

UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE LOS ANDES

FACULTAD DE CIENCIAS JURÍDICAS,

CONTABLES Y SOCIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD



Tesis

**Formalización empresarial de los comerciantes del mercado de abastos de Cascaparo,
distrito y provincia del Cusco – 2024**

Asesor:

Mg. Tapara Caceres, María Soledad

Autores:

Aguilar Villavicencio, Oshin

Cruz Humpiri, Carmen Araceli

Para optar el Título Profesional de:

Contador(a) Público

Cusco - Cusco - Perú

2025



UNIVERSIDAD TECNOLÓGICA DE LOS ANDES
FACULTAD DE CIENCIAS JURIDICAS, CONTABLES Y SOCIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TÍTULO PROFESIONAL

Acta N°: 0060

En la ciudad de Cusco, a los 25 días del mes de noviembre del 2025, siendo las 8.36 am horas, se reunieron los integrantes del Jurado designado por Resolución Sub Directoral N° 570-2025-UTEA-FC- FCJCS-EPC de la Escuela Profesional de Contabilidad, Facultad de Ciencias Jurídicas, Contables y Sociales:

Presidente :	Mag. Pipa Huamani, Erika
Dictaminante :	Mag. Sanchez Quispe, Daisy
Replicante :	Mag. Garcia Cueva, Deyvis Yojan

Para evaluar la sustentación, en la modalidad de:

Tesis Trabajo de suficiencia profesional

Titulada:

Formalización empresarial de los comerciantes del mercado de abastos de Cascaparo, distrito y provincia del Cusco-2024

Desarrollado por el (los) Bachiller (es):

Br.: Aguilar Villavicencio, Oshin
(Apellidos y Nombres)

Br.: Cruz Humpiri, Carmen Araceli
(Apellidos y Nombres)

Para optar el Título Profesional de:

Contador(a) Público

(Denominación del Título)

Concluido el acto, el Jurado dictaminó que el (la) (los) mencionado(a) (s) bachiller (es) fue (ron) **APROBADO (S)**:

Por: Unanimidad
(Unanimidad o Mayoría) (*)

Emitiéndose el calificativo final de:

Bachiller (Apellidos y Nombres)	Calificación (**)
Br. Aguilar Villavicencio, Oshin	Aprobado
Br. Cruz Humpiri, Carmen Araceli	Aprobado

Siendo las 9.58 a.m. horas concluyó la sesión, firmando los integrantes del Jurado.

Presidente: Mag. Pipa Huamani, Erika
(Dr. Mg.). (Apellidos y Nombres)

(Firma)

Dictaminante: Mag. Sanchez Quispe, Daisy
(Dr. Mg.). (Apellidos y Nombres)

(Firma)

Replicante: Mag. Garcia Cueva, Deyvis Yojan
(Dr. Mg.). (Apellidos y Nombres)

(Firma)

(*): **Mayoría**: Dos integrantes del jurado aprueban o desaprueban; **Unanimidad**: Todos los integrantes del jurado aprueban o desaprueban, Art. 18 RGGAT.

(**): 0 a 10: Desaprobado, 11 a 15: Aprobado, 16 a 18: Aprobado Notable, 19 y 20: Aprobado con Distinción, Art. 18 RGGAT.




18% Similitud general

El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para ca...

Filtrado desde el informe

- ▶ Bibliografía
- ▶ Texto citado
- ▶ Coincidencias menores (menos de 10 palabras)

Fuentes principales

- 17%  Fuentes de Internet
- 2%  Publicaciones
- 14%  Trabajos entregados (trabajos del estudiante)

Marcas de integridad

N.º de alertas de integridad para revisión

Los algoritmos de nuestro sistema analizan un documento en profundidad para buscar inconsistencias que permitirían distinguirlo de una entrega normal. Si advertimos algo extraño, lo marcamos como una alerta para que pueda revisarlo.

Una marca de alerta no es necesariamente un indicador de problemas. Sin embargo, recomendamos que preste atención y la revise.

Metadatos

Datos del Autor	
Apellidos y nombres	: Aguilar Villavicencio, Oshin
Tipo de documento de identidad	: DNI
Número de documento de identidad	: 70859868
URL ORCID	: https://orcid.org/0009-0002-1573-0711
Datos del Autor	
Apellidos y nombres	: Cruz Humpiri, Carmen Araceli
Tipo de documento de identidad	: DNI
Número de documento de identidad	: 75986643
URL ORCID	: https://orcid.org/0009-0008-2570-975X
Datos del Asesor	
Apellidos y nombres	: Mg. Tapara Caceres, María Soledad
Tipo de documento de identidad	: DNI
Número de documento de identidad	: 40679128
URL ORCID	: https://orcid.org/0009-0000-3083-0935
Datos de la investigación	
Facultad	: Ciencias Jurídicas, Contables y Sociales.
Escuela profesional	: Contabilidad
Línea de investigación	: Contabilidad Pública, Privada y Negocios
Rango de años en que se realizó la Investigación	: Octubre 2024 – setiembre 2025
Fuente de financiamiento	: Autofinanciado
Porcentaje de similitud	: 18%
URL de OCDE	: https://purl.org/pe-repo/ocde/ford#5.09.02

Dedicatoria

Este trabajo está dedicado de manera especial a nuestros padres, quienes nos enseñaron los valores y creyeron en nuestras metas de superación durante nuestras vidas, depositando su entera confianza en cada desafío que enfrentamos.

Br. Aguilar Villavicencio, Oshin

Br. Cruz Humpiri, Carmen Araceli

Agradecimiento

Antes que todo agradecer a Dios por permitirnos estar con vida. Agradecemos a nuestras familias y a todas las personas que, de manera directa o indirecta, intervinieron en este proyecto y colaboraron con el crecimiento de esta tesis. La trayectoria hasta este momento no ha sido sencilla, pero gracias a nuestra asesora y a los docentes por haber sabido dirigir nuestros conocimientos para finalizar la investigación con base en sus experiencias y sabiduría.

Br. Aguilar Villavicencio, Oshin

Br. Cruz Humpiri, Carmen Araceli

Resumen

El presente estudio, titulado “Formalización empresarial de los comerciantes del mercado de abastos de Cascaparo, distrito y provincia del Cusco – 2024”, presenta como objetivo describir cómo es la Formalización empresarial de los comerciantes del mercado de abastos de Cascaparo, distrito Cusco, provincia del Cusco – 2024. El método utilizado en esta investigación fue básico, con un diseño no experimental y un enfoque cuantitativo.

Los comerciantes conformaron la población de interés, se utilizaron encuestas y análisis de documentos para reunir los datos requeridos, valiéndonos de un cuestionario y una ficha de guía documental como instrumentos de medición.

De acuerdo con los hallazgos de la investigación, se concluye que la formalización empresarial de los comerciantes del mercado de abastos de Cascaparo es principalmente baja, ya que en las tres dimensiones evaluadas (administrativa, tributaria y municipal) se evidencia un mayor porcentaje en los niveles malo y regular. Esta situación refleja que la formalización no es percibida por los comerciantes como una estrategia de crecimiento y sostenibilidad, sino como un proceso costoso, burocrático y poco beneficioso. En consecuencia, la informalidad limita el acceso a financiamiento, seguridad jurídica y mejores oportunidades de desarrollo empresarial.

Palabras clave: Formalización empresarial, administrativa, tributaria, beneficios tributarios.

Abstract

The present study, entitled “Business Formalization of the Merchants of the Cascaparo Market, Cusco District, Cusco Province – 2024”, aims to describe the level of business formalization among the merchants of the Cascaparo market, Cusco district, Cusco province – 2024. The methodology applied in this study was basic in nature, with a quantitative approach and a non-experimental design. The population of interest consisted of merchants. To collect the necessary data, surveys and documentary analysis were used, with a questionnaire and a documentary guide sheet as measurement tools.

Based on the results presented in the research, it is concluded that the business formalization of the merchants of the Cascaparo market is predominantly low, since in the three dimensions evaluated (administrative, tax, and municipal), a higher percentage is concentrated in the poor and regular levels. This situation reflects that formalization is not perceived by merchants as a strategy for growth and sustainability, but rather as a costly, bureaucratic, and minimally beneficial process. Consequently, informality limits access to financing, legal security, and better opportunities for business development.

Keywords: Business formalization, administrative, tax, tax benefits.

Índice

Portada	i
Acta de sustentación	ii
Reporte de similitud	iii
Metadatos	iv
Dedicatoria.....	v
Agradecimiento	vi
Resumen	vii
Abstract.....	viii
Índice	ix
Índice de tablas	xi
Índice de figuras	xiii
Índice de anexos	xv
I. Introducción	16
II. Planteamiento del problema.....	18
2.1. Descripción y formulación del problema.....	18
2.2. Objetivos	21
2.2.1. Objetivo general	21
2.2.2. Objetivos específicos.....	22
2.3. Justificación e importancia	22
2.4 Hipótesis	23
2.5. Variables	24
III. Marco teórico	26
3.1 Antecedentes.....	26

3.2 Bases teóricas.....	35
IV. Metodología	51
4.1. Tipo y nivel de investigación.....	51
4.2. Ámbito temporal y espacial	53
4.3. Población y muestra.....	54
4.4. Instrumentos.....	58
4.5. Procedimientos.....	60
4.6 Análisis de datos	61
4.7. Consideraciones éticas	61
V. Resultados y discusión.....	62
VI. Conclusiones	100
VII. Recomendaciones.....	102
VIII. Referencias.....	104
IX. Anexo.....	111

Índice de tablas

Tabla 1	Valores del coeficiente de confiabilidad	60
Tabla 2	Estadística de fiabilidad de la variable	62
Tabla 3	La orientación contable facilita el manejo de su negocio.....	63
Tabla 4	Solicita apoyo contable cuando tiene dudas	64
Tabla 5	El costo en formalización limita su decisión de legalizar	65
Tabla 6	Ha considerado no formalizar su negocio	67
Tabla 7	Considera que tener RUC ha facilitaría la formalización.....	68
Tabla 8	Utiliza el RUC en la mayoría de sus operaciones	69
Tabla 9	Considera que emitir comprobantes mejora la formalidad.....	70
Tabla 10	Emite boletas o facturas por las ventas que realiza	71
Tabla 11	Las declaraciones tributarias representan una dificultad para la formalización ..	73
Tabla 12	Cumple con todas las obligaciones de declaración exigidas	74
Tabla 13	El pago de impuestos representa una carga económica.....	75
Tabla 14	Considera que cumplir con el pago de impuestos contribuye a la formalización	76
Tabla 15	Considera que tener licencia de funcionamiento fortalece la formalización.....	78
Tabla 16	Cree que tener licencia ayuda a evitar sanciones	79
Tabla 17	Considera que la licencia de funcionamiento genera más seguridad	80
Tabla 18	Ha recibido inspecciones de DIGESA.....	81
Tabla 19	Mantiene actualizada la documentación sanitaria	83
Tabla 20	Cree que los controles sanitarios de DIGESA son beneficiosos	84
Tabla 21	Cree que el certificado de INDECI protege a su negocio.....	85
Tabla 22	Considera que cumplir con INDECI es parte esencial de la formalización	86
Tabla 23	Análisis del objetivo general	88
Tabla 24	Análisis del objetivo específico 01	90

Tabla 25 Análisis del objetivo específico 02.....	92
Tabla 26 Análisis del objetivo específico 03.....	94

Índice de figuras

Figura 1 Beneficios de la formalización.....	39
Figura 2 Costos y beneficios de la formalización de una empresa.....	42
Figura 3 Ruta de la formalización empresarial.....	48
Figura 4 mbito espacial mercado de abastos de Cascaparo del distrito de Cusco.....	54
Figura 5 La orientación contable facilita el manejo de su negocio	63
Figura 6 Solicita apoyo contable cuando tiene dudas	64
Figura 7 El costo en formalización limita su decisión de legalizar.....	66
Figura 8 Ha considerado no formalizar su negocio.....	67
Figura 9 Considera que tener RUC ha facilitaría la formalización	68
Figura 10 Utiliza el RUC en la mayoría de sus operaciones.....	69
Figura 11 Considera que emitir comprobantes mejora la formalidad	70
Figura 12 Emite boletas o facturas por las ventas que realiza.....	72
Figura 13 Las declaraciones tributarias representan una dificultad para la formalización	73
Figura 14 Cree que pagar tributos ayudaría a fortalecer la estabilidad de su negocio	74
Figura 15 C El pago de impuestos representa una carga económica	75
Figura 16 Considera que cumplir con el pago de impuestos contribuye a la formalización	77
Figura 17 Considera que tener licencia de funcionamiento fortalece la formalización	78
Figura 18 Cree que tener licencia ayuda a evitar sanciones	79
Figura 19 Considera que la licencia de funcionamiento genera más seguridad.....	80
Figura 20 Ha recibido inspecciones de DIGESA	82
Figura 21 Mantiene actualizada la documentación sanitaria.....	83
Figura 22 Cree que los controles sanitarios de DIGESA son beneficiosos.....	84
Figura 23 Cree que el certificado de INDECI protege a su negocio	85

Figura 24	Considera que cumplir con INDECI es parte esencial de la formalización.....	86
Figura 25	Análisis del objetivo general	88
Figura 26	Análisis del objetivo específico 01.....	90
Figura 27	Análisis del objetivo específico 02.....	92
Figura 28	Análisis del objetivo específico 03.....	94

Índice de anexos

Anexo 1 Matriz de consistencia	112
Anexo 2 Operacionalización de la variable formalización empresarial.....	113
Anexo 3 Matriz instrumental de la variable formalización empresarial	114
Anexo 4 Validación de los instrumentos.....	115
Anexo 5 Cuestionario.....	118
Anexo 6 Base de datos del cuestionario.....	120
Anexo 7 Registro estadístico.....	125
Anexo 8 Tabla de frecuencia extraídas del SPSS27 y baremación.....	126
Anexo 9 Galería de fotografías	127

I. Introducción

La formalización empresarial es esencial para el desarrollo económico, ya que permite acceder a financiamiento, protección legal y beneficios del Estado. En el Perú, la informalidad impacta a más del 70% de los individuos económicamente activos, lo que restringe tanto la capacidad de producción como el crecimiento sostenible. En Cusco, y específicamente en el mercado de abastos de Cascaparo, muchos comerciantes operan en la informalidad, lo que impide su desarrollo y afecta a la economía local. Esta situación hace necesario conocer el nivel de formalización, sus beneficios percibidos y las principales limitaciones que enfrentan.

Por ello, el objetivo principal de este estudio, titulado “Formalización empresarial de los comerciantes del mercado de abastos de Cascaparo, distrito y provincia del Cusco – 2024”, es describir cómo es la formalización empresarial de los comerciantes de dicho mercado durante el periodo señalado.

El estudio presentara la siguiente estructura:

- I. Introducción:** En esta parte del estudio se explica el asunto principal a tratar.
- II. Planteamiento del problema:** El problema de investigación se definirá y presentará en esta sección, determinando las metas que guiarán el avance del estudio. Además, se presentará la hipótesis establecida, las variables que serán examinadas durante el estudio y la justificación que apoya la relevancia de realizar esta investigación.

- III. Marco teórico:** Esta parte presentará los antecedentes más significativos vinculados con la investigación, además de las teorías que fundamentan el análisis. Con el objetivo de garantizar una comprensión exacta y clara del asunto discutido, también se ofrecerán las definiciones de los términos fundamentales.
- IV. Metodología:** Esta sección mostrará a fondo la metodología de investigación empleada, incluyendo el nivel y tipo de estudio, además del contexto temporal y espacial en que se llevó a cabo. Se examinarán los métodos de recolección de información, las técnicas empleadas, el análisis de la información recolectada y los principios éticos que orientaron todo el proceso investigativo, así como también aspectos vinculados con la población y la muestra.
- V. Resultados y discusión:** Los resultados del estudio se mostrarán en esta parte, y se compararán con los de investigaciones anteriores para situar y examinar con precisión los datos obtenidos.
- VI. Conclusiones:** Se presentarán aquí las conclusiones generales de la investigación, destacando los descubrimientos más importantes.
- VII. Recomendaciones:** En este segmento se presentarán recomendaciones prácticas para abordar la cuestión detectada y optimizar la distribución y ejecución del presupuesto en el futuro.
- VIII. Referencias:** Se incorporarán las referencias bibliográficas que se emplearon en la investigación.
- IX. Anexos:** Es pertinente añadir información a lo que se ha presentado. Esta estructura posibilitará un entendimiento claro y organizado de la incidencia de la formalización empresarial de los comerciantes del mercado de abastos de Cascaparo, distrito y provincia del Cusco.

II. Planteamiento del problema

2.1. Descripción y formulación del problema

2.1.1. Descripción de la realidad problemática

En la actualidad, la relevancia de las micro y pequeñas empresas (MYPES) a nivel mundial no puede subestimarse, estas empresas son fundamentales en el tejido económico global, especialmente en mercados laborales caracterizados por altos niveles de subempleo, su capacidad para generar empleo y promover el desarrollo socioeconómico en las regiones donde su operación es significativa, particularmente en economías emergentes.

Osorio et al. (2020); nos indican que los aspectos clave de la formalización empresarial abarcan incentivos, teorías económicas, así como aspectos tributarios y societarios que resaltan la importancia de este proceso. Además, se subraya la relevancia del proceso que emprende un comerciante para lograr la formalización efectiva y cómo este contribuye positivamente al logro de objetivos en el desarrollo empresarial por otra parte, Ferruzola y Tomala (2018); Aseguran que un negocio con gran potencial de aceptación requiere una herramienta administrativa, tal como un plan de negocios, que defina pautas estratégicas para formalizar el negocio correctamente.

Diario el Peruano (2023); En la actualidad, las MYPES (Micro y Pequeñas Empresas) tienen un rol muy importante en la economía peruana. El 80% de la fuerza laboral del país

está constituido por estas empresas, las cuales aportan un 40% al Producto Bruto Interno (PBI), de acuerdo con el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo. A pesar de su importante aporte, el progreso de estas empresas se encuentra estancado, principalmente debido a la informalidad. Por lo tanto, en este contexto, se llevará a cabo un análisis crítico y reflexivo de los desafíos que enfrentan estas empresas, considerando la realidad nacional en la que operan. Basándonos en lo anteriormente mencionado, la cuestión de la formalización en nuestra nación o área geográfica representa uno de los temas más controvertidos. Esto se debe a que los comerciantes a menudo optan por la informalidad debido a diversos factores, y en muchas ocasiones, estas empresas informales eluden el pago de impuestos y otras obligaciones. Esta situación plantea un desafío significativo en términos de cumplimiento de sus obligaciones así mismo estos no pueden acceder a otros beneficios.

Hernandez (2017); Precisa que es crucial destacar la importancia de las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMES) en la economía latinoamericana. Estas empresas no solo crean empleo, sino que además aportan al crecimiento del tejido empresarial y han sido objeto de estudio en numerosos estudios durante décadas. Estos estudios se centran en la falta de opciones de financiamiento que dificultan su formalización y limitan su crecimiento en el sector empresarial. Se recomienda la implementación de programas que faciliten la formalización de estas empresas. Además, es esencial contar con estrategias de gestión modernas que les brinden competitividad y les permitan acceder a mercados locales, nacionales e internacionales.

Las MYPES no solo ayudan a la expansión económica de una región, sino que además son fundamentales para crear oportunidades laborales, algo que es clave para elevar el nivel de vida y disminuir la pobreza en las naciones en vías de desarrollo. Estas empresas suelen ser el motor del avance económico al promover la innovación y la variedad de productos y servicios a nivel local.

Sin embargo, junto con sus beneficios, las MYPES afrontan un gran reto, y uno de ellos es la informalidad en la actualidad, una buena parte de estas empresas funcionan de manera informal, lo que implica una serie de problemas asociados, como la falta de acceso a servicios financieros formales, protección laboral insuficiente y limitaciones para acceder a mercados más amplios por otra parte la informalidad también conlleva riesgos relacionados con el cumplimiento de normas fiscales y regulatorias, lo que puede afectar su sostenibilidad a largo plazo y limitar su potencial de crecimiento.

Por lo tanto, es crucial abordar el problema de la informalidad y fomentar un entorno que apoye a las MYPES mediante políticas públicas eficaces, acceso a financiamiento y capacitación, esto permitirá no solo fortalecer el papel de las MYPES como motores del crecimiento económico y generadoras de empleo, sino también asegurar que puedan operar en un marco formal que promueva su desarrollo sostenible y contribuya de manera efectiva al progreso socioeconómico global. En países en desarrollo, es esencial abordar la cuestión de la formalización empresarial, que se destaca por su relevancia en el Perú

En el mercado de abastos de "Cascaparo", uno de los más concurridos por los residentes de la región de Cusco, se observa una problemática significativa relacionada con la falta de formalización de los comerciantes. A pesar de que muchos de ellos suministran productos a empresas, municipios, y organizaciones no gubernamentales (ONG), la mayoría no cuenta con la documentación legal adecuada, como boletas de venta, para respaldar sus transacciones. Esta situación no solo dificulta la regularización de sus negocios, sino que también limita su capacidad para acceder a oportunidades de crecimiento, los empuja a riesgos legales y financieros que dificulta su acceso a créditos y otros instrumentos financieros, lo cual torna más difícil el desarrollo y crecimiento de sus negocios en un ambiente cada vez más competitivo.

Si la situación actual de informalidad persiste, los comerciantes del mercado de Cascaparo continuarán enfrentando desafíos significativos para expandir sus negocios y mejorar sus estrategias de comercialización. La falta de formalización puede llevar a una pérdida de competitividad, ya que las empresas y organizaciones prefieren trabajar con proveedores que operan dentro del marco legal. Además, sin la documentación adecuada, los comerciantes seguirán limitados en su capacidad para acceder a nuevos mercados y oportunidades de crecimiento.

2.1.2. Identificación y formulación del problema

2.1.2.1. Problema general

¿Cómo es la formalización empresarial de los comerciantes del mercado de abastos de Cascaparo, distrito y provincia del Cusco – 2024?

2.1.2.2. Problemas específicos

¿Cómo es la formalización administrativa de los comerciantes del mercado de abastos de Cascaparo, distrito y provincia del Cusco – 2024?

¿Cómo es la formalización tributaria de los comerciantes del mercado de abastos de Cascaparo, distrito y provincia del Cusco – 2024?

¿Cómo es la formalización municipal de los comerciantes del mercado de abastos de Cascaparo, distrito y provincia del Cusco – 2024?

2.2. Objetivos

2.2.1. Objetivo general

Describir la Formalización Empresarial de los comerciantes del mercado de abastos de Cascaparo, distrito y provincia del Cusco – 2024.

2.2.2. Objetivos específicos

Describir la formalización administrativa de los comerciantes del mercado de abastos de Cascaparo, distrito y provincia del Cusco – 2024.

Describir la formalización tributaria de los comerciantes del mercado de abastos de Cascaparo, distrito y provincia del Cusco – 2024.

Describir la formalización municipal de los comerciantes del mercado de abastos de Cascaparo, distrito y provincia del Cusco – 2024.

2.3. Justificación e importancia

2.3.1. Justificación teórica

El propósito de esta investigación es expandir y aumentar el conocimiento que estuvieron relacionados a la importancia de lo que es la formalización empresarial de qué forma una podría incidir sobre otra, con la finalidad que fue optimizar y formar una base en la cual podamos asentar la relevancia de estos temas que fueron los objetos de estudio, que utilizaremos para llevar a cabo la investigación

2.3.2. Justificación práctica

Este estudio de investigación pretende ser una herramienta útil y que sirve como consulta para los empresarios del mercado de Cascaparo para que, gracias a esta, puedan conocer la importancia que tiene la formalización empresarial y como ayudo a mejorar y a promover el proceso de mercantil e incrementar sus esfuerzos para lograr la formalización tributaria de los comerciantes del mercado de Cascaparo.

2.3.3. Justificación metodológica

Este estudio de investigación servirá de apoyo para los futuros estudiantes o investigadores que podrán tomar como base dicha información, para ello tomaremos en cuenta diferentes instrumentos metodológicos fundamentales para adquirir los

conocimientos necesarios de manera eficaz y comprensible, que nos fueron útiles para explicar las variables de estudio, de esta manera se logró aclarar el problema planteado.

2.3.4. Justificación social

La formalización empresarial de los comerciantes del mercado de abastos de Cascaparo representa una oportunidad para mejorar sus condiciones laborales, participación en programas de apoyo del Estado y acceso a servicios esenciales. Al integrarse a la economía formal, estos emprendedores podrán fortalecer sus negocios, acceder a créditos, seguridad social y capacitaciones. Esta investigación busca generar propuestas que promuevan la inclusión económica y el desarrollo local, contribuyendo así al bienestar social y al fortalecimiento del comercio en el distrito del Cusco.

2.4 Hipótesis

Galarza (2020). En su artículo publicado menciona respecto a la investigación de alcance descriptivo: “En este alcance de la investigación, ya se conocen las características del fenómeno y lo que se busca, es exponer su presencia en un determinado grupo humano. En el proceso cuantitativo se aplican análisis de datos de tendencia central y dispersión. En este alcance es posible, pero no obligatorio, plantear una hipótesis que busque caracterizar el fenómeno del estudio.” (pág. 2). Según mencionado autor, el presente trabajo de investigación al tener un alcance descriptivo con un enfoque cuantitativo no tiene la urgencia de manejar una hipótesis.

2.5. Variables

2.5.1. Variable 01: Formalización

a. Definición conceptual

Ramos (2019). “Indica que “la formalización es un proceso que lleva a cabo el empresario para poder incorporarse a un mercado o a una economía formal, es parte de una decisión que se hace para encaminar su empresa bajo el marco de la ley”.

b. Definición operacional

Jaramillo (2020). “La formalización empresarial, es el desarrollo del emprendedor que impulsa a sus consumidores un mejor servicio de sus ventas a realizar generando beneficios múltiples con la formalización como puede acceder a financiamientos bancarios, que requiere ciertos requisitos, para lo cual es necesario incurrir con los costos a solicitar para los tramites de legalización, previo conocimiento”.

c. Dimensión 1

Formalización administrativa

Indicadores

- Orientación contable
- Costos de formalización

d. Dimensión 2

Formalización tributaria

Indicadores

- RUC
- Emisión de comprobantes

- Declaraciones tributarias
- Pago de impuestos

e. Dimensión 3

Formalización municipal

Indicadores

- Licencia de Funcionamiento
- Registro de DIGESA
- Registro de INDECI

III. Marco teórico

3.1 Antecedentes

3.1.1. A nivel internacional

Rwibutso (2024); en su estudio titulada “Navegando la Formalización del Comercio Ambulante: El Caso de los Vendedores Callejeros en la Ciudad de Kigali, Ruanda” presentado a la universidad Erasmus ,presentado al Estado de África central, objetivo: “Analizar los desafíos y estrategias de los vendedores ambulantes en Kigali frente al proceso de formalización del comercio; presenta un enfoque metodológico de investigación cualitativa, que incluyó grupos focales con 30 vendedores ambulantes en Kigali y entrevistas semiestructuradas con 5 informantes clave, funcionarios del municipio. A partir de los hallazgos y fundamentándose en la teoría institucional y la teoría de la economía dual, el estudio concluye que el gobierno y los actores pertinentes deben ofrecer apoyo financiero y facilitar el acceso al crédito; simplificar los procedimientos burocráticos; mejorar la infraestructura y la accesibilidad de los mercados designados; además de implementar campañas de educación cívica que resalten la importancia de formalizar el comercio ambulante en Kigali.

Este antecedente se relaciona directamente con el presente estudio, ya que ambos abordan las barreras estructurales y sociales que impiden la formalización de comerciantes, especialmente en contextos de exclusión y precariedad. Si bien el estudio de Rwibutso se

desarrolla en un contexto africano, presenta similitudes clave con la realidad local: desconocimiento sobre los beneficios de formalizarse, dificultad de acceso a financiamiento y desconfianza hacia el aparato estatal.

Florez et al (2022); en su estudio titulado “Modelo de Formalización Empresarial para el Sector Comercio en el Municipio de La Mesa Cundinamarca”, presentado a la Corporación Universitaria Minuto de Dios, para optar al título de Contador Público, donde se presentó como objetivo poder realizar un modelo sobre la formalización empresarial en el municipio de La Mesa Cundinamarca, donde se utilizó una metodología básica cuantitativa, donde se concluyó que, a partir del análisis de la encuesta aplicada en el municipio de La Mesa, Cundinamarca, el nivel de informalidad empresarial no es tan elevado como suele percibirse a partir de la presencia de comercio ambulante en sus calles. El crecimiento sostenido del sector comercio en los últimos años evidencia la importancia de la formalización empresarial, ya que, a medida que el municipio se desarrolla, aumentan también las obligaciones y necesidades de los comerciantes. En este contexto, los establecimientos formalizados que cuentan con información contable y administrativa adecuada están en mejores condiciones para tomar decisiones estratégicas, fortalecer su gestión, mejorar su capacidad operativa y la calidad del servicio al cliente, y contribuir de manera significativa al desarrollo económico y social de la cabecera municipal.

Castro y Torralba (2020); en su tesis titulada “La Cultura Tributaria como Factor Primario de la Responsabilidad Fiscal en Negocios Multinivel y Comerciantes de Barrio en Bogotá”; objetivo: “Analizar los factores que influyen en la cultura tributaria de Bogotá por parte de los representantes de los negocios multinivel y comerciantes de barrio de las localidades de Kennedy ubicado en el sur occidente y Bosa al sur de Bogotá, para comprender el conocimiento que tienen actualmente sobre el cumplimiento de las responsabilidades tributarias”; metodología: descriptivo, el cual permitirá conocer a detalle

la población de estudio seleccionada” (p.43); sus resultados demuestran que la mitad no comprende estos asuntos; en el caso de los vendedores de barrio, el 58% tampoco puede entenderlos. Por lo tanto, se concluye que los comerciantes de barrio y/o representantes de negocios multinivel no tienen conocimiento sobre la fiscalización o el compromiso con las regulaciones establecidas para un negocio. Además, se descubrió que solo cumplen parcialmente con su responsabilidad, declaran sus impuestos cada mes, pero no llevan a cabo el proceso tributario completo.

Este antecedente tiene una relación directa con los hallazgos de este estudio, en el que se determinó que más de la mitad (52%) de los comerciantes encuestados no tienen conocimientos sobre impuestos, lo que afecta su nivel de formalización. Además, se notó que la ausencia de formación en temas tributarios produce comportamientos de incumplimiento. El hecho de no tener cultura tributaria se señala en ambas investigaciones como un elemento crucial para la evasión fiscal y la informalidad, dado que la falta de conocimiento hace que los vendedores no entiendan cabalmente el proceso de formalización ni sus consecuencias económicas y legales.

Delgado y Ramírez (2022); en su estudio titulado “Indicadores de Formalización Empresarial en Empresas Pequeñas y Medianas del Sur y Oriente del Tolima”, en la Universidad Cooperativa de Colombia se presentó para obtener el título de contador público, en el que se planteó como objetivo reconocer los indicadores de formalización empresarial que las pequeñas y medianas empresas del sur y el oriente del Tolima llevan a cabo. Se utilizó una metodología básica cuantitativa y se llegó a la conclusión de que el análisis de los indicadores de formalización empresarial en estas empresas muestra que la formalización no solo debe medirse por la satisfacción de los requisitos legales, sino también ser comprendida como un proceso que permite acceder al sistema financiero, incrementar la productividad y favorecer la sostenibilidad de los negocios dentro del marco institucional

vigente. La investigación cuantitativa realizada permitió identificar qué empresas cumplen con los criterios establecidos, reforzando la idea de que aumentar los niveles de formalidad es esencial para enfrentar las consecuencias negativas de la informalidad en la competitividad económica de la región. Así, promover la formalización se convierte en una estrategia clave para fortalecer el entorno empresarial, fomentar el crecimiento económico regional y generar un tejido empresarial más sólido y sostenible en el Tolima.

Moreira (2020); en su estudio titulada “el comportamiento tributario de los contribuyentes en los mercados de abastos en el cantón Durán, Guayaquil - Ecuador”; objetivo: “determinar que las instituciones del Estado como es el Servicio de Rentas Internas realicen”; metodología: “exploratorio, descriptivo, interpretativo y evaluativo” (p.33); conclusión: Que los vendedores involucrados en el mercado de abastos LAS MANUELAS - GUAYAQUIL si cuentan con breves conocimientos para asociarse al cumplimiento tributario.

A diferencia del estudio de Moreira (2020); que encuentra un nivel mínimo pero existente de conocimiento tributario entre los comerciantes de Guayaquil, el presente estudio revela un nivel aún más limitado de conocimiento y práctica tributaria en Cusco, particularmente en el comercio informal del mercado de abastos de Cascaparo. Esta diferencia puede explicarse por la divergencia en la presencia institucional y la capacitación proporcionada por las entidades tributarias en cada contexto. En Guayaquil, parece haber una mayor intervención institucional o una cultura tributaria más visible, mientras que, en Cusco los comerciantes muestran desconexión con la SUNAT y las obligaciones fiscales. No obstante, ambos estudios coinciden en que los comerciantes no cumplen de manera integral con sus deberes tributarios, por lo que se reafirma la necesidad de implementar acciones de educación tributaria continua, cercanas y adaptadas al nivel socioeconómico de los comerciantes, especialmente en mercados con alta informalidad.

3.1.2 A nivel nacional

Flores (2020); en su estudio titulada “Evasión tributaria y formalización de los comerciantes de abarrotes ubicados en los mercados central, nuevo oriente y santa Celia de la provincia de Cutervo - Cajamarca, 2018”; procedimiento: “Encuesta realizada y dirigida a los comerciantes de abarrotes de los mercados Central, Nuevo Oriente y Santa Celia de la Provincia de Cutervo”; objetivo: “determinó que la mayoría de los comerciantes de abarrotes aún no han formalizados sus negocios lo cual demuestra que tienen varios años infringiendo y evadiendo sus obligaciones tributarias”; metodología: “cuantitativa, descriptiva” (p.31); resultado: el 70% de los comerciantes encuestados no se ha informado acerca de la formalización de su negocio, mientras que únicamente el 30% sí ha sido informado por medio de charlas brindadas por la municipalidad o la Administración Tributaria. Esto demuestra una divulgación limitada acerca del proceso de formalización. Conclusión: Causas de evasión tributaria y formalización de comerciantes en los mercados de Nuevo Oriente y Santa Celia, que se encuentran en la provincia de Cutervo. En 2018, hubo una falta de capacitación en cuestiones tributarias y culturales debido a la falta de información, ya que no fueron entrevistados ni por la SUNAT ni por nuestras autoridades municipales y provinciales.

Este antecedente se relaciona con la presente investigación, ya que ambos estudios tratan sobre la evasión tributaria y la informalidad en el comercio. Además, ambos coinciden en que la falta de información y capacitación es una causa importante de que los comerciantes no cumplan con sus deberes tributarios.

Hernández y Walter (2021); En su estudio titulada “Programa de cultura tributaria para aumentar la formalización de los comerciantes del mercado modelo sector ropa, Chiclayo 2019”; objetivo: “Se determina que los altos costos en los trámites de formalización incentivan a seguir en la informalidad, puesto que lo que obtienen de sus ventas no les

alcanza para cumplir con la obligación de pagar cada mes a la administración tributaria”; metodología: “cuantitativo porque se va a recopilar información, cuantitativa debe ser lo más objetiva posible, de carácter descriptivo y analítico, considerando que la información que se obtuvo fue de manera directa y por observación, tomando una muestra a los negociantes informales de la sección ropa del Modelo” (p.36); resultados: El 52% de los encuestados no posee conocimientos tributarios, lo que refleja una carencia de educación fiscal que contribuye a actitudes de incumplimiento normativo y desinterés en capacitarse o tomar conciencia sobre la importancia de la formalización. Conclusión: Existe la falta de desconfianza por las autoridades que recaudan recursos para el estado, tantos conflictos existentes en el país por la corrupción ya que se desconoce el destino de los tributos, es por ello que prefieren seguir con la evasión tributaria.

El estudio de Hernández y Walter, señala que la falta de conocimiento sobre impuestos y la desconfianza hacia las autoridades llevan a muchos comerciantes del mercado modelo de Chiclayo a optar por continuar en la informalidad. Asimismo, se indica que los elevados costos asociados a los trámites de formalización también desmotivan a cumplir con las responsabilidades. Este precedente está directamente vinculado con la investigación actual, puesto que las dos investigaciones tratan sobre el impacto de los factores económicos y la falta de información acerca de las cuestiones tributarias en la evasión fiscal y en la formalización incompleta de los comerciantes.

Fuentes (2022); en su estudio titulada “Relación de la informalidad y la evasión tributaria en el Centro de Abastos Pacocha, distrito de Ilo, 2021”; objetivo: “Determinar la relación entre la informalidad y la evasión tributaria en el Centro de abastos Pacocha, distrito de Ilo 2021, que llegaría a generar la gran cantidad de negocios informales y en consecuencia la alta evasión tributaria en las diferentes actividades económicas del puerto de Ilo, vulnerando lo estipulado en el Código Tributario peruano, debiendo formalizar sus negocios

y tributar de manera adecuada”; metodología: su nivel de investigación fue descriptivo y su diseño no experimental (p.11); resultado: se determina que hay una conexión relevante entre la informalidad y la evasión de impuestos en el Centro de Abastos Pacocha, ubicado en el distrito de Ilo, a lo largo del año 2021, presentando una correlación positiva moderada según el coeficiente de Rho de Spearman ($Rho = 0.386$; $p = 0.000$), lo que sugiere que a medida que aumenta la informalidad, también se incrementa la probabilidad de evasión fiscal.; conclusión: según los hallazgos del estudio, el incremento de la informalidad es resultado de múltiples factores, entre ellos la falta de confianza ciudadana en el uso que se hace de los recursos públicos, la ausencia de cultura tributaria y la carencia de conocimientos. Los comerciantes, como resultado, pueden manipular y retener información, lo que puede dar lugar a un delito tributario. Podemos precisar que cuando los comerciantes realizan actividades ilícitas, pueden enfrentar sanciones fiscales.

El estudio de Fuentes muestra que la evasión tributaria y la informalidad están directamente relacionadas, lo que muestra que, cuanta más informalidad hay, mayor es el riesgo de evasión fiscal. Se indica, además, que aspectos como la falta de cultura tributaria, la desconfianza en el uso de los recursos públicos y la desinformación son factores que contribuyen a este problema. Este antecedente se relaciona con la investigación actual, ya que ambos trabajos analizan cómo la falta de conocimiento, cultura tributaria y confianza en las instituciones afectan el cumplimiento tributario de los comerciantes.

Sotelo (2023); en su estudio titulado “Formalización empresarial y su relación con la demanda de servicios contables de las MYPES en el distrito de Ica – 2020”, se expuso en la Universidad Alas Peruanas para obtener el título de doctor en contabilidad. El propósito era establecer el grado de relación entre los servicios contables y la formalización empresarial en las microempresas del distrito de Ica, utilizando una metodología básica correlacional. Se llegó a la conclusión de que formalizar los negocios es esencial para el crecimiento de las

microempresas del distrito mencionado, al evidenciarse una relación positiva muy alta con los servicios contables y con aspectos clave como la formalidad laboral, el control de ingresos y egresos, así como el cumplimiento del ordenamiento jurídico vigente. Estos vínculos se reflejan en elevados coeficientes de correlación, lo que demuestra que una adecuada formalización contribuye directamente a una mejor toma de decisiones, al fortalecimiento de la gestión interna y al desempeño integral de las microempresas.

Rosales (2021); en su estudio titulado “La cultura tributaria y la formalización empresarial de los comerciantes del mercado modelo privado de la ciudad de Huánuco 2021”, Se presentó a la Universidad de Huánuco para obtener el título profesional de contador público. El propósito era determinar cómo la cultura tributaria influye en la formalización empresarial de los comerciantes del Mercado Modelo Privado de esa ciudad, en 2021. Se empleó una metodología cuantitativa, descriptiva y correlacional, con un diseño no experimental y aplicado. La conclusión fue que tanto la cultura tributaria como la formalización empresarial son factores determinantes para que las empresas se integren al sistema formal; esto confirma la hipótesis general. La cultura tributaria comprende los principios y normas que orientan la correcta determinación de los tributos, tanto directos como indirectos, destinados a financiar las actividades del Estado. En este contexto, la formalización empresarial del sector privado resulta esencial para impulsar el crecimiento y desarrollo económico sostenible, beneficiando no solo a los comerciantes, sino también al progreso integral del país.

3.1.3 A nivel regional y local

Mamani y Monterroso (2024); en su estudio titulado “Nivel de Formalización Empresarial en el Servicio de Transporte Inter – distrital en la provincia de la Convención - caso de la Empresa Tunky Travel Adventure S.A. Región Cusco 2022”, expuesto a la Universidad Andina del Cusco con el fin de obtener el título profesional de Contadora

Pública, en el que se propuso determinar las circunstancias de formalización empresarial en el sector del transporte inter distrital en la provincia de la Convención - Caso de la empresa de Servicio de Transporte Tunki Travel Adventure S.A., región Cusco, en el periodo 2022, donde se utilizó una metodología aplicada cuantitativa, donde se concluyó que la entidad únicamente cumple con la inscripción constitutiva ante los registros públicos como sociedad anónima; no obstante, no cuenta con las autorizaciones, los permisos o los contratos de concesión necesarios para ofrecer el servicio de transporte que se ha declarado ante la administración tributaria. Esta falta de formalización se extiende a los ámbitos financiero, laboral y tributario, donde no se cumple de manera adecuada con las obligaciones legales frente al Estado ni con los colaboradores. Aunque la actividad proporciona autoempleo a los participantes que hacen posible el servicio, cada uno asume de manera individual la gestión y responsabilidad de los permisos, relegando a la entidad a un rol meramente afiliador de unidades vehiculares. Por lo tanto, la falta de una formalización completa de las actividades tiene un impacto negativo en el cumplimiento de las obligaciones laborales y tributarias, lo que perjudica a los empleados de manera importante. Esto hace que sea necesario implementar un plan de formalización empresarial basado en la economía de opción tributaria para garantizar un desarrollo ordenado y sostenible de la organización.

Orosco y Pereira (2022); en su estudio titulado “La formalización empresarial y la comercialización de miel de los apicultores de la comunidad campesina de Pispita, Echarati, Provincia de La Convención, Cusco Periodo 2020”, Presentado a la Universidad Andina del Cusco para obtener el título de Contador Público, en el que se propuso como meta definir cómo es la formalización empresarial y la comercialización de miel por parte de los apicultores de la comunidad campesina de Pispita Echarati, provincia de La Convención, Cusco durante el año 2020. Para ello, se empleó un enfoque cuantitativo y una metodología básica cuantitativa, con un diseño no experimental; donde se concluyó que la formalización

empresarial resulta fundamental para fortalecer el desarrollo y la sostenibilidad del sector agropecuario; sin embargo, se evidencia que los actores involucrados cuentan únicamente con conocimientos muy básicos sobre los procesos de formalización y comercialización. A ello se suma la limitada participación de las autoridades, así como la ausencia de proyectos productivos orientados a promover la formalización, lo que restringe el acceso a mayores beneficios y oportunidades de crecimiento. Esta situación limita el fortalecimiento del sector y demuestra la necesidad de impulsar estrategias integrales que fomenten la formalización empresarial como eje clave para mejorar la competitividad y el desarrollo económico.

3.2 Bases teóricas

3.2.1 Formalización

3.2.1.1 Definiciones

Rodriguez y Alvis (2018). “La formalización debe dejar de ser vista como un único proceso legal; y los entes gubernamentales y gremiales deben propender con implementar una política de crecimiento y productividad donde las empresas sean el eje dinamizador de dicha política, con el fin de garantizar la formalización de las empresas” por otra parte Ramos (2020). Señala que, en este estudio, se determinó que los empresarios están teniendo dificultades al momento de pedir la licencia de funcionamiento. De manera alternativa, se estableció que todos los empresarios poseen el Registro Único del Contribuyente (RUC). Además, se puede concluir que la formalización es una variable que beneficia a las empresas, pues les posibilita adquirir ventajas que contribuyen a su desarrollo.

Además, Paredes (2020). Señala que la formalización integral de las empresas es ventajosa para los microempresarios, ya que potencia su capacidad productiva, fomenta su habilidad para innovar, soluciona problemas o requerimientos existentes y evita sanciones y

el cierre prematuro de empresas. De este modo, se transforma en una herramienta esencial para aumentar la competitividad y continuidad del negocio a lo largo del tiempo.

Podemos afirmar, de acuerdo con lo señalado por los autores citados, que la formalización de una empresa depende principalmente de saber cuáles son los costos de comercialización, las ventajas de la formalización y el grado de conocimiento que tienen los empresarios.

3.2.1.2. Dimensiones de la formalización

A. Formalización administrativa

Ojeda et al (2018). La formalización administrativa de una organización se refiere tanto a la manera en que se demuestran y declaran sus procesos organizativos como al proceso de legalizar su presencia en el mercado. El objetivo de esta investigación transversal y descriptiva es analizar y describir el segundo tipo de formalización en las empresas medianas del sector comercio minorista (CIU 47) en las parroquias urbanas de Quito a lo largo del año 2017, además de averiguar si la duración en el mercado tiene un impacto sobre su grado de formalización. Se determinó que la media de formalización es del 81,72%, lo cual se considera una escala óptima, después de implementar el método a 58 gerentes de empresas medianas. Esto indica que, a pesar de algunas flaquezas internas, los procesos de estas empresas son usualmente estables y no se halló una correlación importante entre su nivel de formalización y el tiempo que han estado en el mercado.

Ojeda et al (2018). La formalización administrativa de una organización se entiende como el proceso mediante el cual se legaliza su existencia en el mercado, así como la forma en que se registran y dan a conocer sus procesos organizacionales.

B. Formalización tributaria

Sánchez (2024). La formalización tributaria es el procedimiento por el que una empresa certifica y documenta su patrimonio, los flujos de efectivo y los impuestos abonados. Este procedimiento permite contrastar la información financiera con las obligaciones fiscales, facilitando una proyección más precisa de la liquidez futura de la empresa.

Sucapuca (2024). Se puede definir la formalización tributaria como el acatamiento de las obligaciones fiscales y legales que ha establecido el gobierno. Este procedimiento conlleva llevar a cabo varios trámites administrativos y asumir distintos costos asociados.

Ruiz (2017). La teoría del Derecho Tributario nos invita a reflexionar sobre la importancia de sistemas como el RER y el RUS, aspectos que abren un espacio para el análisis económico de esta disciplina. En este contexto, el profesor Cristiano Carvalho resalta que, además de ser un simple conjunto de reglas que rigen la conducta, el Derecho funciona como un sistema de incentivos también. Esto significa que el Derecho tiene la capacidad de motivar a los individuos a adoptar comportamientos que el Estado considera deseables, guiándolos hacia prácticas tributarias que se alinean con los intereses públicos. En este contexto, la formalización tributaria alude al proceso a través del cual los contribuyentes, a través de mecanismos legales e incentivos, se integran en el sistema tributario de manera ordenada y conforme a las normativas del Estado, promoviendo una mayor transparencia y eficiencia en la recaudación fiscal.

C. Formalización municipal

Sernaque (2018). Precisa que “La formalización municipal es el cumplimiento de todas las normativas exigidas por todos los organismos, como la municipalidad, INDECI,

DIGESA, defensa civil, para el pago de arbitrios, licencias u otros certificados requeridos según el tipo de negocios” (pg.26).

Organización Internacional del Trabajo (2017), señala que “La formalización municipal es un proceso que se lleva a cabo para incorporarse a la economía formal, dando los primeros pasos que es registrarse y recibir la licencia por parte de las autoridades, nacionales, provinciales y municipales, dando acceso a la seguridad social para el propietario de la empresa y sus empleados y cumpliendo el ordenamiento jurídico vigente” (pg.1).

Beneficios de la formalización empresarial

Los 6 beneficios son: (Ministerio de la Producción, 2024)

Protección de tu patrimonio personal: La formalización protege los bienes personales al dividir la responsabilidad de las deudas o los impuestos, salvaguardando el patrimonio personal de los propietarios y socios frente a cualquier eventualidad económica.

Expansión a nuevos mercados nacionales e internacionales: La fiabilidad de una empresa formal propicia la entrada a mercados nuevos, ya que los clientes y los socios comerciales prefieren realizar tratos con empresas formales, lo que hace que la necesidad de productos y servicios aumente.

Derecho a crédito fiscal y acceso a regímenes tributarios especiales: La formalización asegura que se pueda acceder a beneficios como el crédito fiscal del IGV, lo cual posibilita pagar una menor cantidad de impuestos al equilibrar las compras con las ventas. Asimismo, favorece el uso de regímenes especiales y beneficios relacionados con el trabajo.

Acceso a créditos de diferentes instituciones financieras: El crecimiento de tu negocio implica más posibilidades en términos financieros. Acceder a una diversidad de productos financieros, que incluyen tasas de interés competitivas ofrecidas por las entidades del sector financiero, es posible gracias a la formalización.

Asociatividad con otras empresas: La formalidad en el ámbito empresarial posibilita la colaboración con otras compañías similares, lo que simplifica la representación y difusión de productos tanto nacionales como foráneos, aumentando de esta manera la gama de servicios y productos accesibles.

Participación en licitaciones públicas y ser proveedor del Estado: Al ser una compañía formal, se puede participar en licitaciones del sector público y tener la oportunidad de proveer al Estado, lo que permite establecer oportunidades comerciales seguras y duraderas. Si quieres más información sobre cómo constituir tu MYPE, te esperamos en los Centros de Desarrollo Empresarial (CDE) del Ministerio de la Producción. Ahí, un asesor empresarial de Tu Empresa te guiará sin costo alguno hasta que registres tu negocio en la SUNARP.

Figura 1

Beneficios de la formalización

No tener ninguna limitación para realizar negocios con otras empresas y competir en el mercado nacional e internacional.

En el caso de la persona jurídica, sólo responde frente a obligaciones con terceros por el valor del capital aportado.



Mayor facilidad para acceder al sistema financiero.



Participar en compras estatales.



Asociarse o conformar consorcios empresariales.

Nota, la figura muestra los beneficios de la formalización (Ministerio de Producción, 2024)

Ventajas de la Formalización:

Las ventajas de la formalización son (Ministerio de la Producción, 2024)

Hacer pública la calidad de empresario.

Hacer visible al empresario frente a sus clientes.

Brinda seguridad jurídica.

Protege el nombre de la empresa y la legitimidad del negocio.

Facilita su participación en licitaciones y procesos de selección del Estado.

Brinda la posibilidad de inscribirse en capacitaciones gratuitas, foros y ferias.

Facilita el acceso al Sistema Financiero y la obtención de créditos.

Características de la formalización para una persona natural

Las características de la formalización son (Ministerio de la Producción, 2024)

- Constituida por una persona física que lleva a cabo actividades de comercio, servicios o industria a nivel individual.
- El nombre del dueño es el que se utiliza para identificar al negocio. Es posible que tenga un nombre comercial. Ejemplo: "Panadería NINO" de Pedro Pazos.
- Solo necesita conseguir el número RUC ante la SUNAT y no es necesario contar con Minuta o Escritura Pública.
- La responsabilidad del negocio frente a terceros es ilimitada.
- El dueño responde ante terceros no solamente con el capital que ha invertido en la empresa, sino también con todo su patrimonio personal.

Características de la formalización para una persona jurídica

Las características de la formalización son (Ministerio de la Producción, 2024)

- Es una entidad que puede ser formada por uno o más individuos naturales, así como por varias personas jurídicas que ya están establecidas.
- A diferencia de la persona natural, la persona jurídica tiene existencia legal y no física; debe ser representada por una o más personas naturales.
- No depende de la vida de los que la integran.
- La empresa es la que responde por las deudas y no los socios.

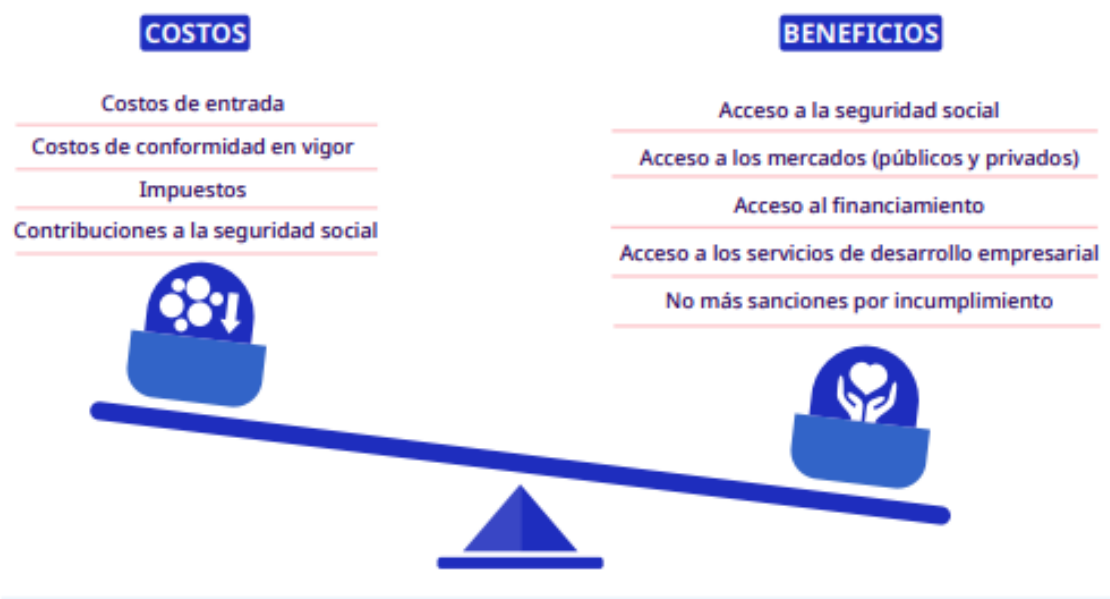
Costos de la formalización

Ayenza (2017). Es el valor de los consumos de los elementos que implica la realización de una actividad económica con el fin de producir un bien, servicio o actividad. El costo, también llamado gastos, abarca tanto el consumo como el deterioro de una serie de factores

productivos. Además, Casanova (2021). Indica que los costos son el dinero o un equivalente al efectivo que se deja de ganar con el fin de adquirir bienes y servicios, los cuales se prevé que generen un beneficio presente o futuro para la entidad.

Figura 2

Costos y beneficios de la formalización de una empresa



Fuente: OIT 2020.

Nota, la figura muestra los costos y beneficios de la formalización de una empresa (Ministerio de Producción , 2024)

Conocimientos de la formalización

Marín (2022). El conocimiento es la información y las habilidades que las personas obtienen por medio de sus facultades mentales. El ser humano tiene la capacidad de observar, analizar e identificar los hechos y la información que lo rodean, lo cual le permite adquirir conocimiento. Lo consigue y lo emplea para su provecho mediante sus capacidades cognitivas. El saber, en sí mismo, es un concepto extenso; puede ser teórico o práctico y cuenta con muchas áreas y campos diversos. Alvis y Rodríguez (2018) también. Señala que la formalización no puede seguirse considerando como un solo proceso jurídico. Los organismos gremiales y gubernamentales tienen el deber de fomentar políticas de

crecimiento y productividad en las que las empresas sean el centro impulsor, con el objetivo de asegurar la formalización empresarial. Según los conceptos, podemos entender que el conocimiento de la formalización es la información que poseen las personas acerca de esta y de sus beneficios.

Regímenes tributarios

Nuevo régimen único simplificado – NRUS

SUNAT (2004), determina que este régimen tributario incluye a las personas que administran pequeñas empresas y cuyo público objetivo son los consumidores finales, de acuerdo con el Decreto Legislativo N°937.

Sujetos comprendidos

SUNAT (2004). Los individuos y las sucesiones indivisas que poseen un negocio con una clientela compuesta por consumidores finales. Por ejemplo: bazar, tienda de zapatos, bodega, pequeño restaurante, puesto de mercado y otras opciones. Los individuos no profesionales que residan en el país y obtengan ingresos de cuarta categoría exclusivamente a través de trabajos manuales.

Acogimiento

SUNAT (2004). La unión a este régimen se llevará a cabo de la siguiente forma: Los contribuyentes que inicien sus actividades durante el ejercicio fiscal solo podrán acogerse al momento de inscribirse en el registro único de contribuyentes.

Categorías del NRUS

SUNAT (2004). Para calcular tu pago único mensual, se considerarán los ingresos o las compras mensuales (el de mayor monto) y se identificará la categoría que le corresponde.

Estas son:

- Categoría 1: se tiene ingresos o compras en soles hasta S/. 5 000 la cuota mensual es de S/. 20.
- Categoría 2: se tiene ingresos o compras en soles hasta S/. 8 000 la cuota mensual es de S/. 50.
- Se paga Casi siempre al cronograma de obligaciones mensuales.
- Si se excede el monto mensual de la categoría 2 o si los ingresos anuales superan los S/. 96 000 se deberá cambiar de régimen (SUNAT, 2019).

Cómo pagar las cuotas del nuevo RUS

- A través de internet: se ingresa a la página www.sunat.gob.pe con el clave sol, con cargo a la tarjeta de débito o de crédito, o mediante débito en cuenta bancaria.
- Presencialmente: a través de entidades bancarias o agentes autorizados con una guía de pago fácil nuevo régimen único simplificado (Guía 1611).

Régimen especial de renta – RER

Ministerio de Economía y Finanzas (2004). El Decreto Supremo 179-2004-EF regula este régimen, que se aplica a personas naturales con negocios y entidades jurídicas cuyos ingresos provengan de actividades industriales o comerciales. Se entiende por tales actividades la venta de bienes adquiridos, producidos o manufacturados, así como los recursos naturales extraídos, incluyendo la cría y cultivo, y actividades de servicios.

Ventajas que ofrece este régimen tributario:

- Sólo se lleva dos registros contables (registro de compras y registro de ventas).
- Sólo se presenta declaraciones mensuales.
- No se está obligado a presentar declaraciones anuales.

Determinación del pago del RER

- Ministerio de Economía y Finanzas (2004). La manera en cómo determinar qué impuestos se debe declarar y pagar a la SUNAT, en el régimen especial de renta-RER.
- El impuesto a la renta mensual que se debe pagar es una cuota de 1.5% de ingresos netos.
- El impuesto general a las ventas mensual es de 18%.
- Se declara y paga Casi siempre al cronograma de obligaciones mensuales.
- Si los ingresos anuales superan los S/. 525 000 se deberá cambiar de régimen.

Acogimiento:

Ministerio de Economía y Finanzas (2004). Comienzan sus actividades en el transcurso del régimen especial: al presentar la declaración y abonar la cuota que corresponde al periodo de inicio de actividades declarado en el RUC, siempre que se realicen antes de la fecha límite.

Procedan de otro régimen: Los que proceden del régimen general o del régimen MYPE tributario, se acogen con la declaración y el pago correspondiente al periodo de enero de cada año, realizado en la fecha tope. Aquellos que provienen del NRUS tienen la posibilidad de acogerse en cualquier periodo del ejercicio.

Otras obligaciones del RER

Ministerio de Economía y Finanzas (2004). Emisión de comprobantes de pago: tienen la capacidad de crear diferentes formas de comprobantes de pago. Si se inscribieron en el RUC por primera vez en 2018 y optaron por el régimen general, el régimen especial o

el MYPE tributario, adquirirán la condición de emisor electrónico a partir del primer día del tercer mes posterior al de su inscripción.

Libros contables: solo están obligados a llevar dos registros contables (registro de compras y registro de ventas)

Régimen MYPE tributario – RMT

El Decreto Legislativo N° 1269, que fue creado con el propósito de fomentar el desarrollo de las microempresas y pequeñas empresas mediante la provisión de condiciones fiscales más simples, regula este régimen. Una de las condiciones para unirse a este régimen es que los ingresos netos no superen el límite de S/.1700 UIT durante el ejercicio fiscal. SUNAT. (2019).

Ventajas que ofrece este régimen tributario:

- Montos a pagar Casi siempre a la ganancia obtenida.
- Tasas reducidas
- Posibilidad de suspender los pagos a cuenta.
- Poder emitir comprobantes de cualquier tipo.

Determinación del pago de impuesto MYPE

- Para ingresos netos menores a 300 UIT la tasa es de 1% de los ingresos netos.
- A partir del mes que supere las 300 UIT la tasa es de 1.5% de los ingresos netos o coeficientes.
- Para el impuesto general a las ventas mensual es de 18% de las ventas realizadas.
- Se declara y paga Casi siempre al cronograma de obligaciones mensuales.
- Se presenta una declaración anual Casi siempre al tramo de ganancia hasta 15 UIT con una tasa sobre la utilidad del 10%.
- Más de 15 UIT con una tasa sobre la utilidad del 29.50%.

- Si los activos superan el S/. 1 000 000 se debe declarar el impuesto temporal a los activos netos (ITAN) con una tasa de 0.4% (SUNAT, 2019).

Régimen general – RG

Este régimen fiscal, que está regido por el Decreto Supremo 179-2004-EF y sus alteraciones, incluye a personas con negocios y entidades jurídicas que se involucran en actividades mineras, industriales y comerciales, además de la explotación de recursos naturales como la silvicultura, la agricultura, la pesca y otras. También incluye la provisión de servicios en sectores como el transporte, la industria, las finanzas y el comercio. Asimismo, comprende a los mediadores comerciales, es decir, a los comisionistas mercantiles y a los corredores de seguros, además de incluir a profesionales como las asociaciones en diferentes campos y notarios. SUNAT (2019).

Ventajas que ofrece este régimen tributario:

- Se puede desarrollar cualquier actividad sin límite de ingresos.
- Se puede emitir todo tipo de comprobantes de pago.
- Si en un año se registran pérdidas financieras, estas pueden ser deducidas de las ganancias de los años subsiguientes, hasta el punto de no tener que abonar el impuesto a la renta de regularización.

Determinación del pago del RG:

La manera es cómo determinar qué impuestos se deben declarar y pagar a la SUNAT es la siguiente:

- El impuesto a la renta es mensual el que resulte como coeficiente o el 1.5% según la ley del impuesto a la renta.
- El impuesto general a la venta mensual es un 18%.

- Se declara y paga Casi siempre al cronograma de obligaciones mensuales.
- Se presenta una declaración anual con la cual se paga una regularización del impuesto equivalente al 29.50% sobre la ganancia SUNAT (2019)

Ruta de la formalización empresarial

Figura 3:
Ruta de la formalización empresarial



3.2.1.2. Definiciones de términos

RUC: SUNAT (2021). El RUC (Régimen Único de Contribuyente) Es una herramienta que posibilita la identificación de los contribuyentes con propósitos fiscales y la entrega de información a la administración tributaria. También nos permite llevar a cabo alguna actividad económica de manera permanente o parcial.

Régimen tributario: Taya (2021). Alude a series de condiciones impuestas para cualquier persona o entidad, ya sea un individuo o una entidad jurídica, que tenga en la actualidad un negocio o desee comenzar uno. Estas condiciones buscan hacer que la empresa sea formal ante las autoridades estatales.

Asesoría contable: Dobaño (2023). El servicio profesional que se ocupa de la administración económica de la compañía, incluyendo tanto la gestión de facturas como los balances contables, es el asesoramiento contable. Además, su papel es examinar y supervisar la situación económica de la empresa para mejorar su administración.

Ingresos: García (2019). Los ingresos son las ganancias que se añaden al total del presupuesto de una entidad, pública o privada, individual o colectiva. En otras palabras, los ingresos son los componentes monetarios y no monetarios que se acumulan y crean un ciclo de consumo-ganancia.

Impuestos: Según la SUNAT (2016). “Un impuesto es el tributo cuyo pago no origina por parte del Estado una contraprestación directa en favor del contribuyente. Tal es el caso del Impuesto a la Renta.”

Orientación tributaria: SUNAT (2023). Es la unidad orgánica responsable de asistir y asesorar a los contribuyentes por teléfono, en persona o a través de internet.

Orientación contable: FasterCapital (2023). La orientación contable es el término que se utiliza para describir la serie de procesos, directrices y principios que se emplean para elaborar, registrar y exhibir la información financiera de una entidad. Su finalidad es garantizar que la situación financiera y económica de la organización se muestre de forma nítida, exacta y en conformidad con las regulaciones actuales en los estados financieros.

Servicios: Eslava (2017). “Son todas las actividades que la empresa ha de realizar para ofrecer al cliente algo que le parezca más valioso que el esfuerzo que hace por

conseguirlo y que luego le produzca satisfacción para volver a elegirlo (o sea, que sienta haber obtenido un beneficio igual o mayor que el que esperaba), es fundamental para que la empresa sea viable”.

Pago de impuestos: Paredes (2020). Son montos de dinero que los ciudadanos deben abonar por imperativo legal, con el fin de que las Administraciones Públicas (como el Estado, las Comunidades Autónomas y los Municipios) dispongan de los medios necesarios para costear la satisfacción de las necesidades de la colectividad.

Clientes: HubSpot (2023). Un cliente es una persona que compra productos o servicios de una empresa. Desde la perspectiva empresarial, se le considera un consumidor. Dependiendo de su comportamiento de compra, puede ser un cliente recurrente si realiza compras de manera habitual, o un cliente ocasional si solo realiza una compra puntual.

Tributos: SUNAT (2023). Es un pago monetario que el Estado exige, utilizando su autoridad soberana, según la capacidad económica del contribuyente y de acuerdo con lo dispuesto por la ley. Su objetivo es cubrir los costos requeridos para llevar a cabo sus funciones y metas.

IV. Metodología

4.1. Tipo y nivel de investigación

4.1.1. Tipo de investigación

Carrasco (2019); la investigación aplicada “se orienta a resolver problemas prácticos, su propósito es dar respuesta objetiva a interrogantes que se plantean en un determinado fragmento de la realidad y del conocimiento” (p.43). Este estudio tiene como objetivo profundizar el entendimiento acerca de la formalización empresarial, con el fin de establecer una base sólida que sustente la importancia del tema abordado y sirva de fundamento para el desarrollo del estudio.

4.1.2 Nivel de la investigación

Hernández et al. (2014); “con los estudios descriptivos se busca especificar las propiedades, las características y los perfiles de personas, grupos, comunidades, procesos, objetos o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis”. (p.158). El estudio fue de alcance descriptivo porque dio a conocer como es el proceso de formalización empresarial, datos que se adquirió de los empresarios que corresponde al mercado de abastos de Cascaparo del distrito de Cusco – 2024.



Donde:

M = Muestra

OV= Formalización empresarial

4.1.3. Método deductivo

Hernández et al. (2014); “es un método de razonamiento que consiste en tomar conclusiones generales para obtener explicaciones particulares” (p. 59). En este sentido el trabajo de investigación conto con el método deductivo por que toma proposiciones generales de cómo es el proceso de formalización.

4.1.4. Enfoque cuantitativo

Hernández et al. (2014); la “el investigador utiliza sus diseños para analizar la certeza de las hipótesis formuladas en un contexto en particular o para aportar evidencias respecto de los lineamientos” (p.128). Por lo tanto, para llevar a cabo la investigación, se utilizó una variedad de instrumentos para recolectar datos. Se tomaron las respuestas en términos numéricos y luego se usaron herramientas estadísticas de Excel para realizar el proceso estadístico.

4.1.5. Diseño de no experimental

Hernández et al. (2014); indican que el diseño no experimental “se podría definir como investigación que se lleva a cabo sin manipular deliberadamente variables; es decir, se refiere a estudios en los cuales no se modifican intencionalmente las variables independientes para observar su impacto en otras variables” (p.154). Por consiguiente, El trabajo de estudio se realizó con un diseño no experimental, teniendo en cuenta la

información precisa que fue relevante casi siempre para la variable estudiada como es la Formalización empresarial de los comerciantes del mercado de Cascaparo del distrito y provincia del Cusco – 2024.

4.1.6 Diseño transversal

Hernández et al. (2014); las investigaciones transaccionales o transversales, según Liu (2008) y Tucker (2004), recogen datos en un solo momento. (p. 154). En esta línea, el diseño transversal fue el que se usó en el actual proyecto de investigación. El proceso y la formalización empresarial fueron descritos con los datos obtenidos de los empresarios a lo largo del año 2024.

4.2. Ámbito temporal y espacial

4.2.1. Ámbito espacial

El presente trabajo de trabajo se realizó en el mercado de abastos de Cascaparo del distrito de Cusco - 2024, lugar en la que se encuentran los empresarios de los diferentes puestos que fueron considerados como fuente de información para poder realizar el presente trabajo de investigación.

análisis, se definirá la población a investigar y se generalizarán los resultados" (p. 174). En este sentido, el presente estudio se centra en los empresarios que realizan actividades comerciales en el mercado de Cascaparo, ubicado en el distrito y provincia de Cusco, departamento de Cusco. De acuerdo con el padrón, se cuenta con un total de 634 comerciantes formalmente empadronados, los cuales constituyen la población total del estudio.

$$P = 634$$

Entre las principales características de la población se destacan las siguientes:

- **Actividad económica:** Predominan las actividades comerciales vinculadas a la venta de productos alimenticios, abarrotes, carnes, frutas, verduras y otros bienes de primera necesidad, así como la comercialización de productos diversos.

PUESTOS	SECCIÓN
79	Abarrotes
70	Menestras/Productos Secos
98	Carnes
104	Frutas
127	Verduras
156	Tubérculos
634	total

- **Tipo de negocio:** La mayoría desarrolla su actividad en puestos fijos dentro del mercado, con estructuras asignadas y delimitadas, lo que favorece la organización y control de las actividades comerciales.
- **Antigüedad laboral:** Se observa la presencia de comerciantes con diversos años de experiencia, desde quienes recién inician sus actividades hasta aquellos con una trayectoria prolongada en el mercado.
- **Relación con la clientela:** Mantienen un contacto directo y permanente con los consumidores, lo que les permite generar relaciones de confianza y continuidad en las transacciones comerciales.

4.3.2 Muestra

Hernández et al. (2014); “la muestra es un subgrupo de la población de interés sobre el cual se recolectarán datos, y que tiene que definirse o delimitarse de antemano con precisión, este deberá ser representativo de dicha población” (p.174). La muestra para el trabajo de investigación se compuso de 197 comerciantes del mercado de Cascaparo, distrito Cusco 2024.

$$\frac{z^2 * p * q * N}{e^2(N - 1) + z^2 * p * q}$$

N = población

n = muestra

z = nivel de confianza

p = población a favor

q = población en contra

e = error de muestra

Sacando la muestra de población:

$$n = \frac{1.96^2 * 0.5 * 0.5 * 634}{0.6^2(634 - 1) + 1.96^2 * 0.5 * 0.5}$$

$$N = 634$$

$$z = 1.96$$

$$p = 0.5$$

$$q = 0.5$$

$$e = 0.6$$

$$n = 197$$

Criterios de inclusión

- Comerciantes que laboran de forma continua y permanente en el mercado de abastos de Cascaparo al momento de la recolección de datos.
- Personas mayores de 18 años que se identifiquen como responsables directos del negocio o actividad comercial.
- Comerciantes que acepten participar voluntariamente en el estudio y firmen el consentimiento informado.
- Comerciantes registrados o no registrados formalmente, siempre que desarrollen una actividad económica en el espacio físico del mercado.

Criterios de exclusión

- Comerciantes eventuales o ambulantes que no cuentan con un puesto fijo dentro del mercado de Cascaparo.
- Personas menores de edad o que no sean responsables directos del negocio.
- Comerciantes que se rehúsen a participar en la investigación o no completen adecuadamente el instrumento de recolección de datos.

- Aquellos que, por ausencia prolongada o razones de salud, no puedan ser encuestados durante el periodo establecido para el trabajo de campo.

4.3.3 Muestreo

Hernández et al. (2014); “El muestreo cualitativo es propositivo. Las primeras acciones para elegir la muestra ocurren desde el planteamiento mismo y cuando seleccionamos el contexto, en el cual esperamos encontrar los casos que nos interesan”. (p. 54) En el presente trabajo de investigación para su realización se empleó una fórmula estadística, por consiguiente, el trabajo será probabilístico.

4.4. Instrumentos

4.4.1. Técnica

Hernández et al. (2014); “Las técnicas son los recursos de que dispone el investigador para su trabajo, las técnicas necesitan los instrumentos para su realización”. (p. 34) En este sentido, se empleó en esta investigación la técnica de encuesta dirigida a los vendedores del mercado de Cascaparo, con el objetivo de obtener suficiente información acerca de las obligaciones laborales y la rentabilidad financiera.

4.4.2. Instrumentos

Hernández et al. (2014); “En la investigación disponemos de múltiples tipos de instrumentos para medir las variables de interés y en algunos casos llegan a combinarse varias técnicas de recolección de los datos”. (p.217). En el presente estudio, se empleó un cuestionario estructurado como herramienta principal, creado con el propósito específico de recopilar datos sobre la formalización empresarial de los comerciantes del mercado de abastos de Cascaparo.

El cuestionario estuvo conformado por 20 preguntas cerradas, valoradas mediante una escala Likert, lo que permitió recopilar datos claros, directos y fácilmente cuantificables. Con el fin de asegurar su claridad, pertinencia y adecuación a los propósitos del estudio, este instrumento fue validado a través de juicio de expertos. Igualmente, al comienzo del cuestionario se incorporó una sección informativa con la información siguiente:

Asimismo, al inicio del cuestionario se incluyó una sección informativa con el siguiente contenido:

Propósito del estudio:

Este cuestionario es parte de una investigación titulada “Formalización empresarial de los comerciantes del mercado de abastos de Cascaparo, distrito y provincia del Cusco – 2024”. El objetivo es conocer cómo están formalizados los negocios en el mercado, qué beneficios se perciben y qué dificultades existen. Su respuesta ayudará a comprender mejor esta realidad y proponer mejoras.

Confidencialidad:

La información que usted proporcione será confidencial. No se solicitará su nombre ni se divulgarán datos personales. Las respuestas únicamente se usarán con fines académicos.

Instrucciones:

Lea cuidadosamente cada pregunta y seleccione la opción que represente mejor su situación o experiencia marcándola con una "X". No existen respuestas que estén bien o mal. Su participación es opcional y solo le llevará unos minutos.

4.4.3 Validación

Hernández et al (2014); la validación es un proceso esencial para garantizar la calidad de una investigación, ya que busca confirmar que el instrumento de medición utilizado sea

adecuado para captar las variables de interés. Para ello, se somete a un análisis exhaustivo realizado por expertos en contabilidad con grado de maestría, quienes evalúan la relevancia y la alineación de cada componente del instrumento con los objetivos del estudio. La aprobación de estos especialistas es crucial para validar el instrumento de manera efectiva.

4.4.4 Confidencialidad

Hernández y Mendoza (2018); Con el fin de asegurar la confiabilidad de los datos obtenidos a través del cuestionario, se sugiere emplear un sistema estadístico para procesarlos, incorporando la prueba Alfa de Cronbach. Esta metodología posibilitará la evaluación de la consistencia interna de los ítems del cuestionario y garantizará su fiabilidad. Asimismo, se utilizará un gráfico específico para simplificar la interpretación de los resultados y el análisis estadístico.

Tabla 1

Valores del coeficiente de confiabilidad

Resultados	Análisis
Valor menor a 0.5	Nivel muy bajo
Valor mayor a 0.6	Nivel bajo
Valor mayor a 0.7	Nivel regular
Valor mayor a 0.8	Nivel elevado
Valor mayor a 0.9	Nivel perfecto

Nota. *El cuadro representa los valores de coeficiencia*

4.5. Procedimientos

Para llevar a cabo esta investigación, fue esencial consultar varias fuentes de bibliografía que respaldaran el análisis propuesto. Además, fue necesario obtener acceso a información minuciosa acerca de las obras efectuadas y contar con la colaboración de los funcionarios públicos. Se utilizó un cuestionario estructurado que fue valorado a través de una escala dicotómica (Sí/No) en el proceso de recolección de datos. Esto posibilitó obtener respuestas precisas y facilitar su análisis. Esta perspectiva posibilitó un análisis descriptivo detallado,

ofreciendo así una vista completa de la situación en cuestión. Gracias a una base teórica sólida y a la disponibilidad de datos fiables, fue posible llegar a conclusiones precisas y hacer sugerencias claras y aplicables. En resumen, este método integral no solamente aseguró la calidad de la investigación, sino que además incrementó su importancia y utilidad en el campo académico y profesional.

4.6 Análisis de datos

Para examinar los datos, se utilizó Microsoft Excel como la herramienta principal para procesar la información obtenida de los comerciantes del mercado de Cascaparo. Además, para analizar los datos adquiridos mediante el cuestionario se empleó el programa estadístico SPSS V25. Para llevar a cabo distintas pruebas, como análisis de fiabilidad, tablas de distribución de frecuencias y pruebas estadísticas, este programa fue fundamental. Dichas pruebas resultaron ser imprescindibles para lograr las metas del estudio. Además, permitió la estructuración y organización de una base de datos, lo que hizo más sencillo el análisis a través de diferentes técnicas estadísticas. Se realizó un análisis documental, como complemento, que se fundamentó en la recopilación sistemática de toda la información pertinente.

4.7. Consideraciones éticas

Esta investigación se fundamentó en dos pilares esenciales: la veracidad y la confidencialidad. Se asegura la protección de los datos a través del tratamiento de información privada y sensible con estándares de seguridad muy altos. Asimismo, se priorizó la precisión y fidelidad de los datos, asegurando que toda la información recopilada y analizada representara de manera exacta la realidad. Cabe destacar que el estudio se llevó a cabo en estricto cumplimiento de los estándares éticos de la universidad y las normativas de la APA, lo que respaldó la integridad y la credibilidad del trabajo.

V. Resultados y discusión

5.1 Resultados

5.1.1. Confiabilidad del estudio

Tabla 2

Estadística de fiabilidad de la variable

Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach basada en elementos estandarizados	N de elementos
0.785	0.785	20

Nota. *Estadística de fiabilidad de la variable – Fuente SPSS-V27*

Interpretación

Hernández et al. (2014); “la confiabilidad del instrumento consiste en una fórmula que determine el grado de consistencia y precisión que poseen los instrumentos de medición” (p.348). Es importante subrayar, casi siempre con lo que se ha mencionado antes, que el coeficiente Alfa de Cronbach fue utilizado para asegurar una evaluación precisa de la confiabilidad de los datos obtenidos. Este método estadístico posibilita evaluar la consistencia interna de un cuestionario; si el valor está cerca de 1, esto significa que los datos obtenidos son muy confiables.

Los resultados de la estadística de fiabilidad mostraron un índice (0.785) para cada variable, respectivamente. Es crucial destacar que la fiabilidad de los datos recopilados se incrementa a medida que el valor se acerca a uno, lo cual robustece en consecuencia la validez y fortaleza del estudio. Estos resultados indican que las respuestas de los

participantes son altamente consistentes internamente, lo que demuestra que el cuestionario utilizado fue efectivo para medir de manera confiable las variables en cuestión.

5.1.2. Distribución de frecuencias

P1: ¿Considera que la orientación contable facilita el manejo de su negocio?

Tabla 3

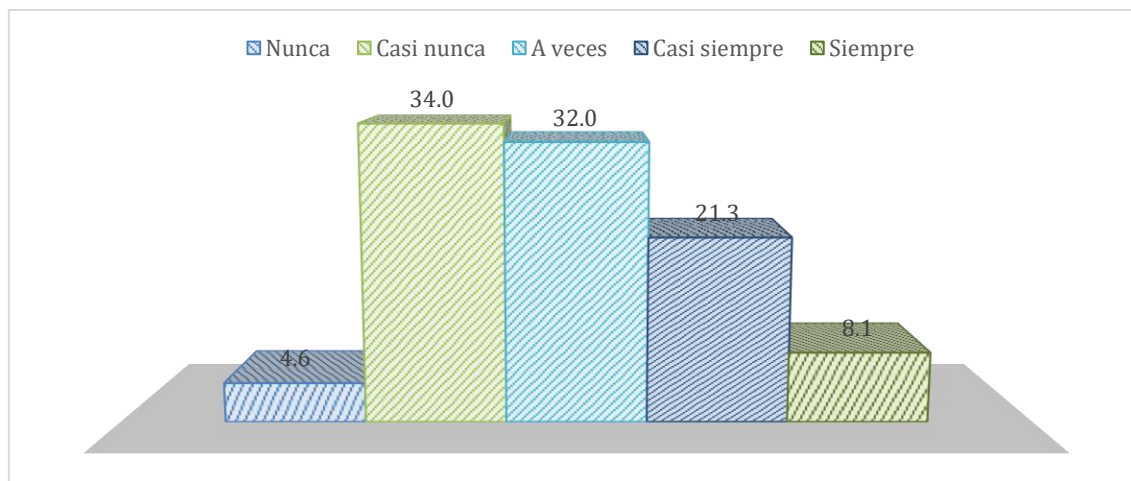
La orientación contable facilita el manejo de su negocio

	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Nunca	9	4.6	4.6
Casi nunca	67	34.0	38.6
A veces	63	32.0	70.6
Casi siempre	42	21.3	91.9
Siempre	16	8.1	100.0
Total	197	100.0	

Nota. La tabla representa el indicador orientación contable – Fuente SPSS-V27

Figura 5

La orientación contable facilita el manejo de su negocio



Nota. La figura representa el indicador orientación contable – Fuente SPSS-V27

Interpretación

La mayoría de los comerciantes del mercado de abasto de Casaparo cree que la guía contable ayuda a manejar sus negocios hasta cierto punto, según se concluye, aunque con distintos niveles de frecuencia. El 34.0% de los encuestados señaló que casi nunca la

orientación contable les resulta un apoyo, mientras que un 32.0% indicó que a veces les es útil. Asimismo, un 21.3% manifestó que casi siempre la orientación contable contribuye al manejo de su negocio y un 8.1% afirmó que siempre representa una ayuda. Sin embargo, un 4.6% de comerciantes mencionó que nunca reciben facilidades a través de este tipo de orientación. Estos hallazgos muestran que, aunque una parte significativa de los comerciantes reconoce la importancia de la asesoría contable, todavía existe un grupo considerable que no la percibe como un recurso constante o necesario para el fortalecimiento de la gestión de su negocio.

P2: ¿Solicita apoyo contable cuando tiene dudas sobre SUNAT o la municipalidad?

Tabla 4

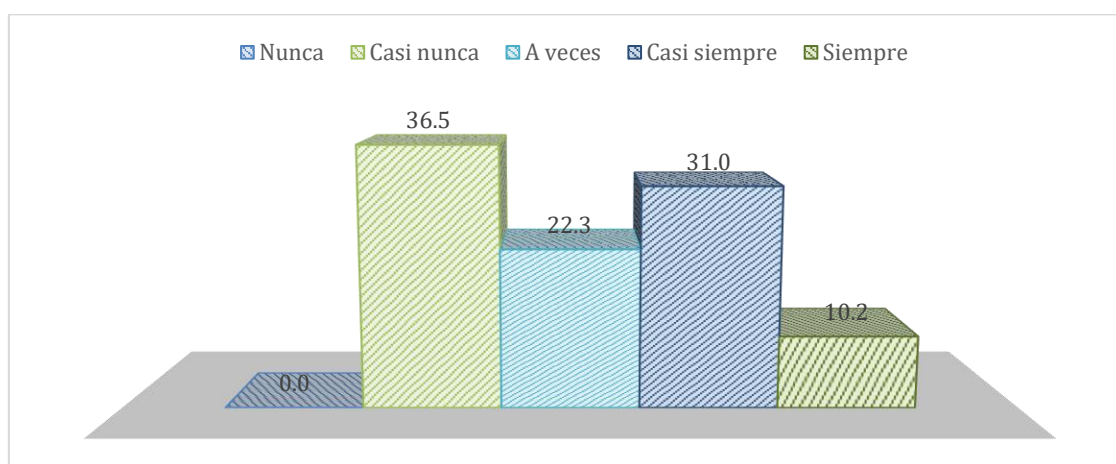
Solicita apoyo contable cuando tiene dudas

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	0	0.0	0.0
	Casi nunca	72	36.5	36.5
	A veces	44	22.3	58.9
	Casi siempre	61	31.0	89.8
	Siempre	20	10.2	100.0
	Total	197	100.0	

Nota. La tabla representa el indicador orientación contable – Fuente SPSS-V27

Figura 6

Solicita apoyo contable cuando tiene dudas



Nota. La figura representa el indicador orientación contable – Fuente SPSS-V27

Interpretación

En la Tabla 4, respecto a si los comerciantes solicitan apoyo contable cuando tienen dudas sobre la SUNAT o la municipalidad, la mayoría de los encuestados se encuentra en las categorías, como se puede observar “Casi nunca” (36.5%) y “Casi siempre” (31.0%), lo que refleja una práctica poco uniforme en la búsqueda de asistencia contable. Asimismo, un 22.3% indicó que “A veces” recurre a este tipo de apoyo, mientras que un grupo menor, el 10.2%, señaló que lo hace “Siempre”. Cabe destacar que ningún encuestado afirmó “Nunca” solicitar este tipo de ayuda, lo que evidencia que todos los comerciantes, en algún momento, han recurrido o consideran recurrir a la orientación contable. En general, los resultados muestran que existe cierta disposición a buscar apoyo contable, aunque no en todos los casos de manera constante, lo que puede limitar la adecuada formalización y cumplimiento de las obligaciones legales y tributarias.

P3: ¿El costo en formalización limita su decisión de legalizar o ampliar su negocio?

Tabla 5

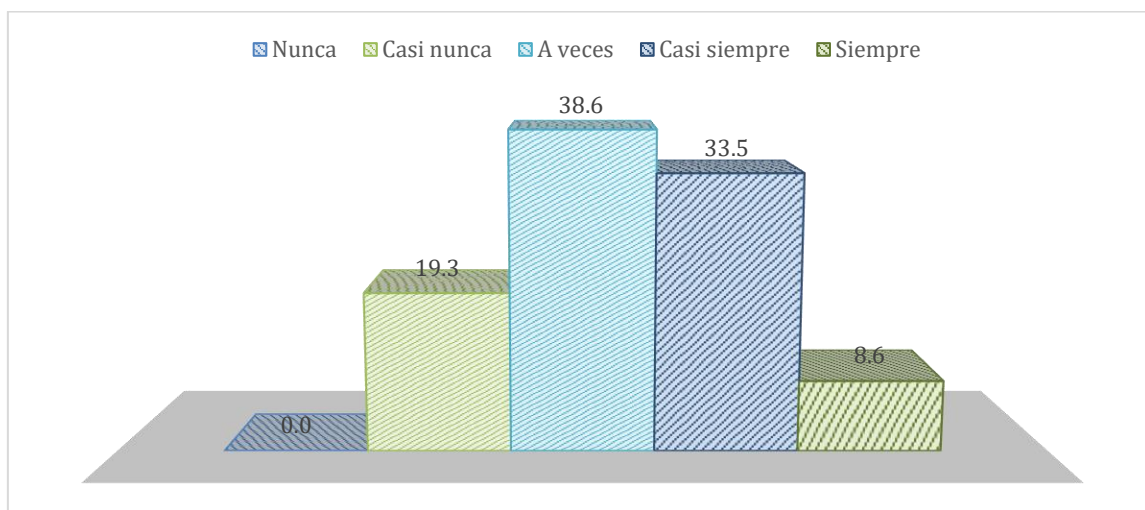
El costo en formalización limita su decisión de legalizar

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	0	0.0	0.0
	Casi nunca	38	19.3	19.3
	A veces	76	38.6	57.9
	Casi siempre	66	33.5	91.4
	Siempre	17	8.6	100.0
	Total	197	100.0	

Nota. La tabla representa el indicador costo de formalización – Fuente SPSS-V27

Figura 7

El costo en formalización limita su decisión de legalizar



Nota. La figura representa el indicador costo de formalización – Fuente SPSS-V27

Interpretación

En la Tabla 5, sobre si el costo en la formalización limita la decisión de los comerciantes para legalizar o ampliar su negocio, la mayor parte se encuentra en las categorías "Casi siempre" con un 33.5% y "A veces" con un 38.6%, lo cual muestra que los costos representan un factor restrictivo importante, aunque no de manera determinante en todos los casos. Asimismo, el 19.3 por ciento indicó que casi nunca considera el costo como una limitante, mientras que el 8.6 por ciento señaló que siempre constituye un obstáculo. No se registraron respuestas en la categoría "Nunca", lo que demuestra que el costo de formalizar afecta a todos los comerciantes, aunque sea en mayor o menor medida. En conjunto, los resultados demuestran que los gastos vinculados al proceso de formalización son percibidos como una barrera recurrente que puede frenar la regularización o el crecimiento de los negocios en el mercado de abastos de Casaparo.

P4: ¿Ha considerado no formalizar su negocio por el costo que representa?

Tabla 6

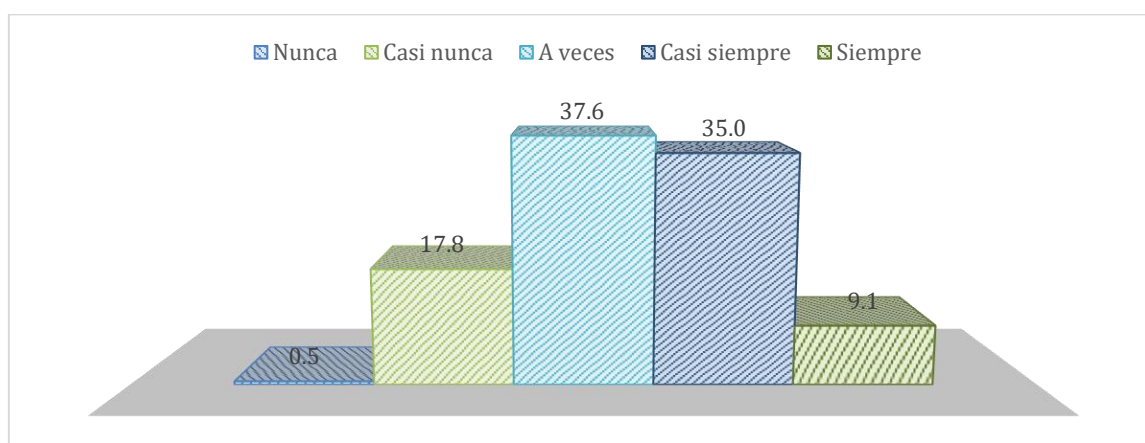
Ha considerado no formalizar su negocio

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	1	0.5	0.5
	Casi nunca	35	17.8	18.3
	A veces	74	37.6	55.8
	Casi siempre	69	35.0	90.9
	Siempre	18	9.1	100.0
	Total	197	100.0	

Nota. La tabla representa el indicador costo de formalización – Fuente SPSS-V27

Figura 8

Ha considerado no formalizar su negocio



Nota. La figura representa el indicador costo de formalización – Fuente SPSS-V27

Interpretación

En la Tabla 6 se observa que la percepción de los comerciantes respecto al costo como una barrera para la formalización es significativa. El 37.6 por ciento señaló que a veces ha considerado no formalizar su negocio por el gasto que representa, mientras que un 35.0 por ciento indicó que casi siempre lo ha pensado en esos términos. Asimismo, un 9.1 por ciento manifestó que siempre el costo es un motivo de desincentivo. En contraste, un 17.8 por ciento señaló que casi nunca ha tenido esa consideración y un reducido 0.5 por ciento mencionó que nunca lo ha visto como una limitante. Estas consecuencias prueban que para la mayoría de los comerciantes el costo de formalización constituye un obstáculo importante, limitando

su decisión de legalizar sus negocios y generando un impacto directo en el nivel de formalización empresarial en el mercado de abastos de Casaparo.

P5: ¿Considera que tener RUC ha facilitaría la formalización de su negocio?

Tabla 7

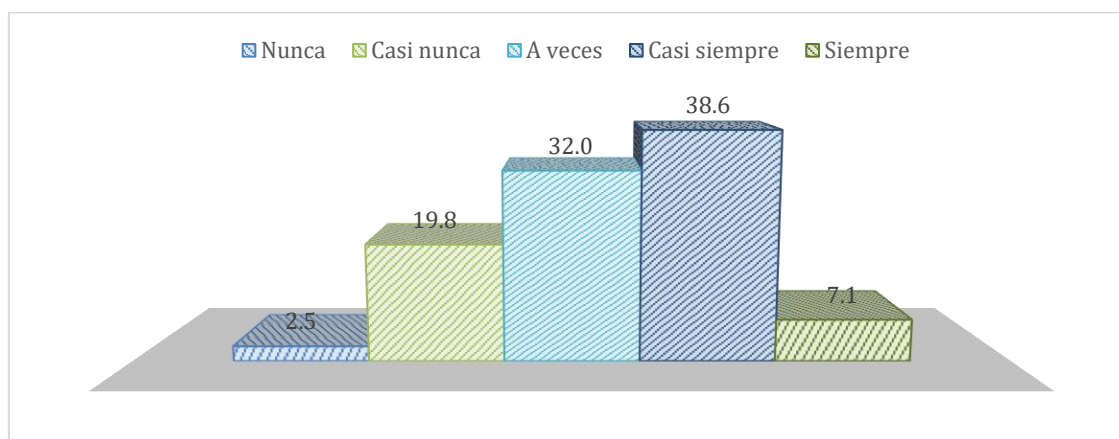
Considera que tener RUC ha facilitaría la formalización

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	5	2.5	2.5
	Casi nunca	39	19.8	22.3
	A veces	63	32.0	54.3
	Casi siempre	76	38.6	92.9
	Siempre	14	7.1	100.0
	Total	197	100.0	

Nota. La tabla representa el indicador RUC – Fuente SPSS-V27

Figura 9

Considera que tener RUC ha facilitaría la formalización



Nota. La figura representa el indicador RUC – Fuente SPSS-V27

Interpretación

En la Tabla 7 se aprecia que una parte considerable de los comerciantes reconoce que contar con RUC podría facilitar el proceso de formalización de sus negocios. El 38.6 por ciento indicó que casi siempre el RUC es un factor que contribuye a la formalización, seguido de un 32.0 por ciento que respondió que a veces lo considera de esa manera. Asimismo, un 7.1 por ciento afirmó que siempre el RUC facilita este proceso. Sin embargo, también se observa que un 19.8 por ciento manifestó que casi nunca lo ha visto como un

apoyo, y un 2.5 por ciento señaló que nunca lo considera así. Estos hallazgos evidencian que, a pesar de que el RUC es considerado un elemento beneficioso para incorporarse a la formalidad por la mayor parte de los comerciantes, todavía existe un grupo importante que no reconoce plenamente su importancia, lo que refleja limitaciones en el conocimiento y en la valoración de este requisito básico para el proceso de formalización empresarial.

P6: ¿Utiliza el RUC en la mayoría de sus operaciones comerciales?

Tabla 8

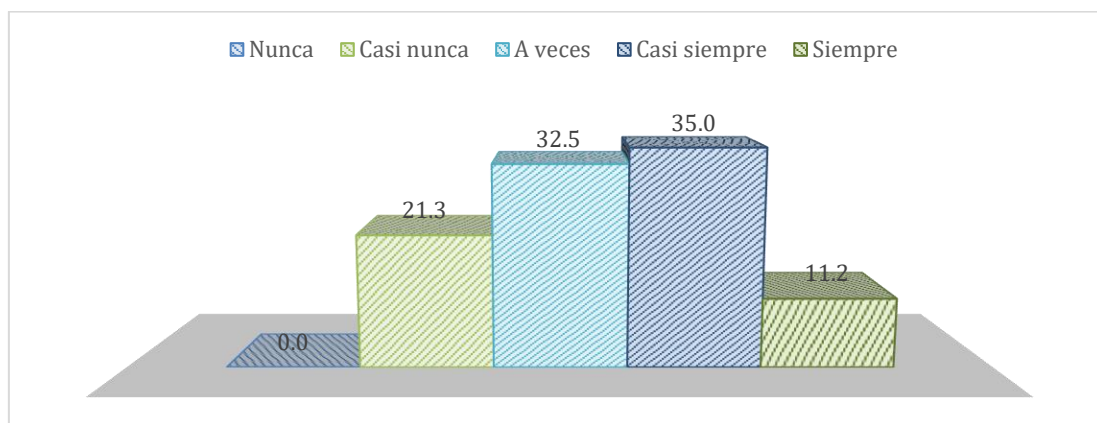
Utiliza el RUC en la mayoría de sus operaciones

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	0	0.0	0.0
	Casi nunca	42	21.3	21.3
	A veces	64	32.5	53.8
	Casi siempre	69	35.0	88.8
	Siempre	22	11.2	100.0
	Total	197	100.0	

Nota. La tabla representa el indicador RUC – Fuente SPSS-V27

Figura 10

Utiliza el RUC en la mayoría de sus operaciones



Nota. La figura representa el indicador RUC – Fuente SPSS-V27

Interpretación

En la Tabla 8 se analiza que la mayoría de los comerciantes emplea el RUC en sus operaciones, aunque con diferentes niveles de frecuencia. El 35.0 por ciento señaló que casi siempre lo utiliza y un 11.2 por ciento indicó que siempre lo emplea en sus transacciones, lo

que refleja un avance hacia la práctica de formalidad en los negocios. Por otro lado, un 32.5 por ciento mencionó que solo a veces lo utiliza y un 21.3 por ciento manifestó que casi nunca lo hace, lo cual evidencia que aún existe un uso limitado e irregular de este requisito tributario. Estos resultados permiten inferir que, si bien el RUC constituye una herramienta clave en la formalización empresarial, su aplicación no es uniforme entre los comerciantes del mercado, lo que pone de manifiesto la necesidad de robustecer la formación y la orientación acerca de lo importante que es incluirlo en la mayor parte de las operaciones comerciales.

P7: ¿Considera que emitir comprobantes mejora la formalidad de su negocio?

Tabla 9

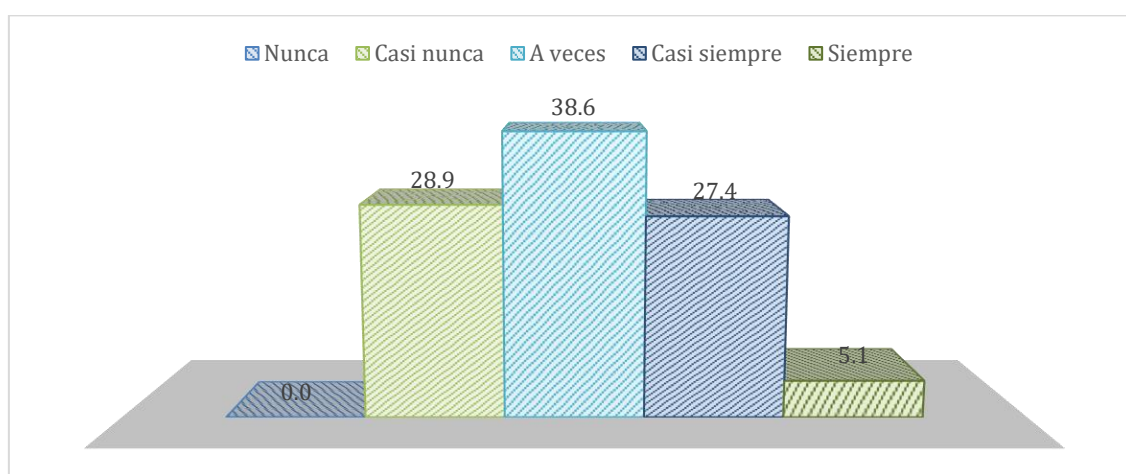
Considera que emitir comprobantes mejora la formalidad

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	0	0.0	0.0
	Casi nunca	57	28.9	28.9
	A veces	76	38.6	67.5
	Casi siempre	54	27.4	94.9
	Siempre	10	5.1	100.0
	Total	197	100.0	

Nota. La tabla representa el indicador emisión de comprobantes – Fuente SPSS-V27

Figura 11

Considera que emitir comprobantes mejora la formalidad



Nota. La figura representa el indicador emisión de comprobantes – Fuente SPSS-V27

Interpretación

En la Tabla 9 se aprecia que la gran parte de los comerciantes acepta, en distintos niveles, la importancia de emitir comprobantes para fortalecer la formalidad de sus negocios. Un 38.6 por ciento indicó que a veces considera que esta práctica contribuye a la formalización, mientras que un 27.4 por ciento manifestó que casi siempre lo percibe así y un 5.1 por ciento señaló que siempre lo tiene en cuenta. Sin embargo, un 28.9 por ciento de los encuestados expresó que casi nunca lo considera un factor determinante, lo que revela cierto desconocimiento o desinterés respecto al rol que cumplen los comprobantes de pago dentro del proceso de formalización. En conjunto, los resultados muestran que, aunque existe conciencia parcial sobre la relevancia de emitir comprobantes, aún se requiere reforzar la orientación tributaria para que los comerciantes asuman esta práctica como un pilar fundamental en la consolidación de la formalidad empresarial.

P8: ¿Emite boletas o facturas por las ventas que realiza en su negocio?

Tabla 10

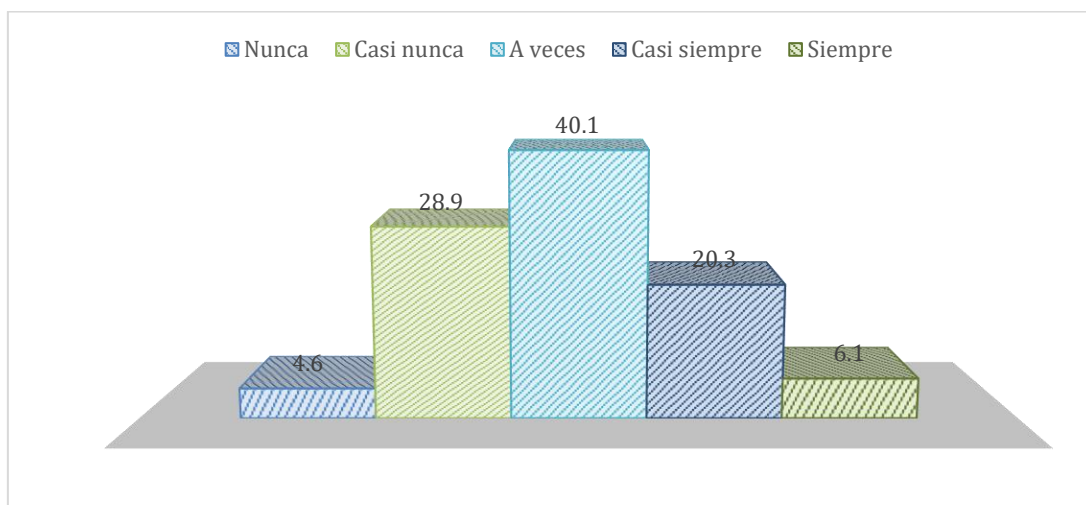
Emite boletas o facturas por las ventas que realiza

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	9	4.6	4.6
	Casi nunca	57	28.9	33.5
	A veces	79	40.1	73.6
	Casi siempre	40	20.3	93.9
	Siempre	12	6.1	100.0
	Total	197	100.0	

Nota: La tabla representa el indicador emisión de comprobantes – *Fuente SPSS-V27*

Figura 12

Emite boletas o facturas por las ventas que realiza



Nota. La figura representa el indicador emisión de comprobantes – Fuente SPSS-V27

Interpretación

En la Tabla 10 se aprecia que la gran parte de los comerciantes no emite de manera constante comprobantes por las ventas realizadas. El 40.1 por ciento indicó que a veces entrega boletas o facturas, mientras que un 28.9 por ciento señaló que casi nunca lo hace, y un 4.6 por ciento manifestó que nunca emite estos documentos. En contraste, un 20.3 por ciento afirmó que casi siempre cumple con esta práctica y solo un 6.1 por ciento señaló que siempre lo realiza. Estos resultados evidencian que la emisión de comprobantes aún no es un hábito consolidado entre los comerciantes, lo que refleja un bajo nivel de formalización en sus operaciones. Esta circunstancia evidencia la importancia de robustecer los sistemas de control, orientación y capacitación para estimular el cumplimiento de esta obligación tributaria como un paso esencial hacia la formalización empresarial.

P9: ¿Las declaraciones tributarias representan una dificultad para la formalización de su negocio?

Tabla 11

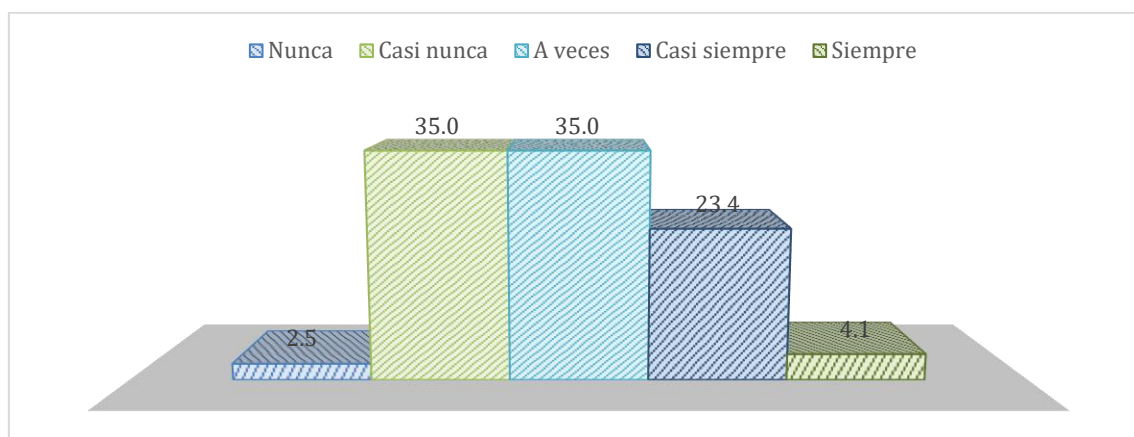
Las declaraciones tributarias representan una dificultad para la formalización

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	5	2.5	2.5
	Casi nunca	69	35.0	37.6
	A veces	69	35.0	72.6
	Casi siempre	46	23.4	95.9
	Siempre	8	4.1	100.0
	Total	197	100.0	

Nota: La tabla representa el indicador declaraciones tributarias – Fuente SPSS-V27

Figura 13

Las declaraciones tributarias representan una dificultad para la formalización



Nota. La figura representa el indicador declaraciones tributarias – Fuente SPSS-V27

Interpretación

En la Tabla 11 se aprecia que las declaraciones tributarias representan un reto considerable para una parte importante de los comerciantes. El 35.0 por ciento manifestó que a veces son una dificultad para la formalización de su negocio, mientras que otro 35.0 por ciento señaló que casi nunca lo son. Asimismo, un 23.4 por ciento indicó que casi siempre las declaraciones representan un obstáculo y un 4.1 por ciento afirmó que siempre constituyen una dificultad. Solo un 2.5 por ciento consideró que nunca representan un problema. Estos resultados muestran que, aunque existe un sector que percibe las

declaraciones tributarias como un trámite manejable, la mayoría enfrenta algún nivel de dificultad. Esto indica que es importante reforzar la capacitación y la asesoría en contabilidad para facilitar el cumplimiento de estas responsabilidades y fomentar un nivel más alto de formalización en los negocios.

P10: ¿Cumple con todas las obligaciones de declaración exigidas por SUNAT?

Tabla 12

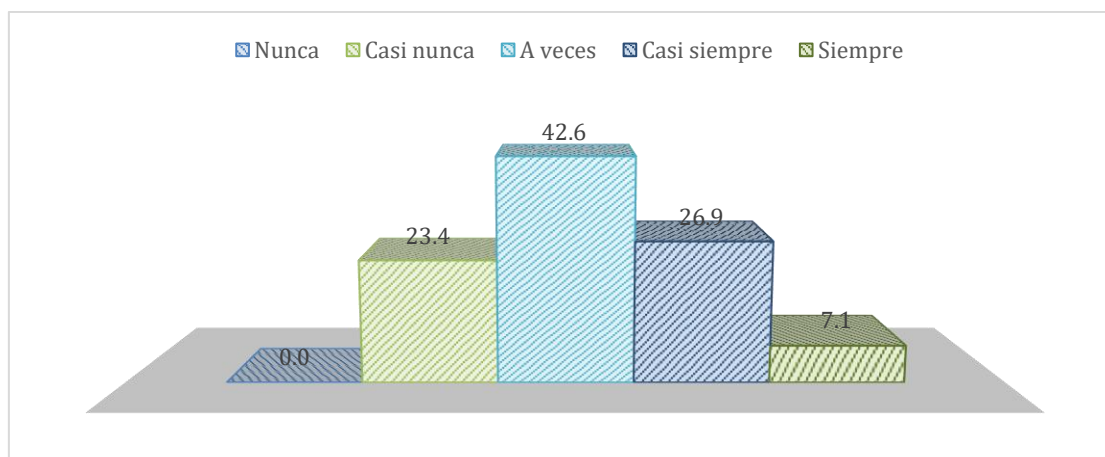
Cumple con todas las obligaciones de declaración exigidas

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	0	0.0	0.0
	Casi nunca	46	23.4	23.4
	A veces	84	42.6	66.0
	Casi siempre	53	26.9	92.9
	Siempre	14	7.1	100.0
	Total	197	100.0	

Nota. La tabla representa el indicador declaraciones tributarias – Fuente SPSS-V27

Figura 14

Cree que pagar tributos ayudaría a fortalecer la estabilidad de su negocio



Nota. La figura representa el indicador declaraciones tributarias – Fuente SPSS-V27

Interpretación

En la Tabla 12 se precisa que el cumplimiento de las obligaciones de declaración exigidas por SUNAT no es pleno entre los comerciantes del mercado. El 42.6 por ciento indicó que a veces cumple con estas obligaciones, mientras que el 26.9 por ciento señaló que casi siempre lo hace y el 7.1 por ciento manifestó que siempre cumple. Sin embargo, un 23.4

por ciento reconoció que casi nunca cumple con estas declaraciones. La mayoría de los comerciantes está en un nivel medio de cumplimiento, según estos resultados, lo que demuestra que la observancia de las disposiciones tributarias es irregular y no muy consistente. Esta situación sugiere que persisten barreras de conocimiento, costo o desinterés que limitan la formalización plena, y resalta la importancia de implementar programas de capacitación y asistencia técnica que fortalezcan la cultura tributaria y el compromiso con la formalidad empresarial.

P11: ¿El pago de impuestos representa una carga económica para su negocio?

Tabla 13

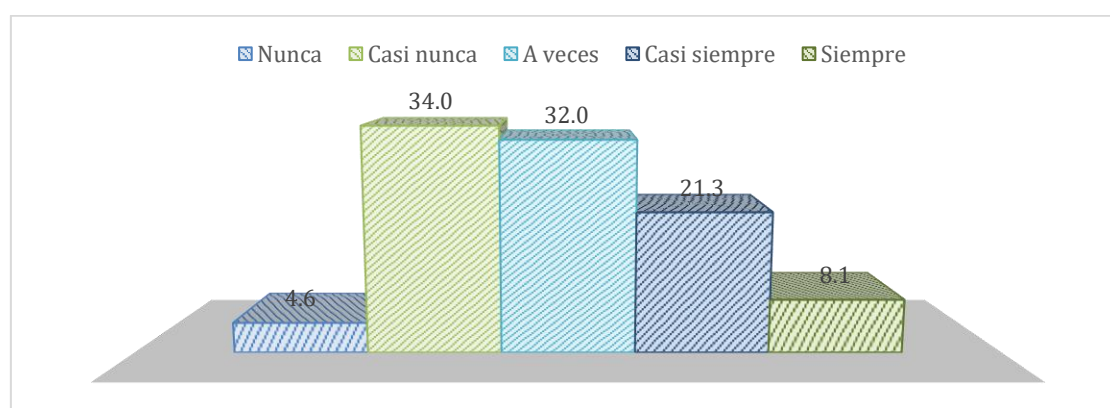
El pago de impuestos representa una carga económica

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	9	4.6	4.6
	Casi nunca	67	34.0	38.6
	A veces	63	32.0	70.6
	Casi siempre	42	21.3	91.9
	Siempre	16	8.1	100.0
	Total	197	100.0	

Nota. La tabla representa el indicador pago de impuestos – Fuente SPSS-V27

Figura 15

C El pago de impuestos representa una carga económica



Nota. La figura representa el indicador declaraciones tributarias – Fuente SPSS-V27

Interpretación

En la Tabla 13 se aprecia que una proporción importante de comerciantes percibe el pago de impuestos como una carga económica para su negocio. El 32.0 por ciento manifestó que a veces representa una carga, mientras que el 21.3 por ciento señaló que casi siempre y el 8.1 por ciento que siempre sienten esta presión. En contraste, un 34.0 por ciento indicó que casi nunca y un 4.6 por ciento que nunca considera al pago de impuestos como un problema económico. Estos resultados muestran que, aunque existe un grupo que no percibe mayor afectación, la mayoría de comerciantes identifica en diferente medida el pago de tributos como un factor que limita su liquidez y crecimiento. Esto refleja que la carga tributaria influye en la disposición hacia la formalización, ya que puede ser vista como un obstáculo en lugar de una oportunidad para fortalecer la competitividad y sostenibilidad del negocio.

P12: ¿Considera que cumplir con el pago de impuestos contribuye a la formalización de su negocio?

Tabla 14

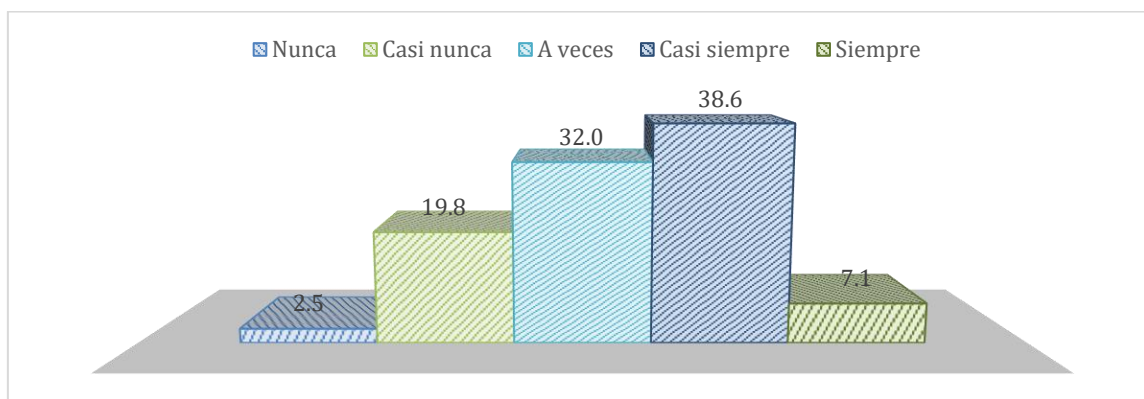
Considera que cumplir con el pago de impuestos contribuye a la formalización

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	5	2.5	2.5
	Casi nunca	39	19.8	22.3
	A veces	63	32.0	54.3
	Casi siempre	76	38.6	92.9
	Siempre	14	7.1	100.0
	Total	197	100.0	

Nota. La tabla representa el indicador pago de impuestos – Fuente SPSS-V27

Figura 16

Considera que cumplir con el pago de impuestos contribuye a la formalización



Nota. La figura representa el indicador declaraciones tributarias – Fuente SPSS-V27

Interpretación

En la Tabla 14 se precisa que la gran parte de comerciantes acepta, que cumplir con el pago de impuestos contribuye, en alguna medida, a la formalización de su negocio. El 38.6 por ciento señaló que casi siempre y el 7.1 por ciento que siempre perciben este cumplimiento como un factor de formalización, mientras que el 32.0 por ciento indicó que a veces lo consideran así. En contraste, un 19.8 por ciento manifestó que casi nunca y un 2.5 por ciento que nunca asocian el pago de tributos con la formalidad. Estos resultados reflejan que, aunque una parte significativa ve el pago de impuestos como una obligación que fortalece la formalización, todavía existe un grupo de comerciantes que no identifica claramente esta relación, lo cual puede deberse a la percepción de los impuestos únicamente como un costo y no como un beneficio que respalda la legalidad y sostenibilidad de sus negocios.

P13: ¿Considera que tener licencia de funcionamiento fortalece la formalización de su negocio?

Tabla

15

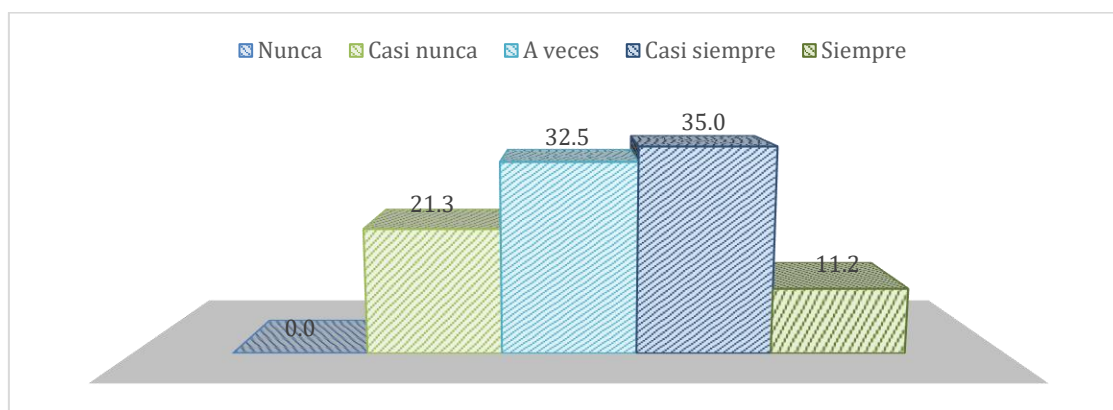
Considera que tener licencia de funcionamiento fortalece la formalización

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	0	0.0	0.0
	Casi nunca	42	21.3	21.3
	A veces	64	32.5	53.8
	Casi siempre	69	35.0	88.8
	Siempre	22	11.2	100.0
	Total	197	100.0	

Nota. La tabla representa el indicador licencia de funcionamiento – Fuente SPSS-V27

Figura 17

Considera que tener licencia de funcionamiento fortalece la formalización



Nota. La figura representa el indicador licencia de funcionamiento – Fuente SPSS-V27

Interpretación

En la Tabla 15 se aprecia que la mayoría de comerciantes reconoce que contar con una licencia de funcionamiento fortalece la formalización de sus negocios. El 35.0 por ciento indicó que casi siempre y el 11.2 por ciento que siempre lo consideran así, mientras que el 32.5 por ciento señaló que a veces la licencia contribuye a la formalidad. Sin embargo, un 21.3 por ciento manifestó que casi nunca percibe este documento como un elemento relevante para la formalización. Estos hallazgos demuestran que, si bien hay una tendencia

positiva en cuanto a la consideración de la licencia de funcionamiento como un requerimiento formal, todavía hay un grupo considerable de comerciantes que no le atribuye la misma importancia, posiblemente por desconocimiento de sus beneficios o por asociarla únicamente con una exigencia administrativa.

P14: ¿Cree que tener licencia ayuda a evitar sanciones de la municipalidad?

Tabla 16

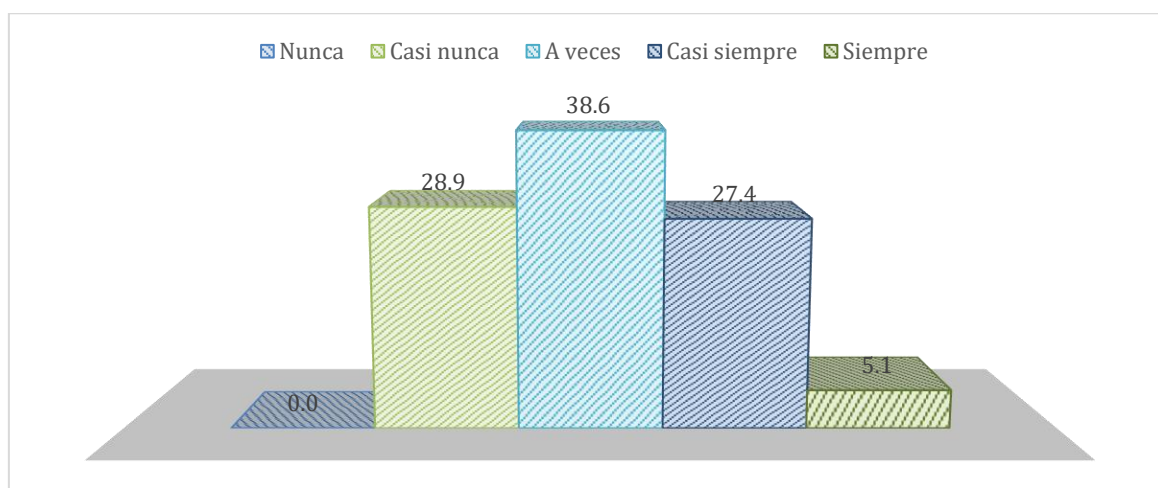
Cree que tener licencia ayuda a evitar sanciones

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	0	0.0	0.0
	Casi nunca	57	28.9	28.9
	A veces	76	38.6	67.5
	Casi siempre	54	27.4	94.9
	Siempre	10	5.1	100.0
	Total	197	100.0	

Nota. La tabla representa el indicador licencia de funcionamiento – Fuente SPSS-V27

Figura 18

Cree que tener licencia ayuda a evitar sanciones



Nota. La figura representa el indicador licencia de funcionamiento – Fuente SPSS-V27

Interpretación

En la Tabla 16 se precisa que una parte importante de los comerciantes reconoce que contar con una licencia de funcionamiento puede ayudar a evitar sanciones de la municipalidad. El 27.4 por ciento manifestó que casi siempre y el 5.1 por ciento que siempre

lo consideran así, sumando un 32.5 por ciento de respuestas favorables. Asimismo, el 38.6 por ciento indicó que a veces percibe este beneficio, mientras que un 28.9 por ciento señaló que casi nunca lo relaciona con la prevención de sanciones. Estos resultados sugieren que, aunque la mayoría reconoce la licencia como un mecanismo de protección frente a sanciones, todavía existe un sector de comerciantes que no le atribuye suficiente valor, lo que podría ser consecuencia de no contar con suficiente información o de haber tenido experiencias en las que no se ha notado una supervisión municipal continua.

P15: ¿Considera que la licencia de funcionamiento genera más seguridad para su negocio?

Tabla 17

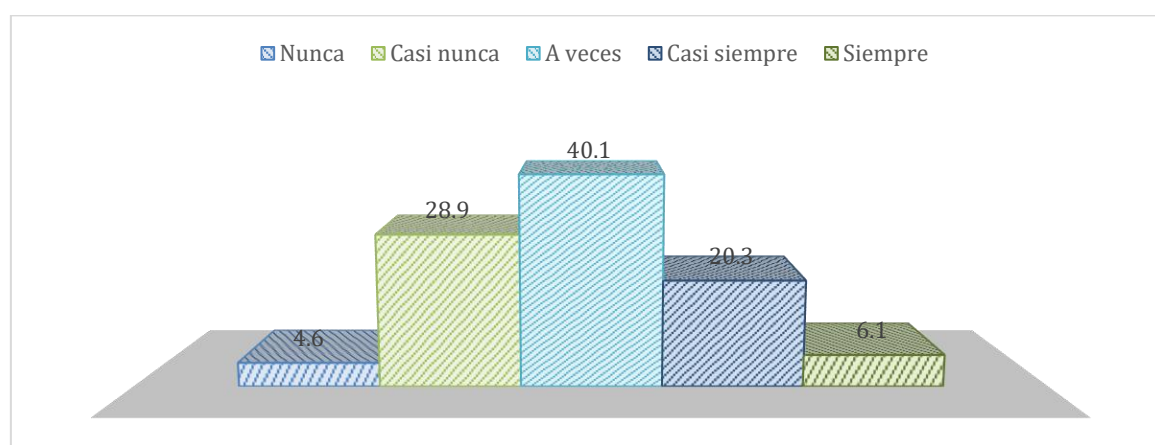
Considera que la licencia de funcionamiento genera más seguridad

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	9	4.6	4.6
	Casi nunca	57	28.9	33.5
	A veces	79	40.1	73.6
	Casi siempre	40	20.3	93.9
	Siempre	12	6.1	100.0
	Total	197	100.0	

Nota. La tabla representa el indicador licencia de funcionamiento – Fuente SPSS-V27

Figura 19

Considera que la licencia de funcionamiento genera más seguridad



Nota. La figura representa el indicador licencia de funcionamiento – Fuente SPSS-V27

Interpretación

En la Tabla 17 se aprecia que la mayoría de los comerciantes asocia la licencia de funcionamiento con un mayor nivel de seguridad para sus negocios. El 20.3 por ciento indicó que casi siempre y el 6.1 por ciento que siempre lo consideran así, alcanzando en conjunto un 26.4 por ciento de respuestas positivas. Asimismo, el 40.1 por ciento señaló que a veces percibe este beneficio, mientras que un 28.9 por ciento manifestó que casi nunca lo siente y un 4.6 por ciento afirmó que nunca le genera seguridad. Estos resultados muestran que, aunque una porción significativa de comerciantes considera la licencia como un apoyo formal que genera confianza, aún existe un grupo considerable que no identifica un impacto directo en la seguridad de sus negocios, lo que podría relacionarse con la escasa fiscalización o con la percepción de que otros factores externos influyen más en la protección empresarial.

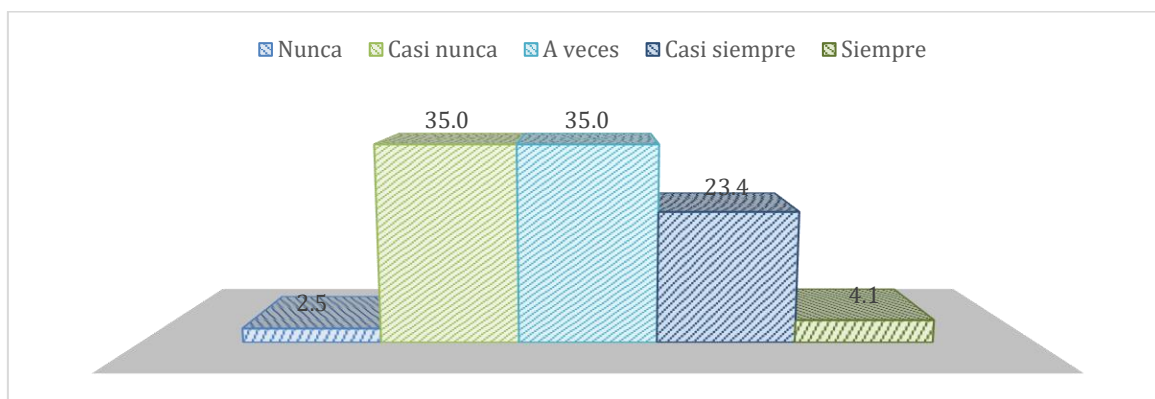
P16: ¿Ha recibido inspecciones de DIGESA para verificar la formalización sanitaria de su negocio?

Tabla 18

Ha recibido inspecciones de DIGESA

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	5	2.5	2.5
	Casi nunca	69	35.0	37.6
	A veces	69	35.0	72.6
	Casi siempre	46	23.4	95.9
	Siempre	8	4.1	100.0
	Total	197	100.0	

Nota. La tabla representa el indicador registro de DIGESA – Fuente SPSS-V27

Figura 20*Ha recibido inspecciones de DIGESA*

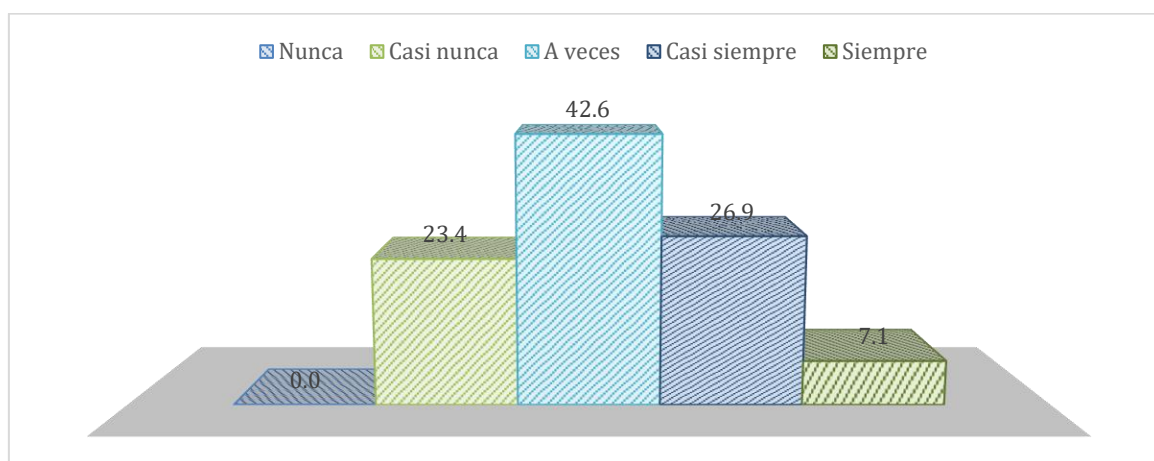
Nota. La figura representa el indicador registro de DIGESA – Fuente SPSS-V27

Interpretación

En la Tabla 18 se aprecia que la mayoría de los comerciantes ha tenido algún nivel de contacto con inspecciones de DIGESA para la verificación de la formalización sanitaria de sus negocios. Un 23.4 por ciento manifestó que casi siempre ha recibido inspecciones y un 4.1 por ciento que siempre, sumando un 27.5 por ciento con una experiencia frecuente de control sanitario. Por otro lado, un 35.0 por ciento indicó que casi nunca y otro 35.0 por ciento que a veces han sido inspeccionados, lo cual evidencia que para gran parte de los negocios estas revisiones son esporádicas o poco constantes. Finalmente, un 2.5 por ciento señaló que nunca ha recibido inspecciones. En conjunto, los resultados muestran que, si bien DIGESA cumple un rol de fiscalización, la regularidad de las inspecciones no es uniforme, lo que podría incidir en el cumplimiento desigual de las exigencias sanitarias para la formalización empresarial.

P17: ¿Mantiene actualizada la documentación sanitaria que exige DIGESA?**Tabla 19***Mantiene actualizada la documentación sanitaria*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	0	0.0	0.0
	Casi nunca	46	23.4	23.4
	A veces	84	42.6	66.0
	Casi siempre	53	26.9	92.9
	Siempre	14	7.1	100.0
	Total	197	100.0	

Nota. La tabla representa el indicador registro de DIGESA – Fuente SPSS-V27**Figura 21***Mantiene actualizada la documentación sanitaria***Nota.** La figura representa el indicador registro de DIGESA – Fuente SPSS-V27**Interpretación**

En la Tabla 19 se aprecia que la mayoría de los negocios mantiene su documentación sanitaria actualizada de manera parcial o intermitente. El 42.6 por ciento de los encuestados indicó que a veces cumplen con esta exigencia, mientras que un 26.9 por ciento señaló que casi siempre y un 7.1 por ciento que siempre lo hace, alcanzando en conjunto un 34.0 por ciento con cumplimiento frecuente. Sin embargo, un 23.4 por ciento manifestó que casi nunca mantiene actualizada la documentación, lo cual refleja debilidades en el cumplimiento

sostenido de este requisito. Estos resultados muestran que, aunque existe un nivel considerable de formalización sanitaria, aún persisten negocios que no cumplen de manera constante con las disposiciones de DIGESA, lo que podría afectar su nivel de formalidad y la confianza de los consumidores.

P18: ¿Cree que los controles sanitarios de DIGESA son beneficiosos para su negocio?

Tabla 20

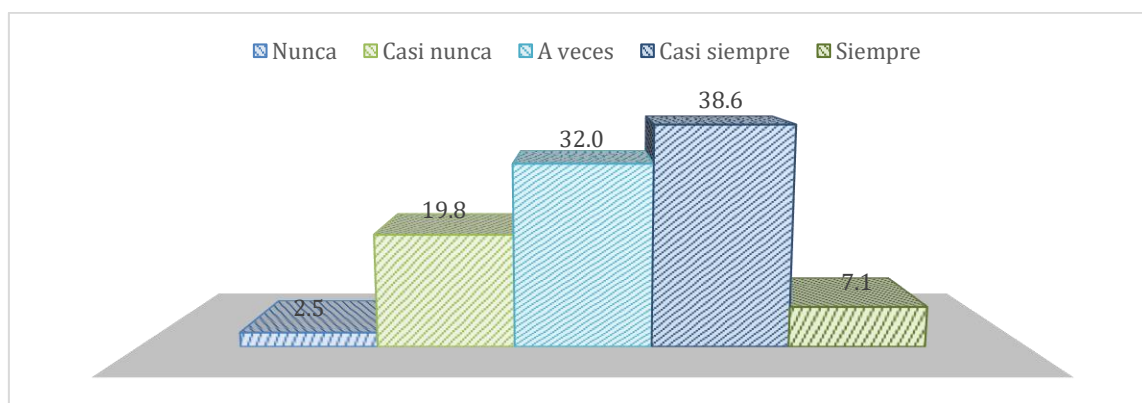
Cree que los controles sanitarios de DIGESA son beneficiosos

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	5	2.5	2.5
	Casi nunca	39	19.8	22.3
	A veces	63	32.0	54.3
	Casi siempre	76	38.6	92.9
	Siempre	14	7.1	100.0
	Total	197	100.0	

Nota. La tabla representa el indicador registro de DIGESA – Fuente SPSS-V27

Figura 22

Cree que los controles sanitarios de DIGESA son beneficiosos



Nota. La figura representa el indicador registro de DIGESA – Fuente SPSS-V27

Interpretación

En la Tabla 20 se precisa que la mayoría de los encuestados perciben los controles sanitarios de DIGESA como beneficiosos para sus negocios. El 38.6 por ciento indicó que casi siempre considera positivos estos controles y un 7.1 por ciento que siempre lo hace, sumando un 45.7 por ciento de aceptación frecuente. Asimismo, un 32.0 por ciento señaló

que a veces reconoce su utilidad, mientras que solo un 19.8 por ciento manifestó que casi nunca los considera beneficiosos y un 2.5 por ciento que nunca lo hace. Estos hallazgos indican que, a pesar de que hay un sector que considera los controles como una carga, la mayoría de los negocios valora estas supervisiones por su contribución a la formalización y al aseguramiento de la calidad sanitaria.

P19: ¿Cree que el certificado de INDECI protege a su negocio y a los clientes?

Tabla 21

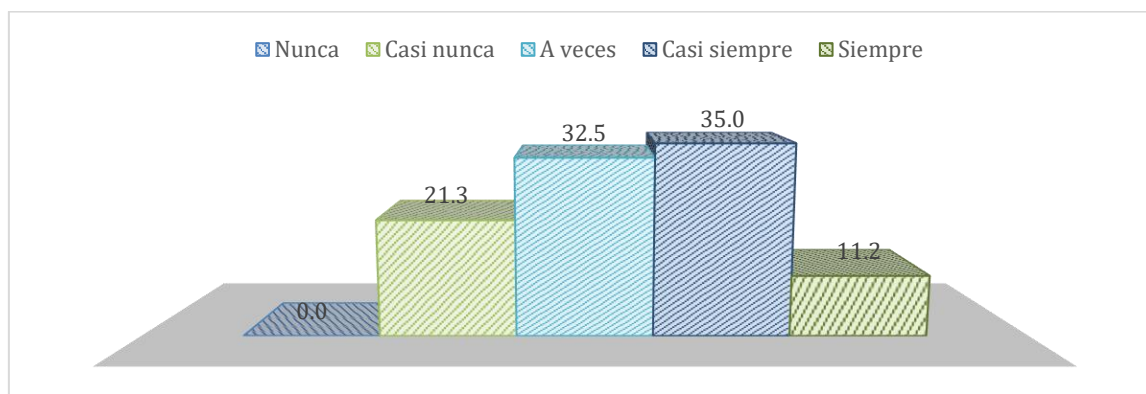
Cree que el certificado de INDECI protege a su negocio

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	0	0.0	0.0
	Casi nunca	42	21.3	21.3
	A veces	64	32.5	53.8
	Casi siempre	69	35.0	88.8
	Siempre	22	11.2	100.0
	Total	197	100.0	

Nota. La tabla representa el indicador registro de INDECI – Fuente SPSS-V27

Figura 23

Cree que el certificado de INDECI protege a su negocio



Nota. La figura representa el indicador registro de INDECI – Fuente SPSS-V27

Interpretación

En la Tabla 21 se aprecia que la gran parte de los encuestados acepta, la importancia del certificado de INDECI como un mecanismo de protección tanto para el negocio como para los clientes. El 35.0 por ciento manifestó que casi siempre lo considera beneficioso y un 11.2 por ciento señaló que siempre lo percibe así, sumando un 46.2 por ciento de respuestas

positivas frecuentes. Por otro lado, un 32.5 por ciento indicó que a veces lo ve como un factor de protección, mientras que un 21.3 por ciento opinó que casi nunca cumple dicha función. Ninguno de los participantes afirmó que nunca tenga utilidad. Estos resultados reflejan que, en general, el certificado de INDECI es valorado como un requisito que fortalece la seguridad y la formalización empresarial.

P20: ¿Considera que cumplir con INDECI es parte esencial de la formalización?

Tabla 22

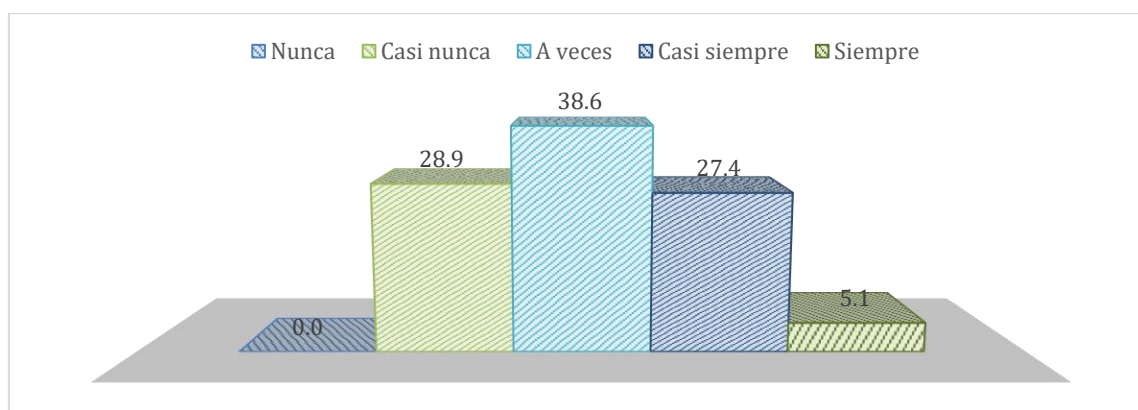
Considera que cumplir con INDECI es parte esencial de la formalización

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	Nunca	0	0.0	0.0
	Casi nunca	57	28.9	28.9
	A veces	76	38.6	67.5
	Casi siempre	54	27.4	94.9
	Siempre	10	5.1	100.0
	Total	197	100.0	

Nota. La tabla representa el indicador registro de INDECI – Fuente SPSS-V27

Figura 24

Considera que cumplir con INDECI es parte esencial de la formalización



Nota. La figura representa el indicador registro de INDECI – Fuente SPSS-V27

Interpretación

En la Tabla 22 se observa que los encuestados presentan percepciones variadas respecto a la importancia de cumplir con INDECI como parte esencial de la formalización. El 38.6 por ciento indicó que a veces lo considera relevante, mientras que un 27.4 por ciento

manifestó que casi siempre cumple un rol fundamental, y un 5.1 por ciento señaló que siempre lo es. En conjunto, estos tres grupos representan un 71.1 por ciento de opiniones que reconocen, en mayor o menor medida, su importancia. Sin embargo, un 28.9 por ciento considera que casi nunca el cumplimiento con INDECI forma parte esencial de la formalización. Estos resultados muestran que, si bien existe una valoración significativa hacia el rol de INDECI, todavía persisten percepciones de menor relevancia que podrían estar vinculadas a la falta de información o al costo de cumplir con los requisitos exigidos.

5.2. Análisis por objetivos

Para realizar un análisis más profundo y comprensible de la variable de estudio, se consolidaron todos los datos obtenidos a través del cuestionario evaluado con la escala Likert. Posteriormente, se aplicó un proceso de baremación, el cual permitió categorizar los resultados en una escala cualitativa de tres niveles: Malo, Regular y Bueno. Esta categorización facilitó una interpretación más clara de los resultados y permitió explicar con mayor precisión el grado de los aspectos evaluados en relación con los objetivos de la investigación.

5.2.1. Análisis del objetivo general

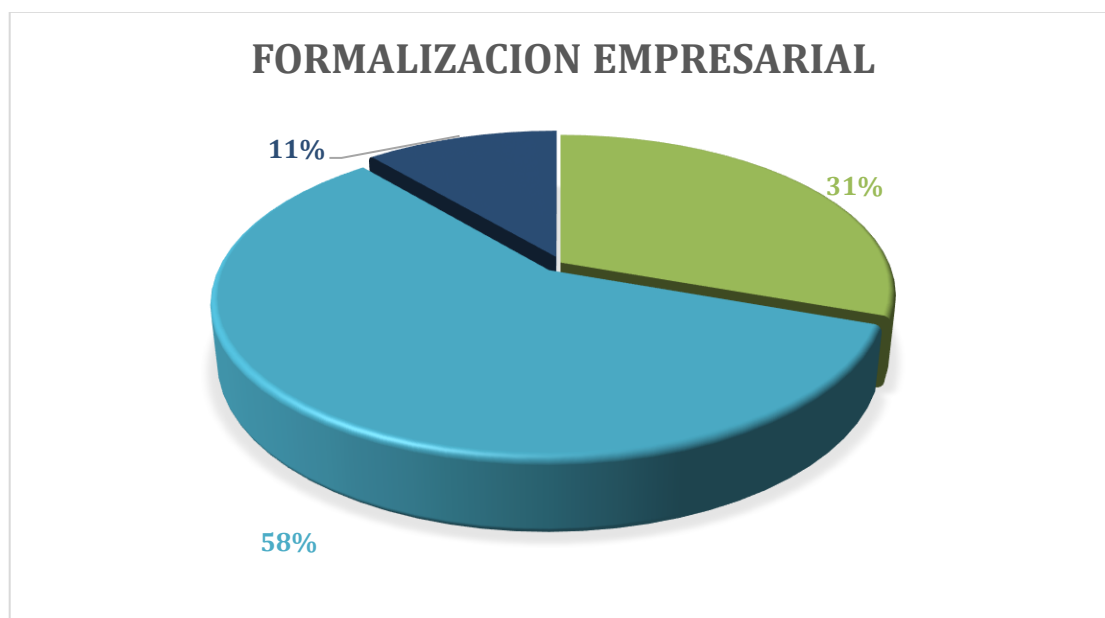
Objetivo general

Describir la formalización empresarial de los comerciantes del mercado de abastos de Cascaparo, distrito y provincia del Cusco – 2024.

Tabla 23*Análisis del objetivo general*

Baremos			Niveles	Formalización Empresarial	
				Frecuencia	Porcentaje
[46	-	66]	Malo	60	30%
[67	-	87]	Regular	115	58%
[88	-	109]	Bueno	22	11%
				197	100%

Nota. La Tabla representa el Análisis del objetivo general – Fuente SPSS-V27

Figura 25*Análisis del objetivo general*

Nota. La Figura representa el Análisis del objetivo general – Fuente SPSS-V27

Interpretación

La Tabla 23 refleja los grados de formalización de las empresas en el mercado de abastos de Casaparo, donde se distribuyen del siguiente modo, 58% a un nivel regular, 30% a uno malo y solo 11% a uno bueno. Estos resultados muestran que la mayoría de los comerciantes aún no logran consolidar procesos formales en la gestión de sus negocios, lo que repercute en la seguridad jurídica, administrativa y económica de sus actividades.

En relación con la formalización administrativa, los resultados evidencian que los comerciantes no cuentan de manera constante con registros y documentos actualizados ante las entidades competentes. Muchos no mantienen al día la documentación sanitaria requerida por DIGESA, ni cumplen plenamente con los requisitos de seguridad exigidos por INDECI. Esta situación limita la confianza de los consumidores y expone a los negocios a sanciones o cierres temporales, lo que se traduce en un bajo nivel de formalización en esta dimensión.

Respecto a la formalización tributaria, se observa que existe un cumplimiento irregular de las obligaciones ante la SUNAT. Una parte importante de los comerciantes considera que estas obligaciones son costosas o difíciles de cumplir, lo que provoca retrasos o incumplimientos en las declaraciones. Esta debilidad no solo tiene un impacto negativo en la recaudación fiscal, sino que además restringe que los comerciantes accedan a ventajas formales como créditos, programas de apoyo del Estado o la posibilidad de participar en mercados más competitivos.

En cuanto a la formalización municipal, se evidencia que, si bien un sector reconoce la importancia de contar con licencia de funcionamiento para evitar sanciones y dar seguridad a su negocio, no todos los comerciantes gestionan este requisito de manera prioritaria. Esto refleja una baja cultura de cumplimiento normativo a nivel local, lo que mantiene a muchos negocios en la informalidad parcial y genera riesgos frente a fiscalizaciones de la municipalidad.

En síntesis, los resultados muestran que la formalización empresarial en el mercado de abastos de Cascaparo es predominantemente regular, pero con una marcada tendencia hacia niveles bajos, debido a las deficiencias observadas en las tres dimensiones analizadas. Esto evidencia la importancia de fortalecer los procesos de asesoría y acompañamiento a los comerciantes, para que entiendan la formalización no solamente como un requerimiento

legal, sino también como una herramienta estratégica que asegura competitividad, seguridad y sostenibilidad a lo largo del tiempo.

5.2.2. Análisis de los objetivos específicos

Objetivo específico 01

Describir la Formalización administrativa de los comerciantes del mercado de abastos de Cascaparo, distrito y provincia del Cusco – 2024.

Tabla 24

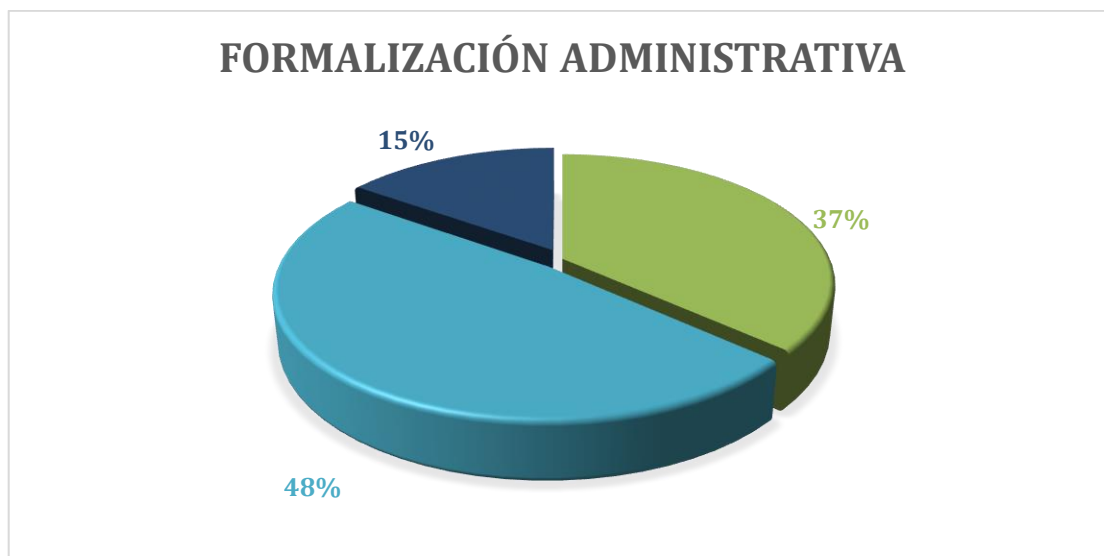
Análisis del objetivo específico 01

Baremos	Niveles	Formalización administrativa	
		Frecuencia	Porcentaje
[8 - 11]	Malo	72	37%
[12 - 15]	Regular	95	48%
[16 - 20]	Bueno	30	15%
		197	100%

Nota. La Tabla representa el Análisis del objetivo específico 01– Fuente SPSS-V27

Figura 26

Análisis del objetivo específico 01



Nota. La Figura representa el Análisis del objetivo específico 01– Fuente SPSS-V27

Interpretación

La Tabla 24 evidencia que la formalización administrativa de los comerciantes del mercado de abastos de Cascaparo se concentra principalmente en un nivel regular, con un

48% de participantes ubicados en este rango. Esto indica que, si bien existe cierto conocimiento y aplicación de prácticas vinculadas a la orientación contable y a la gestión de los costos de formalización, estas aún no alcanzan un nivel óptimo que garantice un proceso sólido de formalización administrativa.

Por otro lado, un 37% de los comerciantes presenta un nivel malo, lo cual refleja limitaciones significativas en cuanto a la asesoría contable recibida y al entendimiento de los beneficios de la formalización. Este grupo suele percibir los costos de formalización como un obstáculo, priorizando la informalidad para reducir gastos inmediatos, lo que limita su crecimiento empresarial.

En contraste, solo un 15% alcanza un nivel bueno, evidenciando que este sector ha logrado asumir los costos de formalización como una inversión estratégica y reconoce el papel de la orientación contable en la administración de su negocio. Estos comerciantes se encuentran en mejores condiciones para acceder a beneficios de financiamiento, programas estatales y seguridad jurídica.

En síntesis, los resultados reflejan que la formalización administrativa en el mercado de Casaparo aún enfrenta retos importantes, especialmente en el acceso a orientación contable especializada y en la percepción de los costos de formalización, que para muchos comerciantes representan una barrera. El predominio del nivel regular revela un escenario en el que se requiere mayor acompañamiento técnico y estrategias de sensibilización para fortalecer la cultura de la formalización.

Objetivo específico 02

Describir la formalización tributaria de los comerciantes del mercado de abastos de Cascaparo, distrito y provincia del Cusco – 2024.

Tabla 25

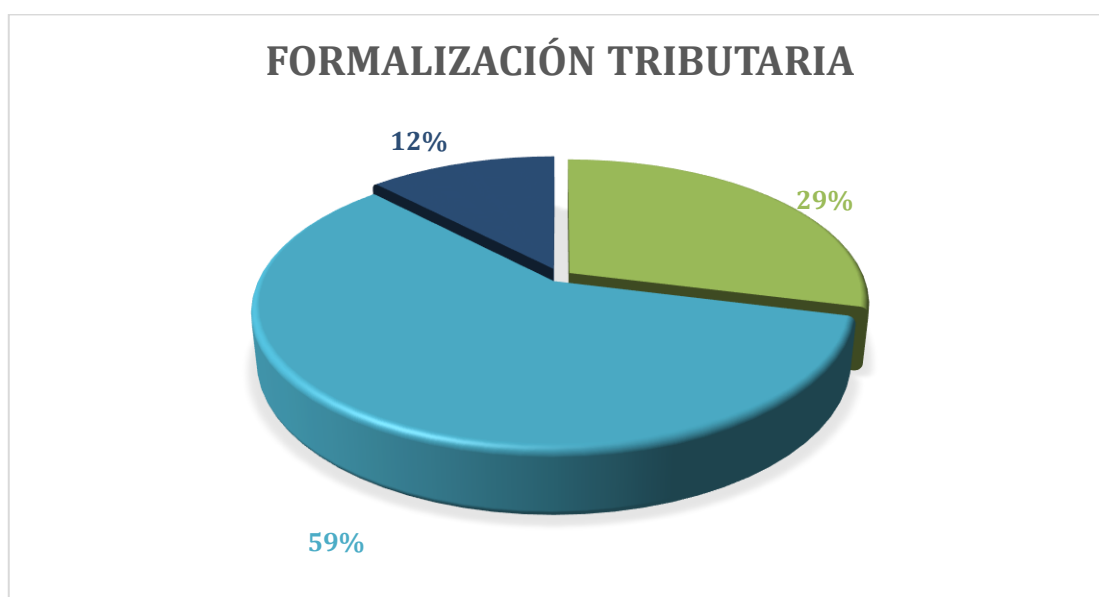
Análisis del objetivo específico 02

	Baremos	Niveles	Formalización Tributaria		
			Frecuencia	Porcentaje	
[22	-	31]	Malo	57	29%
[32	-	41]	Regular	116	59%
[42	-	52]	Bueno	24	12%
				197	100%

Nota. La Tabla representa el Análisis del objetivo específico 02– Fuente SPSS-V27

Figura 27

Análisis del objetivo específico 02



Nota. La Figura representa el Análisis del objetivo específico 02– Fuente SPSS-V27

Interpretación

La Tabla 25 muestra que la formalización tributaria de los comerciantes del mercado de abastos de Cascaparo se concentra mayoritariamente en un nivel regular, alcanzando al 59% de los encuestados. Este resultado refleja que, si bien la mayoría cuenta con un Registro Único de Contribuyentes (RUC) y en algunos casos emite comprobantes, el cumplimiento

de obligaciones como declaraciones tributarias y pago de impuestos se realiza de manera parcial e irregular.

Por otro lado, un 29% de los comerciantes presenta un nivel malo, lo que evidencia la persistencia de la informalidad tributaria en un sector importante. Estos comerciantes carecen de RUC activo o no lo utilizan correctamente, no emiten comprobantes de pago en la mayoría de sus transacciones y presentan limitaciones para cumplir con las declaraciones y el pago de tributos, principalmente por desconocimiento o por considerar que dichas obligaciones implican un costo adicional que afecta sus ingresos.

En contraste, solo un 12% de los comerciantes alcanza un nivel bueno en formalización tributaria. Este grupo se caracteriza por tener un RUC activo, emitir comprobantes de manera constante, cumplir con sus declaraciones mensuales y realizar el pago oportuno de impuestos. Estos comerciantes han logrado incorporar la formalidad tributaria como parte de la gestión de su negocio, lo que les permite generar confianza en sus clientes y acceder a mayores oportunidades de financiamiento y crecimiento.

En conjunto, los resultados evidencian que los principales retos en la formalización tributaria radican en la falta de cultura tributaria, la percepción negativa respecto al pago de impuestos y las dificultades en el uso de los sistemas de la SUNAT para declaraciones y emisión de comprobantes. El predominio del nivel regular sugiere la necesidad de fortalecer los programas de orientación tributaria y simplificación de procesos, de manera que los comerciantes puedan avanzar hacia una formalización plena que les otorgue mayores beneficios y sostenibilidad en el tiempo.

Objetivo específico 03

Describir la formalización municipal de los comerciantes del mercado de abastos de Cascaparo, distrito y provincia del Cusco – 2024.

Tabla 26

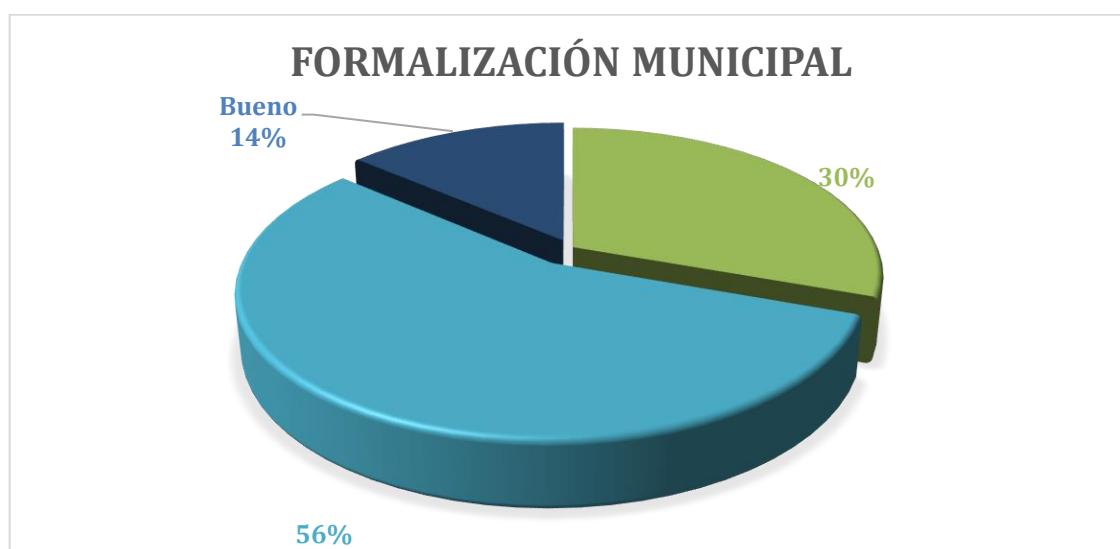
Análisis del objetivo específico 03

Baremos	Niveles	Formalización Municipal	
		Frecuencia	Porcentaje
[16 - 22]	Malo	60	30%
[23 - 29]	Regular	110	56%
[30 - 38]	Bueno	27	14%
		197	100%

Nota. La tabla representa el análisis del objetivo específico 03– Fuente SPSS-V27

Figura 28

Análisis del objetivo específico 03



Nota. La Figura representa el Análisis del objetivo específico 03– Fuente SPSS-V27

Interpretación

La Tabla 16 evidencia que la formalización municipal de los comerciantes del mercado de abastos de Cascaparo se concentra mayormente en el nivel regular, alcanzando al 56% de los encuestados. Este resultado refleja que la mayoría de comerciantes cumple parcialmente con los requisitos municipales, como la adquisición del certificado de seguridad de INDECI, el registro sanitario en DIGESA y la licencia de funcionamiento. Sin

embargo, el cumplimiento no es constante ni integral, lo que limita el nivel de formalización alcanzado.

Un 30% de los comerciantes se ubica en el nivel malo, lo cual indica que una parte significativa desarrolla sus actividades sin contar con licencias municipales vigentes ni registros de DIGESA e INDECI. Esta situación genera riesgos en términos de legalidad, salubridad y seguridad para sus negocios, además de restringir el acceso a beneficios que otorga la formalización. Entre las principales causas se encuentran los costos asociados a los trámites, la escasez de información acerca de los procedimientos y la percepción de que satisfacer estas exigencias no se traduce en ventajas directas para sus actividades económicas.

En contraste, apenas el 14% de los comerciantes alcanza un nivel bueno de formalización municipal, cumpliendo de manera adecuada con los tres indicadores. Este grupo demuestra mayor responsabilidad en el cumplimiento de normativas locales, lo cual les posibilita operar de forma confiable y segura, generando confianza en los clientes y reduciendo el riesgo de sanciones o cierres.

En general, los resultados reflejan que la formalización municipal se encuentra en un estado intermedio, donde predomina el cumplimiento parcial. Los indicadores muestran que la licencia de funcionamiento suele ser tramitada con mayor frecuencia, mientras que el registro de DIGESA y la certificación de INDECI presentan mayores rezagos debido a sus requisitos técnicos y costos adicionales. Esta situación evidencia la necesidad de que las autoridades municipales fortalezcan las campañas de orientación y faciliten los procedimientos para los comerciantes, de modo que puedan avanzar hacia una formalización plena que contribuya a la sostenibilidad de sus negocios y a la seguridad de los consumidores.

5.3. Discusión de resultados

Para culminar con la discusión de la investigación después de analizar sus resultados, en la que se sintetizan los hallazgos más relevantes del estudio. En primer lugar, se utilizó la prueba Alfa de Cronbach para evaluar la fiabilidad de los datos, obteniendo un coeficiente correspondiente de 0.785 este valor, cercano a 1, muestra una gran consistencia interna en las respuestas de los participantes, lo que robustece la solidez y validez del estudio. En pocas palabras, esto señala que el cuestionario utilizado fue eficaz para medir las variables de interés con fiabilidad.

Por otra parte, con relación al objetivo general: Describir cómo es la Formalización empresarial de los comerciantes del mercado de abastos de Cascaparo, distrito y provincia del Cusco – 2024, los resultados evidencian que la formalización empresarial se concentra en niveles bajos, dado que el 72% de comerciantes se ubican en la categoría malo, el 24% en regular y solo el 4% en bueno. Esta situación refleja que la mayoría de los comerciantes aún operan en condiciones de informalidad, lo que genera limitaciones en el acceso a beneficios institucionales, financieros y legales.

Esta percepción coincide con lo hallado por Fuentes (2022), quien encontró una correlación positiva media según el coeficiente ($Rho=0.386$, $p=0.000$) entre la informalidad y evasión tributaria, lo que demuestra que la falta de formalización favorece el incumplimiento de obligaciones fiscales. Asimismo, Flores (2020), reportó que el 70% de los comerciantes de abarrotes santa Celia de Cajamarca presentan un nivel bajo de formalidad, hallazgo coherente con los resultados obtenidos en la presente investigación. Los comerciantes perciben la formalización como un proceso complejo, costoso y poco beneficioso en el corto plazo, lo cual coincide con Rosales (2021), quien indica que la ausencia de cultura tributaria es el principal obstáculo para que los comerciantes logren un progreso y desarrollo económico sostenible. Estos hallazgos corroboran la conclusión de que

la informalidad persiste no solo por desconocimiento, sino también por falta de confianza en el sistema y por una valoración desfavorable de costo-beneficio de formalizarse.

Con respecto al objetivo específico 01: Describir cómo es la Formalización administrativa I de los comerciantes del mercado de abastos de Cascaparo, distrito Cusco, provincia del Cusco – 2024, los resultados indican que el 37% de los comerciantes está en un nivel malo, el 48% en uno regular y el 15% en uno bueno. Ello muestra que la mayoría cumple parcialmente con aspectos como la orientación contable y la evaluación de costos de formalización, pero persisten vacíos importantes en cuanto a capacitación y gestión adecuada de sus actividades. Esto indica que muchos comerciantes carecen de acompañamiento técnico y de conocimientos suficientes para tomar decisiones informadas sobre el proceso de formalización.

Estos resultados se relacionan con el estudio de Hernández y Walter (2021), quien evidenció que el 52% de los comerciantes carecen de conocimientos tributarios, lo que repercute negativamente en su voluntad de cumplir con sus obligaciones. Además, Fuentes (2022) resalta que la falta de educación y preparación genera actitudes de rechazo hacia la formalización. Los comerciantes, en su mayoría, poseen un nivel educativo intermedio, lo que limita su comprensión de normativas tributarias y procesos administrativos. Esta falta de conocimientos y el poco interés institucional por brindar capacitaciones incide directamente en el nivel de informalidad.

Con relación al objetivo específico 02: Describir cómo es la formalización tributaria de los comerciantes del mercado de abastos de Cascaparo, distrito Cusco, provincia del Cusco – 2024, los resultados son contundentes: el 29% de comerciantes se encuentra en nivel malo, el 59% en regular y solo el 12% en bueno. Este panorama refleja una situación intermedia en la que muchos comerciantes cumplen de manera parcial con requisitos como la inscripción en el RUC, la emisión de comprobantes de pago, la presentación de

declaraciones tributarias y el pago de impuestos. Si bien se evidencia un mayor avance en comparación con la dimensión administrativa, todavía existe una amplia proporción de comerciantes que consideran los tributos como una carga pesada y poco beneficiosa.

Los resultados obtenidos son congruentes con la investigación de Rosales (2021), quien indica que la percepción sobre la carga tributaria es uno de los motivos fundamentales por los cuales los comerciantes optan por permanecer en la informalidad. A su vez, Flores (2020) y Fuentes (2022) refuerzan esta idea al señalar que los comerciantes formales no perciben beneficios concretos a corto plazo, lo que disminuye su motivación. Por otro lado, el estudio de Hernández y Walter (2021) refuerza la inseguridad hacia las autoridades y la falta de conocimiento tributario hacen que una gran cantidad de comerciantes elijan seguir en la informalidad, lo que pone de relieve la necesidad de campañas informativas y asesoramiento accesible.

Con relación al objetivo específico 03 Describir como son los beneficios de la Formalización empresarial de los comerciantes del mercado de abastos de Cascaparo, distrito Cusco, provincia del Cusco – 2024, se encontró que el 30% de comerciantes se encuentra en nivel malo, el 56% en regular y el 14% en bueno. Este resultado evidencia un nivel intermedio de cumplimiento, mayor que en las otras dimensiones. Se cumplen indicadores como la obtención de la licencia de funcionamiento, el registro sanitario en DIGESA y el registro de seguridad en INDECI por una parte significativa de los comerciantes, lo cual muestra un mayor acercamiento a las normativas municipales. Sin embargo, todavía prevalece la percepción de que los trámites municipales son costosos y burocráticos, y que no generan beneficios inmediatos. Esto se traduce en un cumplimiento parcial y desigual, condicionado tanto por la capacidad económica de los comerciantes como por la fiscalización que ejerce la propia Municipalidad.

Lo cual es coherente con lo expuesto por Flores (2020), quien indica que el 70% de los comerciantes encuestados no ha recibido información sobre la formalización de su negocio, mientras que solo 30% si tiene información ofrecida por la administración municipal. Además, Rosales (2021) identificó que el proceso de formalización se torna más difícil debido a los trámites burocráticos y costosos, además de la carencia de cultura tributaria, los comerciantes también informaron que no contaban con ingresos suficientes.

En síntesis, la investigación confirma que la formalización empresarial en el mercado de abastos de Cascaparo es limitada y fragmentada. Mientras que la formalización municipal y tributaria muestran un nivel intermedio de avance, la formalización administrativa es la dimensión más rezagada. Esta situación refleja que la mayoría de comerciantes perciben la formalidad como un proceso costoso, burocrático y poco beneficioso, lo que perpetúa un entorno de informalidad en el que solo un pequeño porcentaje logra consolidarse como formal.

VI. Conclusiones

- Se concluye que la formalización empresarial de los comerciantes del mercado de abastos de Cascaparo es predominantemente baja, ya que en las tres dimensiones evaluadas (administrativa, tributaria y municipal) se evidencia un mayor porcentaje en los niveles malo y regular. Esta situación refleja que la formalización no es percibida por los comerciantes como una estrategia de crecimiento y sostenibilidad, sino como un proceso costoso, burocrático y poco beneficioso. En consecuencia, la informalidad limita el acceso a financiamiento, seguridad jurídica y mejores oportunidades de desarrollo empresarial.
- Se concluye que la formalización administrativa de los comerciantes del mercado de abastos de Cascaparo presenta un nivel deficiente, dado que la mayoría se ubica en la categoría mala, seguida de un porcentaje regular y una minoría en bueno. Este resultado refleja carencias en la obtención de licencias y registros obligatorios, así como falta de orientación contable, lo que se traduce en escaso interés por parte de los comerciantes en cumplir con los procesos administrativos debido a los costos y a la limitada asesoría técnica.
- Se concluye que la formalización tributaria es la dimensión más crítica, ya que casi la totalidad de comerciantes se encuentra en un nivel malo o regular, y un porcentaje mínimo en bueno. Esto evidencia un bajo cumplimiento de obligaciones fiscales como declaraciones y pagos de impuestos, lo cual se explica por la percepción de elevados costos tributarios, el desconocimiento de los procedimientos y la desconfianza en el sistema tributario.
- Se concluye que la formalización municipal de los comerciantes muestra un leve mejor desempeño en comparación con las otras dimensiones, con una mayoría en nivel regular,

seguida de un porcentaje en malo y un grupo reducido en bueno. Esto obedece a que algunos comerciantes cumplen parcialmente con trámites como licencias de funcionamiento, registros en DIGESA e INDECI, motivados por exigencias municipales y de salubridad; sin embargo, los costos y la burocracia siguen siendo factores que limitan un cumplimiento pleno.

VII. Recomendaciones

- Con relación al objetivo general se recomienda a los comerciantes del mercado de abastos de Cascaparo que consideren la formalización empresarial como una herramienta clave para el crecimiento y la sostenibilidad de sus negocios. Formalizarse no solo les permite cumplir con las normativas legales y evitar sanciones, sino que también abre puertas a beneficios importantes como el acceso a financiamiento, programas de capacitación, y el fortalecimiento de su competitividad en el mercado. Adoptar este proceso influirá positivamente en su desarrollo económico y les permitirá operar con mayor seguridad y estabilidad, contribuyendo así al progreso colectivo del mercado y de la comunidad en general.
- Con relación al objetivo específico 1 Con relación al objetivo general se recomienda a los comerciantes del mercado de abastos de Cascaparo se informen y participen en programas de orientación contable y asesoría empresarial, a fin de comprender mejor los trámites y beneficios de la formalización. Es importante que los propios comerciantes busquen el apoyo de instituciones como la SUNAT, la municipalidad y asociaciones de comerciantes, para acceder a capacitaciones que les permitan reducir la percepción de dificultad y entender que la formalización abre oportunidades de crecimiento, financiamiento y seguridad jurídica.
- Con relación al objetivo específico 2 se recomienda que los comerciantes se inscriban en un régimen tributario simplificado, de acuerdo con sus ingresos, para cumplir con sus obligaciones fiscales sin que ello represente una carga excesiva. También es recomendable que asistan a talleres de educación tributaria donde puedan aprender a declarar y pagar impuestos de manera sencilla. Cumplir con sus deberes tributarios no solo evita sanciones, sino que también les permitirá acceder a beneficios como seguridad social, programas de apoyo estatal y créditos formales.

- Con relación al objetivo específico 3 se recomienda que los comerciantes gestionen oportunamente su Licencia de Funcionamiento, el Registro de DIGESA y el Registro de INDECI, ya que estos documentos no solo les permiten operar legalmente, sino que también garantizan que su negocio cumpla con condiciones de salubridad y seguridad. Con ello, podrán generar mayor confianza en sus clientes y mejorar su competitividad frente a otros mercados. Asimismo, se aconseja que los comerciantes se organicen y realicen trámites colectivos, lo cual puede abaratar costos y agilizar los procesos.

VIII. Referencias

- Aquino Santa Cruz, A. (2018). Formalización de los comerciantes en el mercado baratillo del distrito de Santiago Cusco - periodo - 2017. Cusco - Peru.: Universidad Andina del Cusco. Obtenido de https://repositorio.uandina.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12557/2778/Amanda_Tesis_bachiller_2018.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Avalos Barahona, H. (2020). Obtenido de <https://www.efide.com.pe/tipos-de-financiamiento-para-pymes/#:~:text=Existen%20principalmente%20dos%20tipos%3A%20las,con%20pr%C3%A9stamos%20de%20instituciones%20privadas.>
- Betún Guamán , A. (2017). Tributos e Impuestos como fuente de Formalización en el Mercado Caraguay de la ciudad de Guayaquil. Guayaquil: Universidad de Guayaquil. Obtenido de <http://repositorio.ug.edu.ec/handle/redug/24228>
- Carrasco, S. (2019). Metodología de la Investigación Científica (Vol. 2da Edición). Lima Peru: San Marcos.
- Castro Garzón , L. A., & Torralba Marín , K. Y. (2020). La cultura tributaria como factor primario de la responsabilidad fiscal en negocios multinivel y comerciantes de barrio en Bogotá. Bogotá: Fundación Universitaria los Libertadores. Obtenido de <http://hdl.handle.net/11371/3176>
- CMF Portal de Educación Financiera. (14 de Abril de 2020). CMF Portal de Educación Financiera. Obtenido de [cmfchile.cl: https://www.cmfchile.cl/educa/621/w3-article-27285.html](https://www.cmfchile.cl/educa/621/w3-article-27285.html)
- Concepto . (02 de Febrero de 2022). Concepto. Obtenido de [concepto.de: https://concepto.de/ingreso-2/](https://concepto.de/ingreso-2/)
- Delgado Caicedo , Y. X., & Ramírez Vásquez , J. (2022). Indicadores de Formalización Empresarial en Empresas Pequeñas y Medianas del Sur y Oriente del Tolima. Sede Ibagué-Espinal: Universidad Cooperativa de Colombia. Obtenido de <https://repository.ucc.edu.co/server/api/core/bitstreams/8c95735b-cc68-4361-854c-2362c3eeeb2b/content>

- Diario el Peruano. (2023). Obtenido de <https://www.elperuano.pe/noticia/211984-mypes-representan-21-del-pbi-y-99-del-empleo-formal>
- Dobaño, R. (2023). ¿Qué es un asesor fiscal contable y que tareas cumple? Quipu. Obtenido de <https://getquipu.com/blog/que-es-y-por-que-tener-un-asesor-fiscal-contable/>
- Eslava, A. (2017). Análisis institucional de asuntos públicos. El problema de abastecimiento de oro para la joyería en Colombia. Scielo. Obtenido de https://www.scielo.org.mx/scielo.php?pid=S1405-10792017000100253&script=sci_abstract&tlng=pt
- Ezpinosa Tirado, M. (2019). Niveles de formalización en mercados de abasto de la ciudad de Tarapoto, año 2019. Tarapoto. Obtenido de <https://repositorio.upeu.edu.pe/handle/20.500.12840/2139>
- FasterCapital. (14 de Mayo de 2023). FasterCapital. Obtenido de [fastercapital.com: https://fastercapital.com/es/palabra-clave/orientaci%C3%B3n-contable.html](https://fastercapital.com/es/palabra-clave/orientaci%C3%B3n-contable.html)
- Ferruzola Bravo , J. A., & Tomala Sanchez , J. A. (2018). Plan de negocios para la formalizacion empresarial del restaurante "El Rey de la chuleta" de la ciudad de Guayaquil. Guayaquil - Ecuador: Universidad Laica Vicente Rocafuerte de Guayaquil. Obtenido de <http://repositorio.ulvr.edu.ec/bitstream/44000/2298/1/T-ULVR-2095.pdf>
- Flores Carrasco, M. L. (2020). Evasion tributaria y formalizacion de las comerciantes de abarrotes ubicado en los mercados central, nuevo oriente y santa celia de la provincia de cutervo, 2018. Pimentel - Peru.: Universidad Señor de Sipan. Obtenido de <https://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12802/7345/Flores%20Carrasco%20Marita%20Lisbeth.pdf?sequence=1>
- Florez Tere, L. M., & Yagûe Espinel, Y. K. (2022). Modelo de Formalización Empresarial para el Sector Comercio en el Municipio de La Mesa Cundinamarca. Sede La Mesa (Cundinamarca): Corporacion Universitaria Minuto de Dios. Obtenido de <https://repository.uniminuto.edu/server/api/core/bitstreams/34bc9324-7e59-4aaf-b35e-a3f2812aeaa0/content>
- Fuentes Caceres, E. J. (2022). Relación de la informalidad y la evasión tributaria en el Centro de Abastos Pacocha,distrito de Ilo, 2021. Callao: Universidad César Vallejo. Obtenido de <https://hdl.handle.net/20.500.12692/142608>

- Galarza, C. R. (2020). Los alcances de una investigación . Obtenido de <file:///C:/Users/cruzh/Downloads/Dialnet-LosAlcancesDeUnaInvestigacion-7746475.pdf>
- García-Laverna Gil, J. (2019). Panorámica del marketing. Editorial UOC. Obtenido de Permalink: <https://digital.casalini.it/9788491806301>
- Gestion. (2021). Qué es el RUC y para qué sirve. Redaccion Gestion. Obtenido de <https://gestion.pe/tu-dinero/finanzas-personales/que-es-el-ruc-y-para-que-sirve-sunat-peru-nnda-nntl-noticia/>
- Hernández Sampieri, R., & Mendoza Torres, C. P. (2018). Metodología de la Investigación - Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta - Primera Edición. México: Mc Graw Hill Education.
- Hernandez Sampieri, R., Fernandez Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2014). Metodologia de la Investigacion 6TA Edicion. Mexico: McGRAW-HILL / Interamericana Editores, S.A. de C.V.
- Hernandez Sampieri, R., Fernandez Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2014). Metodologia de la Investigacion 6TA Edición. Mexico: McGRAW-HILL / Interamericana Editores, S.A. de C.V.
- Hernandez Silva , M. L., & Walter Juape, R. (2021). Programa de cultura tributaria para aumentar la formalizacion de los comerciantes del mercado modelo sector ropa, Chiclayo 2019. Pimentel - Peru.: Universidad Señor de Sipan. Obtenido de <repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12802/8154/Hernández%20Silva%20María%20%26%20Walter%20Juape%20Rosmery.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- HubSpot. (25 de Enero de 2023). HubSpot. Obtenido de [blog.hubspot.es: https://blog.hubspot.es/sales/que-es-un-cliente](https://blog.hubspot.es/sales/que-es-un-cliente)
- Mamani Muñoz , T. M., & Monterroso Quispe, A. I. (2024). Nivel de Formalización Empresarial en el Servicio de Transporte Inter – distrital en la provincia de la Convención -caso de la Empresa Tunky Travel Adventure S.A. Región Cusco 2022. Cusco: Universidad Andina del Cusco. Obtenido de <https://repositorio.uandina.edu.pe/backend/api/core/bitstreams/2755b898-36f7-42ab-9920-16a2fc7f8467/content>

- Ministerio de Economía y Finanzas. (2004). Decreto Supremo N.º 179-2004-EF. Lima.
- Ministerio de la Producción. (2024). Conozca los 6 beneficios de la formalización empresarial. Obtenido de gob.pe: <https://www.gob.pe/institucion/tuempresa/noticias/914295-conozca-los-6-beneficios-de-la-formalizacion-empresarial>
- Ministerio de Producción . (2024). Formalización Empresarial. Obtenido de crecemype.pe: <https://www.crecemype.pe/portal/images/stories/files/pdf/gestionando-mi-empresa/formalizacion.pdf>
- Molina Aznar, V. (2019). Cono sanear las Finanzas de las empresas primera edicion. Mexico: Ediciones fiscales ISEF. SA.
- Moreira Miranda , K. P. (2020). El comportamiento tributario de los contribuyentes en los mercados de abastos en el canton duran. Guayaquil - Ecuador.: Universidad Guayaquil. Obtenido de [file:///C:/Users/USER/Downloads/TESIS%20FINAL\(35\).pdf](file:///C:/Users/USER/Downloads/TESIS%20FINAL(35).pdf)
- Ojeda Zambrano, C., Gutiérrez Burbano, J., & Córdova Ballesteros, L. (2018). Diagnóstico de la formalización administrativa de las empresas medianas dedicadas al comercio al por menor en quito. Revista Economía y Política, 20. Obtenido de <https://www.redalyc.org/journal/5711/571167704002/571167704002.pdf>
- Ojeda Zambrano, C., Gutiérrez Burbano, J., & Córdova Ballesteros, L. (2018). Diagnóstico de la formalización administrativa de las empresas medianas dedicadas al comercio al por menor en Quito. Economía Política de Cuenca, 36. Obtenido de <file:///C:/Users/Pc/Downloads/scalle-art-2-con-fechas.pdf>
- Organizacion Internacional del Trabajo. (2017). La Formalizacion de las empresas. Lima: EESE Business, Create Jobs. Obtenido de https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_emp/---emp_ent/---ifp_seed/documents/publication/wcms_549523.pdf
- Orosco Quispe , Y. A., & Pereira Zarabia , G. S. (2022). La formalización empresarial y la comercialización de miel de los apicultores de la comunidad campesina de Pispita, Echarati, Provincia de La Convención, Cusco Periodo 2020. Cusco: Universidad Andina del Cusco. Obtenido de

<https://repositorio.uandina.edu.pe/backend/api/core/bitstreams/7d9a7b59-7ba0-4c35-9ab1-c378247cc65c/content>

Osorio Rojas, D., Aristizabal Escobar, E. S., & Beltran Valencia, G. A. (2020). Formalización empresarial y el registro mercantil necesidad u obligación. Colombia: Universidad Autónoma Latinoamericana. Obtenido de http://52.170.20.67:8080/jspui/bitstream/123456789/2012/1/unaula_rep_pre_der_2021_formalizacion_empresarial_mercantil.pdf

Paredes Serrano, C. I. (2020). Revista Journal of business and entrepreneurial studies. Obtenido de <http://journalbusinesses.com/index.php/revista>

Quispe Fernández , G. M., Tapia Muñoz , M., Ayaviri Nina, D., Villa Villa, M., Borja Lombeida , M. E., & Lema Eapinoza, M. (2018). Causas del comercio informal y la evasión tributaria en ciudades intermedias. Revista Espacios. Obtenido de <http://www.revistaespacios.com/a18v39n41/a18v39n41p04.pdf>

Rodriguez Soto, J. R., & Alvis Ladino, G. d. (2018). Empresas y Formalización Tributaria, algunas particularidades en las Regiones Colombianas. Sinergia. Obtenido de [file:///C:/Users/USER/Downloads/38-Texto%20del%20art%C3%ADculo-138-1-10-20190103%20\(6\).pdf](file:///C:/Users/USER/Downloads/38-Texto%20del%20art%C3%ADculo-138-1-10-20190103%20(6).pdf)

Rojas Treto, Y. (2020). Monografías. Obtenido de <https://www.monografias.com/trabajos82/fuentes-formas-financiamiento-empresarial/fuentes-formas-financiamiento-empresarial.shtml>

Rosales Gabriel , T. K. (2021). La cultura tributaria y la formalización empresarial de los comerciantes del mercado modelo privado de la ciudad de Huánuco 2021. Huanuco: Universidad de Huanuco. Obtenido de <https://repositorio.udh.edu.pe/bitstream/handle/123456789/3302/Rosales%20Gabriel%2c%20Thalia%20Katerinne.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Ruiz de Castilla, F. (2017). Formalización tributaria de las empresas. Polemos, 18. Obtenido de <https://polemos.pe/formalizacion-tributaria-las-empresas/>

Rwisbutso B, J. (2024). Navegando la Formalización del Comercio Ambulante: El caso de los vendedores callejeros en la ciudad de Kigali, Ruanda. África Central : International Institute of Social Studies. Obtenido de <hdl.handle.net/2105/75796>

Sánchez Bao, L. M. (12 de Mayo de 2024). Miranda y Amado. Obtenido de mafirma.pe: <https://mafirma.pe/es/noticias/835--por-que-formalizar-tributariamente-un-negocio-#:~:text=La%20formalizaci%C3%B3n%20permite%20acreditar%20el,la%20eventual%20liquidez%20de%20esta.>

Sernaque Silupu, K. E. (2018). CARACTERIZACIÓN DE LA FORMALIZACIÓN Y ESTRATEGIAS DE MARKETING EN LAS MYPE RUBRO RESTAURANT DE CATACAOS (PIURA), AÑO 2017. Piura- Perú: Universidad Catolica Los Angeles Chimbote. Obtenido de http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13032/19471/FORMALIZACION_ESTRATEGIAS_DE_MARKETING_SERNAQUE_SILUPU_KAROL_ESTEFANI%c3%87.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Sotelo Alfaro, E. L. (2023). Formalización empresarial y su relación con la demanda de servicios contables de las MYPES en el distrito de Ica - 2020. Ica - Peru: Universidad Alas Peruanas. Obtenido de https://repositorio.uap.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12990/13287/Tesis_formalizaci%C3%B3n_empresarial_relaci%C3%B3n_demanda_servicios_contables_mypes_distrito_Ica.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Sucapuca Condori, A. E. (2024). Formalidad tributaria y cumplimiento de regulaciones tributarias en los comerciantes del mercado Nuevo Ilo. Revista INVECOM, 11. Obtenido de <https://revistainvecom.org/index.php/invecom/article/view/3214/444>

SUNAT. (2004). DECRETO SUPREMO N° 097-2004-EF. Lima: SUNAT.

SUNAT. (2016). ¿Que entiende por tributo? Obtenido de https://www.sunat.gob.pe/institucional/quienessomos/sistematributario_entiende.html#:~:text=Impuesto%3A%20Es%20el%20tributo%20cuyo,directa%20en%20favor%20del%20contribuyente.

SUNAT. (1 de Enero de 2019). <https://www.sunat.gob.pe/>. Obtenido de www.sunat.gob.pe/

SUNAT. (2023). Glosario Tributario. Callao. Obtenido de <https://iat.sunat.gob.pe/sites/default/files/documentos/2023/08/archivos/glosario.pdf>

- SUNAT. (04 de Abril de 2023). SUNAT. Obtenido de e-consulta.sunat.gob.pe: <https://e-consulta.sunat.gob.pe/ol-ti-itinsrucsol/iruc001Alias>
- Tacuri Quejia , G., & Paucar Vilca , R. (2018). Comercio informal y los componentes determinantes para la formalización de los comerciantes de la "Asociación de Comerciantes Feria del Altiplano" del distrito de Wanchaq, Cusco periodo 2016. Cusco: Universidad Andina del Cusco. Obtenido de <https://repositorio.uandina.edu.pe/handle/20.500.12557/1884>
- Taya, S. (2021). escuelacontable.com. Obtenido de Regímenes Tributarios: <https://escuelacontable.com/contabilidad-tributaria/regimenes-tributarios/>
- Teneda Llerena , W. F., Santamaría Freire, E., & Guamán Guevara , M. D. (2018). El comercio informal como factor predominante en la economía local. Universidad de Azuay. Obtenido de <https://revistas.uazuay.edu.ec/index.php/udaakadem/article/view/172/162>
- Torres Mateo , J., Zavala Izaguirre , A., & Manrique Oliveros , J. (2015). Formalización de las Micro y Pequeñas Empresas del Mercado Proveedores Unidos del Distrito de Breña 2015. Lima. Obtenido de <http://repositorio.ulasamericas.edu.pe/handle/upa/151>

/RV DQH[RV SDQHO IRWRJUiILFR \ RWURV GRFXPHQW
 UHSRVLWRULR GLJLWDO LQVWLWXFLRQDO HQ OD %LE
 \$QGHV