

Evaluación de la informalidad y su relación con el crecimiento económico de los negocios del Mercado Central de Moyobamba 2021

Evaluation of informality and its relationship with the economic growth of businesses in the Central Market of Moyobamba 2021

Avaliação da informalidade e sua relação com o crescimento econômico das empresas do Mercado Central de Moyobamba 2021.

Shirley Joseli Chaquila Cahuaza

josselyn26.dk@gmail.com
Universidad Cesar Vallejo – Perú
ORCID (0000-0002-8031-6253)

Erika del Pilar Flores Tello

florestello22@gmail.com
Universidad Cesar Vallejo – Perú
ORCID (0000-0003-1692-0824)

Dr. Juan Britman Vallejos Tafur

Universidad Cesar Vallejo – Perú
ORCID (0000-0002-6328-806X)

RESUMEN

La presente investigación titulada “Evaluación de la informalidad y su relación con el crecimiento económico de los negocios del Mercado Central de Moyobamba 2021” tuvo como objetivo general Determinar la relación entre la informalidad y el crecimiento económico de los negocios del mercado Central de Moyobamba – 2021; optando por una investigación de tipo aplicada y de diseño No experimental y el nivel es descriptivo correlacional en la que se evaluó la relación entre las dos variables. La recolección de datos se obtuvo mediante el uso de la técnica de la encuesta, datos que fueron recolectados mediante una encuesta a los comerciantes del mercado central de Moyobamba, los cuales nos facilitó para el desarrollo de la presente investigación. La población está conformada por 846 comerciantes, y para determinar el tamaño de nuestra muestra se usó el tipo de muestreo estadístico en la cual se obtuvo 264 comerciantes del mercado Central de Moyobamba. En conclusión, podemos afirmar que la informalidad incide en el crecimiento económico de los negocios del mercado central de Moyobamba 2021, ya que al no estar formalizado un negocio pierde la oportunidad de aprovechar los beneficios que esta trae consigo.

Palabras clave / Descriptores: Informalidad, crecimiento económico, comerciantes.

ABSTRACT

The present research entitled "Evaluation of informality and its relationship with the economic growth of businesses in the Central Market of Moyobamba 2021" had the general objective of determining the relationship between informality and economic growth of businesses in the Central Market of Moyobamba - 2021; opting for research of applied type and non-experimental design and the level is descriptive correlational in which the relationship between the two variables was evaluated. The data collection was obtained through the use of the survey technique, data that were collected through a survey of traders in the central market of Moyobamba, which provided us for the development of this research. The population is made up of 846 merchants, and to determine the size of our sample we used statistical sampling, which yielded 264 merchants from the Central Market of Moyobamba. In conclusion, we can affirm that informality has an impact on the economic growth of the businesses in the central market of Moyobamba 2021, since by not being formalized a business loses the opportunity to take advantage of the benefits that this brings with it.

Keywords: Informality, economic growth, traders.

RESUMO

A presente investigação intitulada "Avaliação da informalidade e sua relação com o crescimento econômico das empresas no Mercado Central de Moyobamba 2021" teve como objetivo geral determinar a relação entre a informalidade e o crescimento econômico das empresas no Mercado Central de Moyobamba - 2021; optando por uma pesquisa aplicada e não experimental e o nível é descritivo correlacional em que foi avaliada a relação entre as duas variáveis. A coleta de dados foi obtida por meio da utilização da técnica de survey, dados esses coletados por meio de

um survey junto aos comerciantes do mercado central de Moyobamba, que nos subsidiou para o desenvolvimento desta pesquisa. A população é composta por 846 comerciantes, e o tipo de amostragem estatística foi utilizado para determinar o tamanho da nossa amostra, na qual foram obtidos 264 comerciantes do Mercado Central de Moyobamba. Em conclusão, podemos afirmar que a informalidade afeta o crescimento econômico dos negócios no mercado central de Moyobamba 2021, pois como um negócio não está formalizado, perde-se a oportunidade de aproveitar os benefícios que traz.

Palavras-chave / Descritores: Informalidade, crescimento econômico, comerciantes.

1. INTRODUCCIÓN

Hace mucho tiempo, la informalidad viene siendo el problema central en la cual genera un gran impacto a la economía de nuestro país. Convirtiéndose en la actualidad en un asunto de mucho valor, ya que la falta de conocimientos sobre las leyes tributarias, hacen que el comerciante vaya optando a la informalidad como primera opción y salida más factible al querer emprender y hacer crecer su negocio, lo cual es algo desfavorable porque hace que los comerciantes evadan impuestos y no generen una buena cultura tributaria, porque estarían cumpliendo una labor irregular. Por consiguiente, Ramos, S. (2015), en la revista Iberoamericana para la Indagación y el Desarrollo Educativo, menciona el tema del sector informal, desempeña un folio importante en la desigualdad de los ingresos; de igual manera, la población desempleada busca dentro del sector económico como poder obtener ingresos para la satisfacción de necesidades básicas. Por lo tanto, el autor que fue mencionado, expresa que el sector informal se debe a la desigualdad de ingresos en los pobladores, y por la alta demanda de desempleos.

Por lo cual esto se puede apreciar, en la ciudad de Moyobamba, existen una gran cantidad de comercios informales sobre todo en la relación con su crecimiento económico en los negocios en el mercado Central, ya que este mercado es el más grande y muy concurrido por los habitantes de la población Moyobambina, cerca del mercado y los afuera de las instalaciones se encuentran pequeños negocios ambulatorios, de manera irregular y alterando el orden público, mostrando así su desconocimiento a la formalidad.

Por tanto, decimos que la informalidad es un conjunto de unidades de producción de productos cuyo propósito es generar oportunidades de empleo y beneficios para las personas que se asocian en actividades informales. Esas coherencias se dan especialmente en una organización que trabaja a pequeña escala, donde casi no hay diferencia entre la función realizada y el dinero factor de utilidad. Esos negocios no están certificados de acuerdo con la estructura propia de las leyes nacionales, como las prácticas comerciales, las normas de estabilidad social, etc. Y sus trabajadores no se encuentran sujetos a las leyes y reglamentos laborales vigentes” (OIT 1993).

Por otra parte, primordialmente el crecimiento económico se establece por el incremento del PIB real, lo que indica ampliar la elaboración de capital de los servicios y así posiblemente incrementar el consumo social. (Astudillo Moya).

De acuerdo a lo mencionado, se planteó el siguiente **problema general**:

¿Cuál es la relación de la informalidad y el crecimiento económico de los negocios del mercado Central de Moyobamba - 2021? **Seguidamente de los problemas específicos:** ¿Cuál es la relación de la informalidad con los ingresos y la rentabilidad de los negocios del mercado Central de Moyobamba - 2021? y ¿Cuál es la relación de la informalidad con el capital de trabajo y el financiamiento de los negocios del mercado Central de Moyobamba -2021?

Conforme a los problemas anteriormente mencionados, el estudio de la investigación se justificó en los siguientes criterios: se sustentó **teóricamente**, por aporte de conocimientos por parte de las investigadoras a través de su investigación, por conocer y analizar por qué se sigue incrementando la informalidad en el mercado Central en la provincia de Moyobamba y de tal manera, cuánto ha incrementado ilegalmente. Asimismo, ver la relación con el Crecimiento Económico de los Negocios con respecto a la informalidad, así mismo se justificó de manera

práctica ya que permitió poder reconocer los factores que conducen a los propietarios de los negocios informales a no ser informales, a conocer el nivel de entendimiento que tienen los comerciantes acerca de la cultura tributaria y cómo pueden ir incrementando sus ingresos de forma legal. Según Ramírez (2014) señaló que, la cultura tributaria es una conducta compartida, lo hace un país en términos de impuestos y cumplimiento de las leyes vigentes.

La Investigación se justificó **metodológicamente**, visto a que favoreció a que las personas cuenten con moralidad tributaria y formación cultural y hagan una distinción comparativa entre lo formal e informal, viéndose así reflejada entre los aciertos y desaciertos que puedan tener al realizar actividades comerciales formales e informales, en cuanto no estar formalizadas con el sí estarlo. Por último, desde el lado del aspecto **social**, este trabajo fue de mucha utilidad para el trabajador y/o emprendedor en formalizar tributariamente una empresa o negocio, tomando en consideración las ventajas de éstas.

En consecuencia, a los problemas se formuló como **objetivo general**: Determinar la relación entre la informalidad y el crecimiento económico de los negocios del mercado Central de Moyobamba – 2021. Los **objetivos específicos** son los siguientes: I) Analizar y determinar la relación entre la informalidad con los ingresos y la rentabilidad de los negocios del mercado Central de Moyobamba - 2021. II) Analizar y determinar la relación entre la informalidad con el capital de trabajo y financiamiento de los negocios del mercado Central de Moyobamba - 2021.

A fin de responder la formulación del problema, se determinó como **hipótesis general: Hi**: La relación entre la informalidad y el crecimiento económico de los negocios del mercado Central de Moyobamba – 2021 es significativa. **Ho**: No existe relación entre la informalidad y el crecimiento económico de los negocios del mercado Central de Moyobamba – 2021, se determinó las siguientes **hipótesis específicas: H1**; El grado de informalidad se relación directa y significativamente con los ingresos y rentabilidad de los negocios del mercado Central de Moyobamba – 2021, **H2**; El grado de informalidad se relaciona directa y significativamente con el capital de trabajo y financiamiento de los negocios del mercado Central de Moyobamba – 2021.

2 FUNDAMENTO TEÓRICO

Para dar sostenibilidad y solvencia al presente estudio, se han encontrado investigadores relativos a las variables, desde un contexto internacional y nacional. A continuación, se presentan las **investigaciones internacionales: Alva, A. y Valderrama, G. (2020)** en su tesis: *“La informalidad y su relación con la cobranza tributaria”* (tesis de grado para optar el título de Contadores Públicos en la Universidad Estatal de Milagro. El objetivo que tuvo a través de su revisión literaria, fue el estudio de la economía informal en Ecuador, y esta a su vez su relación con la recaudación de impuesto. La metodología que emplearon para la elaboración de su investigación fue explicativa la cual incluye los aspectos relacionados con las características, causa y consecuencias de dichas actividades, así como estrategias para que puedan superar la informalidad y evasión fiscal. Llegando a la conclusión de que, a través de su revisión literaria, se debe fortalecer la promoción de métodos tributarios como el RISE la cual ayudará a sensibilizar a la ciudadanía de dichos beneficios que les pueda traer este sistema especial, como los beneficios de incorporarse al ordenamiento jurídico nacional de Ecuador y la contribución de la tributación hacia la sociedad, la cual implica fortalecer la cultura tributaria en este país.

Asimismo, **Anchaluisa, I. (2015)** la exposición desarrollada: *“Erudición tributaria y la cobranza del censo a la caudal de la lista mercantil de la ciudad de Ambato”* para así poder conseguir el Título de Ingeniero en Contabilidad y Auditoría CPA. Universidad Técnica de Ambato-Ecuador. Siendo su objetivo identificar y contar las letras tributarias como asimismo la cobranza del tributo a la capital de la banda comercial. La metodología empleada para la

adquisición de la investigación fue explicativa donde se precisa la carencia de saber y acortamiento en la colecta del tributo a la renta y deduciendo que el grupo comercial de Ambato aún hay carencia de saber y a la vez existe un encogimiento en la cobranza del impuesto a la renta en el sección nacional y local.

Del mismo modo, **Silvera, R. (2015)** en sutesis: “*Precisión tributaria de los comerciantes informales en la jurisdicción central del Cantón Milagro*” para obtener el Título de Ingeniería en Contaduría Pública y Auditoría. Universidad Estatal de Milagro-Ecuador. Su objetivo fue identificar y calibrar los estudios en los negociantes informales que generan un excelso grado de ingratitud de las obligaciones tributarias, impulsando así la desproporcionalidad del control contable. La metodología que utilizó fue descriptiva-informativa, para la Formalización de los negociantes informales en la división decisiva de Cantón Milagro. Concluyendo así la falta que hay en la formación y la educación en los negociantes informales, debido a esto genera una ignorancia del deber tributario.

Por otra parte, **Flor García, G. (2017)** en su revisión de literatura: “*Emprendimiento y crecimiento económico: una visión desde la literatura y los principales indicadores internacionales*”. Quito - Ecuador. La cual como objetivo que tuvo a través de su revisión de literatura, fue realizar un análisis crítico de los estudios teóricos como también de los experimentales, sobre la coherencia que existe entre el capital riesgo y aumento económico. La metodología que emplearon para la elaboración de su revisión literaria fue teórico y empírico, y es que generalmente se considera un método sistemático, claro y reproducible para identificar, evaluar y sistematizar documentos relevantes que aparecen en publicaciones académicas y bases de datos relacionadas, lo cual llega a concluir que la capital de quien emprende, tiene una impresión positivo para el aumento económico, la cual es muy sensible a la riqueza, imprecisión e insuficiencia de los diferentes modos de operacionalizar.

De la misma manera, **Anguiano, J. y Ruiz, A. (2020)** en su revisión de literatura: *Desarrollo financiero y crecimiento económico en América del Norte, Bogotá – Colombia*. La cual como objetivo que tuvo a través de su revisión de literatura es analizar entre las tres diferentes medidas si existe un vínculo el desarrollo financiero como en las tasas de crecimiento económico en los países de Estados Unidos, Canadá y México, en la cual se emplean paneles de datos anuales para el periodo 1980-2017. El método de investigación que utilizan para elaborar reseñas literarias es el análisis estadístico descriptivo, y en la estimación de un ejemplo se considerará situaciones dinámicas comunes y pruebas de causalidad para obtener los datos necesarios del panel. Utilizan estos paneles de datos para beneficiarse de la información estadística adecuada de una manera eficaz y competente. Concluyeron que los hallazgos de este estudio no solo brindan evidencia sobre la relación entre el desarrollo financiero y el crecimiento económico, sino que también brindan evidencia sobre la dinámica y la interdependencia de las variables económicas y financieras en América del Norte. En este caso, es necesario reconocer profundamente las limitaciones de esta investigación, porque carece de indicadores financieros adecuados para el desarrollo financiero.

En el contexto **nacional**, se presentan las siguientes investigaciones: **Yman, L. y Ynfante, S (2016)** en su tesis: “*Proyecto de prosperidad afluente y su gravedad en la educación tributaria en los comerciantes del mercado de Tumbes*” para así poder obtener el Grado de Contador Público en la Universidad NT. Lo cual el objetivo que tuvo fue de identificar dicha la expansión repercusión de los negociantes del mercado modelo de Tumbes. La metodología que empleó para la elaboración de su investigación fue explicativa ante la adaptación del plan de expansión feudatario en los promedios empadronados. Llegando al razonamiento de que existe una escasez de cultura tributaria en los comerciantes del mercado de Tumbes; debido a se demuestra que es un 6.74 % es el porcentaje que representa la repercusión para saber el nivel tributario que tienen los comerciantes.

Para **Ichpas, S. y Ñope, C. (2018)**, en la investigación “*Análisis de los factores que limitaron el crecimiento económico de las micro y pequeñas empresas (Mypes) de confecciones de prendas de vestir en San Juan de Lurigancho en los 5 últimos años*” (Tesis para optar el título de

licenciado en administración) el propósito de la investigación fue estudiar de forma cualitativa aquellos factores mal desarrollados que limitaron el crecimiento económico de las micro y pequeñas empresas de confección de prendas de vestir de San Juan de Lurigancho, la aplicación de una encuesta estructurada se aplicó a una muestra de 40 microempresarios, llegando a establecer en una de sus conclusiones que las condiciones para acceder a créditos de manera oportuna ha representado una limitante para el crecimiento económico de las Mypes de confecciones de prendas de vestir, no pudiendo acceder a montos importantes.

Del mismo modo **Colonia S. (2019)** en su investigación “*La informalidad empresarial influye significativamente en el desarrollo económico de las Mypes, Mercado los Olivos*” Tesis de pregrado para obtener el título profesional de contador público, el objetivo general de determinar el grado de influencia de la informalidad empresarial en el desarrollo económico de la Mypes, mercado de Los Olivos, bajo el diseño descriptivo no experimental de corte transversal, esta investigación se aplicó a una muestra en la que se encuentran 12 puestos del mercado de Los Olivos, concluye que Los microempresarios no se han formalizado debido a las altas presiones fiscales que restringen sus ingresos. También se concluyó que los microempresarios tienen un conocimiento tributario insuficiente y por lo tanto desconocen el grado de importancia de la formalización esto ha traído las siguientes consecuencias: reducción de oportunidades laborales en el mercado, y un desarrollo social y económico rezagado.

Para **Ramos P. (2015)**, en su tesis de pregrado “*Informalidad y crecimiento económico de las Mypes que fabrican muebles en el parque industrial de Villa el Salvador*”, para optar el título de licenciado en administración de empresas, su objetivo general es determinar la relación y el crecimiento de las Mypes que fabrican muebles de en el Parque Industrial Villa en El Salvador de enero a octubre de 2015. El diseño es correlacional explicativo en la que se aplicó a 98 muestras de Mypes extraídas de una población de 132 que fabrican muebles en el mobiliario del parque industrial, en su conclusión, determinó que los colaboradores de Mypes fabricando muebles en el Parque Industrial Villa de El Salvador no contaban con un contrato de trabajo escrito, solo verbal, lo que les hacía no tener ningún compromiso con la empresa en la que trabajaban. y provocó el abandono inesperado del trabajo.

Del mismo modo **Sánchez G. (2017)**, en su tesis de pregrado titulada “*Informalidad y crecimiento económico de las micro y pequeñas empresas que fabrican y rentan andamios y plataformas aéreas en la zona C del distrito de san Juan de Miraflores, periodo 2016*” para obtener el título de licenciado en administración y negocios internacionales, cuyo objetivo es determinar la relación entre informalidad y crecimiento económico, el diseño de investigación es no experimental de un corte transversal correlacional, en la que se aplica a 19 muestras de Mypes, concluyendo que existe una relación inversa significativa entre informalidad y de crecimiento económico de las pequeña y micro economía empresa que fabrica y arrienda andamios y plataformas de trabajo aéreas en la Zona C, en el distrito San Juan de Miraflores. Según **Delgado M. y Mendieta L. (2015)**, En la investigación “*La informalidad y el crecimiento económico de las Mypes en el distrito de Acobamba*”, (tesis de pregrado) Su objetivo general es determinar la razón del lento crecimiento de las Mypes, en el Distrito de Acobamba, la cual utilizan un diseño descriptivo correlacional no experimental, y este se aplicó a una muestra de 49 Mypes. En una de sus conclusiones confirma que la informalidad empresarial es causada básicamente por los siguientes factores: Las oportunidades de acceso de trabajo para las fuentes son limitadas, están constantemente migrando a áreas urbanas, no entienden las reglas y procedimientos de formalización, el costo de formalización es alto y el país carece de motivación. Para **Gomero, N. (2015)**, en su tesis: “*Concentración de los negocios y su impacto en el crecimiento económico en las regiones Lima y Callao 2014*” para obtener en grado de titulación en Contaduría Pública. Teniendo como objetivo, conocer el nivel de participación y el nivel de empresas en las pirámides empresariales de las regiones de Lima y Callao La metodología dada en la investigación fue explicativa, donde se realiza un análisis de indicadores como el aporte tributario; así mismo concluye que las empresas están calificadas como negocios emergentes, ya que es cierto que su

distribución es equitativa, sin embargo, sigue siendo un generador importante de riqueza en el sector económico. Al igual que **Pérez, J. (2016)** en el argumento: “*La literatura afluyente y su afinidad de la diversión tributaria de los negociantes ferreteros del área comercial designada “Albarracín” Trujillo-2015*” para así poder ganar el Título de Contador Público en la Universidad NT. Cuyofin fue identificar, calibrar y valorar el acatamiento de estos comerciantes, visto que es bajo el nivel de humanidades tributaria y la afinidad con la diversión afluyente de los negociantes, teniendo un tipo de investigación descriptiva- explicativa y la cual tuvo como resultado la evidencia de un 39.58% en la evasión por parte de corporaciones ferreteras, con un ras de entorno de despreocupación del peso a la renta y alcanzando a la argumento concluido que integrante de los comerciantes su grado de literatura tributaria relación al acatamiento de sus deberes tributarias es malo y se convence con un porcentaje de 38.98 de las entidades que muestran una altitud media de distracción al peso a la renta.

Del mismo modo, **Lynch, P. (2016)** en su tesis: “*Causas y consecuencias de la informalidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso mercado modelo de Chimbote, 2015.*” para así poder obtener el título de contador público en la Universidad Católica los Ángeles Chimbote. La cual como objetivo que tuvo a través de su tesis es identificar y explicar las causas y consecuencias de la informalidad de las pequeñas y medianas empresas en el sector empresarial peruano, al igual que en Chimbote, el mercado modelo en 2015, el método que utilizaron para la investigación. La preparación es una descripción no experimental de la bibliografía La literatura y los estudios de caso enfatizaron que para obtener conclusiones sobre la información del caso sobre el uso de técnicas de entrevista en profundidad, se concluye que la informalidad de la ciudad es la visión de Chimbote de que la mayoría de sus factores de comparación están relacionados con la no uniformidad de las microempresas, la formalidad es consistente porque los altos impuestos y tasas que deben pagar y el alto costo de formalización son superiores a los ingresos de estos 86 microempresarios. No mencionaron los excesivos trámites burocráticos que debieron implementar. El principal resultado de la informalización de las MYPES es que las instituciones financieras formales tienen acceso restringido al crédito porque los comerciantes no pueden expandirse a nuevos mercados a nivel internacional y nacional, lo que ha provocado retrasos en el desarrollo en el país o económico en el país.

Por otra parte, **Castro, E. (2018)**. En su tesis: “*La informalidad y su incidencia en la evasión tributaria en comerciantes del sector abarrotes barrio Belén, distrito de Moyobamba-2018*”- Universidad Cesar Vallejo Tarapoto, para obtener el título de contador público; La cual como objetivo que tuvo a través de esta investigación para su tesis, trata de determinar y explicar cómo la informalidad afecta y una vez afecta la evasión fiscal de los comerciantes del colmado Barrio de Belén en el distrito de Moyobamba-2018. Los métodos que utilizan para realizar la investigación fue correlacional, ya que su propósito es describir y analizar, ya que se recopilan todos a la vez, la relación entre ellos puede utilizar para medir la informalidad y la evasión fiscal. Concluyeron que la mayoría de los empresarios de la industria de abarrotes son informales. Piensan que la carga tributaria es demasiado alta cuando el negocio es oficial. El 96,6% de ellos dijo que no había sido multado informalmente. 3,4% si recibo una multa. Por tanto, aceptan su hipótesis de que la carga fiscal incide con un efecto negativo.

Por otra parte, **Puri R. (2021)**, en su estudio de investigación “*Financiamiento y rentabilidad de las Mypes del sector comercio – Rubro de ferreterías del distrito de Amarilis – 2018*” mediante un diseño no experimental correlativo, de tipo Cuantitativo se aplicó a una muestra de 26 representantes de la industria para determinar la correlación positiva entre las variables de investigación, y se concluyó que el propósito de financiar a los propietarios de las Mypes estudiadas precisan que al acceder a la fuente de Ayuda las empresas realizan mejoras durante la implementación y hacen un buen uso del financiamiento obtenido, porque el financiamiento es para mejorar el capital de trabajo.

De igual forma **Camacho V. he Inga T. (2020)**, en su trabajo de investigación “*Los costos laborales y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Electro Servicios Dávila SAC – de la ciudad de Tarapoto 2018*”, Tesis de pregrado para obtener el título de contador público, la investigación que realizó fue de tipo aplicada y cuantitativo de diseño explicativo en la que se basa en una muestra de 16 trabajadores, concluyendo que los costos laborales afectarán la rentabilidad de la empresa, lo que a su vez afecta las ventas, el costo de ventas y por en la utilidad.

De igual manera **Amao Q. (2016)**, en su investigación (tesis de pregrado) “*Sistema de créditos y la capacitación por parte de la ONG Alianza Para el Desarrollo Social y sus incidencias en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas en la provincia de Huamanga -2015*” cuyo objetivo general es determinar que el sistema crediticio y la capacitación de la ONG Social Development Alliance afectarán la rentabilidad de las microempresas y las pequeñas empresas en la provincia de Huamanga. El tipo de investigación es bibliográfica-literatura. Se realizó una encuesta a 30 miembros del personal de ONG, llegando a concluir que el sistema crediticio utilizado no es suficiente y el financiamiento ha afectado la rentabilidad de las pequeñas y microempresas, también se concluye que la capacitación continua y oportuna ha traído suficiente rentabilidad para las pequeñas y microempresas y una mejor gestión.

De igual modo **Bustamante U. (2016)**, en su investigación (tesis de pregrado) “*La formalización como inicio en el crecimiento de una microempresa de servicios peruana, caso: soluciones integrales de acondicionamiento SAC*” para optar el título de ingeniero industrial y comercial, cuyo objetivo es determinar el crecimiento de las microempresas peruanas como resultado de la formalización. El estudio utilizado es un enfoque cuantitativo de diseño transversal como muestreo intencional de las empresas de investigación. De acuerdo a los hallazgos concluye, que la formalización de una empresa permite iniciar un crecimiento a gran escala por lo general a las empresas. Considerando los siguientes indicadores: crédito bancario, grandes empresas, ventas, rentabilidad y gastos fiscales.

Para lograr los objetivos propuestos se utilizaron las teorías de las dos variables, que es la informalidad (variable 1) y el crecimiento económico (variable 2), para lo cual se consultó diferentes fuentes de información. Con respecto a la variable **Informalidad**, se hará mención de la teoría de la variable de estudio, es así como se define lo que significa “**informalidad**” para los negocios, para ello se debe saber los términos relacionados a este concepto, ya dicha variable que es un vocablo que se caracteriza por ser conocido como el agente que paraliza la economía. De esta forma De la Roca, J. y Hernández, M. (2014) nos expresa, que es necesario identificar los términos que se relacionan a la informalidad para poder realizar una investigación real ya que definir un sector informal resulta complicado porque como se aprecia existen varias definiciones por lo cual en nuestro trabajo de investigación nos enfocaremos en el término informal a las actividades no registradas tributariamente ante el ente regularizador SUNAT. La informalidad en los negocios es un tema el cual el desempleo refleja la dura realidad de muchos países en todo el mundo, está continuamente relacionado con el empleo infantil. Las barreras legales y burocráticas que generan la evasión fiscal y legal de los microempresarios. Al respecto del tema el Instituto Nacional de Estadística e Informática (2014), nos explica como la informalidad en otros países tiene diferentes conceptos en el ámbito tributario; pues no solo se basa de calcular la evolución en el tiempo, a la vez continuamente trata de reconocer el puesto que amerite y el papel que cumple en el mecanismo productivo del país y su aportación al nivel de ánimo de los hogares de cada país. Asimismo, el problema es más complejo y, estimo que es peor la falta de ley o incluso «la ley de la selva» que una mala ley; pero lo que pasa en el Perú es que es la propia ley la que no goza del estatus debido, y que en parte por eso mismo es que puede no reglamentarse, violarse, o sustituirse con facilidad la informalidad.

Según la XX CIET (2018), informalidad en los empleos se hace referencia como empleos de observación, en lo cual en el sector informal hace lo propio respecto de las unidades de producción, mediante esta definición, se considera que para esos empleos no existen contribuciones sociales a

cargo de un empleador dentro de ello. Por lo cual en nuestro país la informalidad es una de los agentes que más afecta la economía sobre todo nuestro PBI por que se elude responsabilidades monetarias en cuanto al pago de impuestos u tributo que ayudarían al desarrollo social, pero se debe tener en cuenta que la informalidad abarca en los sectores con nivel de pobreza.

Al respecto Carvajal Calderón, A. N., Cárdenas Hernández, L.Y. y Estrada Cañas, I. (2017), nos define que la informalidad es el reflejo del entorno de pobreza que afronta el país y del desempleo que abunda en ello. si bien es cierto los negocios informales son pequeños en sus mayorías y son necesarios para generar ingresos en sus hogares de las personas comerciales, que carecen de conocimientos tributarios y piensan que la formalidad le empobrece más, por lo cual recurren a la informalidad como primera opción para que puedan tener más ingresos pero siendo un agente informal no se puede prosperar por esa razón es necesario que se le inculque un conocimiento tributario con los beneficios que pueden tener como agentes formales.

Algunas causas que determinan la informalidad, es decir, son las razones que motivan, impactan, incitan a un comerciante a que se incline por la informalidad, en otras palabras, a no contribuir con el estado ni con la ley, estas causas pueden ser diversas, pero se mencionara las dimensiones más comunes o principales circunstancias que son los subsiguientes: **I) Costo de formalización**, la formalización es un proceso que realiza una empresa para incorporarse a la economía formal, no debe entenderse como una obligación registral, sino que debe entenderse no como una obligación registral, sino como una economía, medio ambiente y economía inclusiva. Empresas en el mercado y la sociedad para que puedan incrementar la productividad y lograr rentabilidad, para que puedan utilizar el sistema financiero y ser sostenibles. Las entidades naturales "pueden formar su organización como un solo propietario". Por otro lado, las personas jurídicas pueden ser públicas o privadas. Estas personas constituyen su empresa, y existen diferentes tipos, tales como: (SAC-sociedad anónima cerrada) o (SAA-sociedad anónima), y (EIRL- sociedad de responsabilidad limitada personal) y (SRL-sociedad de responsabilidad limitada comercial). Dado que no es adecuado para los requisitos de formación de microempresas o pequeñas empresas. Para convertirse en una persona natural, los bienes personales se dañaron en el negocio y, como persona jurídica, la empresa debe defender sus deudas y obligaciones. En resumen, dado que la agencia a cargo de la Administración General Tributaria (SUNAT) rara vez brinda apoyo, esto ha llevado a que los pequeños empresarios opten por operar de manera ilegal. **II) Burocracia en trámites**, destruyen el ánimo de los emprendedores, que se ven enterrados en una montaña de normativas, formuladas es impuestos ante de poner en marcha a su negocio, lo que esto provoca que un buen número de emprendedores ni siquiera es capaz de llegar al final del tortuoso camino y poner en marcha su iniciativa de realizar su negocio. **III) Formación empresarial**, La función clave del departamento de Recursos Humanos es la inspección de la formación empresarial de sus empleados, para que sus conocimientos estén al día y así posibiliten el debido funcionamiento de la organización. La formación Empresarial es el conjunto de técnicas y acciones elaborado por elementos de las empresas que están determinadas para mejorar la disposición y competencias de los trabajadores, tratando de establecer armonía entre las aptitudes del trabajador como en las exigencias de su ocupación laboral. Con el objetivo de mejorar continuamente sus competencias y obtener que sus trabajadores estén aptos y a la vez preparados. Las empresas pueden exigir los estudios empresariales en diferentes temas. En cualquier ocasión estas empresas pueden incluir nuevas tecnologías para que estas puedan mejorar de manera óptima en sus operaciones y así permitirles hacer cosas que no podían realizar. En ese suceso, la empresa puede contratar empleados o enseñarles a que se adapten. **IV) Cultura Tributaria**, consta en un alto conocimiento que puede alcanzar a favor los ciudadanos de una sociedad de acuerdo a su sistema impositivo y como también de sus respectivas funciones. La cual se considera obligatorio de que todos los ciudadanos del país que corresponda deben poseer un fuerte conocimiento sobre la cultura tributaria, eso quiere decir que puedan comprender que los tributos son capital que el Estado recauda en carácter de administrador, como se sabe estos recursos pertenece a toda la población, por lo tanto, el estado debe

soltar en posesiones y como además en servicios públicos, por ejemplo: en carreteras, parques, colegios, universidades, hospitales, entrenamiento, lozanía, calma, y entre otros.

La falta de cultura tributaria en los ciudadanos y esto hace que la evasión tributaria nos conlleve a un retraso en el desarrollo de nuestro país. A continuación, se presentan las dimensiones que existen en diversos segmentos del crecimiento económico, entre los cuales figuran: **I) Ingresos**, son los incrementos en las ganancias económicas, producidos a lo dilatado del periodo contable, de manera de entradas de opción de los activos. Los beneficios oportunos surgen en el cauce de las actividades de los negocios. Ingreso, es el origen bruto de ganancias económicas, durante el tiempo, surgido en el álveo de los ejercicios de una transacción, siempre que tal límite de sede a una ampliación en el patrimonio neto, que no tengan relación con las contribuciones de los dueños de ese patrimonio. **II) Capital de Trabajo**, es un ejemplo crediticio que se utiliza para valorar los bienes con que dispone una empresa o transacción para proceder sin sobresaltos y de forma apta. Es el dinero con que se cuenta para hacer funcionar la operación en el día a día, lo que implica el dinero engreído para negocio de productos, pago de salarios, de servicios públicos, arrendamientos, etc. **III) Rentabilidad**, es el apego que existe entre el acuerdo y la inversión necesaria para lograrla, porque no solo puede medir los bienes de guarnición de la empresa, demostrada por las utilidades obtenidas de las ventas realizadas y aprovechamiento de inversiones, su categoría y semejanza es la tendencia de las utilidades. Estas utilidades a su vez, son la exposición de una administración aprobada, una planeación universal de costos y cualquier modelo que tienda a generar utilidades. La rentabilidad también se denomina concepto, que es aplicable a cualquier movimiento depreciado en el que se movilizan cimientos, materiales, humanos y financieros para obtener los resultados esperados. **IV) Acceso a financiamiento**, se trata de un cambio en la asignación de los activos de capital (crédito o dinero) para hacerlo factible y mantener un plan, operación o negocio específico. En pocas palabras, el financiamiento es la asignación de activos de capital a un plan específico. El financiamiento es un elemento táctico para el éxito de cualquier proyecto o entidad, porque involucra el tema de mantener la carga alejada de la carga. Cada proyecto requiere un cierto margen de financiación de alguna manera. Entonces, cuando hablamos de crecimiento módico nos referimos a que es un proceso sujetado a lo amplio del plazo en el que los niveles de acción ganga aumentan constantemente. Para Paul (2002), nos menciona en pocas definiciones que la transformación moderada representa el engrandecimiento de posibilidades de consecución. **V) Crecimiento económico**, se basa en el incremento del valor de capital y servicios finales producidos por una capital en cierto lapso. Por lo cual, Thomas (2007), nos plantea que el crecimiento económico es friccionado por el acto de la población, que asomo un aumento exponencial, de la misma manera que por la redundancia de reducción y el consumo escaso. Entonces cuando hacemos mención al crecimiento económico, nos hace mención a la transformación positiva de las condiciones de vivacidad de un territorio concreto, lo cual, se medirá en función de la capital y de la aptitud productiva. A grandes rasgos Harrod-Domar (2001) explica que el crecimiento de la producción está en función de la demanda. Bajo estas condiciones, y al ser improbable el progreso económico con pleno extensión y nivelación, se abría un gran ingreso neto para la crisis, el desempleo y el desequilibrio en el sistema moderado económico.

3 PROCEDIMIENTOS METODOLOGICOS

3.1. Tipo y nivel de la investigación Tipo de investigación

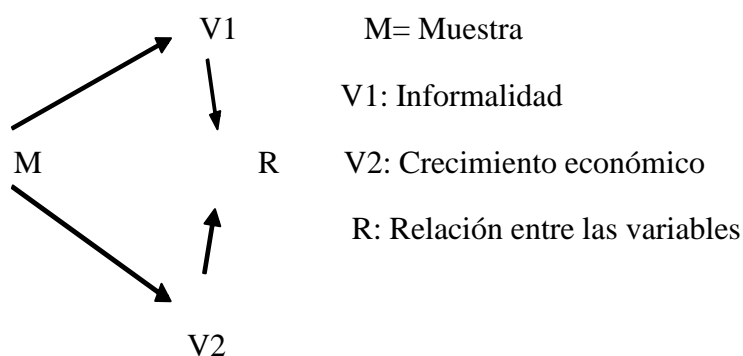
El tipo de investigación es **Aplicada**, Tiene como objetivos generar conocimiento directamente aplicado a los problemas sociales o del sector productivo. Esta se basa fundamentalmente en el proceso de conectar teorías y productos basados en los logros tecnológicos de la investigación básica. **Lozada, J. (2014)**; ya que se aplicaron teorías ya existentes en la cual se dará solución a la problemática. Y de nivel **Correlacional**, ya que de una u otro modo el problema,

objetivo e hipótesis del estudio, tiene como propósito medir la relación que existe entre las variables que son la Informalidad y el Crecimiento Económico. Según **Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2014)**, se considera correlacional porque evaluó la relación que existe entre dos o más conceptos; para que así otros investigadores puedan optar como base a sus investigaciones.

Diseño de investigación

Corresponde a un diseño **No experimental Transeccional, No experimental** porque ninguna de las variables fue alterada, para que estas tengan relación con la variable independiente, lo que se hace es notar tal y como se dan las cuestiones en su entorno. Y transversal porque analizó cuál es el nivel de las variables en un momento dado. Se recolectaron datos en un único periodo y su propósito es delimitar variables e investigar su incidencia.

No experimental, Descriptivo – Correlacional



3.2. Variables y Operacionalización de variables

Variable 1: Informalidad

Definición conceptual: Paula, A. y Scheinkman, J. (2009), nos menciona que, en cuanto a la informalidad en las actividades económicas, enfrentan a un mayor costo de posesiones y limitaciones en el recurso de su expansión, como incluso de asalariar una menor cadencia de capital. Lo cual el autor menciona que la variable informalidad, se refiere a alto costo de propiedades y lo que son las restricciones en los recursos, así como a tasas de capital a pagar más bajas. La informalidad en general es el agente que paraliza la economía.

Definición operacional; Determinar el grado de informalidad de los negocios del mercado Central de Moyobamba a través de la encuesta.

Indicadores: Los indicadores que se consideran para la dimensión de Costo de formalización son: Costo de Licencia Municipal, costo de Inscripción Sunat, Costos de Autorizaciones especiales, costo de Inscripción registros Públicos, costo Impositivo, sobrecostos laborales. En la dimensión Burocracia en trámites son: Tiempo de atención de trámites, formatos y fichas exigidas, documentación requerida. En la dimensión Formación empresarial son: Nivel educativo, conocimiento de gestión empresarial, capacitación sobre negocios, conocimiento sobre planificación, y, por último, la cultura tributaria sus indicadores son: Conciencia tributaria, educación tributaria, conocimiento de normas tributarias y cumplimiento de obligaciones tributarias.

Escala de dimensión: Nominal

Variable 2: Crecimiento Económico

Definición conceptual: Castillo, P. (2011), Redacta que el desarrollo económico se mide por el porcentaje de crecimiento del PIB o del PNB en un año. Esto puede suceder de dos maneras: la economía puede usar más bases para crecer ampliamente, o incluso de forma intensiva pueden usar la misma cantidad de recursos para un crecimiento.

Definición operacional: Evaluar el crecimiento económico de los negocios del mercado Central de Moyobamba a partir de la ficha de la encuesta.

Indicadores: Los indicadores para la dimensión ingresos son: Promedio de ventas mensuales, volumen de ventas anuales, precios de los productos. En la dimensión Capital de trabajo son: Capital Propio y Capital de terceros. En la dimensión rentabilidad son: Utilidad Operativa, utilidad Neta y rentabilidad de la inversión. Por último, la dimensión del acceso a financiamiento es: Financiamiento Sistema bancario, créditos de proveedores y financiamiento de informales

Escala de dimensión: Nominal

3.3. Población, Muestra y Muestreo Población

Conjunto de personas del cual se desea conocer algo en específico;

cuando se ha realizado la investigación debemos saber si poseen características comunes visibles en un lugar y si estos poseen algunas similitudes. La investigación final que tuvo, fue alcanzar resultados que nos brinden soluciones para la mejora del crecimiento poblacional.

Según el autor Arias, F. (2006), define población al conjunto infinito o finito de principios con características similares; para Arias, en el cual se amplía las deducciones de la investigación.

En nuestro trabajo de investigación determinamos que la población fue finita ya que sabemos con exactitud la cantidad de comerciantes que hay en el mercado. Está conformada por 846 comerciantes del Mercado Central de Moyobamba.

Muestra

Es la parte seleccionada de la población para la adquisición de información, con ello se realizó las mediciones de las variables. Los resultados de las muestras no fueron igual el resultado si se hubiera hecho un estudio a toda la población, ya que poseen características iguales.

Según el autor Tamayo (2003), definió muestra como conjunto de elementos para estudiar la contextura de determinadas condiciones mediante los cálculos del muestreo para alcanzar resultados que detallaran toda una población.

Para determinar la muestra de una población finita fue necesario utilizar un método de muestreo. Según Espinoza, E. (2016), dice que el muestreo es un instrumento de la investigación científica, cuya finalidad es resolver que parte de la población debe investigarse.

Por consiguiente, establecimos que en la investigación se usó el tipo de muestreo estadístico para determinar la muestra de comerciantes con negocios informales en el mercado central de Moyobamba.

95%

Z =	1.96
E =	0.05
p =	0.5

	q =		0.5		
	N =		846		
n =	-	<u>3.8416</u>	*	<u>0.25</u>	*
		0.0025	*	845	+
				<u>846</u>	
n =	-	<u>812.4984</u>			
		3.07			264

Siendo nuestra de 264 comerciantes del mercado Central de Moyobamba.

3.4. Técnicas e instrumentos, validación y confiabilidad Técnicas

En el flagrante trabajo se hizo uso de la técnica de indagación; se sabe que la encuesta es un medio que está dentro de los diseños de un estudio, en donde los investigadores recopilaban datos mediante la indagación donde se recogen documentación útil para la investigación.

Según **Naresh K. (2015)** nos define que las encuestas son fundamentos de exploración descriptiva donde se realizará preguntas en dirección a la población para medir las respuestas de tratado al contexto de la problemática.

Instrumentos

Los instrumentos a usar en el presente trabajo de investigación son las siguientes:

Cuestionario:

Naghi (2005) nos indica que el cuestionario es una filiación de preguntas donde pondremos interrogantes basadas en nuestro objetivo. Por lo tanto, estas deben ser específicas para poder determinar con mayor precipitación y aptitud las respuestas que determinamos aprender para poder tener una teoría clara y real.

Validez

Representa el alcance de virtud del instrumento de prueba, la validación se dirigirá en la pureza y persistencia de la encuesta, para poder obtener documentación precisa.

Según **Hernández (2016)** hace mención que la validez se refiere al rango en el que un aparato que calcula la fijo que quiera evaluar.

La validez de los instrumentos fue por medio de expertos en investigación, a fin de garantizar su calidad y validez se efectuó las correcciones correspondientes luego de una evaluación exhaustiva:

Variable 1: Informalidad

EXPERTOS	CRITERIOS										Total
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
Experto 1	5	5	5	4	5	5	5	4	5	5	48
Experto 2	5	5	5	4	4	5	4	4	5	5	46
Experto 3	5	4	4	4	4	4	4	5	5	4	43
SUMA	15	14	14	12	13	14	13	13	15	14	137
Varianza	0.00	0.33	0.33	0.00	0.33	0.33	0.33	0.33	0.00	0.33	6.33

Sumatoria Var: 2,33

Sumatoria Total: 6,33

Variable 2: Crecimiento económico

EXPERTOS	CRITERIOS										Total
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
Experto 1	5	5	4	5	4	5	5	5	5	5	48
Experto 2	5	5	4	4	5	4	5	5	5	5	47
Experto 3	5	4	5	4	4	5	4	4	4	4	43
SUMA	15	14	13	13	13	14	14	14	14	14	138
Varianza	0.00	0.33	0.33	0.33	0.33	0.33	0.33	0.33	0.33	0.33	7.00

Sumatoria Var: 3,00

Sumatoria Total: 7,00

Confiabilidad

Se dirige a la solidez de los resultados, en la prospección de la confiabilidad se sondea que los resultados de una indagación correspondan con los resultados del mismo cuestionario en otra oportunidad.

Según **Ander (2015)** mencionó que la confiabilidad es el desinterés con la que un utensilio calcula con pureza lo que desea advertir.

Para la presente investigación se aplicó el método de alfa de Cronbach la cual permite según Yadira Corral (2009) evaluar y la confiabilidad o homogeneidad de los ítems cuando se trata de alternativas de respuestas policotómicas, como las escalas de tipo Likert.

Variable 1: **Informalidad**

La formula que sigue:

$$r_n = \frac{n}{n-1} * \frac{S_1^2 - \sum S_1^2}{S^2}$$

En donde:

r_n = Coeficiente de confiabilidad

n = Número de ítem

S_1^2 = Varianza total

$\sum S_1^2$ = es la Suma de Varianzas individuales de los ítems

RANGO	MAGNITUD
0.81 – 1.00	Muy alta
0.61 – 0.80	Alta
0.41 – 0.60	Moderada
0.21 – 0.40	Baja
0.001 – 0.20	Muy baja

Alfa de Cronbach: 0,70

El instrumento de investigación para medir la variable informalidad, de acuerdo al rango y magnitud evidencia una alta confiabilidad.

Variable 2: **Crecimiento económico**

La formula que sigue:

$$r_n = \frac{n}{n-1} * \frac{S_1^2 - \sum S_1^2}{S^2}$$

En donde:

r_n = Coeficiente de confiabilidad

n = Número de ítem

S_1^2 = Varianza total

$\sum S_1^2$ = es la Suma de Varianzas individuales de los ítems

RANGO	MAGNITUD
0.81 – 1.00	Muy alta
0.61 – 0.80	Alta
0.41 – 0.60	Moderada
0.21 – 0.40	Baja
0.001 – 0.20	Muy baja

Alfa de Cronbach: 0,63

El instrumento de investigación para medir la variable Crecimiento económico, de acuerdo al rango y magnitud evidencia una alta confiabilidad

De acuerdo al análisis de confiabilidad el resultado obtenido en la primera variable alcanzó un índice alfa de Cronbach de 0.70 y en la segunda variable alcanzo un índice de 0.63, lo cual señala que la confiabilidad del instrumento es consistente.

	Alfa de Conbrach	Nº de Ítems
Informalidad	0,70,	16
Crecimiento económico	0,63,	15

Fuente: Elaboración propia

3.5. Procedimientos

El proceso de recolección de datos se realizó mediante la aplicación de cuestionarios previamente diseñados, donde irán descritas mediante preguntas de acuerdo a las variables informalidad y crecimiento económico.

El cuestionario fue aplicado directamente a los comerciantes del mercado central de Moyobamba, de acuerdo a la muestra obtenida del proyecto de investigación; asimismo se procederá al análisis de los resultados obtenidos.

3.6. Métodos de análisis de datos

Para determinar el nivel de significancia entre la variable 1 (informalidad) y la variable 2 (crecimiento económico) se utilizó el método estadístico Chi-cuadrado con base en los datos observados.

La información fue procesada por el sistema informático SPSS 23.0 y se utilizó la prueba estadística de Correlación de Pearson para determinar la validez o el rechazo de la hipótesis de investigación.

3.7. Aspectos éticos.

El desarrollo de esta investigación considera la transparencia total, los resultados obtenidos se utilizaron para fines de investigación, se retuvo la reserva total y se consideran las normas y procedimientos relacionados con la investigación.

4. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

Resultado descriptivo

VARIABLE INFORMALIDAD

Costo de formalización

Tabla 01. ¿Considera que el costo de obtener la licencia municipal es elevado?

RESPUESTAS	CANTIDAD	PORCENTAJE
Nunca	0	0%
Casi Nunca	14	5%
A veces	70	27%
Casi siempre	50	19%
Siempre	130	49%
Total	264	100%

Fuente: datos extraídos de los instrumentos de investigación

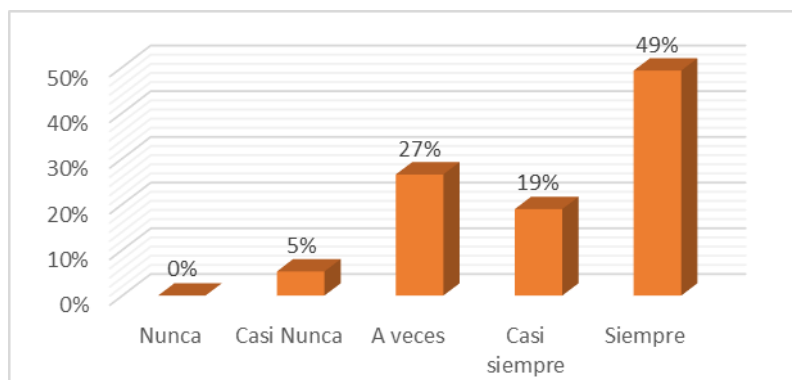


Gráfico 1. Respuestas del primer ítem

Interpretación:

La presente tabla y el gráfico nos muestra los resultados obtenidos al aplicar el cuestionario respecto del primer ítem sobre si consideran que el costo de obtener la licencia municipal es elevado, de las opiniones de los sujetos encuestados se observa que el 49% considera que el costo siempre es elevado, el 19% considera que casi siempre es elevado, asimismo podemos observar que un 27% de los encuestados opina que a veces y un porcentaje pequeño del 55% opina que casi nunca, y ninguno de los encuestados ha respondido que no es elevado, del análisis se puede observar que gran porcentaje de los encuestados opina que el costo de obtener una licencia de funcionamiento es caro, lo que podría indicar la razón por la cual muchos se resisten a cumplir con la norma.

Tabla 02. ¿Sabe cuánto es el costo de inscripción en la Sunat?

RESPUESTAS	CANTIDAD	PORCENTAJE
Nunca	5	2%
Casi Nunca	8	3%
A veces	9	3%
Casi siempre	40	15%
Siempre	202	77%
Total	264	100%

Fuente: datos extraídos de los instrumentos de investigación

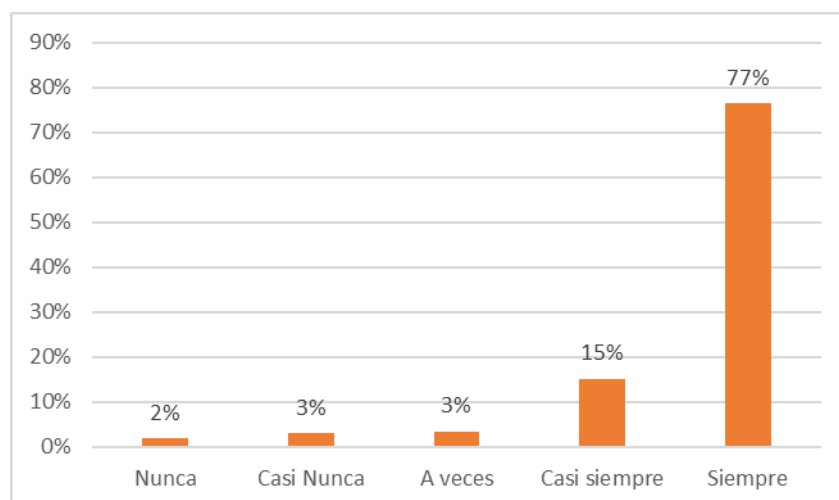


Gráfico 2. Respuestas del segundo ítem

Interpretación:

La presente tabla y el gráfico nos muestra los resultados obtenidos al aplicar el cuestionario respecto del segundo ítem respecto a la pregunta si conocen cuánto es el costo de inscripción en la Sunat, de las opiniones de los sujetos encuestados se observa que el 77% opina que si conoce el costo de inscripción, un 15% considera que casi siempre conoce, asimismo podemos observar que un porcentaje mínimo desconoce sobre el costo de inscripción en la Sunat, de lo que se desprende que la mayoría de los encuestados conoce que el trámite de inscripción en Sunat es gratuito, esto puede darse el caso también que algunos encuestados están considerando el costo de pagar a una tercera persona para que realice el trámite.

Tabla 03. ¿Considera que el costo de inscripción en los Registro Públicos es elevado?

RESPUESTAS	CANTIDAD	PORCENTAJE
Nunca	30	11%
Casi Nunca	18	7%
A veces	25	9%
Casi siempre	69	26%
Siempre	122	46%
Total	264	100%

Fuente: datos extraídos de los instrumentos de investigación

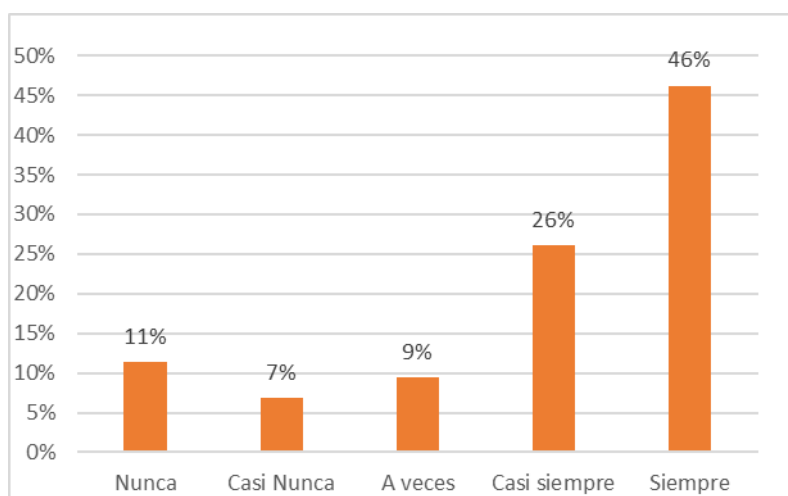


Gráfico 3. Respuestas del tercer ítem

Interpretación:

La presente tabla y el gráfico nos muestra los resultados obtenidos al aplicar el cuestionario respecto del tercer ítem sobre si consideran que el costo de inscripción en los Registros Públicos es elevado, de las opiniones de los sujetos encuestados se observa que el 46% considera que el costo siempre es elevado, el 26% considera que casi siempre es elevado, asimismo podemos observar que un 9% de los encuestados opina que a veces y un porcentaje pequeño del 7% opina que casi nunca, y asimismo podemos ver que el 11% opina que nunca es elevado, del análisis se puede observar que gran porcentaje de los encuestados opina que el costo de inscripción en los Registro Públicos es elevado lo cual representa un 72% entre los que contestaron que siempre y casi siempre el costo es elevado.

Tabla 04. ¿Considera que los impuestos que se paga a la municipalidad y Sunat son elevados?

RESPUESTAS	CANTIDAD	PORCENTAJE
Nunca	26	10%
Casi Nunca	15	6%
A veces	33	13%
Casi siempre	72	27%
Siempre	118	45%
Total	264	100%

Fuente: datos extraídos de los instrumentos de investigación

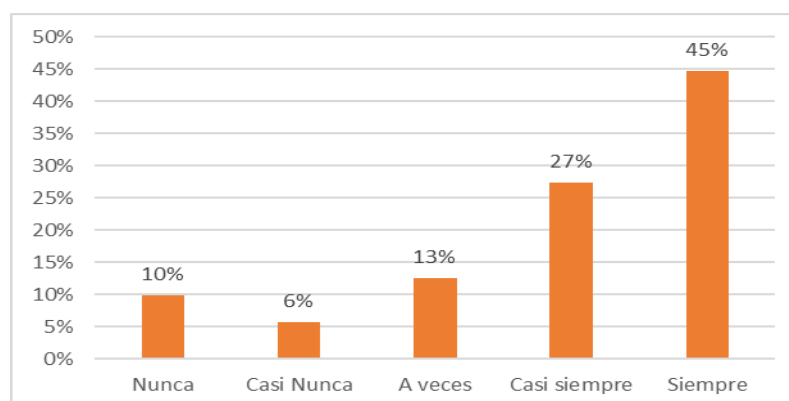


Gráfico 4. Respuestas de la cuarta pregunta

Interpretación:

La presente tabla y el gráfico nos muestra los resultados obtenidos al aplicar el cuestionario respecto del tercer ítem sobre si consideran que los impuestos que se pagan a la

municipalidad y Sunat son elevado, de las opiniones de los sujetos encuestados se observa que el 45% considera que el costo siempre es elevado, el 27% considera que casi siempre es elevado, asimismo podemos observar que un 13% de los encuestados opina que a veces y un porcentaje pequeño del 6% opina que casi nunca, y asimismo podemos ver que el 10% opina que nunca es elevado, del análisis se puede observar que gran porcentaje de los encuestados opina que el pago de impuestos tanto a la municipalidad como a la Sunat es bastante elevado lo cual representa un 72% entre los que contestaron que siempre y casi siempre el costo es elevado, esto nos da una idea de por qué muchos de los contribuyente no prefieren formalizarse.

Tabla 05. ¿Aparte del sueldo conoce que otros conceptos se pagan por un trabajador que está en planilla?

RESPUESTAS	CANTIDAD	PORCENTAJE
Nunca	10	4%
Casi Nunca	6	2%
A veces	21	8%
Casi siempre	35	13%
Siempre	192	73%
Total	264	100%

Fuente: datos extraídos de los instrumentos de investigación

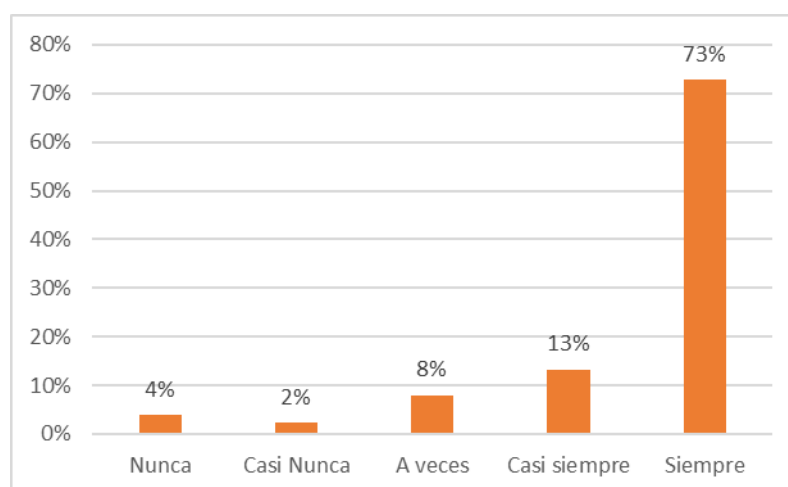


Gráfico 5. Respuestas de la quinta pregunta

Interpretación:

La presente tabla y el gráfico nos muestra los resultados obtenidos al aplicar el cuestionario respecto del quinto ítem sobre la pregunta si aparte del sueldo conocen otros conceptos que se pagan a un trabajador que está en planillas 3 de las opiniones de los sujetos encuestados se observa que el 77% opina que si conoce el costo de otros conceptos, tales como gratificaciones y CTS, un 13% considera que casi siempre conoce, asimismo podemos observar que un porcentaje mínimo desconoce sobre los sobrecostos laborales, de lo que se desprende que la mayoría de los encuestados conoce que registrar a un trabajador en planillas conlleva a mayores gastos.

Burocracia en trámites

Tabla 06. ¿Considera que el tiempo empleado en trámites para obtener licencias, inscripción en los registros y otros trámites demora mucho tiempo?

RESPUESTAS	CANTIDAD	PORCENTAJE
Nunca	0	0%
Casi Nunca	29	11%
A veces	100	38%
Casi siempre	50	19%
Siempre	85	32%
Total	264	100%

Fuente: datos extraídos de los instrumentos de investigación

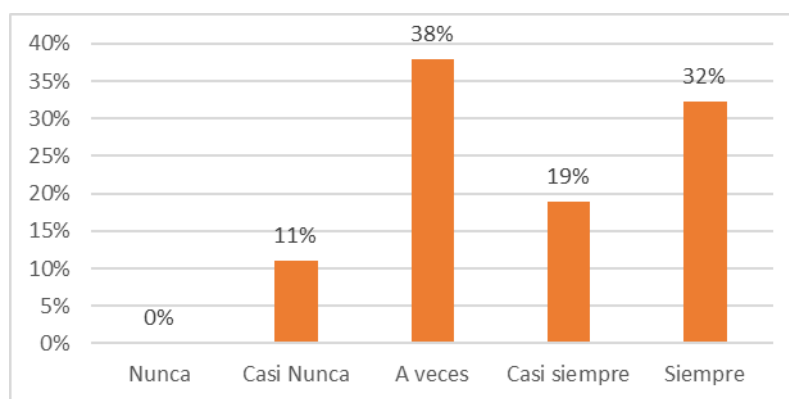


Gráfico 6. Respuestas del sexto ítem

Interpretación:

La presente tabla y el gráfico nos muestra los resultados obtenidos al aplicar el cuestionario respecto del sexto ítem sobre si el tiempo empleado en los trámites es mucho, de las

opiniones de los sujetos encuestados se observa que el 32% considera que los trámites conllevan mucho tiempo, el 19% considera que casi siempre el tiempo es mucho, asimismo podemos observar que el mayor porcentaje 38% de los encuestados opina que a veces es demasiado y un porcentaje pequeño del 11% opina que casi nunca, y ninguno de los encuestados ha respondido que no demanda mucho tiempo, del análisis se puede observar que gran porcentaje de los encuestados opina que el tiempo de realizar los trámites de obtener las autorizaciones para la formalización de un negocio demora demasiado tiempo.

Tabla 07. ¿Considera que los formatos y fichas para los trámites de iniciar un negocio son complicados de llenar?

RESPUESTAS	CANTIDAD	PORCENTAJE
Nunca	7	3%
Casi Nunca	6	2%
A veces	32	12%
Casi siempre	98	37%
Siempre	121	46%
Total	264	100%

Fuente: datos extraídos de los instrumentos de investigación

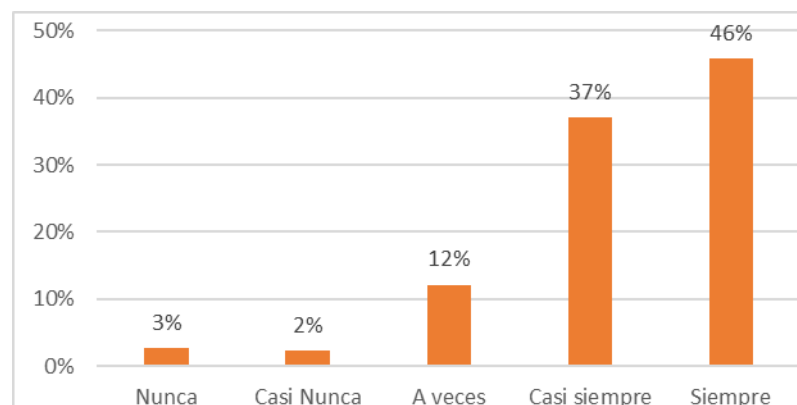


Gráfico 7. Respuestas del séptimo ítem

Interpretación:

La presente tabla y el gráfico nos muestra los resultados obtenidos al aplicar el cuestionario respecto del séptimo ítem sobre si los formatos y fichas para los trámites de iniciar un negocio son complicados de llenar, de las opiniones de los sujetos encuestados se observa que

el 46% considera que los formatos y fichas son bastante complicados, el 37% considera que casi siempre es complicado de llenar, asimismo podemos observar que un 12% considera que a veces es un poco complicado y el restante 5% considera que casi nunca o nunca es complicado el llenado de estos formatos.

Tabla 08. ¿Considera que la documentación como requisitos que exigen para iniciar un negocio de manera formal son demasiados difíciles de conseguir?

RESPUESTAS	CANTIDAD	PORCENTAJE
Nunca	18	7%
Casi Nunca	18	7%
A veces	28	11%
Casi siempre	72	27%
Siempre	128	48%
Total	264	100%

Fuente: datos extraídos de los instrumentos de investigación

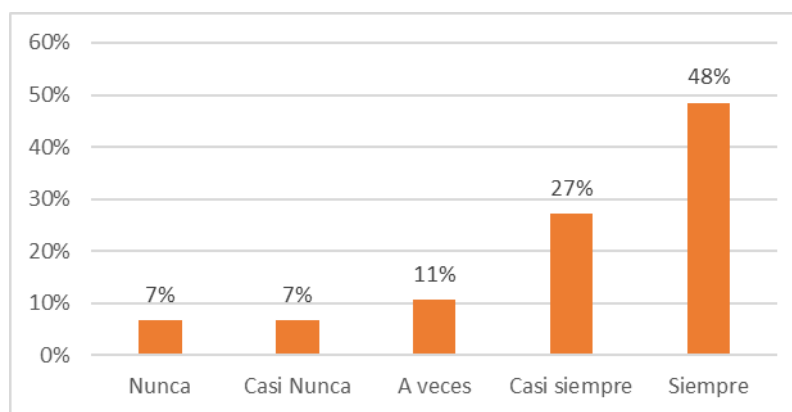


Gráfico 8. Respuestas del octavo ítem

Interpretación:

La presente tabla y el gráfico nos muestra los resultados obtenidos al aplicar el cuestionario respecto del octavo ítem sobre si la documentación que exigen como requisitos para iniciar un negocio de manera formal son demasiados difíciles de conseguir, de las opiniones de los

sujetos encuestados se observa que el 48% considera que los documentos que exigen como requisitos para formalizar un negocio considera que siempre son difíciles de conseguir, el 27% considera que casi siempre es difícil de conseguir la documentación que se exige para formalizar un negocio, asimismo podemos observar que un 11% considera que a veces es un poco difícil de conseguir la documentación y el restante 14% considera que casi nunca o nunca es difícil de conseguir la documentación.

Formación empresarial

Tabla 09. ¿Tiene formación profesional?

RESPUESTAS	CANTIDAD	PORCENTAJE
Nunca	180	68%
Casi Nunca	20	8%
A veces	0	0%
Casi siempre	25	9%
Siempre	39	15%
Total	264	100%

Fuente: datos extraídos de los instrumentos de investigación

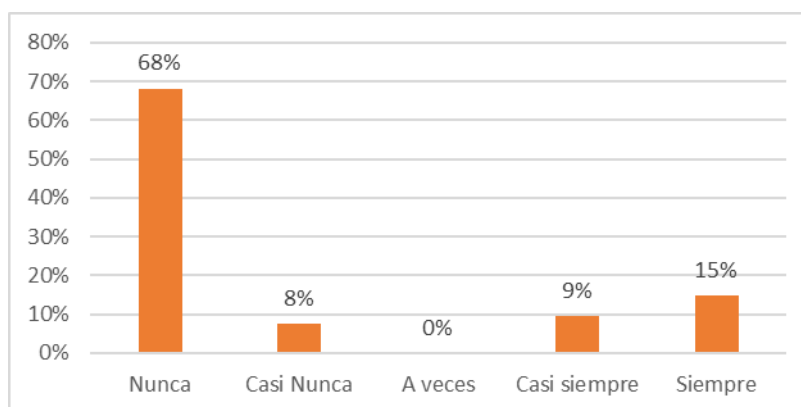


Gráfico 9. Respuestas del noveno ítem

Interpretación:

La presente tabla y el gráfico nos muestra los resultados obtenidos al aplicar el cuestionario respecto del noveno ítem sobre si los dueños de negocios del mercado central de Moyobamba

tienen formación profesional, de las respuestas de los sujetos encuestados se observa que el 68% manifiesta que no tiene formación profesional, el 15% manifiesta tener formación profesional, asimismo podemos observar que un 17% manifestó casi siempre y a veces lo que significa que ha tenido algún estudio y que no ha logrado terminar su educación superior, esto demuestra que estas personas son las que mayormente buscan generar su propio negocio para conseguir sus ingresos.

Tabla 10. ¿Ha dirigido algún otro negocio anteriormente?

RESPUESTAS	CANTIDAD	PORCENTAJE
Nunca	16	6%
Casi Nunca	18	7%
A veces	30	11%
Casi siempre	80	30%
Siempre	120	45%
Total	264	100%

Fuente: datos extraídos de los instrumentos de investigación

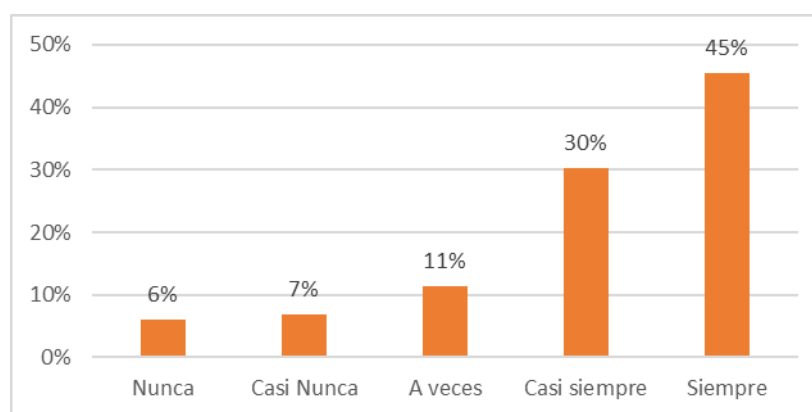


Gráfico 10. Respuestas del décimo ítem

Interpretación:

La presente tabla y el gráfico nos muestra los resultados obtenidos al aplicar el cuestionario respecto del décimo ítem sobre si los dueños de negocios del mercado central de Moyobamba han dirigido algún otro negocio anteriormente, de las respuestas de los sujetos encuestados se observa que el 45% manifiesta que siempre han dirigido otro negocio anteriormente, el 30%

manifiesta tener casi siempre ha dirigido algún otro negocio anteriormente, asimismo podemos observar que un 11% manifestó a veces ha dirigido algún otro negocio anteriormente y el resto que representa un 13% manifiesta que casi nunca o nunca ha dirigido otro negocio anterior, esto nos da a entender que la mayoría ha estado involucrado de alguna forma en algún negocio.

Tabla 11. ¿Ha recibido algún tipo de capacitación sobre negocios?

RESPUESTAS	CANTIDAD	PORCENTAJE
Nunca	115	44%
Casi Nunca	15	6%
A veces	45	17%
Casi siempre	50	19%
Siempre	39	15%
Total	264	100%

Fuente: datos extraídos de los instrumentos de investigación

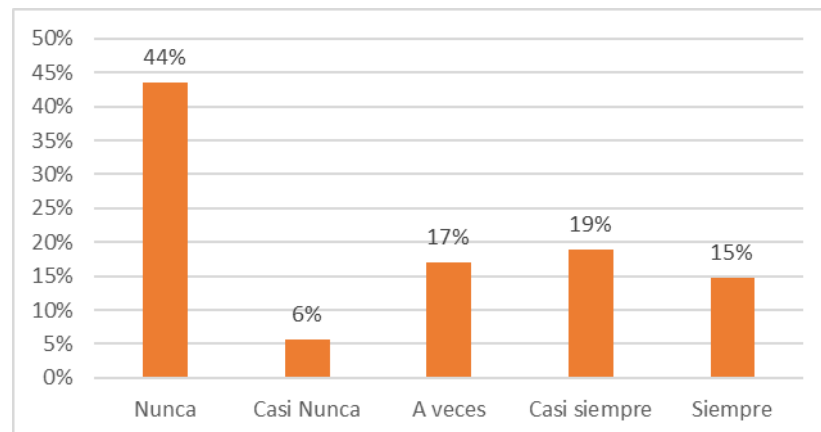


Gráfico 11. Respuestas del décimo primer ítem

Interpretación:

La presente tabla y el gráfico nos muestra los resultados obtenidos al aplicar el cuestionario respecto del décimo primer ítem sobre si los dueños de negocios del mercado central de Moyobamba han tenido algún tipo de capacitación sobre negocios, de las respuestas de los sujetos encuestados se observa que el 44% manifiesta que nunca ha tenido capacitación sobre negocios, el 6% manifiesta casi nunca ha tenido capacitación sobre negocios, el 17%

manifiesta que a veces ha tenido capacitación sobre negocios, el 19% manifiesta que casi siempre ha sido capacitado en temas de negocios y solo el 15% manifiesta que siempre han tenido capacitación sobre negocios, lo que da a entender que la mayoría realiza sus actividades de forma empírica.

Tabla 12. ¿Conoce algún tipo de herramientas de planificación de negocios o proyectos?

RESPUESTAS	CANTIDAD	PORCENTAJE
Nunca	85	32%
Casi Nunca	49	19%
A veces	56	21%
Casi siempre	54	20%
Siempre	20	8%
Total	264	100%

Fuente: datos extraídos de los instrumentos de investigación

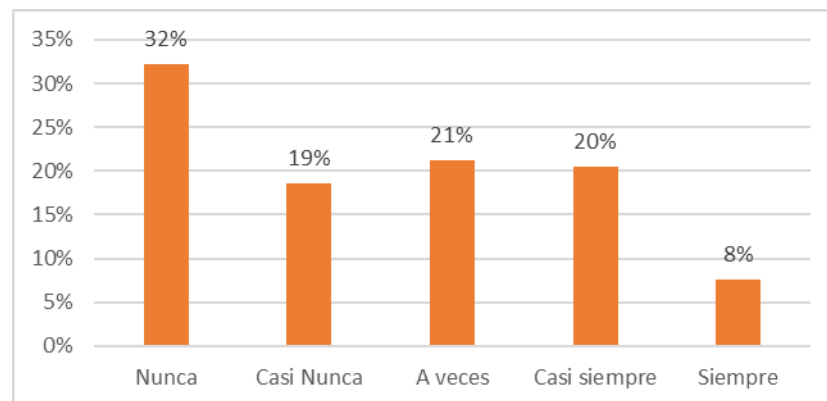


Gráfico 12. Respuestas del décimo segundo ítem

Interpretación:

La presente tabla y el gráfico nos muestra los resultados obtenidos al aplicar el cuestionario respecto del ítem 12 sobre si los dueños de negocios del mercado central de Moyobamba conocen algún tipo de herramienta de planificación de negocios o proyectos, de las respuestas de los sujetos encuestados se observa que el 32% manifiesta que nunca ha conocido alguna herramienta de planificación de negocios, el 16% manifiesta casi nunca ha conocido algún tipo de herramienta de planificación de negocios, el 21% manifiesta que a veces ha conocido

alguna herramienta de planificación de negocios o proyectos, el 20% manifiesta que casi siempre ha conocido algún tipo de herramienta de planificación de negocios y solo el 8% manifiesta que siempre han conocido herramientas de planificación de negocios o proyectos, sobre este punto durante el desarrollo de las encuestas los que dicen conocer mencionan siempre al presupuesto y flujo de caja.

Cultura Tributaria

Tabla 13. ¿Considera que todos debemos pagar nuestros tributos?

RESPUESTAS	CANTIDAD	PORCENTAJE
Nunca	105	40%
Casi Nunca	52	20%
A veces	41	16%
Casi siempre	24	9%
Siempre	42	16%
Total	264	100%

Fuente: datos extraídos de los instrumentos de investigación

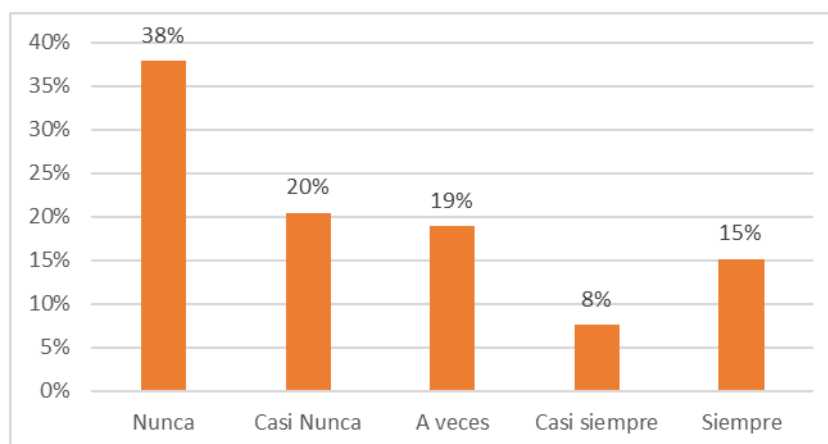


Gráfico 13. Respuestas del décimo tercer ítem

Interpretación:

La presente tabla y el gráfico nos muestra los resultados obtenidos al aplicar el cuestionario respecto del décimo tercer ítem sobre si los dueños de negocios del mercado central de Moyobamba consideran que todos debemos de pagar nuestros impuestos, de las respuestas de los sujetos encuestados se observa que el 40% manifiesta que nunca se debe pagar impuestos,

el 20% manifiesta casi nunca se debe pagar impuestos, el 15% manifiesta que a veces se debe pagar los impuestos, el 9% manifiesta que casi siempre se debe pagar los impuestos y solo el 16% manifiesta que siempre se debe pagar nuestros impuestos, sobre este punto durante el desarrollo de las encuestas los que dicen que no se deben pagar los impuestos manifiestan que estos son mal utilizados y todos los políticos se benefician con la plata de los contribuyentes.

Tabla 14. ¿Ha recibido capacitación sobre normas tributarias?

RESPUESTAS	CANTIDAD	PORCENTAJE
Nunca	100	38%
Casi Nunca	54	20%
A veces	50	19%
Casi siempre	20	8%
Siempre	40	15%
Total	264	100%

Fuente: datos extraídos de los instrumentos de investigación

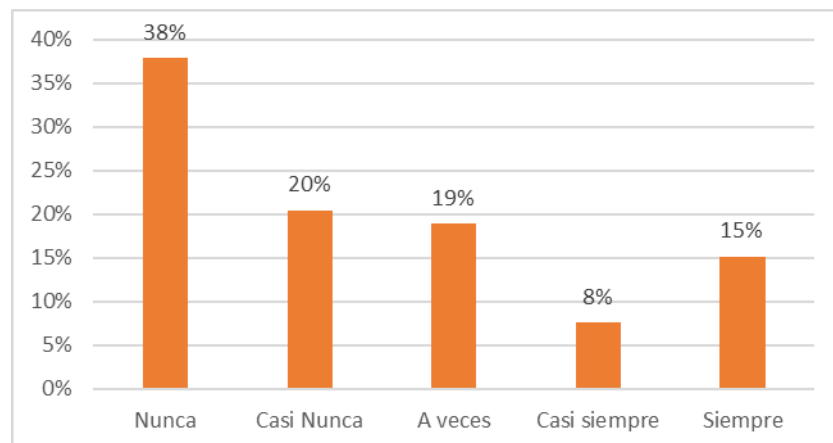


Gráfico 14. Respuestas del décimo cuarto ítem

Interpretación:

La presente tabla y el gráfico nos muestra los resultados obtenidos al aplicar el cuestionario respecto del décimo cuarto ítem sobre si los dueños de negocios del mercado central de Moyobamba han recibido algún tipo de capacitación sobre normas tributarias, de las respuestas de los sujetos encuestados se observa que el 38% manifiesta que nunca ha tenido capacitación sobre normas tributarias, el 20% manifiesta casi nunca ha tenido capacitación sobre normas tributarias, el 19% manifiesta que a veces ha tenido capacitación sobre normas

tributarias, el 8% manifiesta que casi siempre ha sido capacitado en temas tributarios y solo el 15% manifiesta que siempre han tenido capacitación sobre normas tributarias, lo que podemos observar que la mayoría de los negociantes no conoce la normativa sobre asuntos tributarios.

Tabla 15. ¿Tiene conocimientos de algunas normas tributarias?

RESPUESTAS	CANTIDAD	PORCENTAJE
Nunca	80	30%
Casi Nunca	60	23%
A veces	32	12%
Casi siempre	57	22%
Siempre	35	13%
Total	264	100%

Fuente: datos extraídos de los instrumentos de investigación

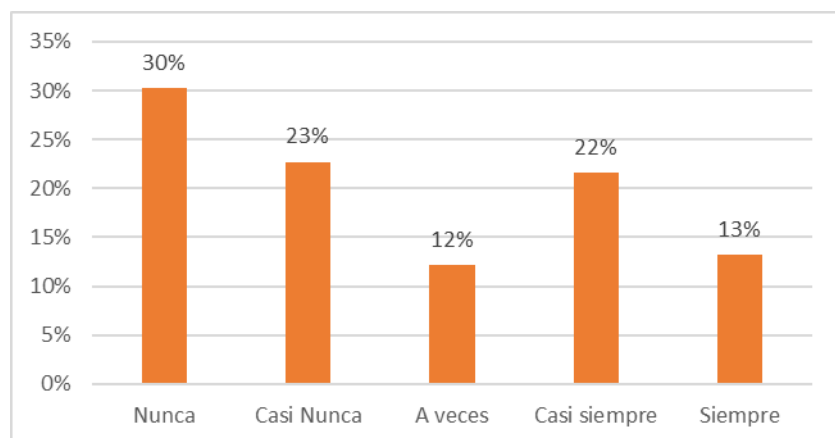


Gráfico 15. Respuestas del décimo quinto ítem

Interpretación:

La presente tabla y el gráfico nos muestra los resultados obtenidos al aplicar el cuestionario respecto del décimo cuarto ítem sobre si los dueños de negocios del mercado central de Moyobamba conocen algunas normas de carácter tributario, de las respuestas de los sujetos encuestados se observa que el 30% manifiesta que nunca ha tenido conocido alguna norma tributaria, el 23% manifiesta casi nunca ha tenido conocimiento sobre normas tributarias, el 12% manifiesta que a veces ha tenido conocimiento sobre normas tributarias, el 22% manifiesta

que casi siempre ha tenido conocimiento en temas tributarios y solo el 13% manifiesta que siempre han tenido conocimiento sobre normas de carácter tributario, lo que podemos observar que la mayoría de los negociantes no conoce la normativa sobre asuntos tributarios.

Tabla 16. ¿Conoce que tipos de impuestos se deben pagar y si cumple oportunamente?

RESPUESTAS	CANTIDAD	PORCENTAJE
Nunca	80	30%
Casi Nunca	60	23%
A veces	32	12%
Casi siempre	57	22%
Siempre	35	13%
Total	264	100%

Fuente: datos extraídos de los instrumentos de investigación

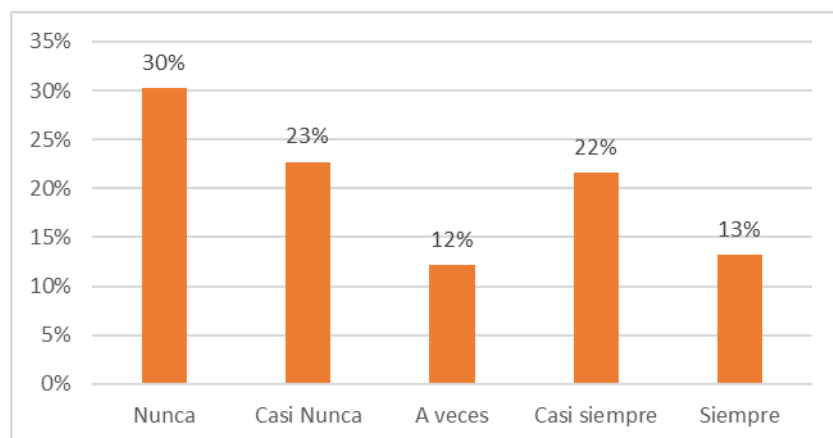


Gráfico 16. Respuestas del décimo sexto ítem

Interpretación:

La presente tabla y el gráfico nos muestra los resultados obtenidos al aplicar el cuestionario respecto del décimo cuarto ítem sobre si los dueños de negocios del mercado central de Moyobamba conocen algunas normas de carácter tributario, de las respuestas de los sujetos encuestados se observa que el 30% manifiesta que nunca ha tenido conocido alguna norma tributaria, el 23% manifiesta casi nunca ha tenido conocimiento sobre normas tributarias, el 12% manifiesta que a veces ha tenido conocimiento sobre normas tributarias, el 22 manifiesta

que casi siempre ha tenido conocimiento en temas tributarios y solo el 13% manifiesta que siempre han tenido conocimiento sobre normas de carácter tributario, lo que podemos observar que la mayoría de los negociantes no conoce la normativa sobre asuntos tributarios.

DE LA VARIABLE CRECIMIENTO ECONÓMICO

Ingresos **Tabla 17.** ¿El total de sus ventas lo realiza al contado?

RESPUESTAS	CANTIDAD	PORCENTAJE
Nunca	0	0%
Casi Nunca	0	0%
A veces	21	8%
Casi siempre	35	13%
Siempre	208	79%
Total	264	100%

Fuente: datos extraídos de los instrumentos de investigación

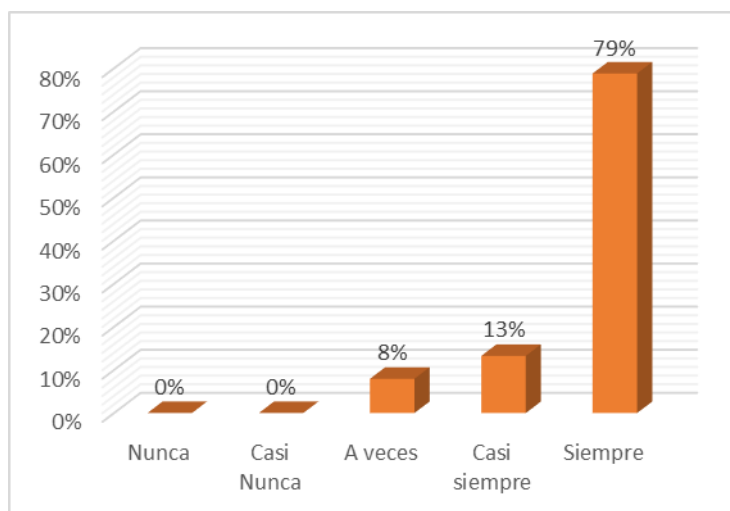


Gráfico 17. Respuestas del décimo séptimo ítem

Interpretación:

La presente tabla y el gráfico nos muestra los resultados obtenidos al aplicar el cuestionario respecto del décimo séptimo ítem sobre si los dueños de negocios del mercado central de Moyobamba realizan sus ventas en su totalidad al contado, de las respuestas de los sujetos encuestados se observa que el 79% manifiesta que siempre sus ventas son al contado, el 13%

manifiesta casi siempre sus ventas son al contado, el 8% manifiesta que a veces sus ventas son al contado, y el resto manifiesta que casi nunca o nunca realiza sus ventas al contado representa el 0%, lo que podemos observar que la mayoría de los negociantes realiza sus ventas al contado.

Tabla 18. ¿Sabe usted, si sus ingresos del presente año se han incrementado con respecto al año anterior?

RESPUESTAS	CANTIDAD	PORCENTAJE
Nunca	15	6%
Casi Nunca	30	11%
A veces	56	21%
Casi siempre	71	27%
Siempre	92	35%
Total	264	100%

Fuente: datos extraídos de los instrumentos de investigación

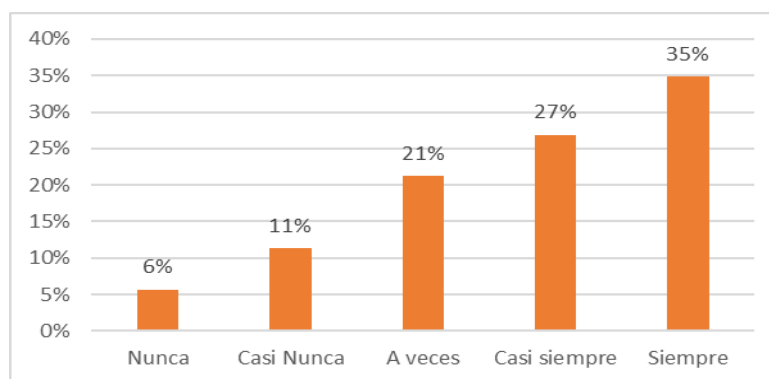


Gráfico 18. Respuestas del décimo octavo ítem

Interpretación:

La presente tabla y el gráfico nos muestra los resultados obtenidos al aplicar el cuestionario respecto del décimo octavo ítem sobre si los dueños de negocios del mercado central de Moyobamba conocen si sus ingresos del presente año se han incrementado con respecto al año anterior, de las respuestas de los sujetos encuestados se observa que el 35% manifiesta que siempre conoce si sus ingreso se han incrementado con respecto al año anterior, el 27% manifiesta casi siempre conoce si sus ingresos se han incrementado con respecto al año

anterior, el 21% manifiesta que a veces conoce si sus ingresos se han incrementado con respecto al periodo anterior, el 11% manifiesta que casi nunca conoce si sus ingresos se han incrementado con respecto al año anterior y solo un 6% manifiesta que nunca conoce sus ingresos se han incrementado respecto del año anterior, lo que podemos observar que la mayoría de los negociantes si conoce si sus ingresos han aumento con relación al anterior periodo.

Tabla 19. ¿El precio de ventas de sus productos se ha mantenido constante o se han incrementado?

RESPUESTAS	CANTIDAD	PORCENTAJE
Nunca	14	5%
Casi Nunca	16	6%
A veces	14	5%
Casi siempre	28	11%
Siempre	192	73%
Total	264	100%

Fuente: datos extraídos de los instrumentos de investigación

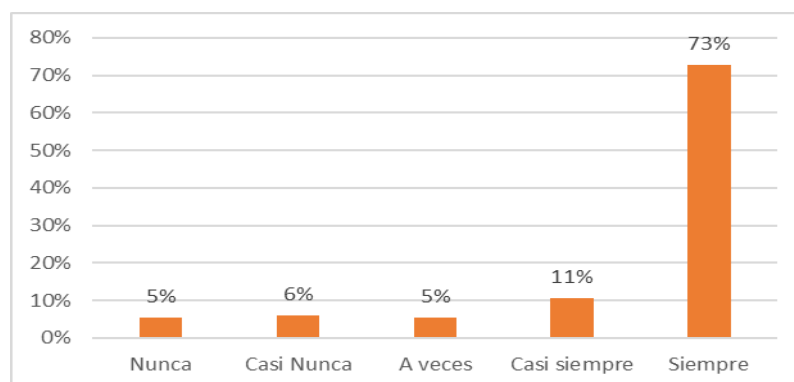


Gráfico 19. Respuestas del décimo noveno ítem

Interpretación:

La presente tabla y el gráfico nos muestra los resultados obtenidos al aplicar el cuestionario respecto del décimo noveno ítem sobre si los dueños de negocios del mercado central de Moyobamba conocen si sus precios de ventas de sus productos del presente año se han mantenido constantes o se han incrementado, de las respuestas de los sujetos encuestados se observa que el 73% manifiesta que siempre sabe si sus precios de venta de sus productos se

mantiene constante o varía, el 11% manifiesta casi siempre conoce si sus precios de sus productos se mantiene constante o se han incrementado, el 5% y 6% manifiesta que a veces y casi nunca conoce si sus precios de ventas se han incrementado o se mantiene constantes y solo el 5 % manifiesta desconocer, lo que podemos observar que la mayoría de los negociantes si conoce si sus precios de ventas varía.

Capital de Trabajo

Tabla 20. ¿Considera que su capital de trabajo es suficiente para su negocio?

RESPUESTAS	CANTIDAD	PORCENTAJE
Nunca	104	39%
Casi Nunca	72	27%
A veces	24	9%
Casi siempre	14	5%
Siempre	50	19%
Total	264	100%

Fuente: datos extraídos de los instrumentos de investigación

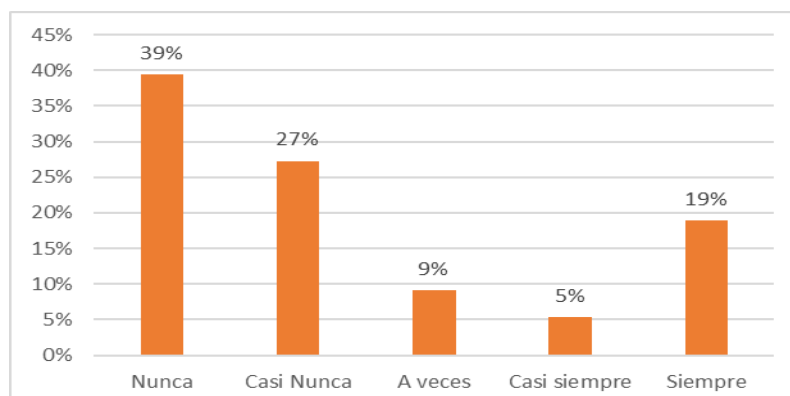


Gráfico 20. Respuestas del vigésimo ítem

Interpretación:

La presente tabla y el gráfico nos muestra los resultados obtenidos al aplicar el cuestionario respecto del vigésimo ítem sobre si los dueños de negocios del mercado central de Moyobamba consideran que su capital de trabajo es suficiente para su negocio, de las respuestas de los sujetos encuestados se observa que el 39% manifiesta que nunca es suficiente su capital de trabajo, el 27% manifiesta casi nunca su capital de trabajo es suficiente, el 9% manifiesta que a veces su capital de trabajo es suficiente, el 5% manifiesta

que casi siempre su capital de trabajo es suficiente para su negocio y el 19% manifiesta que su capital de trabajo siempre es suficiente para su negocio, de los datos obtenidos podemos observar que los negociantes del mercado central de Moyobamba requieren de recursos para su negocio.

Tabla 21. ¿El capital invertido en su negocio es con aporte de terceras personas?

RESPUESTAS	CANTIDAD	PORCENTAJE
Nunca	75	28%
Casi Nunca	61	23%
A veces	42	16%
Casi siempre	47	18%
Siempre	39	15%
Total	264	100%

Fuente: datos extraídos de los instrumentos de investigación

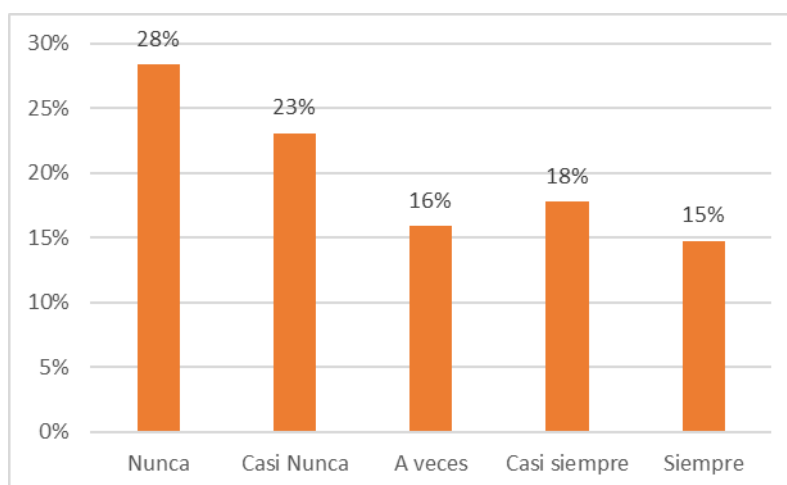


Gráfico 21. Respuestas del vigésimo primero ítem

Interpretación:

La presente tabla y el gráfico nos muestra los resultados obtenidos al aplicar el cuestionario respecto del vigésimo primer ítem sobre si los dueños de negocios del mercado central de Moyobamba han invertido capital de terceras personas en su negocio, de las respuestas de los sujetos encuestados se observa que el 28% manifiesta que nunca ha invertido capital de terceras personas el 23% manifiesta casi nunca su capital invertido es de terceras personas, el 16% manifiesta que a veces su capital invertido es de terceras personas, el 18% manifiesta

que casi siempre su capital invertido en su negocio es de terceras personas y el 15% manifiesta que siempre su capital invertido pertenece a terceras personas, de los datos obtenidos podemos observar que los negociantes del mercado central de Moyobamba invierten mayormente sus propios recursos.

Tabla 22. ¿Conoce cómo ha variado su capital de trabajo en los últimos tiempos?

RESPUESTAS	CANTIDAD	PORCENTAJE
Nunca	82	31%
Casi Nunca	72	27%
A veces	39	15%
Casi siempre	51	19%
Siempre	20	8%
Total	264	100%

Fuente: datos extraídos de los instrumentos de investigación

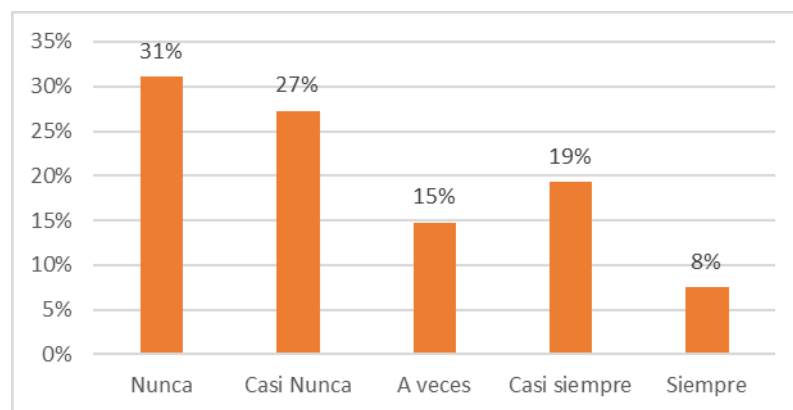


Gráfico 22. Respuestas del vigésimo segundo ítem

Interpretación:

La presente tabla y el gráfico nos muestra los resultados obtenidos al aplicar el cuestionario respecto del vigésimo segundo ítem sobre si los dueños de negocios del mercado central de Moyobamba conocen si su capital de trabajo ha variado en los últimos tiempos, de las respuestas de los sujetos encuestados se observa que el 31% manifiesta que nunca conoce si su capital de trabajo ha variado en los últimos tiempos, el 27% manifiesta casi nunca conoce si su capital de trabajo ha variado, el 15% manifiesta que a veces conoce si su capital de trabajo ha variado en los últimos tiempos, el 19% manifiesta que casi siempre conoce si su

capital de trabajo ha variado y solo el 8% manifiesta que siempre conoce si su capital de trabajo ha variado en los últimos tiempos, de los datos obtenidos podemos observar que los negociantes del mercado central de Moyobamba no tienen un buen control sobre su capital de trabajo.

Rentabilidad:

Tabla 23. ¿Conoce usted, cuál es la utilidad neta de su negocio?

RESPUESTAS	CANTIDAD	PORCENTAJE
Nunca	18	7%
Casi Nunca	24	9%
A veces	58	22%
Casi siempre	75	28%
Siempre	89	34%
Total	264	100%

Fuente: datos extraídos de los instrumentos de investigación

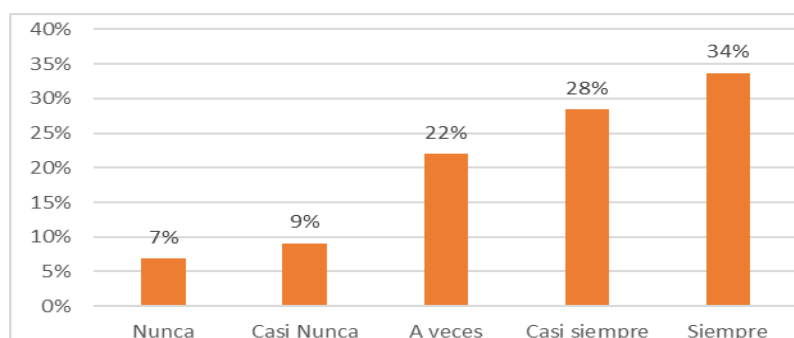


Gráfico 23. Respuestas del vigésimo tercer ítem

Interpretación:

La presente tabla y el gráfico nos muestra los resultados obtenidos al aplicar el cuestionario respecto del vigésimo tercer ítem sobre si los dueños de negocios del mercado central de Moyobamba conocen la utilidad de su negocio, de las respuestas de los sujetos encuestados se observa que el 7% manifiesta que nunca conoce cuales la utilidad de su negocio, el 9% manifiesta casi nunca conoce la utilidad de su negocio, el 22% manifiesta que a veces si conoce la utilidad de su negocio, el 28% manifiesta que casi siempre conoce la utilidad de su negocio y el 34% manifiesta que siempre conoce la utilidad de su negocio, de los datos

obtenidos podemos observar que los negociantes del mercado central de Moyobamba en mayor porcentaje si conocen la utilidad de su negocio lo cual representa en un 62% los que manifiestan que casi siempre y siempre, lo que denota que de alguna forma tratan de establecer la relación de ingresos y gastos.

Tabla 24. ¿Considera usted, si su negocio es rentable?

RESPUESTAS	CANTIDAD	PORCENTAJE
Nunca	33	13%
Casi Nunca	57	22%
A veces	58	22%
Casi siempre	78	30%
Siempre	38	14%
Total	264	100%

Fuente: datos extraídos de los instrumentos de investigación

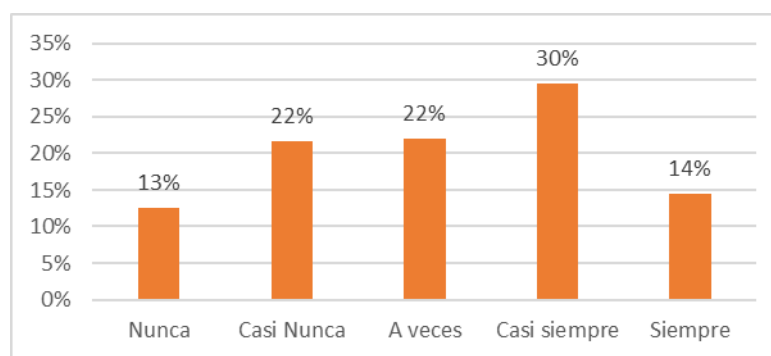


Gráfico 24. Respuestas del vigésimo cuarto ítem

Interpretación:

La presente tabla y el gráfico nos muestra los resultados obtenidos al aplicar el cuestionario respecto del vigésimo cuarto ítem sobre si los dueños de negocios del mercado central de Moyobamba conocen si su negocio es rentable, de las respuestas de los sujetos encuestados se observa que el 13% manifiesta que nunca conoce si su negocio es rentable, el 22% manifiesta casi nunca conoce si su negocio es rentable, el 22% manifiesta que a veces si conoce que su negocio es rentable, el 30% manifiesta que casi siempre conoce que su negocio es rentable y el 14% manifiesta que siempre conoce que su negocio es rentable, de los datos obtenidos podemos observar que los negociantes del mercado central de Moyobamba en menos del 50% manifiesta conocer que su negocio es rentable y el mayor porcentaje que está entre a veces y

nunca que representa un 66% no está seguro de conocer si es rentable; estas opiniones consideramos que son debido al desconocen el concepto de rentabilidad.

Tabla 25. ¿Sabe usted, cómo determinar el resultado de su negocio?

RESPUESTAS	CANTIDAD	PORCENTAJE
Nunca	17	6%
Casi Nunca	27	10%
A veces	59	22%
Casi siempre	64	24%
Siempre	97	37%
Total	264	100%

Fuente: datos extraídos de los instrumentos de investigación

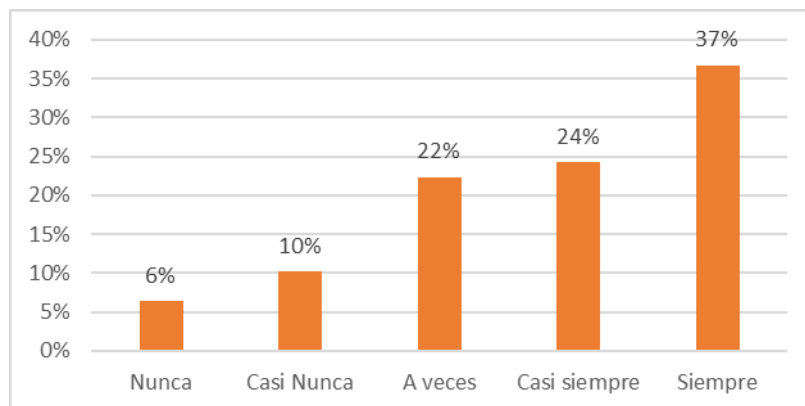


Gráfico 25. Respuestas del vigésimo quinto ítem

Interpretación:

La presente tabla y el gráfico nos muestra los resultados obtenidos al aplicar el cuestionario respecto del vigésimo quinto ítem sobre si los dueños de negocios del mercado central de Moyobamba saben determinar el resultado de sus negocios, de las respuestas de los sujetos encuestados se observa que el 6% manifiesta que nunca sabe cómo determinar el resultado de su negocio, el 10% manifiesta casi nunca, el 22% manifiesta que a veces sí sabe cómo determinar el resultado de su negocio, el 24% manifiesta que casi siempre sabe cómo determinar el resultado de su negocio y el 37% manifiesta que siempre sabe cómo determinar el resultado de su negocio, de los datos obtenidos podemos observar que los negociantes del

mercado central de Moyobamba al menos el 61% manifiesta saber cómo determinar el resultado de su negocio solo un 16% manifiesta que nunca o casi nunca; estas opiniones reflejan que gran parte de los negociantes del mercado central de Moyobamba realiza cálculos y estimaciones para llevar a cabo sus actividades comerciales.

Tabla 26. ¿Elabora estados financieros de su negocio?

RESPUESTAS	CANTIDAD	PORCENTAJE
Nunca	190	72%
Casi Nunca	53	20%
A veces	18	7%
Casi siempre	0	0%
Siempre	3	1%
Total	264	100%

Fuente: datos extraídos de los instrumentos de investigación

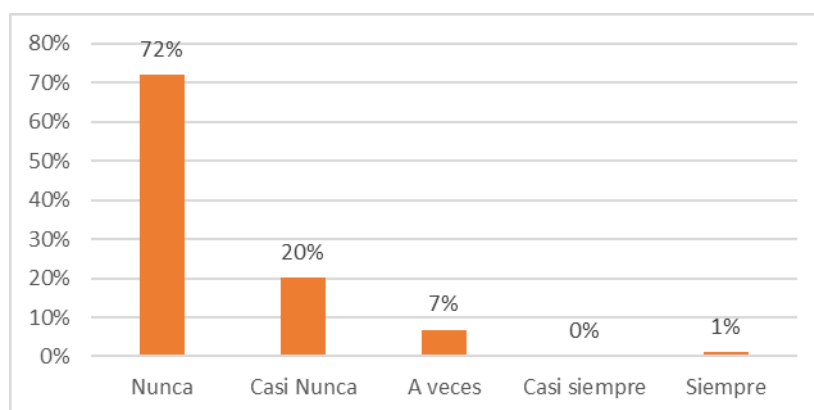


Gráfico 26. Respuestas del vigésimo sexto ítem

Interpretación:

La presente tabla y el gráfico nos muestra los resultados obtenidos al aplicar el cuestionario respecto del vigésimo sexto ítem sobre si los dueños de negocios del mercado central de Moyobamba elaboran estados financieros de su negocio, de las respuestas de los sujetos encuestados se observa que el 72% manifiesta que nunca elabora estados financieros de su negocio, el 20% manifiesta casi nunca elabora estados financieros, el 7% manifiesta que a veces si elabora estados financieros, ninguno opino casi siempre y solo el 1% manifiesta que siempre elabora estados financieros, como podemos observar de los datos obtenidos el 92% de los negociantes del mercado central de Moyobamba contestó que nunca o casi nunca

elabora estados financieros, esto se debe a que gran parte de estos negocios están en algún régimen tributario que no está obligado a presentar estados financieros, estos pueden ser el régimen especial o régimen simplificado.

Acceso a financiamiento

Tabla 27. ¿Tiene acceso a algún tipo de financiamiento para invertir en su negocio?

RESPUESTAS	CANTIDAD	PORCENTAJE
Nunca	36	14%
Casi Nunca	30	11%
A veces	58	22%
Casi siempre	62	23%
Siempre	78	30%
Total	264	100%

Fuente: datos extraídos de los instrumentos de investigación

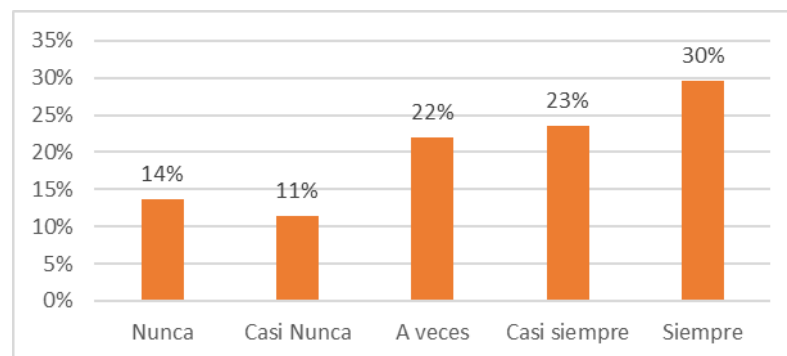


Gráfico 27. Respuestas del vigésimo séptimo ítem

Interpretación:

La presente tabla y el gráfico nos muestra los resultados obtenidos al aplicar el cuestionario respecto del vigésimo séptimo ítem sobre si los dueños de negocios del mercado central de Moyobamba tienen acceso a algún tipo de financiamiento para invertir en su negocio, de las respuestas de los sujetos encuestados se observa que el 30% manifiesta que siempre tiene acceso a algún tipo de financiamiento para invertir, el 23% manifiesta casi siempre tiene acceso a algún tipo de financiamiento para invertir en su negocio, el 22% manifiesta que a veces tiene acceso a alguna fuente de financiamiento para invertir y el 25% contestó que nunca o casi nunca tiene acceso a una fuente de financiamiento, como podemos observar de

los datos obtenidos el 75% de los negociantes del mercado central de Moyobamba contestó que tienen acceso a alguna fuente de financiamiento, esto fuentes pueden ser de terceras personas, microfinancieras, cajas etc.

Tabla 28. ¿De ser el caso ha obtenido préstamos bancarios para invertir en su negocio?

RESPUESTAS	CANTIDAD	PORCENTAJE
Nunca	24	9%
Casi Nunca	42	16%
A veces	85	32%
Casi siempre	73	28%
Siempre	40	15%
Total	264	100%

Fuente: datos extraídos de los instrumentos de investigación

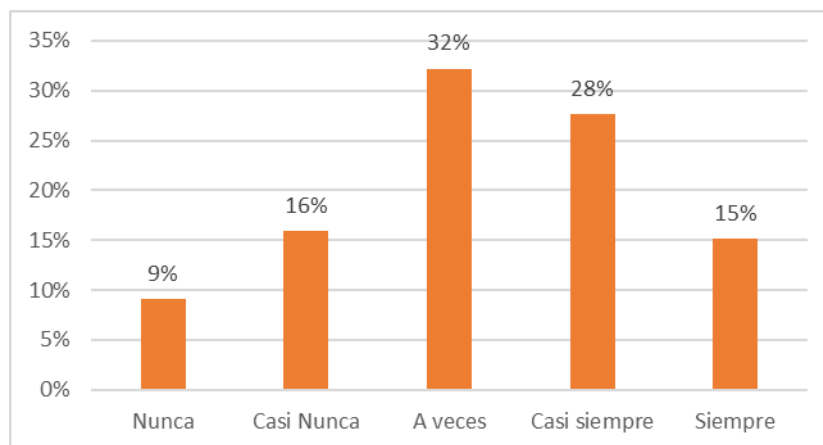


Gráfico 28. Respuestas del vigésimo octavo ítem

Interpretación:

La presente tabla y el gráfico nos muestra los resultados obtenidos al aplicar el cuestionario respecto del vigésimo octavo ítem sobre si los dueños de negocios del mercado central de Moyobamba han obtenido préstamos bancarios para invertir en su negocio, de las respuestas de los sujetos encuestados se observa que el 15% manifiesta que siempre ha obtenido préstamos bancarios para invertir, el 28% manifiesta casi siempre ha obtenido préstamos bancarios para invertir en su negocio, el 32% manifiesta que a veces ha obtenido préstamos bancarios para invertir y el 16% y 9% contestó que casi nunca o nunca ha obtenido préstamos

bancarios, como podemos observar 85 personas de los 264 encuestados que representa la mayoría alguna vez ha obtenido préstamos del sistema bancario.

Tabla 29. ¿Generalmente obtiene créditos de parte de sus proveedores para financiar sus compras de mercaderías?

RESPUESTAS	CANTIDAD	PORCENTAJE
Nunca	22	8%
Casi Nunca	20	8%
A veces	42	16%
Casi siempre	81	31%
Siempre	99	38%
Total	264	100%

Fuente: datos extraídos de los instrumentos de investigación

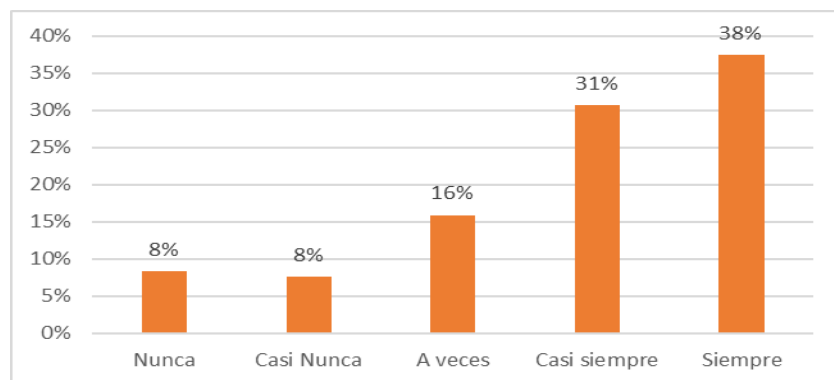


Gráfico 29. Respuestas del vigésimo noveno ítem

Interpretación:

La presente tabla y el gráfico nos muestra los resultados obtenidos al aplicar el cuestionario respecto del vigésimo noveno ítem sobre si los dueños de negocios del mercado central de Moyobamba obtienen créditos de sus proveedores para comprar sus mercaderías, de las respuestas de los sujetos encuestados se observa que el 38% manifiesta que siempre tiene obtiene créditos de sus proveedores, el 31% manifiesta casi siempre obtiene créditos de sus proveedores para adquirir sus mercaderías, el 16% manifiesta que a veces obtiene créditos de sus proveedores para adquirir mercaderías y el restante 16% manifiesta que casi nunca o nunca obtiene créditos de sus proveedores, como podemos observar de los datos obtenidos el 69% de los negociantes del mercado central de Moyobamba generalmente trabaja con créditos

para financiar sus mercaderías, esto es una práctica que se ha observado en la mayoría de los negocios.

Tabla 30. ¿Obtiene financiamiento a través de personas ajenas al sistema bancario (prestamistas)?

RESPUESTAS	CANTIDAD	PORCENTAJE
Nunca	50	19%
Casi Nunca	38	14%
A veces	71	27%
Casi siempre	45	17%
Siempre	60	23%
Total	264	100%

Fuente: datos extraídos de los instrumentos de investigación

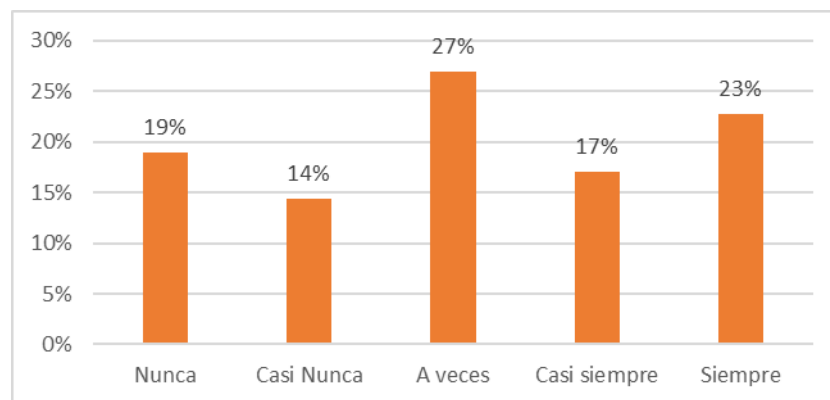


Gráfico 30. Respuestas del trigésimo ítem

Interpretación:

La presente tabla y el gráfico nos muestra los resultados obtenidos al aplicar el cuestionario respecto del vigésimo octavo ítem sobre si los dueños de negocios del mercado central de Moyobamba han obtenido financiamiento a través de prestamistas, de las respuestas de los sujetos encuestados se observa que el 27% manifiesta que a veces ha obtenido financiamiento de prestamistas, el 17% manifiesta casi siempre ha obtenido financiamiento de prestamistas y el 23% manifiesta que siempre ha obtenido financiamiento de personas ajenas al sistema bancario (prestamistas), el 14% y 19% contestó que casi nunca o nunca ha obtenido financiamiento a través de prestamistas, lo que podemos observar casi todos los negociantes

del mercado central de Moyobamba se han financiado alguna vez han recurrido a personas ajenas al sistema bancario o mejor dicho préstamos informales.

Tabla 31. ¿Tiene dificultad para cumplir con sus deudas contraídas?

RESPUESTAS	CANTIDAD	PORCENTAJE
Nunca	41	16%
Casi Nunca	37	14%
A veces	31	12%
Casi siempre	70	27%
Siempre	85	32%
Total	264	100%

Fuente: datos extraídos de los instrumentos de investigación

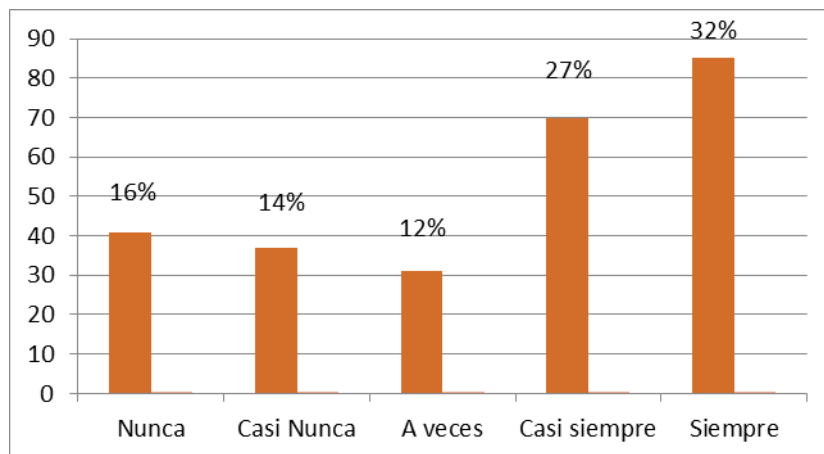


Gráfico 31. Respuestas del trigésimo primer ítem

Interpretación:

La presente tabla y el gráfico nos muestra los resultados obtenidos al aplicar el cuestionario respecto del vigésimo octavo ítem sobre si los dueños de negocios del mercado central de Moyobamba tienen dificultad para cumplir con sus deudas contraídas, de las respuestas de los sujetos encuestados se observa que el 32% manifiesta siempre tiene dificultad para cumplir con sus deudas contraídas, el 27% manifiesta que casi siempre tiene dificultad para cumplir con sus deudas, el 12% contestó que a veces tiene dificultad para cumplir con sus deudas, el 14% manifiesta que casi nunca y el 16% manifiesta que nunca ha tenido dificultad para cumplir con sus deudas contraídas, lo que podemos observar que la mayoría de comerciantes del mercado central de Moyobamba tienen dificultad con el cumplimiento de sus deudas.

4.2 Resultado inferencial

Del Objetivo General

Determinar la relación entre la informalidad y el crecimiento económico de los negocios del mercado central de Moyobamba 2021.

Tabla 32. Relación entre la informalidad y el crecimiento económico de los negocios del mercado central de Moyobamba 2021.

CORRELACIONES		Informalidad	Crecimiento económico
Informalidad	Correlación de Pearson	1	,52
	Sig. (unilateral)		,0
	N	264	264
Crecimiento económico	Correlación de Pearson	,52	1
	Sig. (unilateral)	,0	
	N	264	264

** La correlación es significativa en el nivel de 0,05 (1 cola)

Fuente: Elaboración propia, a partir de los datos procesado en SPSS V23

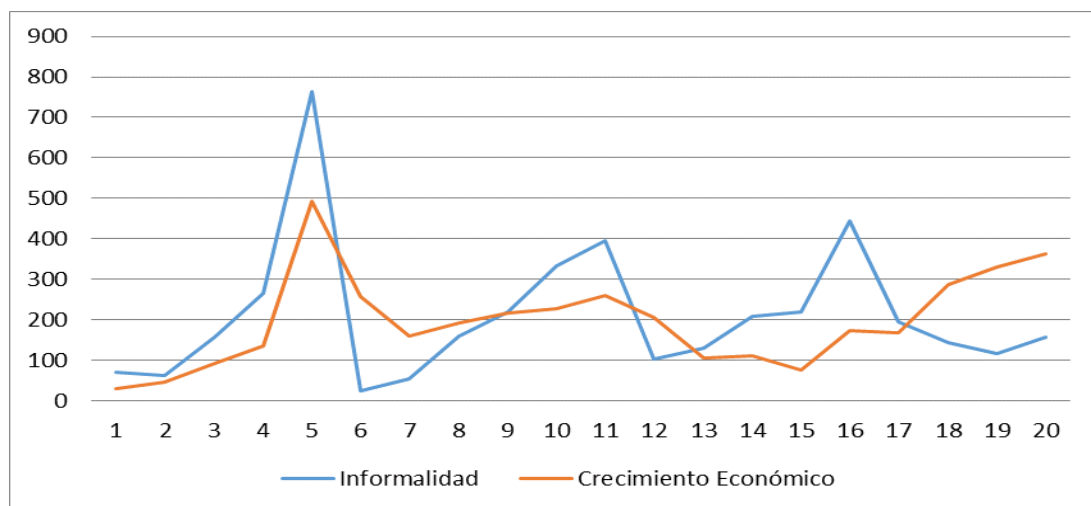


Gráfico 32. Relación entre la informalidad y el crecimiento económico de los negocios del mercado central de Moyobamba 2021

Con respecto al objetivo general el grado de correlación entre la informalidad y el crecimiento económico de los negocios del mercado central de Moyobamba de acuerdo al coeficiente de correlación de Pearson es de 0.52, es decir, existe un grado de correlación medía, significan en lo manifestado por los encuestados que el costo de formalización la Burocracia en los trámite, la formación profesional y la cultura tributaria, incide directamente en el crecimiento económico de los negocios, incidiendo básicamente en los ingresos, el capital de trabajo, la rentabilidad y el acceso al financiamiento, asimismo la correlación fue significativa en el nivel de 0.05 para dicho cálculo se aplicó el test basado en la distribución de t de Student, en tal sentido la informalidad y el crecimiento económico de los negocios del mercado central de Moyobamba 2021, se relaciona directamente, según lo mostrado en la tabla 32 y gráfico 32.

De los objetivos específicos

Objetivo específico 1: Analizar y determinar la relación entre la informalidad con los ingresos y la rentabilidad de los negocios del mercado Central de Moyobamba - 2021.

Tabla 33. Relación entre la informalidad con los ingresos y rentabilidad de los negocios del mercado central de Moyobamba 2021.

CORRELACIONES		Informalidad	Ingreso y rentabilidad
Informalidad	Correlación de Pearson	1	,93
	Sig. (unilateral)		,0
	N	264	264
Ingreso y rentabilidad	Correlación de Pearson	,93	1
	Sig. (unilateral)	,0	
	N	264	264

** La correlación es significativa en el nivel de 0,05 (1 cola)

Fuente: Elaboración propia, a partir de los datos procesado en SPSS V23

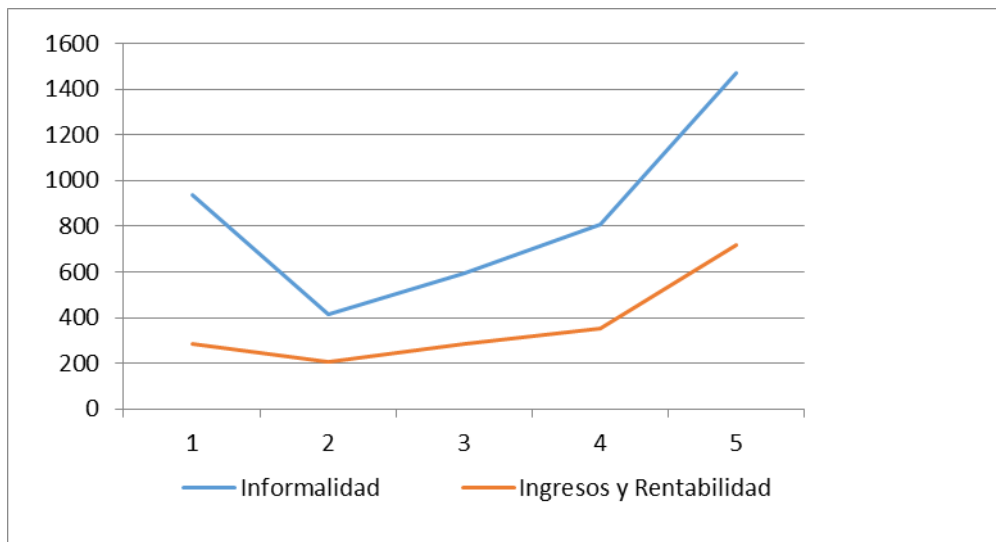


Gráfico 33. *Relación entre la informalidad con los ingresos y rentabilidad de los negocios del mercado central de Moyobamba 2021*

Con respecto al objetivo específico Analizar y determinar la relación entre la informalidad con los ingresos y rentabilidad de los negocios del mercado central de Moyobamba de acuerdo al coeficiente de correlación de Pearson es de 0.93, es decir, existe un grado de correlación significativa, significan en lo manifestado por los encuestados que el costo de formalización la Burocracia en los trámite, la formación profesional y la cultura tributaria, incide directamente en los ingresos y la rentabilidad, asimismo la correlación fue significativa en el nivel de 0.05 para dicho cálculo se aplicó el test basado en la distribución de t de Student, en tal sentido la informalidad y el crecimiento económico de los negocios del mercado central de Moyobamba 2021, se relaciona directamente, según lo mostrado en la tabla 33 y gráfico 33.

Objetivo específico 2: Analizar y determinar la relación entre la informalidad con el capital de trabajo y el acceso al financiamiento de los negocios del mercadoCentral de Moyobamba - 2021.

Tabla 34. Relación entre la informalidad con el capital de trabajo y el acceso al financiamiento de los negocios del mercado central de Moyobamba 2021.

CORRELACIONES		Informalidad	Ingreso y rentabilidad
Informalidad	Correlación de Pearson Sig. (unilateral)	1	,78
	N	264	264
Ingreso y rentabilidad	Correlación de Pearson Sig. (unilateral)	,78	1
	N	264	264

** La correlación es significativa en el nivel de 0,05 (1 cola)

Fuente: Elaboración propia, a partir de los datos procesado en SPSS V23

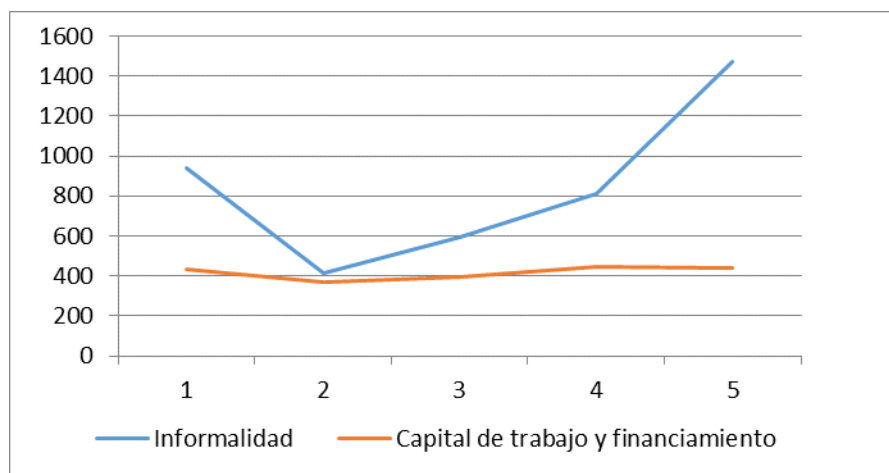


Gráfico 34. Relación entre la informalidad con el capital de trabajo y el acceso al financiamiento de los negocios del mercado central de Moyobamba 2021

Con respecto al objetivo específico Analizar y determinar la relación entre la informalidad con el capital de trabajo y el acceso al financiamiento de los negocios del mercado central de Moyobamba de acuerdo al coeficiente de correlación de Pearson es de 0.78, es decir, existe un grado de correlación significativa, significan en lo manifestado por los encuestados que el costo de formalización la Burocracia en los trámite, la formación profesional y la cultura tributaría, incide directamente en el capital de trabajo y el acceso al financiamiento, asimismo la correlación fue significativa en el nivel de 0.05 para dicho cálculo se aplicó el test basado en la distribución de t de Student, en tal sentido la informalidad y el crecimiento económico de los negocios del mercado central de Moyobamba 2021, se relaciona directamente, según lo mostrado en la tabla 34 y gráfico 34.

I. DISCUSIÓN

Luego de haber procesado y sometido a análisis los resultados obtenidos en torno a las medidas estadísticas para cada una de las dimensiones de la Informalidad y el Crecimiento económico; así como el establecimiento de las relaciones de dichas variables; es importante indicar que los resultados de la encuesta realizada sobre costo de formalización el mayor porcentaje ha mencionado siempre y casi siempre, es decir la mayoría considera que obtener una licencia municipal, inscribirse en los registros públicos, pagar los impuestos y contratar trabajadores en planilla representa un costo demasiado elevado, lo cual evidencia que esto representa una dificultad para la formalización, del mismo modo la burocracia de los trámites, es decir el tiempo empleado en los trámites, la dificultad y lo complicado que resultan los formatos así como los requisitos que se exige para inscripción y autorizaciones respectivas representan para los negociantes una limitante para su formalización; del mismo modo de los resultados obtenidos se ha podido observar la falta de formación empresarial de los comerciantes de negocios del mercado central de Moyobamba que representa la gran mayoría aparte de no tener formación profesional no han sido capacitado en temas de negocio y por ende desconocen sobre herramientas de planificación para gestionar su negocio, muchos de los comerciantes han emprendido esta actividad porque no tienen otras oportunidades laborales y esto representa su única fuente de ingresos; Con respecto a la cultura tributaria se observa que muchos no están dispuestos a pagar sus impuestos, de las indagaciones que se realizaron manifiestan que los impuestos que se pagan son mal utilizados por la clase política y solo se benefician ellos, esta idea se está generalizando en la población considero que por la misma situación que atraviesa el país que frecuentemente se observa actos de corrupción, por otra parte los comerciantes desconocen temas relacionados a normas tributarias son pocos los que tienen algunos conocimientos sobre esta materia; todos estos aspectos inciden en la formalización de las empresas, lo cual limita el desarrollo y expansión de las mismas, ya que presentan dificultad para acceder a las facilidades financieras que otorgan las entidades así como el gobierno lo que se ha podido observar en esta coyuntura sanitaria del COVID-19 muchos pequeños empresarios informales no han podido tener acceso a muchos beneficios brindados en el periodo de emergencia, imposibilitando su sostenibilidad y crecimiento. Lo que hemos mencionado se relaciona con diversas investigaciones realizadas al respecto, por ejemplo, **Lynch (2016)** en su tesis: *“Causas y consecuencias de la informalidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso mercado modelo de Chimbote, 2015.”* menciona que la formalidad es consistente porque los altos impuestos y tasas que deben pagar y el alto costo de formalización son superiores a los ingresos de estos 86 microempresarios. No mencionaron los excesivos trámites burocráticos que debieron implementar. El principal resultado de la informalización de las MYPES es que las instituciones financieras formales tienen acceso restringido al crédito porque los comerciantes no pueden expandirse a nuevos mercados a nivel internacional y nacional, lo que ha provocado retrasos en el desarrollo en el país o económico en el país, como podemos observar en este caso no se mencionan los excesivos trámites burocráticos pero esto lo menciona **Delgado y Mendieta (2015)**, En la investigación *“La informalidad y el crecimiento económico de las Mypes en el distrito de Acobamba”* quien afirma que la informalidad empresarial se debe básicamente al acceso limitado a las fuentes de trabajo, la migración continua hacia las zonas urbanas, el desconocimiento de las reglas y procedimientos de formalización, los altos costos de formalización y la falta de motivación en el país, efectivamente sabemos que muchos trámites son demasiados engorrosos y las personas que se dedican al negocio informal no están acostumbrados a realizar estos trámites algunos consideran que es pérdida de tiempo y prefieren estar en su negocio ya que al abandonar pierden ventas. Del mismo modo, **Castro, (2018)**. En su tesis: *“La informalidad y su incidencia en la evasión tributaria en comerciantes del sector abarrotes barrio Belén, distrito de Moyobamba-2018”*- Universidad Cesar Vallejo Tarapoto, Concluyeron que la mayoría de los empresarios de la industria de abarrotes son informales. Piensan que la carga tributaria es demasiado alta cuando el negocio es oficial. El 96,6% de ellos dijo que no había multado informalmente. 3,4% si recibo una multa. Por tanto, aceptan su hipótesis de que la carga fiscal incide con un efecto negativo en la formalización. Con

respecto a la cultura tributaria **Yman y Ynfante, (2016)** en su tesis: “*Proyecto de prosperidad afluyente y su gravedad en la educación tributaria en los comerciantes del mercado de Tumbes*”. Quien concluye en su investigación que existe una escasez de cultura tributaria en los comerciantes del mercado de Tumbes; debido a eso se demuestra que es un 6.74 % el porcentaje que representa la repercusión para saber el nivel tributario que tienen los comerciantes.

Con respecto al crecimiento económico de los negocios del mercado central de Moyobamba de los encuestados de ha podido observar en cuanto a sus ingresos que el 92% vende al contado y 82% y 62% respectivamente opina conocer que el precio de venta de sus productos así como el nivel de ventas se ha incrementado con respecto a periodos anteriores, esto lo podemos explicar que se debe al incremento del índice inflacionario en estos tiempos así como la coyuntura sanitaria en que estamos inmersos actualmente debido a la pandemia, por otra parte se debe tener en cuenta que una empresa formal tiene más oportunidades de acceder a nuevos mercados y atraer nuevos clientes, teniendo en cuenta que muchos de estos clientes al ser formales exigen comprobantes de pago, lo mencionado se relaciona con la investigación efectuada por **Bustamante (2016)**, “*La formalización como inicio en el crecimiento de una microempresa de servicios peruana, caso: soluciones integrales de acondicionamiento SAC*”, quien concluye que la formalización de una empresa permite el inicio del crecimiento en general de la empresa, y dentro los puntos incluye a la relación comercial con empresas grandes, su incidencia en las venta y rentabilidad. Asimismo hemos podido observar del análisis efectuado a los resultados que arrojan las encuestas un 62% considera conocer la utilidad obtenida en su negocio y el 44% opina que su negocio es rentable, estas respuestas consideramos que los encuestados confunden los conceptos de utilidad y rentabilidad, asimismo el 61% manifiesta saber cómo determinar el resultado de ello podemos deducir que los negociantes relacionan ingresos y gastos, pero no incluyen otros conceptos de gastos, tales como el tiempo que debe ser remunerado por estar en su negocio el desgaste de sus activos fijos, lo cual se puede deducir al tener como resultado que el 72% no tiene estados financieros de sus negocios, consideramos que esto es un tema de falta de capacitación de estos comerciantes, lo cual coincide con lo mencionado por **Amao (2016)**, en su investigación “*Sistema de créditos y la capacitación por parte de la ONG Alianza Para el Desarrollo Social y sus incidencias en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas en la provincia de Huamanga - 2015*”, quien concluye que la capacitación constante y oportuna genera una adecuada rentabilidad en las micro y pequeñas empresas y mejoran la gestión; en mi opinión considero que si un comerciante está capacitado en temas de negocios le va a permitir conocer herramientas de planificación en temas de comercialización, financiamientos, créditos, producción, la utilidad que representa la información del negocio lo cual conlleva a una gestión eficiente y eficaz. En otro punto consideramos que el crecimiento económico de una empresa está en relación con su capital de trabajo, de la investigación realizada se ha podido observar que el 66% considera que su capital es insuficiente por lo que acuden a diversas fuentes de financiamiento para capital de trabajo lo cual representa un 43% que opinó que siempre y casi siempre utiliza financiamiento de terceros y el 39% mencionó que a veces o casi nunca, lo restante que representa un 28% mencionó que nunca tuvo acceso a financiamiento de terceros, del resultado obtenido podemos afirmar que un poco menos del 50% del capital de los negocios del mercado central de Moyobamba constituye aporte de terceros y lo restante tiene alguna dificultad para acceder a financiamiento de capital de trabajo, consideramos que pueden existir varios factores tales como, bajos ingresos, falta de respaldo patrimonial, negocios informales, poca capacidad de pago, historial crediticio negativo, etc.; en lo que concierne a la formalización esto se relaciona con la investigación llevada a cabo por **Puri (2021)**, en el desarrollo de su tesis “*Financiamiento y rentabilidad de las Mypes del sector comercio – Rubro de ferreterías del distrito de Amarilis – 2018*” concluyendo que los propietarios de la Mypes afirmaron que la obtención de los canales de financiamiento ayudará a las empresas a realizar mejoras en el proceso de implementación y a hacer uso del financiamiento obtenido, ya que se recurre al financiamiento con el objetivo de mejorar el capital de trabajo. Del mismo modo se relaciona con la investigación realizada por **Bustamante (2016)**, “*La formalización como inicio en el crecimiento de una microempresa de servicios peruana, caso: soluciones integrales de*

“*condicionamiento SAC*” quien concluyen que la formalización de una empresa permite el inicio del crecimiento en general de la empresa, tomando como puntos favorables acceso al crédito bancario, incidencia en la rentabilidad y gastos tributarios.

Con respecto al objetivo general que es el de determinar la relación entre la informalidad y el crecimiento económico de los negocios del mercado central de Moyobamba, y teniendo en cuenta las observaciones precedentes del análisis de las variables y sus dimensiones, se puede afirmar que existe relación entre las variables Informalidad y crecimiento económico tal como se observa el índice de correlación de 0,52 obtenido a través del coeficiente de Pearson y esto se puede corroborar con las investigaciones que se ha considerado en la presente investigación; por otra parte consideramos que si las investigaciones afirman que la formalización de las empresas se relaciona con el crecimiento económico de igual forma podemos afirmar que la informalidad también está relacionada.

Así mismo con respecto al objetivo específico 1, Analizar y determinar la relación entre la informalidad con los ingresos y la rentabilidad de los negocios del mercado Central de Moyobamba - 2021. Del análisis de las variables y sus dimensiones se tiene que existe relación, esto se puede corroborar con lo manifestado por los diversos trabajos de investigación considerado en el presente trabajo tales como **Bustamante (2016)**, “*La formalización como inicio en el crecimiento de una microempresa de servicios peruana, caso: soluciones integrales de acondicionamiento SAC*”, quien concluye que la formalización de una empresa permite el inicio del crecimiento en general de la empresa, y dentro los puntos incluye a la relación comercial con empresas grandes, su incidencia en las venta y rentabilidad. Al igual que **Amao (2016)**, en su investigación “*Sistema de créditos y la capacitación por parte de la ONG Alianza Para el Desarrollo Social y sus incidencias en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas en la provincia de Huamanga -2015*”, quien concluye que la capacitación constante y oportuna genera una adecuada rentabilidad en las micro y pequeñas empresas y mejoran la gestión.

De igual manera con respecto al objetivo específico 2, Analizar y determinar la relación entre la informalidad con el capital de trabajo y el financiamiento de los negocios del mercado Central de Moyobamba - 2021. Del análisis de las variables y sus dimensiones se tiene que existe relación, esto se puede corroborar con lo manifestado por los diversos trabajos de investigación considerado en el presente trabajo tales como **Puri (2021)**, en el desarrollo de su tesis “*Financiamiento y rentabilidad de las Mypes del sector comercio – Rubro de ferreterías del distrito de Amarilis – 2018*” quien concluye que las Mypes han dejado claro que al obtener canales de financiamiento, pueden ayudarles a realizar mejoras en el proceso de implementación y a hacer un buen uso del financiamiento obtenido, ya que se recurre al financiamiento con el objetivo de mejorar el capital de trabajo, lo mismo menciona **Ichpas, y Ñope, (2018)**, en la investigación “*Análisis de los factores que limitaron el crecimiento económico de las micro y pequeñas empresas (Mypes) de confecciones de prendas de vestir en San Juan de Lurigancho en los 5 últimos años*” en este estudio llega a establecer en una de sus conclusiones que las condiciones para acceder a créditos de manera oportuna ha representado una limitante para el crecimiento económico de las Mypes de confecciones de prendas de vestir, no pudiendo acceder a montos importantes. Por su parte **Flor García, (2017)** en su revisión de literatura: “*Realización y desarrollo económico: una aparición desde la literatura y los principales indicadores internacionales*”. Quito - Ecuador. Llega a concluir que la capital de quien emprende, tiene una impresión positiva para el aumento económico, la cual es muy sensible a la riqueza, imprecisión e insuficiencia de los diferentes modos de operacionalizar.

5. CONCLUSIÓN

5.1. Esta investigación tuvo como objetivo general Determinar la relación entre la informalidad y el crecimiento económico de los negocios del mercado Central de Moyobamba –

2021, de los resultados obtenidos y al haber procesado la información de los datos estadísticos se procedió al análisis correspondiente, llegando a determinar que la informalidad se relaciona con el crecimiento económico de los negocios del Mercado Central de Moyobamba, 2021, ya que el grado de correlación que obtuvimos de $r = 0.52$ con una significancia de 0.05 evidencia la existencia de un grado de correlación media entre la informalidad y el crecimiento económico de los negocios del mercado central de Moyobamba.

El 71.67% de los encuestados consideró que el costo de obtener la licencia de funcionamiento, inscribirse en los Registro Público y el pago de impuestos es alto, esto representa uno de los factores para que los dueños de negocios no decidan formalizarse. Otro de los factores que impiden que los negocios se formalicen a decir de los encuestados, es la burocracia en los trámites que de acuerdo a los resultados, el tiempo empleado, los formatos para llenar y los requisitos que se deben adjuntar para realizar estos trámites constituye una dificultad, representando en promedio 69.67%. Del mismo modo con respecto a formación empresarial de los dueños de negocios del mercado central de Moyobamba, del análisis de los resultados se observó que la formación profesional, capacitación sobre negocios y conocimiento sobre herramientas de planificación en promedio representa un 59% no está capacitado y solo el 28.67% ha recibido alguna capacitación, esto es un factor importante que incide significativamente en el crecimiento económico de los negocios; en este punto también se observó que el 75% de los dueños de negocios del mercado central de Moyobamba basa su accionar en la experiencia, que en alguna forma sustituye la falta de formación empresarial. Al analizar la cultura tributaria de los dueños de estos negocios se ha podido observar que en promedio el 53% desconoce la normatividad tributaria y el 35% afirma que de alguna forma tiene conocimiento sobre normas tributaria y que tipo de impuestos debe pagar, esto tiene una relación bien marcada con la capacitación sobre normas tributarias, el 58% de los encuestados afirmó no haber recibido capacitación de esta índole.

Del análisis podemos afirmar que la informalidad incide en el crecimiento económico de los negocios del mercado central de Moyobamba 2021, ya que al no estar formalizado un negocio pierde la oportunidad de aprovechar los beneficios que esta trae consigo, tales como acceso al financiamiento para incrementar el capital de trabajo, incremento en los ingresos lo cual está relacionado con el capital de trabajo y la oportunidad de ampliar su cartera de clientes por cuanto sabemos que muchas empresas formales las cuales son de gran magnitud solo negocian con empresas formales.

5.2. Con respecto al primer objetivo específico de analizar y determinar la relación de la informalidad con los ingresos y la rentabilidad de los negocios del Mercado Central de Moyobamba 2021, las dimensiones de la variable de estudio Informalidad y su relación con los ingresos y la rentabilidad se llega a determinar que la informalidad se relaciona con los ingresos y la rentabilidad de los negocios del Mercado Central de Moyobamba, 2021, ya que el grado de correlación que obtuvimos de $r = 0.93$ con una significancia de 0.05 evidencia la existencia de un grado de correlación significativa entre la informalidad con los ingresos y rentabilidad de los negocios del mercado central de Moyobamba.

Del análisis de la variable informalidad, se ha determinado que el costo de formalizar y la burocracia en los trámites representa la mayor dificultad que tienen los dueños de los negocios del mercado central de Moyobamba para decidir formalizarse, atribuyéndose el 70.67% a estos factores como un impedimento para proceder al registro como un negocio formal; estos factores inciden significativamente en los ingresos y rentabilidad de los negocios ya que imposibilita ampliar su mercado limitando grandemente el beneficio que pudieran obtener al comercializar con empresas de mayor envergadura; por otra parte con respecto a cultura tributaria este no tiene mayor significancia con los ingresos y rentabilidad de acuerdo a los análisis considerados para esta investigación.

5.3. Con respecto al segundo objetivo específico de analizar y determinar la relación de la informalidad con el capital de trabajo y acceso al financiamiento de los negocios del Mercado Central de Moyobamba 2021, en términos generales se llega a determinar que la informalidad se relaciona con el capital de trabajo y el acceso al financiamiento de los negocios del Mercado Central de Moyobamba, 2021, ya que el grado de correlación que obtuvimos de $r = 0.78$ con una significancia de 0.05 evidencia la existencia de un grado de correlación media entre la informalidad con los ingresos y rentabilidad de los negocios del mercado central de Moyobamba.

Del análisis de la variable informalidad y sus dimensiones, se ha podido determinar que estos negocios al no estar formalizados, debido al costo, trámites burocráticos y escasa cultura tributaria tienen impedimento para acceder al crédito formal a través de su negocio, razón por la cual buscan otras fuentes de financiamiento o el financiamiento lo realizan como persona natural poniendo como garantía su patrimonio personal, representando el costo y la burocracia el 70.67% que afirman que es elevado; con respecto a la cultura tributaria representa en promedio un 56% que afirma que no tiene conocimiento o no ha sido capacitado en temas tributarios. Al desarrollar el análisis de la formación empresarial se ha obtenido en promedio que el 59% de los dueños de negocios del mercado central de Moyobamba no tienen formación empresarial, asimismo se pudo determinar que el 75% de los encuestados basa su accionar en función a la experiencia obtenida, esto se puede relacionar con lo que afirman en el caso del capital de trabajo 66% manifestó que su capital es suficiente representando el 51% aporte de terceros y el 31% financiamiento propio; del mismo modo con respecto al acceso al financiamiento en promedio el 69.25% afirma tener acceso algún tipo de financiamiento, siendo el crédito de sus proveedores la mayor fuente de financiamiento ya que de los 264 encuestados el 68.18% manifestó que se financian bajo esta modalidad.

Como hemos podido observar de la investigación llevada a cabo, la informalidad tiene incidencia significativa en la formación del capital de trabajo y el acceso al financiamiento de los negocios del mercado central de Moyobamba 2021, se recomienda el estudio de nuevas investigaciones relacionadas a la cultura tributaria y a la capacidad financiera y el planeamiento contable de los emprendedores.

REFERENCIAS

- Alegría, L. (2018). Informalidad sigue dominando la creación de empleo en el Perú El Comercio. <https://elcomercio.pe/economia/peru/informalidad-siguedominando-creacion-peru-noticia-547252>.
- Alava Rosero, A., & Valderrama Barragán, G. (2020). La informalidad y su relación con la recaudación tributaria. Estudios en el contexto de Ecuador. *Dissertare Revista De Investigación En Ciencias Sociales*, 5(2), 1-14 <https://revistas.uclave.org/index.php/dissertare/article/view/2793>
- Amao, Q. (2016). "Sistema de créditos y la capacitación por parte de la ONG Alianza Para el Desarrollo Social y sus incidencias en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas en la provincia de Huamanga -2015". Universidad Católica los Ángeles de Chimbote. <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/14080>
- Anchaluisa, T. (2015). *La cultura tributaria y la recaudación del impuesto a la renta del sector comercial de la ciudad de Ambato (Tesis Pregrado)* Universidad Nacional de Tumbes. <http://repositorio.untumbes.edu.pe/handle/UNITUMBES/182>
- Anguiano Pita, J. E., & Ruiz Porras, A. (2020). *Desarrollo financiero y crecimiento económico en América del Norte*. Revista de Finanzas y Política Económica, 12(1), 167-201. ISSN 2248-6046. <https://doi.org/10.14718/revfinanzpolitecon.v12.n1.2020.3082>.
- Arias, F. (2006). El proyecto de Investigación Introducción a la Metodología Científica. Sexta Edición.
- ASBANC. (2018). Informalidad laboral en el Perú y su relación con el crecimiento económico e inclusión financiera. ASBANC Semanal, 271, 1-5.
- Astudillo, M. (2012). Fundamentos de la Economía / Jorge Federico Paniagua Ballinas, colaborador. -- México: UNAM, Instituto de Investigaciones Económicas: Probooks, 2012 192 p. I ISBN 978-607-02-2974-9 <http://ru.iiec.unam.mx/2462/1/FundamentosDeEconomiaSecuenciaCorrecta.pdf>

- Bustamante, U (2016) “La formalización como inicio en el crecimiento de una microempresa de servicios peruana, caso: soluciones integrales de acondicionamiento SAC” Universidad San Ignacio De Loyola. <https://1library.co/document/z1d32p3z-formalizacion-crecimiento-microempresa-servicios-peruana-soluciones-integrales-acondicionamiento.html>
- Camacho V. y Inga T. (2020). “*Los costos laborales y su incidencia en la rentabilidad de la empresa Electro Servicios Dávila SAC – de la ciudad de Tarapoto 2018*”. Universidad Nacional de San Martín. <http://hdl.handle.net/11458/3972>
- Carvajal Calderón, A. N., Cárdenas Hernández, L.Y. y Estrada Cañas, I. (2017). Determinantes socioeconómicos de la informalidad laboral y el subempleo en el área metropolitana de Bucaramanga, Colombia. *Equidad y Desarrollo*, (29), 53-82. <https://doi.org/10.19052/ed.4171>
- Castro Pérez, E. (2018). “*La informalidad y su incidencia en la evasión tributaria en comerciantes del sector abarrotos barrio Belén, distrito de Moyobamba-2018*”. Universidad Cesar Vallejo-Tarapoto. <https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/30461>
- Castillo, P. (2011). *Política Económica: Crecimiento Económico, Desarrollo Económico, Desarrollo Sostenible*. Revista Internacional del Mundo Económico y del Derecho Volumen III (2011) Págs. 1-12. <http://www.revistainternacionaldelmundoeconomicoydelderecho.net/wp-content/uploads/RIMED-Pol%C3%ADtica-econ%C3%B3mica.pdf>
- Colonia S. (2019). “*La informalidad empresarial influye significativamente en el desarrollo económico de las Mypes, Mercado los Olivos*”. Universidad San Pedro. <http://repositorio.usanpedro.edu.pe/handle/USANPEDRO/14895>
- De Corso, G. (2013). El crecimiento económico de Venezuela, desde la oligarquía conservadora hasta la revolución bolivariana: 1830-2012. Unavisión cuantitativa: Venezuela economic growth from the conservative oligarchy to the bolivarian revolution (1830-2012). doi: <http://dx.doi.org/10.1017/S0212610913000190>
- Delgado M. y Mendieta L. (2015), “*La informalidad y el crecimiento económico de las Mypes en el distrito de Acobamba*”. Universidad Nacional de Huancavelica. <http://repositorio.unh.edu.pe/bitstream/handle/UNH/53/TP%20-%20UNH%20ADMIN.%200051.pdf?sequence=1>
- De la Roca, J. y Hernández, M. (2004). *Evasión Tributaria e Informalidad en el Perú: Una Aproximación a Partir del Enfoque de Discrepancias en el Consumo*. Proyecto de Investigación Breve – CIE. <https://www.cies.org.pe/sites/default/files/investigaciones/evasion-tributaria-e-informalidad-en-el-peru-una-aproximacion-a-partir-del-enfoque-de-discrepancias-en-el-consumo.pdf>
- Espinoza, E. (2018). *Las variables y su operacionalización en la investigación educativa. Parte I*. Conrado, 14(Supl. 1), 39-49. Epub 03 de diciembre de 2018. Recuperado en 01 de diciembre de 2021, de http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1990-86442018000500039&lng=es&tlng=es.
- Flor García, G. (2017). *Emprendimiento y crecimiento económico: unavisión desde la literatura y los principales indicadores internacionales*. Estudios De La Gestión: Revista Internacional de Administración, N° 2, 33-59. ISSN: 2550-6641 <https://doi.org/10.32719/25506641.2017.2.2>
- Gomero Gonzales, N. A. (2015). *Concentración de las MYPES y su impacto en el crecimiento económico*. *Quipukamayoc*, 23(43), 29–39. <https://doi.org/10.15381/quipu.v23i43.11597>
- Hermoza, C. (2016). *Factores que determinan la informalidad en los comerciantes del mercado Challhua, Huraz, Trujillo - Perú*: Universidad César Vallejo. https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/11512/hermoza_rc.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2014). *Metodología de la investigación* (6a. ed. --). México D.F.: McGraw-Hill. <https://www.esup.edu.pe/wp-content/uploads/2020/12/2.%20Hernandez,%20Fernandez%20y%20Baptista-Metodolog%C3%ADa%20Investigacion%20Cientifica%206ta%20ed.pdf>
- Ichpas Sánchez, M. Y., & Ñope Cueva, I. O. (2018). “*Análisis de los factores que limitaron el crecimiento económico de las micro y pequeñas empresas (Mypes) de confecciones de prendas de vestir en San Juan de Lurigancho en los últimos 5 años*”. Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas (UPC), Lima, Perú. <https://doi.org/10.19083/tesis/624891>
- Instituto Nacional de Estadísticas e Informática – INEI. (2014b). *INEI, Lima*. Recuperado de https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitaless/Est/Libi1268/Glosario.pdf
- Jaramillo, S. (2016). *The relationship between the management of working capital and corporate profitability in the chemicals distribution industry in Colombia. 2014*, <http://www.scielo.org.co/pdf/fype/v8n2/v8n2a06.pdf>

- Lozada, J. (2014). *Investigación Aplicada. CienciAmérica: Revista de divulgación científica de la Universidad Tecnológica Indoamérica*, ISSN-e 1390-9592, Vol. 3, N°. 1, 2014, págs. 47-50.
<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6163749>
- Lynch López, P. (2016). *Causas y consecuencias de la informalidad del micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso mercado modelo de Chimbote, 2015*.
<http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/1113>
- Luis Beccaria y Fernando Groisman. (2015). *Informalidad y segmentación del mercado laboral: el caso de la Argentina*. Revista CEPAL, 117, 1-17.
- Paula, A. y Scheinkman, J. 2009 “The Informal Sector: An Equilibrium Model and Some Empirical Evidence from Brazil”, Penn Institute for Economic Research, Department of Economics, University of Pennsylvania
- Pérez, J. (2016) “La literatura afluyente y su afinidad de la diversión tributaria de los negociantes ferreteros del área comercial designada “Albarracín” Trujillo-2015”. Universidad NT
- Puri R. (2021). *Financiamiento y rentabilidad de las mype del sector comercio – rubro ferreterías del distrito de Amarilis, 2018*. Universidad Católica los Ángeles de Chimbote.
<http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/19491>
- Ramos P. (2015), “*Informalidad y crecimiento económico de las Mypes que fabrican muebles en el parque industrial de Villa el Salvador*”, Universidad Alas Peruanas. <https://hdl.handle.net/20.500.12990/1434>
- Ramos, S. (2015). *Sector informal, economía informal e informalidad RIDE Revista Iberoamericana para la Investigación y el Desarrollo Educativo*, vol. 6, núm. Centro de Estudios e Investigaciones para el Desarrollo Docente A.C. Guadalajara, México. <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=498150319001>
- Sanchez, G. (2017). “*Informalidad y crecimiento económico de las micro y pequeñas empresas que fabrican y rentan andamios y plataformas aéreas en la zona C del distrito de san Juan de Miraflores, periodo 2016*”. Universidad Alas Peruanas. <https://hdl.handle.net/20.500.12990/950>
- Silvera, R. (2015). *Formalización Tributaria de los comerciantes informales en la Zona Central de Cantón Milagro. Tesis para optar el Titulo de Ingeniería en Contaduría Pública y auditora*
<file:///C:/Users/DESKTOP/Downloads/Formalizaci%C3%B3n%20tributaria%20de%20los%20comerciantes%20informales%20en%20la%20zona%20central%20del%20cant%C3%B3n%20Milagro..pdf>
- Tamayo y Tamayo (2003) *El Proceso de la Investigación Científica*. Cuarta Edición. Editorial Limusa S.A. de Grupo Noriega Editores. México, D.F.
<https://cucjonline.com/biblioteca/files/original/874e481a4235e3e6a8e3e4380d7adb1c.pdf>
- Vidal, G. (2020). *América latina: Hacia un periodo de débil crecimiento y COVID-19*. Ola Financiera, (37), 1-24. doi:<http://dx.doi.org/10.22201/fe.18701442e.2020.37.77770>
- XX CIET, (2018). *Informe General: Organización Internacional del Trabajo, Ginebra. Departamento de Estadística*. Primera Edición. ICLS/20/2018/1. https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---stat/documents/publication/wcms_644600.pdf
- Yman, L. y Ynfante, S. (2016). *Programa de difusión tributaria y su incidencia en la cultura tributaria de los comerciantes del mercado modelo de Tumbes* (Tesis Pregrado) Universidad Nacional de tumbes.
<http://repositorio.untumbes.edu.pe/handle/UNITUMBES/182>