa de estudios de Maestría en Tributación Nacional e internacional de la Universidad Señor de Sipán S.A.C, acredito haber revisado, realizado observaciones y recomendaciones pertinentes, encontrándose expedito para su revisión por parte del docente del curso.

En virtud de lo antes mencionado, firman:

| | | |
|---|---------------|---|
| Edgar Roland Tuesta Torres Asesor | DNI: 16432818 |  |
|---|---------------|---|

Pimentel, 15 de julio de 2024.

| | | | |
|---|---|----------|--------------|
|  | ACTA DE SEGUNDO CONTROL DE REVISIÓN DE SIMILITUD DE LA INVESTIGACIÓN | Código: | F3.PP2-PR.02 |
| | | Versión: | 02 |
| | | Fecha: | 18/04/2024 |
| | | Hoja: | 1 de 1 |

Yo, **Nila García Clavo, Jefe de Unidad de Investigación de Posgrado**, he realizado el segundo control de originalidad de la investigación, el mismo que está dentro de los porcentajes establecidos para el nivel de Posgrado según la Directiva de similitud vigente en USS; además certifico que la versión que hace entrega es la versión final del informe titulado: **FORMALIZACION EMPRESARIAL PARA EL CRECIMIENTO DE LOS NEGOCIOS DEL MERCADO MODELO DE LAMBAYEQUE** elaborado por el (los) estudiante(s) **CIEZA GUEVARA OSCAR**.

Se deja constancia que la investigación antes indicada tiene un índice de similitud del **11%**, verificable en el reporte final del análisis de originalidad mediante el software de similitud TURNITIN.

Por lo que se concluye que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio y cumple con lo establecido en la Directiva sobre índice de similitud de los productos académicos y de investigación vigente.

Pimentel, 10 de abril de 2024.



Dra. Nila García Clavo
Jefe de Unidad de Investigación
Posgrado
DNI N° 43815291