



**UNIVERSIDAD ANDINA**

**NÉSTOR CÁCERES VELÁSQUEZ**

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES Y FINANCIERAS**

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**



**PROCESO DE FORMALIZACIÓN Y EL IMPACTO EN EL  
DESARROLLO EMPRESARIAL DE LOS COMERCIANTES  
DEL MERCADO SAN JOSE DE LA CIUDAD  
DE JULIACA, 2024**

**TESIS PRESENTADA POR:**

**Bach. MARY MAGALY MUÑA QUISPE**

**PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE:  
CONTADOR PÚBLICO**

**JULIACA - PERÚ**

**2025**



**UNIVERSIDAD ANDINA**

**NÉSTOR CÁCERES VELÁSQUEZ**

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES Y FINANCIERAS**

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**

**PROCESO DE FORMALIZACIÓN Y EL IMPACTO EN EL  
DESARROLLO EMPRESARIAL DE LOS COMERCIANTES  
DEL MERCADO SAN JOSE DE LA CIUDAD  
DE JULIACA, 2024**

**TESIS PRESENTADA POR:**

**Bach. MARY MAGALY MUÑA QUISPE**

**PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE:  
CONTADOR PÚBLICO**

**APROBADA POR EL JURADO REVISOR:**

**PRESIDENTE**

:

  
\_\_\_\_\_  
Dra. BERTHA BEJAR PARRA

**PRIMER MIEMBRO**

:

  
\_\_\_\_\_  
Dr. HILARIO CONDORI MAMANI

**SEGUNDO MIEMBRO**

:

  
\_\_\_\_\_  
Dr. JESUS MAMANI MAMANI

**ASESOR DE TESIS**

:

  
\_\_\_\_\_  
Dra. YUDY HUACANI SUCASACA

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:**

CONTABILIDAD ECONÓMICA – P15



**RESOLUCIÓN N° 177-2025-D-FCCF-UANCV-J**

Juliaca, 17 de setiembre del 2025

**VISTOS:** El Oficio No 028-2025-DUI-FCCF-UANCV de fecha 17 de setiembre del 2025, emitido por la Unidad de Investigación de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras, y el **Expediente N° CU – 3681** presentado por el (la) Bachiller: **MUÑA QUISPE MARY MAGALY**, quien **solicita nominación e jurados, fecha y hora de sustentación**, para rendir el examen de sustentación y defensa de la tesis titulada: **PROCESO DE FORMALIZACIÓN Y EL IMPACTO EN EL DESARROLLO EMPRESARIAL DE LOS COMERCIANTES DEL MERCADO SAN JOSE DE LA CIUDAD DE JULIACA, 2024** conducente para optar el Título profesional de **CONTADOR PÚBLICO**, que fue revisada por el Director de la Unidad de Investigación y el Decano de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras, Escuela Profesional de Contabilidad

**CONSIDERANDO:**

**Que**, de conformidad con el artículo 8°, numeral b) del Reglamento General de Grados y Títulos de la UANCV vigente, es procedente acceder a la petición del interesado.

**Que**, al haberse cumplido con los requisitos exigidos por el Reglamento Interno de Trabajo de Investigación Conducente a Grados y Títulos plasmado en la Resolución N° 0294-2023-UANCV-CU-R.

**Y estando**, la opinión favorable de la Directora de la Unidad de Investigación y la Decana de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras, y las atribuciones que confiere el artículo 28° del Reglamento Interno de Trabajo de Investigación Conducente a Grados y Títulos Resolución N° 0294-2023-UANCV-CU-R.

**SE RESUELVE:**

**ARTÍCULO PRIMERO: DECLARAR APTO** para la sustentación presencial del informe Final de la Investigación (borrador de Tesis) el (la) bachiller: **MUÑA QUISPE MARY MAGALY**, sorteo de jurado de la Tesis titulada: **PROCESO DE FORMALIZACIÓN Y EL IMPACTO EN EL DESARROLLO EMPRESARIAL DE LOS COMERCIANTES DEL MERCADO SAN JOSE DE LA CIUDAD DE JULIACA, 2024** para optar el Título profesional de **CONTADOR PÚBLICO** en virtud de los considerandos expuestos.

**ARTÍCULO SEGUNDO: NOMINAR JURADOS** para la sustentación presencial y defensa de la tesis a los siguientes docentes ordinarios:

- Presidente : Dra. BERTHA BEJAR PARRA
- 1er Miembro : Dr. HILARIO CONDORI MAMANI
- 2do Miembro : Dr. JESUS MAMANI MAMANI
- Asesor : Dra. YUDY HUACANI SUCASACA

**ARTÍCULO TERCERO.- PROGRAMAR FECHA Y HORA** de sustentación como se detalla:

- Lugar : Salón de Grados de la FCCF
- Fecha : MARTES 23 de setiembre del 2025
- Hora : 8: 30 a.m.

**ARTÍCULO CUARTO.- DISPONER** que la comisión de Grados y Títulos de la facultad, secretarías académicas y administrativas, quedan encargados del cumplimiento de la presente resolución.

REGÍSTRESE, COMUNÍQUESE Y CÚMPLASE.

**DISTRIBUCIÓN:**

- Jurados (3)
- Interesados (1)
- Archivo (1)



UNIVERSIDAD ANDINA  
NÉSTOR CÁCERES VELÁSQUEZ

**Dra. BERTHA BEJAR PARRA**  
Decana (a) de la Facultad de Ca.  
Contables y Financieras

**"NÉSTOR CÁCERES VELÁSQUEZ"****RESOLUCIÓN N° 192 - 2025-DUI-FCCF-UANCV-J**

Juliaca, 01 de julio del 2025

**Visto:** el Expediente N° 4535 fecha 17 de junio del 2025, del Bach. MUÑA QUISPE MARY MAGALY, quien solicita Revisión de Informe Final de la Investigación (Borrador de Tesis) y el Anexo (04 o 05) "Ficha de Opinión del Informe Final de la Investigación" que fue revisada por el Comité de Investigación de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras, Escuela Profesional de **Contabilidad**.

**CONSIDERANDO:**

**Que**, las Unidades de Investigación son unidades académicas que agrupan a docentes y estudiantes de diversas disciplinas, en razón del desarrollo de investigación científica, tecnológica y humanista de acuerdo al Estatuto Universitario Modificado 2020 de nuestra primera Casa Superior de Estudios.

**Que**, el (la) Bach. MUÑA QUISPE MARY MAGALY, quien solicita la revisión y aprobación de la propuesta de Investigación titulado: **PROCESO DE FORMALIZACIÓN Y EL IMPACTO EN EL DESARROLLO EMPRESARIAL DE LOS COMERCIANTES DEL MERCADO SAN JOSÉ DE LA CIUDAD DE JULIACA, 2024**, asimismo fue aprobado para su ejecución de informe final (borrador de tesis) con **RESOLUCIÓN N° 058-2025-DUI-FCCF-UANCV-J**, conducente para optar el Título profesional de **CONTADOR PÚBLICO**, y

**Que**, al haberse cumplido con los requisitos exigidos por el Reglamento Interno de Trabajo de Investigación Conducente a Grados y Títulos plasmado en la Resolución N° 0294-2023-UANCV-CU-R.

**Que**, el Comité de Investigación emitió su opinión favorable a la propuesta de investigación.

**Que**, el Director de la Unidad de Investigación de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras, Escuela Profesional de Contabilidad, corroboro la propuesta del (a) **ASESOR** (a) **Dra. YUDY HUACANI SUCASACA**, quien debe estar acreditado y facultado para orientar y ayudar al asesorado en el proceso de elaboración del trabajo de investigación (Tesis) y,

Estando, la opinión favorable del comité de Investigación, en concordancia con el Reglamento Interno de Trabajo de Investigación Conducente a Grados y Títulos Resolución N° 0294-2023-UANCV-CU-R, de conformidad a lo que establece la Ley Universitaria N° 30220, Ley de Creación de la UANCV N° 23738 y Modificatoria N° 24661 y el Estatuto de la UANCV, que confiere facultades a la unidad de Investigación de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras.

**SE RESUELVE:**

**ARTÍCULO PRIMERO:** APROBAR Y AUTORIZAR EL INFORME FINAL DE LA INVESTIGACIÓN (BORRADOR DE TESIS) para la REVISIÓN DE SIMILITUD TURNITIN, del tema: **PROCESO DE FORMALIZACIÓN Y EL IMPACTO EN EL DESARROLLO EMPRESARIAL DE LOS COMERCIANTES DEL MERCADO SAN JOSÉ DE LA CIUDAD DE JULIACA, 2024**, presentado por el (la) Bachiller: **MUÑA QUISPE MARY MAGALY**, para optar el Título profesional de **CONTADOR PÚBLICO**, en virtud de los considerandos expuestos.

**ARTÍCULO SEGUNDO:** RATIFICAR como ASESOR(a) al: **Dra. YUDY HUACANI SUCASACA**

**ARTÍCULO TERCERO:** DISPONER que la Facultad, secretarías académicas y administrativas, queden encargados del cumplimiento de la presente Resolución.

REGÍSTRESE, COMUNÍQUESE Y CÚMPLASE.

**DISTRIBUCIÓN:**

- Interesados (1)
- Archivo (1)

UNIVERSIDAD ANDINA  
"NÉSTOR CÁCERES VELÁSQUEZ"  
Dra. Yudy Huacani Sucasaca  
DIRECTORA DE LA UNIDAD DE  
INVESTIGACIÓN FCCF



**RESOLUCIÓN N° 058- 2025-DUI-FCCF-UANCV-J**

Juliaca, 08 de mayo del 2025

**Visto:** el Expediente N° 1976 de fecha 10 de abril del 2025, el cual solicita Revisión de Propuesta de Investigación y el Anexo (02 ó 03) "Ficha de Opinión de la Propuesta de Investigación" que fue revisada por el Comité de Investigación de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras, Escuela Profesional de Contabilidad.

**CONSIDERANDO:**

Que, las Unidades de Investigación son unidades académicas que agrupan a docentes y estudiantes de diversas disciplinas, en razón del desarrollo de investigación científica, tecnológica y humanista de acuerdo al Estatuto Universitario Modificado 2020 de nuestra primera Casa Superior de Estudios.

Que, el (la) Bach. MUÑA QUISPE MARY MAGALY, quien solicita la revisión y aprobación de la propuesta de Investigación titulado: **PROCESO DE FORMALIZACIÓN Y EL IMPACTO EN EL DESARROLLO EMPRESARIAL DE LOS COMERCIANTES DEL MERCADO SAN JOSÉ DE LA CIUDAD DE JULIACA, 2024**, la misma que pertenece a la línea de investigación: **CONTABILIDAD ECONÓMICA – P15**, conducente para optar el Título profesional de **CONTADOR PÚBLICO**, y

Que, al haberse cumplido con los requisitos exigidos por el Reglamento Interno de Trabajo de Investigación Conducente a Grados y Títulos plasmado en la Resolución N° 0294-2023-UANCV-CU-R.

Que, el Comité de Investigación emitió su opinión favorable a la propuesta de investigación.

Que, el Director de la Unidad de Investigación de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras, Escuela Profesional de Contabilidad, corroboró la propuesta del (a) ASESOR (a) **DRA. YUDY HUACANI SUCASACA**

, quien debe estar acreditado y facultado para orientar y ayudar al asesorado en el proceso de elaboración del trabajo de investigación (Tesis) y,

Estando, la opinión favorable del comité de Investigación, en concordancia con el Reglamento Interno de Trabajo de Investigación Conducente a Grados y Títulos Resolución N° 0294-2023-UANCV-CU-R, de conformidad a lo que establece la Ley Universitaria N° 30220, Ley de Creación de la UANCV N° 23738 y Modificatoria N° 24661 y el Estatuto de la UANCV, que confiere facultades a la unidad de Investigación de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras.

**SE RESUELVE:**

**ARTÍCULO PRIMERO:** APROBAR Y AUTORIZAR LA EJECUCIÓN DE LA PROPUESTA DE INVESTIGACIÓN titulado: **PROCESO DE FORMALIZACIÓN Y EL IMPACTO EN EL DESARROLLO EMPRESARIAL DE LOS COMERCIANTES DEL MERCADO SAN JOSÉ DE LA CIUDAD DE JULIACA, 2024**, presentado por el (la) Bachiller. MUÑA QUISPE MARY MAGALY, en virtud de los considerados expuestos.

**ARTÍCULO SEGUNDO:** RECONOCER como ASESOR(a) al (a): **DRA. YUDY HUACANI SUCASACA**

**ARTÍCULO TERCERO:** DISPONER que la Facultad, secretarías académicas y administrativas, queden encargados del cumplimiento de la presente Resolución.

REGÍSTRESE, COMUNÍQUESE Y CÚMPLASE.

**DISTRIBUCIÓN:**  
- Interesados (1)  
- Archivo (1)



UNIVERSIDAD ANDINA  
NESTOR CÁCERES VELÁSQUEZ

Dra. BERTHA BEJAR PARRA  
Decana (a) de la Facultad de Ca.  
Contables y Financieras



# 15% Similitud general

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

## Filtrado desde el informe

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

## Fuentes principales

- 13% Fuentes de Internet
- 2% Publicaciones
- 10% Trabajos entregados (trabajos del estudiante)

## Marcas de integridad

N.º de alertas de integridad para revisión

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

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



Metadatos Complementarios

<b>PROCESO DE FORMALIZACIÓN Y EL IMPACTO EN EL DESARROLLO EMPRESARIAL DE LOS COMERCIANTES DEL MERCADO SAN JOSE DE LA CIUDAD DE JULIACA, 2024</b>	
<b>Datos de autor</b>	
Nombres y apellidos	MARY MAGALY MUÑA QUISPE
Tipo de documento de identidad	DNI
Número de documento de identidad	70749476
URL de ORCID	<a href="https://orcid.org/0009-0003-4090-2172">https://orcid.org/0009-0003-4090-2172</a>
<b>Datos de asesor</b>	
Nombres y apellidos	YUDY HUACANI SUCASACA
Tipo de documento de identidad	DNI
Número de documento de identidad	40673820
URL de ORCID	<a href="https://orcid.org/0009-0008-3275-5586">https://orcid.org/0009-0008-3275-5586</a>
<b>Datos del jurado</b>	
<b>Presidente del jurado</b>	
Nombres y apellidos	BERTHA BEJAR PARRA
Tipo de documento	DNI
Número de documento de identidad	02387777
<b>Miembro del jurado 1</b>	
Nombres y apellidos	HILARIO CONDORI MAMANI
Tipo de documento	DNI
Número de documento de identidad	02385723
<b>Miembro del jurado 2</b>	
Nombres y apellidos	JESUS MAMANI MAMANI
Tipo de documento	DNI
Número de documento de identidad	02425043



<b>Datos de investigación</b>	
Línea de investigación	CONTABILIDAD ECONÓMICA – P15
Grupo de investigación	No aplica.
Agencia de financiamiento	Sin financiamiento
Ubicación geográfica de la investigación	<p><b>País:</b> Perú  <b>Departamento:</b> Puno  <b>Provincia:</b> San Román  <b>Distrito:</b> Juliaca  MERCADO SAN JOSE DE LA CIUDAD DE JULIACA  <b>Coordenadas:</b>  <b>Latitud:</b> -15.48202734  <b>Longitud:</b> -70.1273935  <b>URL Maps</b>  <a href="https://maps.app.goo.gl/ffhyB77uQeugkUTL7">https://maps.app.goo.gl/ffhyB77uQeugkUTL7</a></p> 
Año o rango de años en que se realizó la investigación	Mayo 2025 – Setiembre 2025
URL de disciplinas OCDE <a href="https://concytec-pe.github.io/Peru-CRIS/vocabularios/ocde_ford.html">https://concytec-pe.github.io/Peru-CRIS/vocabularios/ocde_ford.html</a> - Librería	<p><b>Ciencias sociales</b>  <a href="https://purl.org/pe-repo/ocde/ford#5.00.00">https://purl.org/pe-repo/ocde/ford#5.00.00</a></p> <p><b>Administración pública</b>  <a href="https://purl.org/pe-repo/ocde/ford#5.06.02">https://purl.org/pe-repo/ocde/ford#5.06.02</a></p>

UNIVERSIDAD ANDINA  
"NESTOR CACERES VELASQUEZ"  
Dr. Víctor Hugo Sánchez  
DIRECTORA DE LA UNIDAD DE  
INVESTIGACIÓN FCCI

## DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD Y RESPONSABILIDAD

Yo MARY MAGALY MUÑA QUISPE, identificado con DNI  
Nro. 70749476, en mi condición de egresado de:

- Escuela Profesional**  
 **Programa de Segunda Especialidad,**  
 **Programa de Maestría o Doctorado**

CONTABILIDAD

informo que he elaborado el/la  Tesis o  Trabajo de Investigación,  Trabajo Académico  
denominada:

PROCESO DE FORMALIZACIÓN Y EL IMPACTO EN EL DESARROLLO  
EMPRESARIAL DE LOS COMERCIANTES DEL MERCADO SAN JOSE DE LA  
CIUDAD DE JULIACA, 2024

Asesorado por: Dra. YUDY HUACANI SUCASACA

Es un tema original.

Declaro que el presente trabajo de tesis es elaborado por mi persona y **no existe plagio/copia** de ninguna naturaleza, en especial de otro documento de investigación (tesis, revista, texto, congreso, o similar) presentado por persona natural o jurídica alguna ante instituciones académicas, profesionales, de investigación o similares, en el país o en el extranjero.

Dejo constancia que las citas de otros autores han sido debidamente identificadas en el trabajo de investigación, por lo que no asumiré como tuyas las opiniones vertidas por terceros, ya sea de fuentes encontradas en medios escritos, digitales o Internet.

Asimismo, ratifico que soy plenamente consciente de todo el contenido de la tesis y asumo la responsabilidad de cualquier error u omisión en el documento, así como de las connotaciones éticas y legales involucradas.

El incumplimiento de lo declarado da lugar a responsabilidad del declarante, en consecuencia; a través del presente documento asumo frente a terceros, la Universidad Andina Néstor Cáceres Velásquez y/o la Administración Pública toda responsabilidad que pueda derivarse por el trabajo final presentado. Lo señalado incluye responsabilidad pecuniaria incluido el pago de multas u otros por los daños y perjuicios que se ocasionen.

Juliaca 03 de octubre del 2025



Firma del Asesor  
(obligatoria)



Firma del Estudiante  
(obligatoria)



Huella



## DEDICATORIA

A Dios por guiarme hacia el camino de la excelencia y que día a día forja esas fuerzas para luchar y lograr mis anhelados sueños.

En gratitud a mis queridos padres por ser mentores en mi niñez y juventud y por el inmenso apoyo que me brindan constantemente.



## AGRADECIMIENTO

A la Universidad Andina “Néstor Cáceres Velásquez” de Juliaca, por haberme abierto sus puertas, acogerme y permitir culminar mis estudios superiores, para encaminarme en mi formación profesional.

A Dios, por darme una nueva vida y que a permitido concluir una de mis etapas de mi carrera profesional de contabilidad.

A mi familia, por su apoyo incondicional para la culminación de mis estudios superiores, y permitir que mis metas y retos se lleven a cabo.

A la Doctora Yudy Huacani Sucasaca, quien me proporciono su valioso tiempo, condición y orientación, para la realización de esta investigación.



**ÍNDICE GENERAL**

DEDICATORIA ..... i

AGRADECIMIENTO ..... ii

ÍNDICE GENERAL .....iii

ÍNDICE DE TABLAS..... vi

ÍNDICE DE FIGURAS .....vii

RESUMEN.....viii

ABSTRACT ..... ix

INTRODUCCIÓN ..... x

**CAPÍTULO I**

**ASPECTOS GENERALES**

1.1. Descripción del problema..... 1

1.2. Formulación del problema ..... 3

    1.2.1. Problema general..... 3

    1.2.2. Problemas específicos ..... 3

1.3. Justificación ..... 4

    1.3.1. Justificación teórica..... 4

    1.3.2. Justificación práctica ..... 4

    1.3.3. Justificación metodológica ..... 4

1.4. Objetivos de la investigación ..... 5

    1.4.1. Objetivo general..... 5

    1.4.2. Objetivos específicos ..... 5

1.5. Hipótesis ..... 5



- 1.5.1. Hipótesis general ..... 5
- 1.5.2. Hipótesis específicas ..... 6
- 1.6. Importancia ..... 6
- 1.7. Limitaciones ..... 7
- 1.8. Variables ..... 7
  - 1.8.1. Variable independiente ..... 7
  - 1.8.2. Variable dependiente..... 7
  - 1.8.3. Operacionalización de variable..... 7

**CAPÍTULO II**

**FUNDAMENTOS TEÓRICOS**

- 2.1. Antecedentes ..... 9
- 2.2. Marco epistemológico Proceso de formalización ..... 14
- 2.3. Estado de arte..... 17
- 2.4. Bases teóricas..... 22
  - 2.4.1. Proceso de formalización ..... 22
  - 2.4.2. Desarrollo empresarial..... 33
- 2.5. Definición de términos ..... 42

**CAPÍTULO III**

**METODOLOGÍA**

- 3.1. Métodos de investigación ..... 45
- 3.2. Diseño de investigación ..... 45
  - 3.2.1. Enfoque ..... 45
  - 3.2.2. Diseño..... 46



3.2.3. Alcance ..... 46

3.2.4. Tipo ..... 46

3.2.5. Nivel del estudio ..... 47

3.3. Población y muestra ..... 47

3.3.1. Población ..... 47

3.3.2. Muestra ..... 48

3.4. Técnicas e instrumentos ..... 48

3.4.1. Técnica ..... 48

3.4.2. Instrumento ..... 48

3.5. Validez y confiabilidad ..... 49

3.5.1. Validez ..... 49

3.5.2. Confiabilidad ..... 49

3.6. Procesamiento y análisis de datos ..... 50

**CAPÍTULO IV**

**RESULTADOS**

4.1. Análisis de datos ..... 51

4.2. Diseminación de los hallazgos ..... 66

CONCLUSIONES ..... 71

RECOMENDACIONES ..... 73

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS ..... 75

ANEXOS ..... 82



## ÍNDICE DE TABLAS

<b>Tabla 1</b> Matriz de operacionalización de variables .....	8
<b>Tabla 2</b> Análisis descriptivo de la variable proceso de formalización .....	51
<b>Tabla 3</b> Análisis descriptivo de la dimensión trámites administrativos .....	53
<b>Tabla 4</b> Análisis descriptivo de la dimensión cumplimiento normativo.....	54
<b>Tabla 5</b> Análisis descriptivo de la dimensión beneficios percibidos .....	55
<b>Tabla 6</b> Análisis descriptivo de la variable desarrollo empresarial.....	56
<b>Tabla 7</b> Análisis descriptivo de la dimensión innovación .....	57
<b>Tabla 8</b> Análisis descriptivo de la dimensión crecimiento económico.....	58
<b>Tabla 9</b> Análisis descriptivo de la dimensión acceso a mercados .....	59
<b>Tabla 10</b> Prueba de normalidad .....	60
<b>Tabla 11</b> Correlación de la hipótesis general .....	61
<b>Tabla 12</b> Correlación de la hipótesis específica 1.....	63
<b>Tabla 13</b> Correlación de la hipótesis específica 2.....	64
<b>Tabla 14</b> Correlación de la hipótesis específica 3.....	65



## ÍNDICE DE FIGURAS

<b>Figura 1</b> Análisis descriptivo de la variable proceso de formalización.....	52
<b>Figura 2</b> Análisis descriptivo de la dimensión trámites administrativos .....	53
<b>Figura 3</b> Análisis descriptivo de la dimensión cumplimiento normativo .....	54
<b>Figura 4</b> Análisis descriptivo de la dimensión beneficios percibidos .....	55
<b>Figura 5</b> Análisis descriptivo de la variable desarrollo empresarial .....	56
<b>Figura 6</b> Analisis descriptivo de la dimensión innovación .....	57
<b>Figura 7</b> Análisis descriptivo de la dimensión crecimiento económico .....	58
<b>Figura 8</b> Análisis descriptivo de la dimensión acceso a mercados.....	59



## RESUMEN

El presente estudio tuvo como finalidad analizar el impacto del proceso de formalización en el desarrollo empresarial de los comerciantes del mercado San José, ubicado en la ciudad de Juliaca, durante el año 2024. Para ello, se aplicó un enfoque cuantitativo de diseño no experimental, con alcance correlacional y corte transversal. La muestra estuvo compuesta por 184 comerciantes, a quienes se les aplicó un cuestionario estructurado validado por juicio de expertos. Los datos fueron procesados mediante el software SPSS y se utilizó la prueba de Rho de Spearman debido a que las variables no presentaron distribución normal. Los resultados revelaron una correlación positiva muy alta entre el proceso de formalización y el desarrollo empresarial ( $r = 0.976$ ), así como correlaciones significativas con las dimensiones de innovación ( $r = 0.823$ ), crecimiento económico ( $r = 0.748$ ) y acceso a mercados ( $r = 0.818$ ). En base a estos hallazgos, se concluye que la formalización no solo implica cumplir con normativas legales, sino que constituye un factor determinante para fortalecer las capacidades del negocio, mejorar su competitividad e incrementar sus oportunidades de expansión. Asimismo, se recomienda que las autoridades impulsen programas de formalización integrales que contemplen acompañamiento técnico, financiamiento accesible y espacios para promover la innovación comercial. De esta forma, la formalización dejará de percibirse como una carga y pasará a ser entendida como una estrategia de crecimiento sostenible para el comercio local.

**Palabras clave:** Formalización, desarrollo empresarial, innovación, mercados.



## ABSTRACT

This study aimed to analyze the impact of the formalization process on the business development of traders in the San José market, located in the city of Juliaca, during 2024. A quantitative, non-experimental, correlational, and cross-sectional research design was applied. The sample consisted of 184 traders, who answered a structured questionnaire validated by expert judgment. Data were processed using SPSS software, and Spearman's Rho test was used, given the non-normal distribution of the variables. The results showed a very strong positive correlation between formalization and business development ( $r = 0.976$ ), as well as significant correlations with innovation ( $r = 0.823$ ), economic growth ( $r = 0.748$ ), and market access ( $r = 0.818$ ). Based on these findings, it is concluded that formalization goes beyond legal compliance; it is a key factor in strengthening business capabilities, improving competitiveness, and increasing expansion opportunities. It is recommended that public institutions implement comprehensive formalization programs that include technical assistance, accessible financing, and spaces to promote commercial innovation. In this way, formalization can be redefined not as a burden, but as a viable and strategic pathway to sustainable local business growth.

**Keywords:** Formalization, business development, innovation, markets.



## INTRODUCCIÓN

Actualmente, la informalidad es uno de los mayores problemas que enfrentan las economías emergentes. España no es el único país con este problema. Incluso cuando las instituciones intentan cambiar la situación, muchas pequeñas empresas optan por infringir la ley. Esto podría deberse a que no comprenden las normas o no saben cómo cumplirlas. El problema no solo afecta la capacidad del Estado para recaudar impuestos, sino también a los empresarios, ya que no pueden obtener financiación, encontrar nuevos mercados ni los recursos necesarios para crear una empresa duradera. El mercado de Juliaca, en San José, es un ejemplo destacado. Es un lugar donde la informalidad es la norma, pero también donde la formalización puede generar cambios en los negocios.

El primer capítulo es el principal punto de partida para la investigación. Ofrece al lector una perspectiva amplia que le ayuda a comprender la naturaleza del tema abordado. En este paso inicial, se identifica el problema principal, se establecen los objetivos del estudio, se plantean las hipótesis más significativas y se argumenta por qué se debe explorar el tema. El análisis también presenta varios problemas relacionados con el área y la temática que abarca. La ciudad de Juliaca es donde se refleja el problema, tanto en términos de su ubicación como de sus habitantes. Esta sección también explica las bases teóricas y metodológicas que guiarán el proceso. El enfoque principal se centra en dos pilares fundamentales: la formalización empresarial, vista como el punto de partida o factor que impulsa las cosas, y el desarrollo empresarial, visto como el resultado o efecto perceptible. Estos dos pilares son muy importantes para el proceso. La investigación utiliza ambas partes como ejemplos, y cada componente posee sus propias dimensiones.



El segundo capítulo, por otro lado, se considera la incursión teórica que sustenta la investigación. Este libro incluye trabajos de autores, así como fuentes importantes tanto del sector local como del extranjero. Este marco no solo recopila ideas, sino que también integra perspectivas legales, económicas, sociales y organizacionales. Es como una red de raíces que conecta diferentes partes del suelo para proporcionar alimento y sustento a un árbol. La teoría no se limita a la abstracción; está estrechamente vinculada a la existencia real del comerciante en Juliaca, facilitando así un diálogo entre lo teórico y lo práctico.

El tercer capítulo describe claramente la ruta metodológica. Se delinean los objetivos del estudio, la metodología, la selección de la muestra y las herramientas y métodos utilizados para la recopilación de datos. Se optó por un método cuantitativo con un diseño no experimental y un marco correlacional, ya que facilita el análisis de las relaciones entre variables sin manipulación directa. Esta elección no fue improvisada, sino fruto de una profunda reflexión. También explica cómo se revisó el cuestionario y se realizó el análisis estadístico. Se tiene especial cuidado con el coeficiente Rho, que es muy útil cuando los datos no siguen una distribución normal y permite ver realmente las conexiones que ya existen.

El cuarto capítulo aborda los resultados, la parte más importante de la investigación. Se puede comprender mejor la relación entre la formalización y el crecimiento de las pequeñas empresas observando algunas imágenes y leyendo un texto breve. No se trata solo de un conjunto de números aleatorios; son datos reales que cobran sentido al analizarlos desde los puntos de vista presentados.



Esto demuestra que formalizar es más que simplemente seguir las reglas; también significa tener una clave que puede abrir puertas a nuevas oportunidades, innovaciones y formas de crecimiento para las empresas que antes no tenían. Las teorías no solo se analizan, sino que también se ponen a prueba con las experiencias reales de los emprendedores. Esto aclara temas que los datos por sí solos no pueden expresar.

El quinto capítulo, por otro lado, adopta un enfoque más crítico y reflexivo que los anteriores. Esta sección compara los hallazgos del estudio con lo ya conocido, centrándose en las similitudes, las diferencias y la nueva información. Los resultados pueden servir como guía para la acción en un grado mucho mayor que la simple reacción a un ejercicio académico. Por ello, las sugerencias no son solo para teóricos, sino también para empresas, organismos gubernamentales y el sistema financiero. En este contexto, la formalización no se percibe como una pesada carga legal, sino como una herramienta poderosa: una semilla que, si se cultiva con cuidado y estrategia, puede devolver la economía a sus raíces.



## CAPÍTULO I

### ASPECTOS GENERALES

#### 1.1. Descripción del problema

Aunque la economía global ha mejorado en ciertos aspectos, aún existe mucha informalidad en las empresas. Esto dificulta comprender el desempeño de los trabajadores y cómo construir un desarrollo verdaderamente sostenible. La Oficina del Inspector General (2023) afirma que cuando una empresa se esfuerza al máximo para oficializarse, no solo mejora la calidad de los empleos que ofrece, sino que también fortalece el sistema tributario y hace que la economía sea más justa. En muchos casos, oficializar las cosas es como abrir una ventana en una habitación cerrada. Permite la entrada de nuevas oportunidades, como obtener financiación, mejorar la tecnología y mejorar la gestión. Sin embargo, la otra cara de la moneda cuenta una historia diferente: más del sesenta por ciento de los trabajadores siguen en la oscuridad, sin derechos, protecciones ni beneficios. Esta contradicción, que existe entre el potencial de la formalización para transformar las cosas y la permanencia de mecanismos que la imposibilitan, exige que los gobiernos dejen de aferrarse a promesas incumplidas y comiencen a derribar los impedimentos que mantienen esas puertas cerradas. La respuesta no está en las palabras mismas. Se trata más bien de poner en práctica políticas que sean a la vez útiles y atractivas, y que consideren la formalización como una oportunidad real de mejorar, más que como un castigo.



En el caso de Perú, la informalidad sigue siendo uno de los mayores desafíos para el desarrollo del sector productivo. Según el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI, 2024), al primer trimestre del año, el país registró 3,375,115 empresas activas, de las cuales una gran parte opera de manera informal. La alta informalidad afecta principalmente a las micro y pequeñas empresas (MYPE), que representan más del 90% de los negocios en el país. Esta situación limita su acceso al crédito, restringe su participación en licitaciones públicas y reduce su competitividad en el mercado formal. Además, el INEI advierte que la informalidad impacta en la recaudación fiscal, lo que impide una adecuada redistribución de recursos para programas de apoyo a los emprendedores y comerciantes en proceso de crecimiento.

A nivel local, la ciudad de Juliaca presenta una de las tasas de informalidad más altas en la región de Puno. De acuerdo con el portal Los Andes (2022), aproximadamente el 90% de las microempresas en la ciudad operan en la informalidad, mientras que solo el 23% se encuentra formalizado. La informalidad en Juliaca genera diversos obstáculos para los comerciantes, entre ellos la dificultad para acceder a créditos bancarios, la evasión de impuestos y la falta de estabilidad en el empleo. Este problema se ve agravado por la escasa supervisión de las autoridades y la ausencia de incentivos que motiven a los empresarios a regularizar sus negocios. Como resultado, muchos comerciantes quedan fuera de iniciativas de capacitación y programas de financiamiento, lo que limita sus oportunidades de crecimiento y consolidación en el mercado.

Desde el punto de vista organizacional, los comerciantes del mercado San José en Juliaca enfrentan múltiples obstáculos derivados de la informalidad en la que operan. Según datos del Ministerio de la Producción (2023), contar con un negocio formalizado no solo facilita el acceso a nuevos mercados, sino que también mejora la estabilidad de los trabajadores y la competitividad de los



emprendimientos. Sin embargo, en este mercado, la mayoría de los vendedores sigue sin registrarse legalmente debido a la complejidad de los trámites y los altos costos que implica la regularización. Esta situación restringe el acceso a oportunidades clave, como financiamiento bancario y programas de capacitación, herramientas esenciales para fortalecer y expandir sus negocios.

Adicionalmente, operar al margen de la ley los deja vulnerables a posibles sanciones y limita su crecimiento dentro del sector comercial. Para mejorar esta realidad, es necesario implementar medidas que simplifiquen el proceso de formalización y ofrezcan incentivos atractivos para que más comerciantes opten por regularizarse. Con ello, no solo se beneficiará la economía local, sino que también se generarán condiciones más favorables para el desarrollo sostenible de estos negocios.

## 1.2. Formulación del problema

### 1.2.1. Problema general

- ¿Cómo el proceso de formalización impacta en el desarrollo empresarial de los comerciantes del mercado San José de la ciudad de Juliaca, 2024?

### 1.2.2. Problemas específicos

- ¿Cómo el proceso de formalización impacta en la innovación de los comerciantes del mercado San José de la ciudad de Juliaca, 2024?
- ¿Cómo el proceso de formalización impacta en el crecimiento económico de los comerciantes del mercado San José de la ciudad de Juliaca, 2024?
- ¿Cómo el proceso de formalización impacta en el acceso a los mercados de los comerciantes del mercado San José de la ciudad de Juliaca, 2024?



## 1.3. Justificación

### 1.3.1. *Justificación teórica*

Este trabajo investiga la importancia teórica de la formalización empresarial como un componente básico del progreso económico y la disminución de la desigualdad. La licencia de una empresa no sólo abre oportunidades de efectivo adicionales, sino que también facilita la fabricación y ayuda a generar empleos más estables. Además, el formalismo ayuda a las

empresas a construir redes comerciales sólidas basadas en la idea del capital social, fomentando así el crecimiento a largo plazo y la competitividad del mercado. La economía no oficial compromete la capacidad de los propietarios de pequeñas empresas para conectarse con los sistemas de seguridad social y las instituciones financieras extranjeras al poner en peligro continuamente su viabilidad.

### 1.3.2. *Justificación práctica*

De acuerdo a la justificación práctica, la informalidad aún persiste en la ciudad, muchos han expresado su descontento por la disminución de su participación en las oportunidades de actividad política y superación personal. Comprender los principales beneficios y desventajas del formalismo permite orientar la estandarización de las empresas y las tareas administrativas por medio de sus resultados. Además, esta información ayudará a las empresas a reconocer los beneficios de las actividades legales, lo que las motivará a participar en la economía oficial y mejorar el entorno comercial cercano.

### 1.3.3. *Justificación metodológica*

Esta investigación evalúa el vínculo entre el desarrollo empresarial y la formalización utilizando un enfoque cuantitativo que abarca la recopilación y el análisis de datos. Esta investigación se clasifica como esencial porque busca el



conocimiento sin influir directamente en el sustento de los comerciantes. El método utiliza un enfoque no experimental sin ajuste de variables, por lo que los datos se evaluarán en su estado natural dentro del mercado de San José. Un cuestionario sistemático que evalúe el grado de formalidad, las recompensas esperadas y los desafíos que enfrentan los comerciantes a lo largo de este proceso puede ayudar a obtener información. Esta estrategia garantizará resultados objetivos, lo que permitirá formalizar y fortalecer el desarrollo del sector comercial de Juliaca.

## **1.4. Objetivos de la investigación**

### **1.4.1. Objetivo general**

- Determinar el impacto del proceso de formalización en el desarrollo empresarial de los comerciantes del mercado San José de la ciudad de Juliaca, 2024.

### **1.4.2. Objetivos específicos**

- Determinar el impacto del proceso de formalización en la innovación de los comerciantes del mercado San José de la ciudad de Juliaca, 2024.
- Determinar el impacto del proceso de formalización en el crecimiento económico de los comerciantes del mercado San José de la ciudad de Juliaca, 2024.
- Determinar el impacto del proceso de formalización en el acceso a los mercados de los comerciantes del mercado San José de la ciudad de Juliaca, 2024.

## **1.5. Hipótesis**

### **1.5.1. Hipótesis general**

- El proceso de formalización impacta significativamente en el desarrollo empresarial de los comerciantes del mercado San José de la ciudad de Juliaca, 2024.



## 1.5.2. Hipótesis específicas

- El proceso de formalización impacta significativamente en la innovación de los comerciantes del mercado San José de la ciudad de Juliaca, 2024.
- El proceso de formalización impacta significativamente en el crecimiento económico de los comerciantes del mercado San José de la ciudad de Juliaca, 2024.
- El proceso de formalización impacta significativamente en el acceso a mercados de los comerciantes del mercado San José de la ciudad de Juliaca, 2024.

## 1.6. Importancia

La presente indagación adquiere un valor significativo al poner el foco sobre una realidad que frena directamente el avance económico y social de Juliaca: la persistencia de la informalidad en el ámbito comercial. Analizar cómo la incorporación al marco formal puede convertirse en un motor no solo de mejoras financieras, sino también de dinamismo, innovación y capacidad competitiva, permite abrir caminos hacia políticas públicas más ajustadas y programas de desarrollo empresarial más eficaces. Así como es improbable que una semilla florezca en tierra estéril, un negocio difícilmente crecerá sin cimientos legales sólidos y un entorno normativo claro. El objetivo de este estudio no es solo recopilar información; también es una herramienta que podría ayudar al gobierno, a los empresarios y a otras personas importantes a construir un sistema económico más justo, estructurado y a largo plazo.



## 1.7. Limitaciones

Una de las partes más difíciles de la investigación fue obtener información precisa sobre el grado de formalización real de las cosas. Muchos empresarios temían tener problemas con la ley, por lo que no querían proporcionar información detallada. Esto es similar a cómo actúa alguien que oculta un secreto para no ser juzgado en presencia de otras personas. Esta falta de transparencia es lo contrario de lo necesario para una investigación significativa. Esto dificulta el aprendizaje, ya que no se desea analizar el problema. La investigación también se centra exclusivamente en el mercado de San José, lo que podría dificultar la aplicación de los resultados a otras áreas comerciales dentro o fuera de la ciudad. Además, la calidad de la información recopilada depende, en gran parte, de la franqueza de los participantes, un factor que puede condicionar la neutralidad de los datos. Sin embargo, más que debilitar el valor de la investigación, estas limitaciones invitan a entender los resultados como parte de una realidad localizada, que refleja una parte del todo sin dejar de ser representativa.

## 1.8. Variables

### 1.8.1. Variable independiente

Proceso de formalización

### 1.8.2. Variable dependiente

Desarrollo empresarial

### 1.8.3. Operacionalización de variable



Tabla 1

Matriz de operacionalización de variables

Variable	Definición conceptual	Dimensiones likert	Indicadores	Escala de
Proceso de formalización	Se refiere al conjunto de procedimientos legales, administrativos y normativos que deben cumplir los comerciantes para operar dentro del marco legal establecido por el Estado.	Trámites administrativos	Tiempo promedio de tramitación	1. Nunca 2. Casi nunca 3. A veces 4. Casi siempre 5. Siempre
			Costos asociados a la formalización	
		Cumplimiento normativo	Nivel de dificultad en los procedimientos Registro en la SUNAT y otras entidades pertinentes	
			Cumplimiento de obligaciones tributarias	
Desarrollo empresarial	Hace referencia al crecimiento sostenido de los comerciantes en términos de innovación, expansión económica y acceso a	Beneficios percibidos	Acceso a financiamiento formal	1. Nunca 2. Casi nunca 3. A veces 4. Casi siempre
			Participación en programas de capacitación	
		Innovación	Percepción de estabilidad empresarial Uso de nuevas tecnologías en el negocio	
			Aplicación de estrategias de mejora continua	
Crecimiento económico	Introducción de nuevos productos o servicios	Incremento de ingresos	3. A veces 4. Casi siempre	
		Generación de empleo en el negocio		



## CAPÍTULO II

### FUNDAMENTOS TEÓRICOS

#### 2.1. Antecedentes

##### 2.1.1. *Antecedentes internacionales*

Aguado-Riveros et al. (2025) en su estudio titulado "Gestión empresarial y formalización de microempresas en contextos emergentes" desarrollaron un estudio para analizar cómo la gestión empresarial influye en el proceso de formalización de las micro y pequeñas empresas en países en vías de desarrollo. Aplicando un enfoque cuantitativo con encuestas aplicadas a 186 emprendedores informales, identificaron que una buena planificación, el acceso a recursos y la calidad en el servicio están vinculados con una mayor tendencia hacia la formalización. Los resultados demostraron que estos elementos fortalecen la estructura interna de las empresas y aumentan su disposición a regularizarse. Concluyeron que mejorar la gestión empresarial desde un enfoque práctico puede ser el punto de partida para promover la formalización, al igual que sembrar bases firmes para un edificio que aspira a ser estable y duradero.

Según Riveros (2024), en su estudio titulado "La formalización y su impacto en las pequeñas empresas" que incluye estudios desarrollados en África, Asia y América Latina, se encontró que la formalización genera un



impacto más estable en el crecimiento de pequeñas empresas cuando se combina con formación o acceso a capital. Esta investigación comparó el efecto de programas como préstamos, subsidios, capacitación y trámites de legalización, hallando que la formalización, por sí sola, no siempre genera crecimiento inmediato, pero sí crea condiciones para un desarrollo sostenido. Así como un terreno necesita preparación antes de construir, el entorno formalizado brinda las condiciones necesarias para el crecimiento estructurado de los negocios informales.

Okpara et al. (2024) en su estudio titulado "Government support and formalization of small enterprises in Nigeria" realizaron un estudio en Nigeria con el propósito de descifrar cómo las decisiones de formalizar un negocio se ven condicionadas por el entorno normativo, los incentivos tributarios y la facilidad de los procedimientos administrativos. Empleando una metodología cuantitativa basada en modelos de regresión con datos obtenidos directamente de la realidad empresarial, identificaron una tendencia clara: los emprendedores están más dispuestos a legalizar sus actividades cuando el proceso no implica una carga pesada ni una carrera de obstáculos. Al formalizarse, muchas microempresas no solo regularizaron su situación, sino que también ampliaron sus horizontes al acceder con mayor facilidad a mercados y financiamiento. En síntesis, una política pública bien articulada no borra de un plumazo los desafíos, pero funciona como una llave que destraba puertas cerradas, permitiendo que los negocios pequeños entren a competir en el terreno formal.

En contraste, Nguimkeu et al. (2023) en su estudio titulado "Innovation



and formalization among informal firms in Cameroon” focalizaron su análisis en Camerún y pusieron el énfasis en cómo la innovación actúa como chispa transformadora dentro del universo informal. A partir del análisis de la Encuesta Mundial de Empresas del Banco Mundial y aplicando herramientas econométricas, hallaron que los negocios que apuestan por innovar—ya sea en productos o en procesos—muestran mayor inclinación a dar el salto hacia la formalidad. La innovación, en este caso, es como un puente colgante entre dos orillas: una incierta y volátil, y otra estable y con posibilidades de crecimiento. Y aunque el paso no siempre es sencillo, quienes lo cruzan descubren no solo legalidad, sino también generación de empleo sostenible. Así, invertir en creatividad y tecnología se convierte en plantar una semilla cuyo fruto es el progreso colectivo.

De Mel y Woodruff (2022), en su estudio titulado “Formalization and access to credit: Evidence from longitudinal firm data”, analizaron la evolución de diferentes empresas que habían mostrado un cambio de forma para determinar si este cambio en la legislación les permitiría obtener crédito. Al examinar las variaciones dentro de las variaciones, concluyeron que las organizaciones con una estructura administrativa sólida tenían mayores posibilidades de obtener financiamiento. En otras palabras, la formalización no es una fórmula mágica que transforma la noche en día. Es, en cambio, una puerta abierta que puede conducir a nuevas fuentes de capital y crecimiento si se planifica y se desarrolla una estrategia.



## **2.1.2. Antecedentes nacionales**

Recientemente, diversos estudios han examinado el impacto de la formalización empresarial desde diversas perspectivas y ámbitos. Por ejemplo, Guerrero y De la Cruz (2024) en su tesis titulada “Proceso de formalización y desarrollo empresarial en las MYPE del Emporio Comercial Gamarra, distrito de La Victoria — Lima, 2022” examinaron el impacto de la legalización de las micro y pequeñas empresas en el dinámico panorama del distrito comercial de Gamarra en Lima. Utilizando una metodología descriptiva y cuestionarios como herramienta de investigación, se descubrió que las normas oficiales no solo estructuran las operaciones diarias de las empresas, sino que también sirven como un marco sólido que sustenta la estructura interna. Como una barrera silenciosa que pone en movimiento todo el sistema, la formalización fortalece la competencia y mejora la gestión interna. Su conclusión es clara: formalizar no es solo cumplir con una normativa, sino abrir la puerta a nuevas prácticas gerenciales y un crecimiento sostenible. Este estudio, disponible en la biblioteca de la Universidad de San Martín de Porres, afirma que poseer un marco regulatorio robusto es tan crucial como tener una base sólida en un proyecto arquitectónico duradero.

En una línea paralela pero con diferente enfoque, Bravo y Taype (2023) realizaron un estudio titulado “La formalización y su incidencia en el crecimiento empresarial de las microempresas del distrito de Ticlacayán, Pasco – 2023” presentaron las microempresas comerciales ubicadas en Ticlacayán, Pasco, de manera comparable, aunque con un énfasis particular. Utilizaron cuestionarios en su investigación descriptiva-correlacional para analizar cómo la formalización



afecta aspectos importantes como los ingresos, la estabilidad y las posibilidades de crecimiento. La formalización ha ayudado a muchas empresas a encontrar una ruta más clara, lo que las ha vuelto más eficientes, rentables y a mejorar la planificación de sus estrategias. La informalidad es como una botella sin tallo. Para lograr este objetivo, sugieren respaldar trámites menos complejos y brindar asistencia técnica. Esto es especialmente cierto en las zonas rurales, donde suelen existir más problemas burocráticos que en las ciudades.

Por su parte, Pérez (2023) en su tesis titulada "La Ley N.º 30524 (IGV justo) y su influencia en la formalización empresarial en el Perú" examinó los efectos de un incentivo fiscal específico, el IGV Justo, considerado un posible impulsor de la formalización. El estudio comparó las empresas que utilizaron la exención fiscal con las que no lo hicieron, utilizando datos administrativos y una metodología transversal. Los resultados fueron impactantes: este incentivo aceleró el proceso de oficialización de los sistemas tributarios de las empresas ilegales. En lugar de imponer el cumplimiento mediante amenazas, se consideró que dar un respiro a las microempresas sería una mejor manera de lograr que se incorporaran al sistema oficial.

A su vez, Agurto et al. (2024) en su tesis titulada "Impacto de la formalización en las obligaciones fiscales de empresas del sector hotelero en el Perú" realizaron un estudio sobre la industria hotelera peruana. Analizaron los beneficios del proceso de formalización. Además de una estrategia descriptiva y entrevistas dirigidas a gerentes, se descubrió que este paso facilitó la organización predecible de las operaciones, la transparencia operativa y el cumplimiento de las obligaciones con el gobierno. En consecuencia, concluyeron que la formalización no solo es una obligación legal, sino también una ventaja competitiva, especialmente en sectores como el turismo, donde la



credibilidad y el orden son primordiales.

Finalmente, Torres (2023) en su tesis titulada "La fiscalización tributaria y la formalización de las microempresas en el Perú, periodo 2019-2022" examinó las correlaciones entre la tributación y la formalización de las pequeñas empresas entre 2019 y 2022. Empleando una metodología descriptiva-correlacional y una muestra de aproximadamente 400 encuestas, examinó diversos factores, como las auditorías, la supervisión electrónica y la participación en la contratación pública. Su investigación demuestra que la aplicación de la ley actúa como un faro, mostrando a los empresarios dónde se encuentra la ley y evitando que se pierdan en lo desconocido. Por otro lado, se cree que un control estricto fomenta la apertura, la legalidad y el acceso a los beneficios del sistema formal. Por otro lado, se cree que la laxitud fomenta la laxitud.

## **2.2. Marco epistemológico Proceso de formalización**

Se ha visto el proceso de formalización de una empresa de diversas maneras. Los métodos realistas y empíricos utilizan herramientas estadísticas portátiles para analizar aspectos como el acceso al sistema financiero, la declaración de impuestos y la obtención de permisos. En este caso, el emprendedor informal es prácticamente una figura predefinida, y su comportamiento es como el clima: cuando las circunstancias son similares, los resultados tienden a repetirse. Cuando esto sucede, las personas ven las normas públicas, los impuestos y los beneficios estatales como piezas de un rompecabezas que, al ensamblarse correctamente, pueden facilitar a las empresas el cumplimiento de la ley.

Este proceso se ve afectado por una perspectiva filosófica. La formalización se transforma en una experiencia personal influenciada por emociones, valores



e interpretaciones individuales, en lugar de un mero modelo a emular. En este caso, cada emprendedor es como un excursionista con sus propias metas, que experimenta problemas económicos, emocionales y simbólicos. Para legalizar cualquier cosa, hay que superar los miedos, buscar una vida mejor y desear ser aceptado por la comunidad. Este enfoque no especifica reglas fundamentales; en cambio, intenta comprender el contexto de cada opción. Hay quienes creen que la informalidad se debe a un sistema excluyente que beneficia a algunos y excluye a otros, no a la casualidad ni a decisiones personales. Este método considera el sistema legal y económico como una pendiente: algunos corren con el viento a favor, mientras que otros avanzan con piedras en los zapatos e impedimentos del mismo sistema que debería acogerlos. Esta vez, la legalización no es solo una formalidad; es una lucha contra la injusticia.

El enfoque pragmático, por otro lado, sugiere una perspectiva más abierta. Esto proporciona respuestas prácticas a preguntas más difíciles, no verdades absolutas. Esta postura examina el fenómeno en la práctica mediante metodologías tanto cuantitativas como cualitativas. Formalizar es simplemente una forma de estabilizar las cosas, crecer y encontrar nuevas oportunidades. Las personas valoran el conocimiento útil en la vida real, incluso si no se ajusta a una teoría.

La visión transdisciplinaria demuestra, en última instancia, que un campo único no puede dilucidar este fenómeno. La formalización es como cultivar una planta: necesita cuidados, alimento y un lugar donde crecer. Las empresas que infringen la ley necesitan algo más que la ley. Para iniciarse en el derecho, se necesita la ayuda de instituciones, el impulso personal y recursos reales. Para cambiar las cosas, este proceso debe considerarse tanto desde un punto de vista técnico como humano, no solo para seguir las reglas.



## Desarrollo empresarial

El desarrollo empresarial es un concepto muy amplio y en constante cambio que puede significar cosas diferentes para cada persona. Desde una perspectiva científica y optimista, se puede discernir el progreso a través de indicadores físicos como el aumento de las ventas, la mejora de la eficiencia, la expansión geográfica o la generación de oportunidades de empleo. En este contexto, el crecimiento de una empresa se compara con el historial médico de un paciente, y los estados financieros con las pruebas médicas que demuestran la salud de la empresa. Esta corriente de pensamiento afirma que el crecimiento es simplemente el resultado lógico de una buena gestión, decisiones inteligentes y estructuras bien organizadas. Parece que seguir una receta puede conducir al éxito.

Pero si se analiza la situación desde otra perspectiva, se verá que el crecimiento de una empresa ya no es tan estricto y se vuelve más subjetivo, casi personal. No basta con pensar en la velocidad con la que algo avanza; también hay que pensar en la importancia de ese avance para quien lo intenta. Algunos piensan que el crecimiento significa encontrar nuevas formas de vender productos o convertirse en el líder del mercado. Para algunas personas, basta con mantener una vida estable y no endeudarse, o con encontrar un equilibrio entre el trabajo y la vida personal. Un diario de viaje es como un cronómetro: indica lo que se hizo durante ese período, mientras que un cronómetro indica el tiempo exacto. Esta perspectiva demuestra que no existe una definición de desarrollo con la que todos estén de acuerdo. Cada persona le da su propio significado, al igual que un artista moldea su obra basándose en sus propias experiencias y la situación en la que se encuentra..



El crecimiento corporativo se hace evidente cuando se analiza desde la perspectiva de la injusticia económica y social. No importa si se tienen las habilidades o las nuevas ideas si el entorno brinda oportunidades. La falta de acceso a préstamos, la falta de una buena educación, el nivel socioeconómico o el género pueden dificultar el progreso. Este punto de vista no solo describe el panorama; también lo cuestiona y ofrece ideas para mejorarlo. La diferencia radica en ser un buen deportista e intentar cambiar las reglas para que todos puedan jugar limpio.

La perspectiva constructivista, por otro lado, sostiene que el crecimiento de una empresa se entiende mejor como un ciclo interminable de aprendizaje que debe reevaluarse y modificarse constantemente. En lo que respecta al desarrollo de una empresa, la capacidad de aprender, fallar y volver a intentarlo es tan vital como tener oportunidades en el mercado. Este desarrollo es como una sinfonía, ya que es el resultado del trabajo conjunto de todos. Trabajadores, consumidores, vecinos y empresas trabajan juntos para lograr la paz. Finalmente, el enfoque pragmático implica que existe un vínculo entre lo teórico y lo práctico. No te dejes atrapar por discusiones sobre quién tiene la razón; en cambio, busca soluciones reales. Es más vital saber cómo hacer algo que saber por qué hacerlo. El conocimiento práctico se describe aquí como la información que ayuda al emprendedor a definir su camino y a dar forma a sus ideas en una situación real, dinámica y exigente, como si fuera una herramienta adecuada.

### **2.3. Estado de arte**

Alva y Fernández (2022) centraron su investigación en las empresas familiares del sector comercial de Chachapoyas. Su objetivo era determinar en



qué medida la formalización afecta el buen funcionamiento de estas empresas como grupo. Mediante un método mixto que incluyó encuestas, entrevistas y análisis de documentos, los investigadores lograron obtener un panorama completo de los problemas que enfrentan las micro y pequeñas empresas. Los hallazgos fueron inequívocos: quienes optaron por formalizar su trabajo mostraron grandes mejoras en la asignación de tareas, la gestión financiera y la comunicación con sus proveedores. Llegamos a esta conclusión no solo porque era la ley, sino también porque formalizarse implica más que simplemente seguir las normas; también implica elegir un modelo de orden y una visión de futuro. No se puede prometer un trabajo de inmediato, pero sí se pueden crear las mejores condiciones para que el negocio crezca de forma estable y correcta.

El Ministerio de la Producción (2023) también publicó un informe técnico que analizaba la informalidad desde una perspectiva estructural y regulatoria. El informe se publicó simultáneamente. El documento indicaba que las MYPE debían realizar una cierta cantidad de trabajo constantemente debido a la burocracia, lo que dio inicio al proceso de formalización. Tras analizar diversos aspectos, quedó claro que los largos tiempos de espera, los altos costos y los sistemas complejos no solo reducen la probabilidad de que los empresarios hagan negocios, sino que también obligan a muchos a operar al margen de la ley. En otras palabras, el problema no es solo cuestión de voluntad; también es cuestión de circunstancias. Las instrucciones fueron muy claras, como era de esperar: eliminar estas barreras es esencial para que los emprendedores puedan crecer y ser creativos. Muchas pequeñas empresas se ven obligadas a operar de manera informal porque no encuentran una forma clara de hacer las cosas dentro del sistema. Esto es similar a cómo una causa se deja de lado cuando el río se agota.



En 2023, McKinsey & Company realizó otro estudio que analizó el papel de las MIPYMES en los países en desarrollo, tanto a nivel local como global. Si bien la legalización no fue el tema principal, el informe reveló un dato interesante: la mayoría de estas unidades económicas, necesarias para la creación de tejido productivo, operan al margen de la legalidad. Los efectos negativos, como dificultades para obtener préstamos, baja productividad y vulnerabilidad ante la ley, no mejoran. La informalidad no es solo una opción libre; es una forma de afrontar situaciones que impiden la inclusión. El objetivo principal de la investigación fue muy claro: lograr un ecosistema institucional más abierto, con normas fáciles de entender y que brinden apoyo real. Para formalizarse, las empresas necesitan un espacio donde puedan confiar entre sí, recibir ayuda y crecer sin perder su identidad de marca. Esto se debe a que un puente se construye con cimientos sólidos, no con la idea de cruzarlo.

Los autores Ramírez y Ortiz investigan el impacto de las impresiones personales en la decisión de formalizar un negocio en circunstancias cambiantes, como se muestra en un artículo publicado por SAGE Open en 2023. Descubrieron que el miedo a meterse en problemas con la ley, las experiencias previas con instituciones y la importancia que las personas dan a mantenerse dentro de los límites de la ley son los factores que más perturban a las personas. Esto se descubrió tras conversar con empresarios que iniciaban sus negocios. Su estudio demuestra que formalizar cualquier cosa no significa simplemente apegarse a las normas; más bien, se transforma en un acto muy íntimo, moldeado por las experiencias y el entorno emocional del emprendedor. De la misma manera que un turista elige su camino no solo basándose en el mapa, sino también en sus recuerdos, ansiedades y esperanzas, cada empresario evalúa el camino hacia la legalidad según su propio panorama



mental. Nzomo y Carrillo (2024), quienes realizaron una investigación independiente y la publicaron en ResearchGate, investigaron las bases estructurales de la informalidad en países de África y Latinoamérica utilizando sus hallazgos. Descubrieron que la marginación financiera, las instituciones deficientes y la falta de conocimiento son algunos de los principales factores que favorecen la informalidad. Esto se descubrió mediante el análisis de documentos y datos. En lugar de simplemente intentar evitar ser descubiertos, los autores argumentan que iniciar algo ilegalmente suele ser la única opción para luchar contra un sistema que parece estar diseñado para los más poderosos. Como consecuencia, buscan modificar las políticas públicas para dejar de mantener una relación con la lupa y comenzar a construir escaleras. Obtener estatus oficial no debería ser un privilegio reservado para unos pocos; debería ser una posibilidad real para todos, empezando por los más desfavorecidos. En su artículo, publicado en 2023 por NA Business Press, Velarde y Guzmán analizaron el impacto de los entornos institucionales y la corrupción en la formalización de las instituciones de educación superior. Se realizaron una serie de entrevistas y encuestas en tres ciudades de Latinoamérica, y los hallazgos dejaron algo muy claro: la desconfianza de las personas aumenta cuando creen que el sistema es lento, impreciso y fraudulento. La falta de transparencia, las tarifas ocultas y las rutas enrevesadas son suficientes para molestar a quienes consideran formalizarse. Quienes consideran formalizarse probablemente se sientan molestos. Esta vía seguirá pareciendo hostil mientras no sea abierta ni eficiente, según los hallazgos de la investigación, que conducen a la conclusión. Como si se tratara de una ruta llena de obstáculos, muchas personas no quieren transitarla a menos que alguien la limpie, la despeje y siga las señales que les infundan seguridad.



La Organización Internacional del Trabajo (OIT) afirma en un estudio que se realizará en 2022 y que analizará países de América Latina, Asia y África que la vía hacia la formalización no pasa por las normas, sino por la comprensión y el apoyo entre las personas involucradas. El documento señala que no basta con redactar normas y supervisar la situación. También es necesario brindar asistencia técnica, ayudar a las personas a adquirir habilidades reales y asegurarse de que las normas se ajusten a su vida cotidiana. Las conclusiones del informe muestran que los programas que solo castigan a las personas tienen menos probabilidades de funcionar, mientras que los programas que capacitan a las personas, les ofrecen beneficios claros y las animan a participar tienen más probabilidades de lograr un progreso real. Si se obliga a alguien a legalizarse sin darle las herramientas necesarias, es como esperar que una flor crezca en tierra firme. Sin la atención y las herramientas adecuadas, ninguna empresa puede ser legal.

La Organización Internacional del Trabajo (2024) analizó recientemente prácticas exitosas en varios países asiáticos. Algunos de estos países utilizaron campañas de información y capacitación técnica para promover la formalización. Un estudio con más de 15,000 pequeñas empresas demostró que los talleres prácticos tuvieron un mayor efecto que dar dinero a la gente. En lugar de simplemente esperar que un emprendedor obtenga resultados, es mucho mejor enseñarle cómo contratar legalmente a sus empleados, llevar un registro de las ventas y declarar impuestos. Esto es tan claro que necesita una explicación. Quienes no saben nadar no deberían tener que seguir reglas que no entienden o sobre las que no tienen voz ni voto. No se debería arrojar al agua a alguien que no sabe nadar. La competencia es lo que permite a las personas usar el sistema legal.



En contraste, Bruhn y McKenzie, en un estudio realizado para el Banco Mundial en 2022, apoyan un análisis más sistemático de los comportamientos informales. Si bien saben que reducir costos y simplificar las cosas son aspectos positivos, afirman que estos dos factores por sí solos no afectarán su decisión de formalizarse. Tras analizar los datos comparativos, se ha demostrado que los aspectos más importantes son la confianza en las instituciones, la creencia en la justicia fiscal y el beneficio real de formar parte del sistema. Su investigación los llevó a creer que las mejores políticas son aquellas que incluyen recompensas reales, capacitación continua y una estrecha conexión entre el gobierno y los dueños de las empresas. Nadie querría vivir en un lugar donde no se sienta parte. Para ir más allá de lo formal, las empresas necesitan no solo descubrir puertas abiertas, sino también ver muestras visibles de cariño.

En conclusión, la Oficina de Tecnología de la Información (OIT) y la Comisión Económica y Social para Asia y el Pacífico (2025) colaboraron en un estudio que analizó cómo la digitalización puede contribuir a la formalización. El uso de plataformas digitales para registrar empresas, facturar a los consumidores y pagar impuestos redujo muchos problemas burocráticos, como lo demuestran ejemplos reales y encuestas realizadas en grandes ciudades. Los procesos también fueron rápidos y claros, lo que contribuyó a crear un entorno institucional más confiable. Los investigadores consideran que la digitalización es como abrir ventanas en un espacio pequeño: permite la entrada de luz y la salida de aire, transformando el sistema formal de un laboratorio a un lugar accesible para todos.

## **2.4. Bases teóricas**

### **2.4.1. Proceso de formalización**

Debido a que las empresas ahora están formalizadas, deben renunciar a



sus mercados informales y seguir las normas establecidas por la ley. Este proceso incluye obtener permisos municipales, pagar impuestos y seguir las normas laborales y ambientales, además de registrarse como empresa. La Organización Internacional del Trabajo (OIT, 2023) afirma que el proceso de formalización suele ser lento, comenzando con el trabajo de grupos locales y avanzando hacia el registro de grupos que se ocupan de los impuestos y la seguridad social. Vincular una empresa a la ley no solo garantiza que cumpla con sus obligaciones, sino que también le da acceso a nuevos mercados que controla. Una de las ventajas es que se puede obtener dinero, necesario para que cualquier empresa u organización crezca y se mantenga en el mercado. Cuando una empresa se registra, obtiene acceso a diversos recursos, como préstamos, oportunidades de inversión y programas de apoyo, todos ellos destinados a ayudar a la empresa a crecer con el tiempo.

Se supone que la formalización ofrece un escenario más justo para el mercado. Formalizar empresas no solo ayuda a proporcionar empleo seguro, sino que también aumenta la base de ingresos del estado, lo que permite una mayor inversión en el desarrollo económico según la Recomendación 204 (2023) de la OIT. Desde el punto de vista del capital social, seguir las pautas ayuda a que las empresas, los proveedores y las instituciones financieras ganen confianza, lo que fortalece sus vínculos. Estas colaboraciones calculadas permiten a las empresas aumentar su competitividad en el mercado y su respeto por el medio ambiente.

Los procesos de formalización han evolucionado a la par de los avances históricos en materia de protección de los trabajadores y de política económica. En los últimos tiempos, muchos países han introducido leyes destinadas a



aumentar la disponibilidad de normas para las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYME). Las modificaciones apuntan a optimizar las operaciones, ahorrar dinero y brindar incentivos para la mejora del sistema judicial. Aun así, la informalidad es un problema omnipresente que reduce las oportunidades de desarrollo económico y expansión corporativa en muchas esferas diferentes.

La formalización del proceso tiene diversos beneficios, tanto en el ámbito social como financiero. El control empresarial mejora su situación en el mercado, facilita la obtención de financiación y capacitación y reduce el riesgo de sanciones. El crecimiento oficial de las empresas aumenta la recaudación de impuestos, lo que permite distribuir más fondos de servicios públicos para proyectos de infraestructura. El Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia sostiene que la formalización debe considerarse una estrategia necesaria para mejorar la eficiencia y la sostenibilidad de las empresas, más que una necesidad legal.

Sin embargo, la mayoría de las empresas ven la formalización como una meta difícil e inalcanzable, aunque tenga ventajas. Las pequeñas empresas valoran la eficiencia operativa por encima del cumplimiento normativo, por lo que en muchos países enfrentan grandes desafíos con impuestos, obstáculos burocráticos y poca información. Las políticas gubernamentales deben hacer cumplir las leyes en entornos no oficiales y, al mismo tiempo, brindar incentivos efectivos y ayuda tecnológica para acelerar el proceso.

Numerosos años de investigación desde diversas direcciones se han centrado en esta cuestión. Biru et al. (2024) argumentaron mediante una investigación del efecto de la interacción entre las empresas y las autoridades reguladoras en la implementación regulatoria que una mejor cooperación entre los dos sectores aceleraría el proceso de formalización. Cavotta y Dalpiaz



(2022) dicen que el control debe personalizarse a las realidades específicas de cada sector económico, ya que el entorno operativo dicta las necesidades de formalización de una corporación.

La formalización empresarial es un proceso complejo que involucra a muchos participantes, incluidas empresas privadas y organizaciones gubernamentales. Además de ser un requisito legal, brinda la oportunidad de mejorar la supervivencia y el crecimiento a largo plazo de las empresas. La investigación y la implementación de políticas dirigidas a reducir las barreras a la formalización deben ser constantes, ya que contribuyen a crear un entorno económico más justo y sostenible.

### **Trámites administrativos**

Las obligaciones administrativas corporativas son los procedimientos necesarios para que una empresa opere legalmente dentro de una determinada jurisdicción. Esto significa registrarse ante las autoridades fiscales, aplicar pautas específicas de la industria y obtener permisos de operación. Estos sistemas tienen como objetivo mejorar la administración y la coordinación de los procesos económicos; sin embargo, pueden obstaculizar el crecimiento corporativo. Muchos estudios han demostrado que la burocracia excesivamente alta y los costos asociados obstaculizan la formalización de las pequeñas empresas y su acceso a beneficios como financiación o ayuda gubernamental, lo que limita su crecimiento (Pérez y Villanueva 2022).

Muchos estudios han demostrado que son muy necesarios modelos de gestión más flexibles que permitan el cumplimiento normativo al tiempo que se mantiene la competitividad y la innovación organizacionales (Angeles et al., 2022). Diferentes gobiernos han creado leyes para dispersar el peso del



gobierno con el fin de inspirar con el tiempo la formalización de las empresas. Tanzania es un excelente ejemplo de ello, ya que más empresas se han registrado legalmente gracias a la simplificación de los procesos y la reducción de costes que ha permitido la entrada de más emprendedores (Mwombeki, 2023). Estos cambios han demostrado que la eliminación de obstáculos innecesarios podría mejorar la participación de las pequeñas empresas en la economía oficial, preservando al mismo tiempo el control gubernamental de sus actividades.

El éxito de una empresa depende en gran medida de la eficiencia de las tareas administrativas. Los enfoques ágiles mejoran el acceso al dinero, la participación en las contrataciones públicas y la integración en los programas de ayuda empresarial patrocinados por el gobierno. Además, cuando las técnicas de formalización funcionan, aumentan los ingresos fiscales y brindan mejores condiciones laborales a los empleados. Según Floridi, Demena y Wagner (2021), la optimización y mejora de los procesos administrativos ayuda a afectar la estabilidad de la empresa, así como a toda la economía.

Para evitar resultados negativos, la simplificación de las vías debe hacerse de manera sensata. Demasiada libertad puede fomentar la informalidad, reducir el control fiscal y crear condiciones laborales peligrosas. Por lo tanto, cada modificación en este campo debe encontrar un equilibrio que promueva la conformidad legal y elimine obstáculos innecesarios para las empresas (Biru, Arenius, Bruton y Gilbert, 2024).

La modernización de los procedimientos administrativos en los últimos años ha dependido principalmente de la digitalización. Los métodos en línea para la administración de registros y permisos han ayudado a ahorrar costos,



acortar los tiempos de espera y eliminar intermediarios, reduciendo así el riesgo de corrupción. México es un modelo porque el gobierno ha implementado una estrategia digital para automatizar el 80% de sus operaciones, mejorando así la administración pública a través de un aumento significativo de la gestión pública. Esta estrategia mejora la transparencia en el gobierno y ayuda a la eficiencia de los procesos.

### **Cumplimiento normativo**

El cumplimiento normativo es la capacidad de las empresas para operar dentro de las restricciones legales que rigen su sector y ubicación geográfica. Seguir las políticas no solo ayuda a evitar sanciones, sino que también fomenta la apertura y el uso de métodos comerciales sensatos. El estudio de Ángeles, Pérez-Encinas y Villanueva (2022) muestra que las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) suelen tener grandes dificultades para satisfacer los criterios regulatorios, lo que compromete su estabilidad y reduce su acceso al capital. Si se utilizan métodos inadecuados para garantizar el cumplimiento normativo, la competitividad de estas empresas puede desaparecer y su capacidad para competir en mercados controlados puede verse limitada.

Dado que afecta directamente a la estabilidad y previsibilidad de las empresas, la formalización de las empresas ha sido un componente clave del desarrollo económico. Biru, Arenius, Bruton y Gilbert (2024) afirman que la interacción entre las agencias gubernamentales y las empresas influye en gran medida en la aplicación de las leyes. Muchas veces, la forma en que se aplican las regulaciones influye en las decisiones de los empresarios sobre si registrar formalmente o no sus empresas o continuar con operaciones no registradas. La simplicidad del trabajo y la claridad normativa son dos elementos que pueden



ayudar o impedir el paso a la formalidad.

Además, seguir criterios legales no solo garantiza la integridad operativa de una empresa, sino que también fortalece su reputación en el mercado. Según Cavotta y Dalpiaz (2022), las empresas que utilizan marcos legales pueden mejorar su reputación y construir relaciones sólidas con proveedores y clientes incluso en circunstancias esencialmente informales. Además, las empresas legalmente establecidas tienen más posibilidades de obtener financiación oficial, participar en contratos gubernamentales y aumentar su cuota de mercado, lo que proporciona una base más sólida para el crecimiento.

Sin embargo, muchas MIPYMES aún enfrentan grandes dificultades con el proceso de formalización. Según Chijikwa y Mulenga (2023), la burocracia estricta y las altas tarifas son los principales obstáculos para la formación de empresas; desalientan a muchos empresarios a registrar oficialmente sus actividades. La falta de formalidad reduce su capacidad para competir en mercados controlados y aumenta sus posibilidades de no obtener financiamiento. Las leyes que simplifican el control corporativo y brindan incentivos que fomentan su integración al sistema oficial son muy vitales en este entorno.

El seguimiento de pautas puede brindar una ventaja competitiva cuando se utiliza la estrategia adecuada. Según Floridi, Demena y Wagner (2021), la simplificación de los procesos administrativos y la creación de incentivos claros para los empresarios ayudan a mejorar la consolidación estructural de las empresas. Para quienes deciden formalizar su posición, entre los beneficios más valorados están el acceso a la financiación bancaria, la participación en los contratos gubernamentales y la ayuda profesional para mejorar la gestión de su



empresa.

Desde dentro de la corporación, el seguimiento de pautas afecta su eficacia y organización. Las organizaciones que utilizan procesos bien definidos, que incluyen la asignación de tareas específicas y evaluaciones frecuentes del desempeño, pueden aumentar la eficiencia operativa y proporcionar un entorno de trabajo más estable, afirman Guenther, Lehnen y Rilke (2024). Este enfoque no solo aumenta la producción, sino que también ayuda a los empleados a estar más comprometidos con la visión y los objetivos de la empresa.

Más allá de ser un requisito legal, el cumplimiento normativo debe verse como un proceso en constante mejora. Kim, Choi, Lim y Sung (2022) afirman que la combinación de la aplicación de la normativa con el seguimiento del desempeño corporativo ayuda a las organizaciones a ser lo suficientemente flexibles para adaptarse a los cambios del entorno. Aquellas que crean planes internos para el cumplimiento normativo pueden aumentar la competitividad empresarial y garantizar la viabilidad a largo plazo.

En particular, en los mercados caracterizados por una continua informalidad, la formalización y la ejecución de las regulaciones son bases fundamentales para la expansión y la formación de empresas. Aunque la legalidad de una actividad comercial crea dificultades, las ventajas a largo plazo (acceso al capital y construcción de reputación organizacional) hacen que este proyecto sea atractivo. La investigación periódica de este tema ayuda a diseñar estrategias más eficientes para ayudar al desarrollo de empresas no oficiales a corporaciones lucrativas y bajo control.

### **Beneficios percibidos**

La inclusión de operaciones no autorizadas en el sistema regulatorio económico ayuda inicialmente a las empresas a organizarse formalmente. Bajo



este esquema, se aceptan obligaciones administrativas, laborales y financieras, lo que facilita los procesos legales y otorga acceso a diversas ventajas. Floridi et al. (2021) señalan dos formas en que las empresas pueden establecerse: ya sea mediante regulaciones e incentivos gubernamentales o mediante el esfuerzo empresarial. Las licencias otorgadas a las empresas garantizan el cumplimiento normativo y proporcionan la base para un desarrollo continuo. La formalización de una corporación no solo satisface los requisitos legales, sino que también aumenta su competitividad y estabilidad a largo plazo.

Una ventaja simple del formalismo es el acceso más sencillo al dinero público. Truong y Bui (2022) afirman que las pequeñas y medianas empresas vietnamitas suelen solicitar préstamos bancarios con mayor frecuencia que sus contrapartes no oficiales. Las empresas pueden mejorar su solvencia, recibir préstamos y crear un historial financiero sólido mediante el procedimiento de registro oficial. Estos instrumentos permiten a las empresas invertir en desarrollos necesarios, como la expansión de la infraestructura, la diversificación de productos o servicios y la compra de tecnología. Además, la expansión de la empresa se ve favorecida por la creciente confianza de los proveedores e inversores que genera su participación en el sistema financiero regulado.

Uno de los principales componentes de la formalización es la mejora de la gestión de los recursos humanos. Las estructuras organizativas bien definidas afectan inmediatamente a la seguridad laboral y al compromiso del personal. Según Guenther et al. (2024), las empresas que utilizan estrategias abiertas de gestión de personas reducen la rotación del personal y aumentan los niveles de motivación. Esto da como resultado un lugar de trabajo más ordenado donde la cultura corporativa incorpora el desarrollo profesional y la formación en sintonía.



Con el tiempo, la empresa obtiene un mejor rendimiento y la presencia de empleados cualificados y comprometidos ayuda a apoyar su desarrollo en el mercado.

Desde un punto de vista operativo, formalizar una empresa también implica optimizar los procesos industriales y simplificar la administración interna. Kim et al. (2022) ofrecen un modelo en el que la combinación de la estructura organizativa con la gestión de procesos ayuda a identificar áreas de mejora y llevar a cabo proyectos destinados a aumentar el rendimiento. La estandarización de procesos mejora la calidad del producto o servicio, reduce los costes innecesarios y maximiza la fabricación. Además, una empresa presenta una imagen más profesional y confiable dentro de su sector y la experiencia del cliente mejora cuando funciona con una estructura bien definida.

La formalización afecta a la dinámica interna de la empresa, así como a la administrativa o financiera. Maurer et al. (2023) sugieren que las empresas con una estructura más definida suelen encontrar mejoras en la autonomía de los empleados y la comunicación interna. Estos cambios fomentan un entorno cooperativo, impulsan la creatividad y permiten que la empresa cambie para adaptarse a las necesidades de un mercado en evolución. En un mercado competitivo, un personal receptivo y ordenado puede decidir qué separa el éxito del estancamiento.

Cuando una empresa estructura sus principios éticos bajo un marco formal que prioriza la sostenibilidad, no solo declara sus intenciones: las materializa. Como sostienen Soderstrom y Weber (2020), aquellas organizaciones que operan dentro del marco legal cuentan con una ventaja significativa frente a sus pares que actúan al margen de la ley: son más capaces de dirigir iniciativas con



sentido social y ambiental. Aunque su camino esté regido por la normativa, eso no las limita, sino que les permite promover acciones que cuiden el entorno natural y favorezcan a las comunidades. Así, lo que algunos podrían ver como una obligación legal se convierte, en realidad, en un trampolín para construir reputación ante consumidores e inversionistas que valoran las acciones responsables.

Ser legal ofrece numerosas ventajas a la hora de hacer negocios. Las más importantes son la protección legal y un gran impulso para conseguir nuevos clientes. Biru y sus colegas (2024) afirman que las organizaciones que cumplen con las regulaciones legales tienen mayor probabilidad de establecer alianzas con entidades gubernamentales y empresas con inversiones sustanciales. Si se siguen las normas, no solo se evitarán multas, sino que también se podrá acceder a mercados complejos y redes financieras sólidas. Cuando la confianza es la moneda de cambio, la formalización no solo es necesaria, sino también una ventaja estratégica. Si quieres saber la diferencia entre hacer una promesa y demostrar una verdad, deberías leer este artículo.

Además, la formalización no debe verse solo como algo que debe hacerse desde fuera, sino también como una decisión empresarial que se toma tras mucha reflexión. No se trata de reducir el papeleo innecesario; al contrario, es una acción que facilita el funcionamiento de la organización, facilita la búsqueda de recursos y oportunidades, y aumenta el nivel de competencia. Equipar un barco para que pueda navegar en mares agitados no detiene el movimiento de las olas, pero sí mantiene el rumbo. La falta de formalidad es como una barra que impide el crecimiento y pone en riesgo



constante, mientras que la formalidad se convierte en la base sólida desde la cual se plantea el crecimiento. A primera vista, una trampa podría parecer una forma de mejorar en los negocios.

#### **2.4.2. Desarrollo empresarial**

Una empresa crece por sí sola, pero también crece gracias a una serie de esfuerzos destinados a ayudarla a competir mejor en un mercado determinado. Wei y Lin (2024a) afirman que una empresa necesita más que solo más dinero y operaciones para crecer. Necesita mejorar su funcionamiento, el uso de sus recursos y su respuesta al mercado. Para que los planes de crecimiento a largo plazo de una empresa funcionen, esta debe ser capaz de adaptarse a las oportunidades y problemas que el entorno le presenta.

Diferentes teorías han tratado de explicar cómo las empresas logran progreso a lo largo del tiempo. Originalmente, el desarrollo empresarial se consideraba un proceso lineal en el que las empresas evolucionaban gradualmente a lo largo de numerosos períodos, señalan Wei y Lin (2024b). La globalización y el avance técnico han transformado esta perspectiva. Los factores externos como la digitalización, los gustos cambiantes de los clientes y la competencia global ahora influyen significativamente en las formas en que las empresas se expanden y se consolidan dentro de sus mercados.

Aparte de su propio éxito, la expansión de cualquier empresa afecta en gran medida a la innovación, la generación de empleo y el desarrollo económico general. Las empresas con objetivos de desarrollo bien definidos, según Ahmad et al. (2022), son más aptas para detectar nuevas perspectivas y adaptarse a los cambios económicos. Además, un plan integral ayuda a reducir la sensibilidad a cambios comerciales inesperados o crisis financieras y fomenta



el crecimiento continuo.

Dado que la digitalización altera las conexiones de los consumidores y los procedimientos internos, el desarrollo de las empresas ahora depende totalmente de ella. Joel et al. (2024) afirman que mediante los instrumentos técnicos que mejoran la eficiencia operativa, amplían los mercados y elevan la experiencia del cliente, su uso aumenta la efectividad operativa. Este proceso crea problemas que requieren desarrollo de personal, inversiones en infraestructura digital y políticas que aborden cuestiones de ciberseguridad. Las empresas deben equilibrar la innovación con una implementación rigurosa del cambio si quieren superar los desafíos y evitar perturbaciones operativas.

Además, las condiciones económicas y la disponibilidad de recursos afectan la expansión empresarial. La resiliencia y la adaptación son bastante cruciales en las naciones emergentes caracterizadas por una inestabilidad considerable. Daraojimba et al. (2023) afirman que en estos entornos las empresas pueden aumentar su estabilidad mediante la variedad de productos o servicios, la inversión en innovación y el desarrollo de alianzas estratégicas. Estas estrategias permiten a las empresas no solo mostrar su presencia en el mercado, sino que también les brindan más margen para responder a eventos económicos inesperados o calamidades

La cultura organizacional y el liderazgo de una organización afectan en gran medida a su éxito. El fomento de un entorno de trabajo creativo, organizado y dedicado permite mejorar el rendimiento de una empresa, afirma Apriyani et al. (2023). Un líder exitoso inspira a las personas a concentrarse en objetivos bien definidos y en la colaboración, mejorando así el rendimiento operativo y aumentando la competitividad de la empresa en su sector de negocio.



El desarrollo empresarial cambia continuamente y requiere adaptabilidad y mejora continua. Por ello, las empresas deben seguir de cerca los cambios en el mercado, los avances tecnológicos y las preferencias de los consumidores (Soegoto et al., 2023). Las empresas que pueden identificar estos cambios y responder correctamente tienen más probabilidades de mantener el desarrollo y la rentabilidad, fortaleciendo así su posición en el mercado y estableciendo el dominio.

## **Innovación**

Afrontar el entorno empresarial en constante cambio requiere innovación. La innovación es la mejora de los procesos de trabajo actuales, la adaptabilidad a los cambios tecnológicos y sociales y la producción de nuevos artículos. Según Ahmad et al. (2022), el éxito de una empresa depende de su capacidad para negociar hábilmente las condiciones cambiantes del mercado y las expectativas de los clientes. El desarrollo de nuevas ideas ayuda a lograrlo. Al final, cualquier empresa que ignore las preferencias cambiantes de los consumidores y la tecnología no podrá sobrevivir. Dada su gran evolución, el término "innovación" ha adquirido numerosas implicaciones. A principios del siglo XX, los nuevos productos o los descubrimientos en los procesos industriales pusieron de relieve la necesidad de innovación en las actividades económicas (SEGIB, 2018). Este concepto ha evolucionado para incorporar estrategias innovadoras de gestión organizacional, modelos de negocio inventivos y procedimientos mejorados que permiten a las empresas aportar valor que va más allá de la introducción básica de un producto.

En la actualidad, la digitalización ha cambiado drásticamente la forma de crear de las empresas. Joel et al. (2024) afirman que la inclusión de tecnología



digital fortalece las relaciones con los clientes, aumenta la eficiencia operativa y ayuda a construir modelos corporativos más flexibles. Aun así, la innovación depende tanto de la cultura organizacional como de la tecnología. El desarrollo y la sostenibilidad de mercado de una empresa dependen en gran medida de su capacidad para probar nuevas estrategias de gestión y adaptarse a los desafíos del entorno.

Sin duda, la innovación ayuda a aumentar la competitividad de las empresas. Según Kalliri (2023), el uso de soluciones digitales mejora las operaciones internas y ayuda a llevar a cabo políticas destinadas a aumentar la sostenibilidad. Las empresas tienen que cambiar sus procedimientos para seguir siendo competitivas y satisfacer las crecientes exigencias del mercado en un entorno de mayores restricciones ambientales y de demanda de los consumidores de productos alineados con el medio ambiente.

Diversas corrientes analizan cómo las empresas producen desde un marco teórico. La teoría de sistemas dice que las empresas son entidades abiertas que reaccionan a su entorno (Sintetsia, 2024). Las empresas que quieren destacar y apoyar su posición en el mercado con ideas creativas deben ser capaces de aprender y adaptarse.

Por otro lado, la creatividad rara vez se logra por sí sola; por lo general, surge de la cooperación y el intercambio de ideas entre muchas personas. Según Wilkinson y Young (2012), las empresas que participan en redes comerciales tienen más posibilidades de fomentar las innovaciones grupales, el intercambio de información y las prácticas de reducción de riesgos para implementar ideas creativas. Este enfoque cooperativo ayuda a las empresas a ser más flexibles en un entorno en constante cambio y ayuda a generar proyectos innovadores.



Por último, la innovación corporativa ha evolucionado desde la simple producción de nuevos productos a un proceso completo que incluye mejoras en la gestión, optimización de procesos y nuevas ideas cooperativas. En el entorno actual, las empresas que pongan énfasis en la innovación estarán mejor preparadas para afrontar los retos futuros y garantizar su supervivencia a largo plazo cuando la digitalización y la colaboración entre empresas sean absolutamente necesarias.

### **Crecimiento económico**

El desarrollo económico, vinculado directamente con la creación de bienes y servicios, mejora la calidad de vida y ofrece una base básica para el desarrollo social.

El PIB es el indicador más utilizado para evaluar este progreso. Corregido por la inflación, este número facilita el análisis de los ciclos económicos de desarrollo o contracción. Ahmad et al. (2022) afirman que el crecimiento económico mejora las perspectivas laborales, aumenta las posibilidades en muchas industrias e impulsa las instalaciones educativas y hospitalarias, además de aumentar los ingresos nacionales. Una economía en desarrollo podría reinvertir en áreas importantes, como la infraestructura, ayudando así a las empresas locales y a la población.

Se han propuesto muchas ideas para explicar históricamente los elementos que afectan al desarrollo económico. Subrayando como elementos básicos de la economía clásica el requisito de acumulación de capital y especialización productiva, académicos como Adam Smith y David Ricardo Solow enfatizaron la necesidad de innovación técnica para el desarrollo a largo plazo, generando así teorías modernas de crecimiento endógeno que enfatizan el capital



humano y la inversión en conocimiento. Daraojimba et al. (2023) afirman que la capacidad de las empresas para aceptar nuevas tecnologías y fomentar la innovación afecta en gran medida el desarrollo sostenible en las naciones en desarrollo.

Tradicionalmente, las revoluciones económicas han sido posibles gracias a los avances en la tecnología y los métodos industriales. Las técnicas de producción en masa y los avances tecnológicos transformaron fundamentalmente las relaciones laborales y de producción mediante los avances tecnológicos. Los cambios recientes en la dinámica del mercado se deben a la revolución digital. Gracias a los avances digitales y la automatización, la tecnología se está convirtiendo en un elemento necesario de la competitividad global. Joel et al. (2024) afirman que, si bien la digitalización plantea desafíos en lo que respecta a la competitividad global y la flexibilidad de los trabajadores, ha generado nuevos modelos de empresa con perspectivas económicas hasta ahora impensables. La necesidad fundamental del desarrollo de habilidades digitales determina la sostenibilidad de las empresas comercializables.

El bienestar social, tanto como el dinero y la productividad, definen el éxito económico. Una situación económica estable puede reducir las tasas de pobreza, aumentar los ingresos e impulsar el empleo. Además, permite al Estado destinar más dinero a la mejora de los servicios públicos básicos. La adopción de métodos eficaces de eficiencia organizativa y operativa, según Apriyani et al. (2023), puede ayudar a impulsar el crecimiento económico, mejorando así la sostenibilidad empresarial. Suspender este desarrollo ayudará a promover la sostenibilidad y la igualdad incluso si existe la posibilidad de desequilibrio social



o daño ambiental.

La globalización y la revolución digital han fomentado la aceleración de los modelos de negocio; por lo tanto, se necesitan cambios corporativos rápidos para mantener la competitividad. La inteligencia artificial y la computación en la nube han mejorado las operaciones y el crecimiento del mercado, permitiendo así a las empresas crear relaciones más estrechas con los consumidores. Rawat y Bhandari (2023) creen que, a medida que la digitalización aumenta el alcance del mercado e impulsa la producción, es un componente esencial del cambio corporativo. El grado de capacitación del personal y el estado de la infraestructura tecnológica nacional definirán la rapidez con la que las empresas innovan.

La estructura institucional afecta en gran medida al crecimiento económico. Si la administración pública quiere conseguir inversiones y aumentar su propia competitividad, es muy necesario que existan reglas claras, coherencia jurídica y accesibilidad pública. Mantener una civilización caracterizada por grandes convulsiones políticas o un liderazgo opaco plantearía dificultades, señala Robinson (2024). Las instituciones que hacen hincapié en la seguridad y la estabilidad ayudarán a crear un ambiente que fomente la innovación y el espíritu emprendedor; por lo tanto, contribuyen a promover el desarrollo económico a través de este entorno.

El crecimiento económico no se puede mantener si no equilibra los desafíos sociales y ambientales con las métricas financieras. Medina et al. (2023) destacan la importancia de las políticas inclusivas para promover el desarrollo justo y el espíritu emprendedor en las pequeñas ciudades. En consecuencia, no se debe evaluar solo el aumento del PIB, sino también cómo influye en la distribución del ingreso, el nivel de vida y la preservación de los recursos naturales. La combinación de estos elementos permitiría una sociedad



más equitativa y poderosa, equipada para enfrentar problemas futuros mediante finanzas consistentes.

### **Acceso a mercados**

La diversidad de fuentes de ingresos y los cambios demográficos de sus clientes son dos de los factores más importantes que afectan la estabilidad y la rentabilidad de una empresa. Ouri y Lin (2024a) afirman que la capacidad de una organización para identificar y aprovechar oportunidades en diversas áreas es un factor clave para determinar su perdurabilidad y su potencial de crecimiento. Si una empresa participa en más de un sector, puede protegerse de la incertidumbre económica y, en consecuencia, de depender excesivamente de un solo mercado o área. Además, la entrada en mercados internacionales representa una gran ventaja competitiva, ya que ayuda a la industria a ganar credibilidad y fomenta el uso de nuevas ideas cuando surgen.

Muchas empresas han decidido romper con la tradición y salir de su zona de confort para ampliar sus oportunidades de negocio y estar presentes en situaciones más difíciles. Lo hacen incursionando en áreas donde la competencia no representa una amenaza. Ahmad y sus colaboradores (2022) afirman que esta decisión no cambia el rumbo de la empresa. También señalan la importancia de tener una visión inteligente que permita encontrar oportunidades donde pocos las ven. Esto es similar a encontrar un manantial escondido en un lugar vacío por falta de empleo. Cuando las empresas no siguen los mismos caminos, pueden idear soluciones únicas, cuidadosamente pensadas para satisfacer las necesidades de sus clientes. Esta actividad, que funciona como una linterna que se enciende antes de que nadie se acerque, flexibiliza las transacciones comerciales cuando la situación cambia rápidamente.



En una lógica paralela, aunque con un matiz distinto, el desarrollo acelerado de la tecnología digital y la conexión global ha reconfigurado el escenario competitivo para las empresas que aspiran a explorar nuevos nichos. Según Joel et al. (2024), instrumentos como el marketing digital y el e-commerce han desdibujado las barreras físicas, convirtiéndose más en puertas abiertas que en muros restrictivos, lo que permite una expansión más accesible y económica. Este nuevo enfoque, casi como un sastre que toma medidas exactas antes de confeccionar el traje, permite adaptar la oferta con una precisión antes impensada, gracias al poder de los datos y a una segmentación minuciosa del mercado. Frente a los métodos clásicos, estas herramientas no solo ofrecen mayor exactitud, sino también la capacidad de adaptarse como una llave maestra que encaja en múltiples cerraduras, sin importar la industria o el contexto.

Gran parte del crecimiento de la empresa depende de su capacidad de innovación. Las empresas que ingresan a nuevos mercados tienen que mejorar sus operaciones, aumentar los estándares de calidad y obedecer la legislación pertinente de acuerdo con Daraojimba et al. (2023), manteniendo así la competitividad y asegurando la supervivencia. Las actividades diversas no solo aumentan los ingresos, sino que también ayudan a las empresas a resistir las crisis económicas y los cambios de demanda.

Sin embargo, entrar en nuevos mercados puede resultar difícil. Las empresas tienen que superar los parámetros legales, culturales y competitivos establecidos por otras empresas locales establecidas. Como han demostrado Apriyani et al. (2023), la preparación del equipo quirúrgico influye en gran medida en la eficacia de estas operaciones. < La reducción de riesgos se beneficia de estudios de mercado exhaustivos, la adaptación de la estrategia



comercial a las condiciones locales y la formación adecuada del personal. Estas estrategias ayudan a aumentar la probabilidad de un cambio positivo en nuevos entornos corporativos.

Las empresas pueden tomar medidas, como forjar asociaciones con otras empresas, asistir a ferias comerciales y fortalecer sus contactos de redes para aumentar sus posibilidades de desarrollo. Dado que los centros de desarrollo de pequeñas empresas brindan ayuda y recursos especializados que ayudan a la integración en mercados competitivos, Dunne et al. (2021) subrayan la importancia de ellos en este enfoque. Con estas herramientas, las empresas pueden encontrar nuevas oportunidades de crecimiento y confirmar su posición en el sector.

La supervivencia y expansión de las empresas en una economía global depende críticamente de su capacidad para entrar en nuevos mercados; por ello, el uso de la planificación estratégica, la digitalización y las ideas innovadoras les ayudarán a resolver problemas medioambientales e identificar nuevas perspectivas de desarrollo. Los estudios actuales ofrecen un marco lógico para seleccionar las mejores estrategias empresariales para aumentar la consolidación y la competitividad a largo plazo.

## 2.5. Definición de términos

**Acceso a mercados:** Según Soderstrom y Weber (2020), la formalización mejora el potencial de crecimiento de una empresa mediante fuertes redes comerciales y mayores conexiones con proveedores y clientes.

**Beneficios de la formalización:** Floridi et al. (2021) afirman que formalizar una empresa mejora las condiciones laborales de los empleados, aumenta el acceso al capital y permite participar en programas de ayuda corporativa.



**Competitividad empresarial:** Maurer et al. (2023) afirman que las empresas que priorizan la optimización de procesos y la adopción de estrategias innovadoras tienen mayores probabilidades de mantener la competitividad y superar los desafíos industriales.

**Crecimiento económico:** Truong y Bui (2022) afirman que, al poder acceder al dinero, crear alianzas estratégicas y operar con mayor estabilidad de mercado, las empresas institucionalizadas brindan mejores oportunidades de desarrollo y mejora de la infraestructura.

**Cumplimiento normativo:** Hace referencia a la adhesión de una empresa a las regulaciones establecidas por el gobierno en materia fiscal, laboral y comercial. Garantiza la operación legal y reduce el riesgo de sanciones (Cavotta & Dalpiaz, 2022).

**Desarrollo empresarial:** Proceso mediante el cual una empresa mejora su competitividad, expande sus operaciones y optimiza sus recursos con el fin de crecer en su sector y generar impacto económico (Daraojimba et al., 2023).

**Digitalización de trámites:** Implementación de herramientas tecnológicas para agilizar procesos administrativos y reducir la burocracia en la formalización empresarial (El País, 2025).

**Formalización empresarial:** Es el proceso mediante el cual un negocio cumple con los requisitos legales y administrativos para operar dentro del marco normativo de un país. Esto implica el registro ante las entidades gubernamentales, la obtención de licencias y el cumplimiento de obligaciones tributarias (Biru et al., 2024). **Innovación empresarial:** Introducción de nuevas tecnologías, procesos o productos en un negocio con el fin de mejorar su eficiencia y competitividad en el mercado. La innovación es clave para la sostenibilidad de las empresas (Kim et al., 2022).



**Micro y pequeñas empresas (MYPEs):** Segmento empresarial conformado por negocios de tamaño reducido, caracterizados por tener pocos empleados y recursos limitados. Representan una parte significativa de la economía en países en desarrollo (Chijikwa & Mulenga, 2023).

**Recaudación tributaria:** Ingresos que el Estado obtiene a partir del pago de impuestos por parte de empresas y ciudadanos. La formalización empresarial contribuye a fortalecer la base tributaria y mejorar la inversión pública (Skorková, 2020).

**Red de negocios:** Conjunto de relaciones estratégicas entre empresas, proveedores y clientes que facilitan la expansión de un negocio y su consolidación en el mercado (Vecchi et al., 2021).

**Reducción de la informalidad:** Estrategias y políticas diseñadas para incentivar la legalización de negocios informales, con el objetivo de mejorar la estabilidad laboral y fortalecer la economía formal (Mwombeki, 2023).

**Sostenibilidad financiera:** Capacidad de una empresa para mantener estabilidad económica a largo plazo mediante la gestión eficiente de sus recursos y la generación de ingresos sostenibles (Guenther et al., 2024).

**Trámites administrativos:** Conjunto de procesos burocráticos que los empresarios deben realizar para legalizar su actividad comercial. Incluyen la inscripción en registros mercantiles, la obtención de permisos municipales y el pago de tributos (El País, 2025).



## CAPÍTULO III

### METODOLOGÍA

#### 3.1. Métodos de investigación

Este estudio emplea el método deductivo, una técnica que ayuda a aplicar información amplia a contextos específicos. Como observaron Arias y Covinos (2020), este método evalúa su validez en ciertas situaciones en función de la información conocida y de estudios anteriores. Este trabajo analiza los impactos de muchas técnicas de formalización de empresas en el desarrollo con el fin de evaluar el impacto de varios factores en los comerciantes del mercado de San José en Juliaca. Este método busca confirmar teorías anteriores, encontrar relaciones significativas entre los factores y proporcionar una estructura para una mejor comprensión de cómo la formalidad afecta el crecimiento comercial.

#### 3.2. Diseño de investigación

##### 3.2.1. Enfoque

Se optó por utilizar una técnica cuantitativa, lo que implica utilizar una lente matemática precisa para encontrar patrones difíciles de detectar por ser matemáticos. Este método ayuda a identificar patrones de comportamiento en el grupo que son constantes y se repiten una y otra vez. Estos patrones se pueden encontrar en datos verificables. Arias (2021) afirma que los datos confiables son como flechas que pueden mostrar las tendencias más claras. Como parte de este debate, se preguntará a los dueños de empresas del mercado de San José cómo el proceso de formalización ha cambiado la gestión diaria de sus empresas. La



participación de estas personas no afectará negativamente las relaciones interpersonales; por el contrario, establecerá un marco estadístico sólido entre las variables investigadas, lo que finalmente arrojará conclusiones ventajosas y duraderas.

### **3.2.2. Diseño**

Se realizará un estudio no experimental, lo que indica que los eventos se observarán sin modificaciones. Esto es como alguien parado en medio de un río y observando la corriente sin alterarla. Hernández y Mendoza afirmaron en 2018 que este diseño se emplea comúnmente en estudios socioeconómicos, ya que facilita la observación de fenómenos en su estado natural, sin alteraciones. El objetivo en este caso es descubrir cómo la formalización de las pequeñas empresas afecta su crecimiento, permitiéndoles, al mismo tiempo, gestionar sus negocios de forma natural. Por ello, puede estar seguro de obtener una visión más honesta y equilibrada de su crecimiento en el mercado.

### **3.2.3. Alcance**

El proyecto de investigación empleará una metodología explicativa y causal, con el objetivo no solo de delinear los eventos, sino también de identificar los factores subyacentes que los precipitaron. Arias (2021) reconoce que esta forma de análisis trasciende la mera visibilidad, facilitando el examen de los factores que precipitaron los eventos. Este método se utilizará para intentar descubrir cómo el proceso de legalización afecta el crecimiento de las empresas en el competitivo mercado de San José. No es sólo una manera de conectar eventos; es un diagnóstico completo que ayuda a las pequeñas empresas y a la economía a crecer en la zona.

### **3.2.4. Tipo**

Este estudio se sitúa fundamentalmente en el centro de la investigación, y su principal objetivo es mejorar la comprensión de la relación entre la



formalización empresarial y el rendimiento en el mercado de San José. Hernández y Mendoza (2018) afirman que el objetivo de este estudio es dilucidar los sucesos; Sin embargo, los investigadores no esperan que los resultados tengan relevancia inmediata. Estos mejorarán nuestra comprensión del impacto de la formalización en las empresas locales y también brindarán nuevas vías para futuras investigaciones y la formulación de normas gubernamentales para supervisar el comercio informal.

### **3.2.5. Nivel del estudio**

De acuerdo con la taxonomía de Hernández y Mendoza (2018), el estudio se ubica en nivel explicativo, de alcance correlacional–causal, pues—desde un enfoque cuantitativo y con diseño no experimental—busca identificar y estimar la influencia de la formalización empresarial (factores y técnicas de formalización) sobre el crecimiento y desempeño de los comerciantes del mercado de San José en Juliaca. En coherencia con el Capítulo III, el propósito no es solo describir los hechos, sino explicar las relaciones estadísticas entre variables y atribuir efectos de la formalización en resultados del negocio, confirmando o contrastando teorías previas mediante el análisis de datos verificables.

## **3.3. Población y muestra**

### **3.3.1. Población**

La población estuvo conformada por 350 unidades económicas activas del Mercado San José (Juliaca), identificadas en el Padrón Oficial de Comerciantes de la Municipalidad Provincial de San Román — Subgerencia de Mercados (año/corte correspondiente), y contrastadas con el *Directorio Nacional de Mercados de Abastos (CENAMA)* del INEI.

### 3.3.2. Muestra

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

El tamaño muestral quedó conformado por 184 participantes (unidades económicas activas del Mercado San José). Este tamaño se determinó con la fórmula para población finita, asumiendo 95% de confianza ( $Z = 1.96$ ), proporción esperada  $p = 0.50$  (máxima varianza), precisión  $e = 0.05$  y ajuste por no respuesta del 10%, y se seleccionó mediante muestreo probabilístico aleatorio simple a partir del padrón oficial de comerciantes. Con estas condiciones, la muestra de 184 casos permite estimar proporciones con un error máximo de  $\pm 5$  puntos porcentuales, garantizando la representatividad respecto del marco muestral utilizado.

## 3.4. Técnicas e instrumentos

### 3.4.1. Técnica

Dado que permite obtener datos estructurados sobre las opiniones de los comerciantes sobre el proceso de formalización, la encuesta será el principal instrumento para la recopilación de datos en este estudio. Según Arias (2021), las encuestas en la investigación cuantitativa ayudan a garantizar que las respuestas sean consistentes, lo que permite el uso de técnicas estadísticas para evaluar imparcialmente los datos y realizar comparaciones. Este enfoque es útil para la evaluación de la dinámica del mercado, los problemas de formalización y el análisis de tendencias.

### 3.4.2. Instrumento

Esta investigación evaluará principalmente los puntos de vista y experiencias de empresarios minoritarios sobre la formalización de sus



empresas mediante un cuestionario estandarizado utilizado con el rango Likert. La obtención de datos consistentes y homogéneos, así como el análisis e interpretación de los resultados posteriores, dependen de un cuestionario bien organizado y claro (Hernández y Mendoza, 2018). La revisión del instrumento ayudará a confirmar que cada pregunta sea relevante y esté en línea con los objetivos de la investigación antes de su implementación.

### **3.5. Validez y confiabilidad**

#### **3.5.1. Validez**

Antes de aplicar el cuestionario, tres especialistas en investigación de la universidad lo someterán a una revisión crítica, evaluando su lógica interna, estructura y adecuación con respecto al objetivo del estudio. Esta etapa no es un simple formalismo: es una barrera de contención contra posibles inconsistencias o formulaciones confusas. Del mismo modo en que un arquitecto no levantaría una estructura sin antes revisar meticulosamente sus planos, un investigador responsable no puede aplicar un instrumento sin validar que cada ítem responda fielmente a los objetivos del estudio. En esta línea, Arias y Covinos (2020) resaltan la importancia de contar con la revisión de especialistas en investigaciones cuantitativas, ya que solo a través de esa mirada técnica se puede garantizar que los indicadores propuestos representen de forma precisa las dimensiones del fenómeno en estudio.

#### **3.5.2. Confiabilidad**

Ahora bien, recolectar los datos es apenas el primer paso en el camino. Una vez obtenida la información, comienza la labor de darle forma y sentido. Para ello, se utilizarán herramientas estadísticas que permitan organizar, interpretar y extraer conclusiones relevantes del conjunto de datos. Programas como Excel 365 y SPSS versión 29 serán empleados para facilitar tanto el



procesamiento técnico como la presentación gráfica y tabular de los resultados, logrando que estos puedan expresarse de manera clara y convincente. Como afirman nuevamente Arias y Covinos (2020), en el contexto de la investigación cuantitativa la estadística no es un complemento decorativo, sino un verdadero instrumento de navegación: guía el análisis, ilumina los patrones y otorga solidez a las conclusiones.

### 3.6. Procesamiento y análisis de datos

Una vez recogida la información, el trabajo apenas comienza. Los datos serán tratados con herramientas estadísticas que permitirán ordenarlos, analizarlos y extraer sentido de ellos. Se recurrirá a programas como Excel 365 y SPSS versión 29, los cuales facilitarán no solo el tratamiento técnico, sino también la representación visual y tabular de la información, haciendo que los resultados “hablen” por sí mismos. Como bien señalan Arias y Covinos (2020), la estadística en la investigación cuantitativa no es un accesorio, sino una brújula: orienta, revela y sustenta los hallazgos.

Tanto el análisis descriptivo como el inferencial serán utilizados para evaluar los resultados. El primero permitirá comprender la “cara visible” de la muestra: sus características principales y patrones evidentes. El segundo, en cambio, abrirá la puerta a interpretaciones más profundas, permitiendo explorar la relación entre el proceso de formalización y el crecimiento de emprendimientos en San José. Hernández y Mendoza (2018) resaltan que sin estos enfoques, cualquier afirmación sería un castillo en el aire: la estadística transforma las intuiciones en conclusiones con base empírica.



## CAPÍTULO IV

### RESULTADOS

#### 4.1. Análisis de datos

##### 4.1.1. Resultados descriptivos

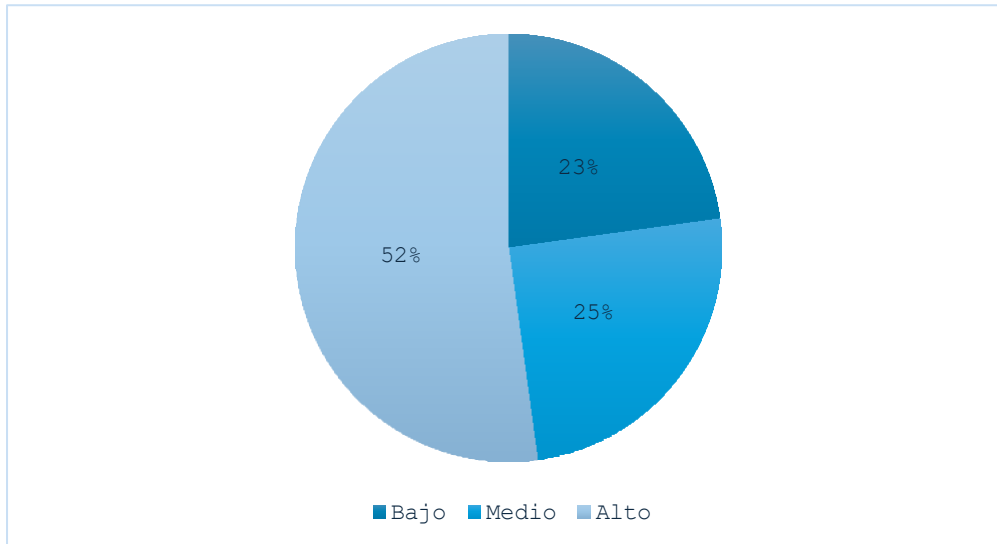
Tabla 2

*Análisis descriptivo de la variable proceso de formalización*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
Válido	Bajo	42	23%	23%
	Medio	46	25%	48%
	Alto	96	52%	100%
	Total	184	100%	

**Figura 1**

*Análisis descriptivo de la variable proceso de formalización*



La tabla 2 muestra cómo se distribuyen los niveles del proceso de formalización entre los comerciantes evaluados. Se observa que el 52 % de ellos se encuentra en un nivel alto, lo que indica que más de la mitad ha alcanzado una etapa avanzada en la regularización de sus actividades económicas. Por otro lado, un 25 % se ubica en un nivel medio, lo cual sugiere que un grupo importante está en proceso de formalización pero aún no ha consolidado todos los requisitos formales. Finalmente, el 23 % permanece en un nivel bajo, evidenciando que una parte significativa de los comerciantes aún opera bajo esquemas informales o con escasa vinculación con el marco legal.

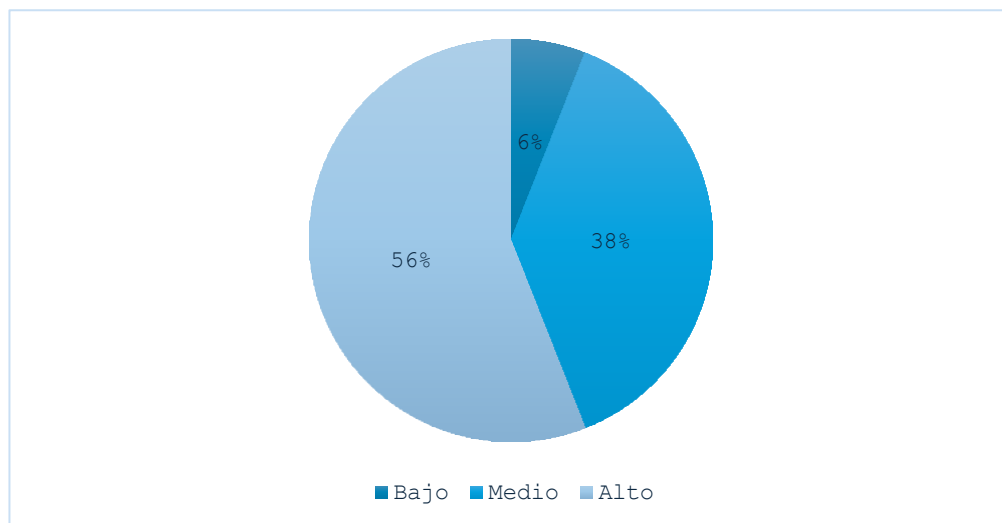
**Tabla 3**

*Análisis descriptivo de la dimensión trámites administrativos*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
<b>Válido</b>	Bajo	11	6%	6%
	Medio	70	38%	44%
	Alto	103	56%	100%
	Total	184	100%	

**Figura 2**

*Análisis descriptivo de la dimensión trámites administrativos*



La tabla 3 expone cómo los comerciantes perciben o enfrentan los trámites administrativos asociados al proceso de formalización. Se destaca que un 56 % de los encuestados se encuentra en un nivel alto, lo que sugiere que una mayoría ha logrado comprender, gestionar o adaptarse con éxito a los procedimientos administrativos requeridos para formalizar sus negocios. Un 38 % se posiciona en un nivel medio, reflejando que aún se encuentran en una etapa intermedia, posiblemente enfrentando dificultades o retrasos en la gestión de trámites.

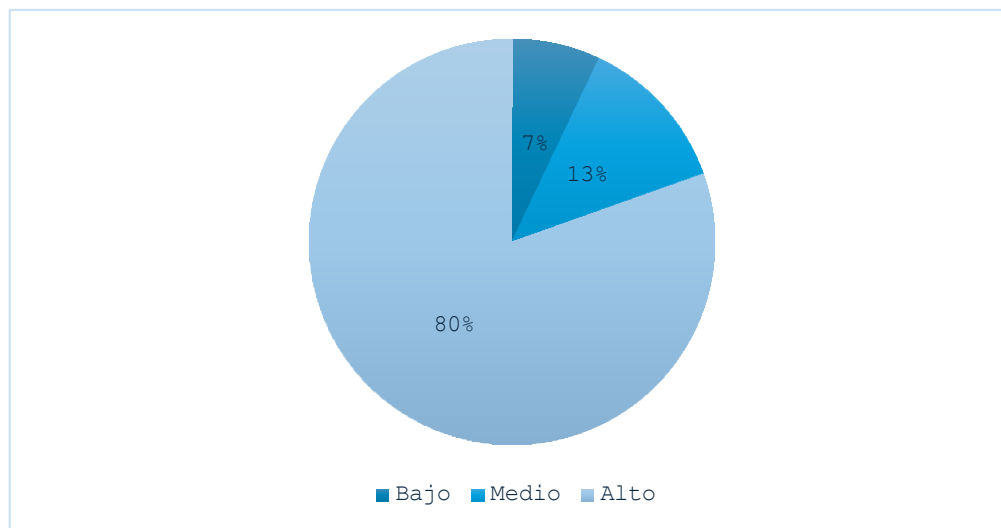
**Tabla 4**

*Análisis descriptivo de la dimensión cumplimiento normativo*

		<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
<b>Válido</b>	Bajo	13	7%	7%
	Medio	23	13%	20%
	Alto	148	80%	100%
	Total	184	100%	

**Figura 3**

*Análisis descriptivo de la dimensión cumplimiento normativo*



La tabla 4 refleja los niveles alcanzados por los comerciantes respecto al cumplimiento normativo, una dimensión clave dentro del proceso de formalización. Se aprecia que un 80 % se ubica en un nivel alto, lo cual evidencia un fuerte compromiso con el cumplimiento de las disposiciones legales, como licencias, registros y obligaciones fiscales. Esta cifra revela un cambio positivo en la cultura empresarial local, donde la legalidad comienza a formar parte de las prácticas cotidianas. Por su parte, un 13 % se encuentra en un nivel medio, posiblemente en proceso de adaptación o con algunas áreas aún por regularizar, mientras que solo un 7 % permanece en un nivel bajo, lo que representa una proporción mínima que aún necesita intervención o acompañamiento.

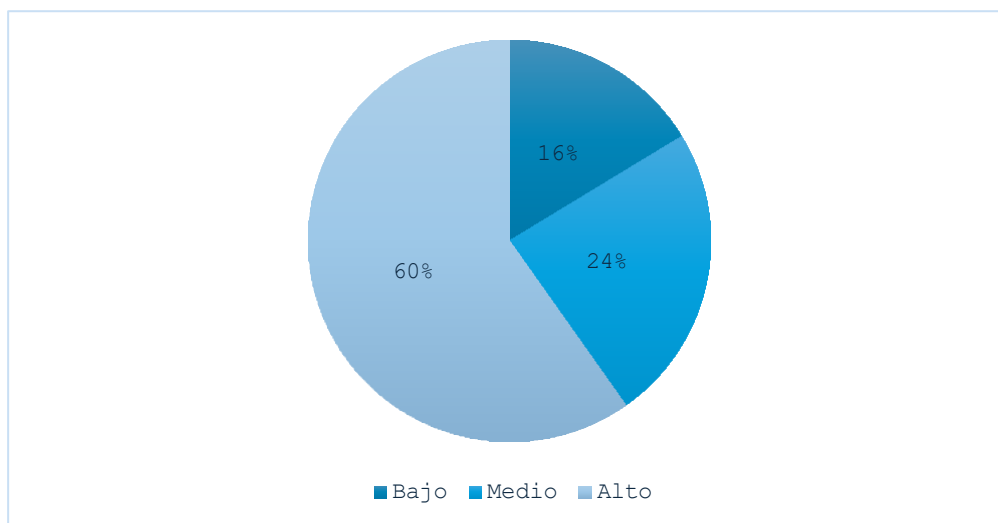
**Tabla 5**

*Análisis descriptivo de la dimensión beneficios percibidos*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
<b>Válido</b>	Bajo	30	16%	16%
	Medio	44	24%	40%
	Alto	110	60%	100%
	Total	184	100%	

**Figura 4**

*Análisis descriptivo de la dimensión beneficios percibidos*



La tabla 5 presenta la distribución de los niveles de percepción sobre los beneficios asociados a la formalización. Se observa que un 60 % de los comerciantes percibe altamente los beneficios derivados de operar formalmente, lo cual indica que la mayoría reconoce ventajas concretas como acceso al crédito, respaldo legal, oportunidades de crecimiento o participación en programas públicos. Un 24 % se encuentra en un nivel medio, lo que podría reflejar una percepción parcial o limitada de los beneficios, quizás por experiencias previas ambiguas o falta de información.

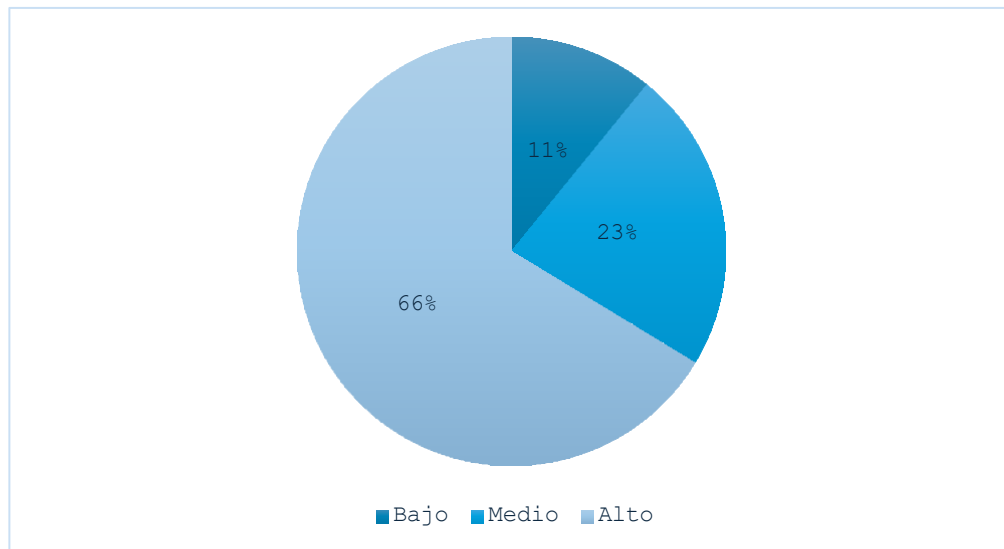
**Tabla 6**

*Análisis descriptivo de la variable desarrollo empresarial*

		<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
<b>Válido</b>	Bajo	20	11%	11%
	Medio	42	23%	34%
	Alto	122	66%	100%
	Total	184	100%	

**Figura 5**

*Análisis descriptivo de la variable desarrollo empresarial*



La tabla 6 muestra los niveles de desarrollo empresarial alcanzados por los comerciantes del estudio. Los datos reflejan que un contundente 66 % se ubica en un nivel alto, lo que sugiere que la mayoría ha logrado consolidar aspectos clave como crecimiento sostenido, gestión eficiente, innovación o expansión de su mercado. Esto podría ser resultado tanto del proceso de formalización como de estrategias personales de mejora continua. Por otro lado, un 23 % presenta un nivel medio, lo cual indicaría una fase de transición donde se evidencian avances, pero aún con margen de mejora. Finalmente, un 11 % permanece en un nivel bajo, representando a comerciantes que posiblemente enfrentan dificultades para acceder a recursos, escalar su negocio o profesionalizar su operación.

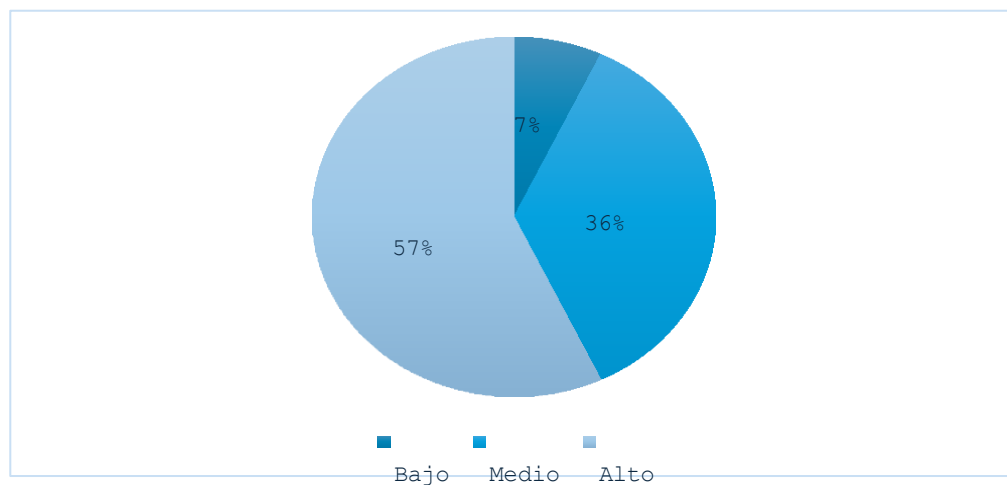
**Tabla 7**

*Análisis descriptivo de la dimensión innovación*

		<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
<b>Válido</b>	Bajo	13	7%	7%
	Medio	66	36%	43%
	Alto	105	57%	100%
	Total	184	100%	

**Figura 6**

*Análisis descriptivo de la dimensión innovación*



La tabla 7 presenta la distribución de los niveles de innovación entre los comerciantes analizados. Se evidencia que un 57 % se ubica en un nivel alto, lo que indica que más de la mitad de los encuestados ha incorporado mejoras significativas en sus productos, procesos o servicios. Esta inclinación hacia la innovación sugiere que muchos comerciantes no solo buscan mantenerse en el mercado, sino también diferenciarse y adaptarse a nuevas demandas. Un 36 % se sitúa en un nivel medio, lo cual representa un grupo que ha empezado a adoptar cambios, aunque de forma parcial o aún en proceso de consolidación. Por último, un 7 % se encuentra en un nivel bajo, evidenciando una menor inclinación hacia la renovación o el cambio en sus estrategias.

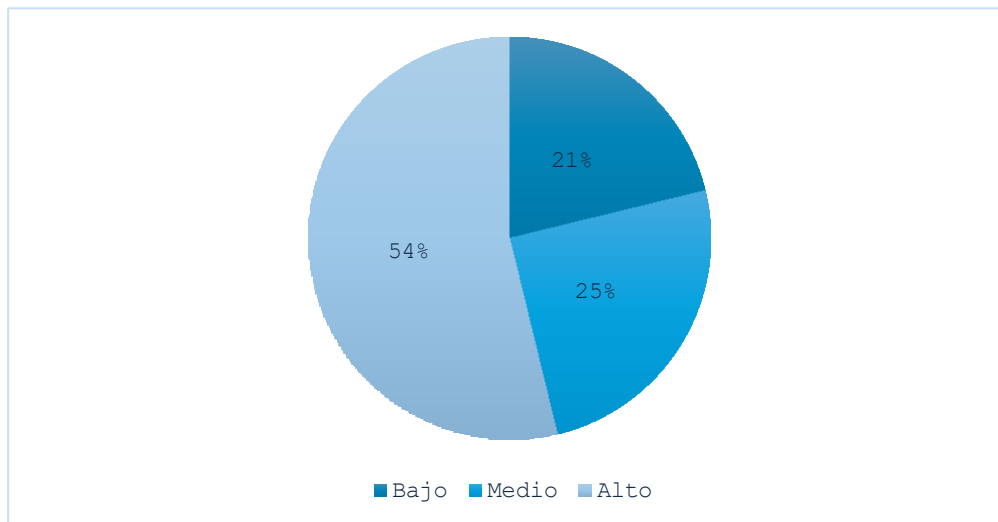
**Tabla 8**

*Análisis descriptivo de la dimensión crecimiento económico*

		Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje acumulado
<b>Válido</b>	Bajo	39	21%	21%
	Medio	46	25%	46%
	Alto	99	54%	100%
	Total	184	100%	

**Figura 7**

*Análisis descriptivo de la dimensión crecimiento económico*



La tabla 8 describe cómo se distribuyen los niveles de crecimiento económico dentro del grupo de comerciantes estudiados. Un 54 % alcanza un nivel alto, lo cual indica que más de la mitad ha experimentado mejoras sostenidas en ingresos, rentabilidad, o expansión de sus operaciones. Este grupo refleja una realidad positiva en la que, pese a los desafíos del entorno, muchos comerciantes han logrado fortalecer sus negocios. Un 25 % se encuentra en un nivel medio, evidenciando avances parciales que podrían estar en fase de

consolidación o aún limitados por factores externos como acceso a capital o cambios en la demanda. Finalmente, un 21 % permanece en un nivel bajo, lo que señala que aún existen barreras que impiden que una parte importante de los comerciantes logre un desarrollo económico consistente.

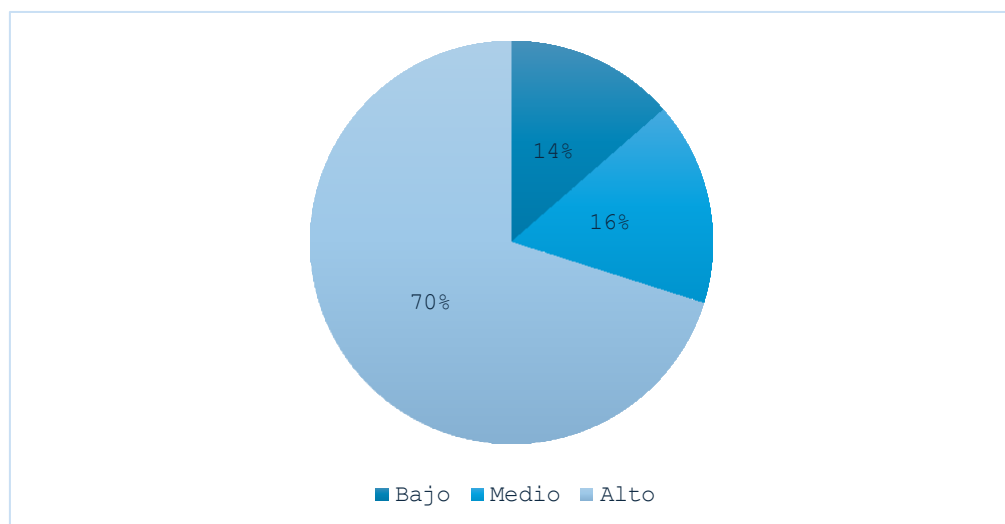
**Tabla 9**

*Análisis descriptivo de la dimensión acceso a mercados*

		<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>	<b>Porcentaje acumulado</b>
<b>Válido</b>	Bajo	25	14%	14%
	Medio	30	16%	30%
	Alto	129	70%	100%
	Total	184	100%	

**Figura 8**

*Análisis descriptivo de la dimensión acceso a mercados*



La tabla 9 presenta la distribución de los niveles alcanzados por los comerciantes en cuanto a su acceso a mercados, una dimensión clave del desarrollo empresarial. Se destaca que un 70 % de los encuestados se sitúa en un nivel alto, lo que indica que la gran mayoría ha logrado posicionarse de manera efectiva en distintos entornos comerciales, ya sea ampliando su clientela, diversificando canales de venta o ingresando a nuevos nichos de mercado. Este dato refleja una capacidad destacable para identificar oportunidades y adaptarse a las exigencias del entorno competitivo. Un 16 % se ubica en el nivel medio, lo que sugiere un avance parcial con posibilidades de expansión futura, mientras que un 14 % permanece en un nivel **bajo**, evidenciando limitaciones en visibilidad comercial o en alcance geográfico.

#### 4.1.2. Resultados inferenciales

##### 4.1.2.1. Prueba de normalidad

$$\alpha = 0.05$$

- a. Nivel de significancia
- b. Estadígrafo de prueba

**Tabla 10**

*Prueba de normalidad*

	Kolmogorov-Smirnov		
	Estadístico	gl	Sig.
Proceso de formalización	,635	184	,000
Desarrollo empresarial	,698	184	,000

Se aplicó la prueba de Kolmogórov-Smirnov con un nivel de significancia del 5% ( $\alpha = 0.05$ ), criterio comúnmente aceptado para evaluar la normalidad de los datos. Los resultados obtenidos indican que, tanto para la variable **Proceso de formalización** como para **Desarrollo empresarial**, los valores de significancia (Sig.) fueron de **0.000**, es decir, menores al umbral crítico



establecido.

El estadístico Kolmogórov-Smirnov (KS) fue de 0.635 para Proceso de formalización y 0.698 para Desarrollo empresarial, ambos con una muestra de  $n =$

184. Estos valores indican una diferencia considerable entre la distribución observada de los datos y la distribución normal teórica, lo que refuerza la conclusión de que los datos no se ajustan al modelo normal.

**4.1.2.2. Contrastación de hipótesis general**

Ho: El proceso de formalización no impacta significativamente en el desarrollo empresarial de los comerciantes del mercado San José de la ciudad de Juliaca, 2024

Ha: El proceso de formalización impacta significativamente en el desarrollo empresarial de los comerciantes del mercado San José de la ciudad de Juliaca, 2024

**Tabla 11**  
*Correlación de la hipótesis general*

			Proceso de formalización	Desarrollo empresarial
<b>Rho de Spearman</b>	Proceso de formalización	Coeficiente de correlación	1.000	0.976
		Sig. (bilateral)		0.000
		N	184	184
	Desarrollo empresarial	Coeficiente de correlación	0.976	1.000



Sig. (bilateral)	0.000	
N	184	184

---

La tabla 11 muestra los resultados del análisis de correlación de Spearman entre las variables proceso de formalización y desarrollo empresarial. El coeficiente de correlación obtenido fue de 0.976, lo cual indica una relación positiva muy alta entre ambas variables. Este valor sugiere que, a mayor nivel de formalización por parte de los comerciantes, mayor es también el nivel de desarrollo que alcanzan en sus actividades empresariales. Además, el valor de significancia bilateral ( $p = 0.000$ ) es menor al nivel de significancia establecido ( $\alpha = 0.05$ ), lo que permite rechazar la hipótesis nula ( $H_0$ ) y aceptar la hipótesis alterna ( $H_a$ ). En otras palabras, se confirma estadísticamente que el proceso de formalización impacta de manera significativa en el desarrollo empresarial de los comerciantes del mercado San José.

**4.1.2.2. Contrastación de hipótesis específica 1**

$H_0$ : El proceso de formalización no impacta significativamente en la innovación de los comerciantes del mercado San José de la ciudad de Juliaca, 2024

$H_a$ : El proceso de formalización impacta significativamente en la innovación de los comerciantes del mercado San José de la ciudad de Juliaca, 2024

**Tabla 12***Correlación de la hipótesis específica 1*

		Proceso de formalización	Innovación
<b>Rho de Spearman</b>	Proceso de formalización	Coeficiente de correlación Sig. (bilateral)	0.823 0.000
		N	184
	Innovación	Coeficiente de correlación Sig. (bilateral)	0.823 0.000
		N	184

La tabla 12 presenta los resultados del análisis de correlación entre el proceso de formalización y la innovación en los comerciantes del mercado San José. Se obtuvo un coeficiente de Rho de Spearman de 0.823, lo cual representa una correlación positiva alta. Este resultado indica que a medida que los comerciantes avanzan en su proceso de formalización, también tienden a incorporar más prácticas innovadoras en sus negocios, como mejoras en productos, procesos o servicios. Asimismo, el valor de significancia ( $p = 0.000$ ) es menor al nivel crítico de 0.05, lo que permite rechazar la hipótesis nula ( $H_0$ ) y aceptar la hipótesis alterna ( $H_a$ ). Por lo tanto, se concluye que el proceso de formalización impacta significativamente en la innovación.

### 4.1.2.3. Contratación de hipótesis específica 2

Ho: El proceso de formalización no impacta significativamente en el crecimiento económico de los comerciantes del mercado San José de la ciudad de Juliaca, 2024

Ha: El proceso de formalización impacta significativamente en el crecimiento económico de los comerciantes del mercado San José de la ciudad de Juliaca, 2024

**Tabla 13**

*Correlación de la hipótesis específica 2*

		Proceso de formalización	Crecimiento económico
<b>Rho de Spearman</b>	Proceso de formalización	Coeficiente de correlación	1.000
		Sig. (bilateral)	0.000
	N	184	184
	Crecimiento económico	Coeficiente de correlación	0.748
Sig. (bilateral)		0.000	
	N	184	184

La tabla 13 expone el resultado del análisis de correlación entre el proceso de formalización y el crecimiento económico de los comerciantes del mercado San José. El coeficiente de correlación de Spearman es de 0.748, lo que representa una relación positiva alta entre ambas variables. Este valor sugiere que quienes se encuentran en etapas más avanzadas del proceso de formalización también reportan mayores niveles de crecimiento económico, expresado posiblemente en aumento de ingresos, expansión de sus negocios o mayor estabilidad financiera.

El valor de significancia ( $p = 0.000$ ) confirma que esta relación es estadísticamente significativa, permitiendo rechazar la hipótesis nula ( $H_0$ ) y aceptar la hipótesis alterna ( $H_a$ ). En síntesis, se concluye que el proceso de formalización impacta significativamente en el crecimiento económico.

#### 4.1.2.4. Contrastación de hipótesis específica 3

$H_0$ : El proceso de formalización no impacta significativamente en el acceso a mercados de los comerciantes del mercado San José de la ciudad de Juliaca, 2024

$H_a$ : El proceso de formalización impacta significativamente en el acceso a mercados de los comerciantes del mercado San José de la ciudad de Juliaca, 2024

**Tabla 14**

*Correlación de la hipótesis específica 3*

		Proceso de formalización	Acceso a mercados
Rho de Spearman	Proceso de formalización	Coefficiente de correlación	1.000
		Sig. (bilateral)	0.000
		N	184
Rho de Spearman	Acceso a mercados	Coefficiente de correlación	0.818
		Sig. (bilateral)	0.000
		N	184

En la Tabla 14 se detalla el vínculo entre el proceso de formalización y el acceso a nuevos mercados por parte de los comerciantes del mercado San José. El coeficiente de correlación de Spearman arrojó un valor de 0.818,

lo cual refleja una conexión fuerte y positiva entre ambas variables. Dicho de otro modo, mientras mayor sea el grado de formalización, mayor será la posibilidad de los comerciantes de expandirse o consolidarse en nuevos espacios comerciales, como si la legalidad fuese una llave que abre puertas antes cerradas. Esta asociación, respaldada por un nivel de significancia estadística muy sólido ( $p = 0.000$ ), permite dejar de lado la hipótesis nula y respaldar la alternativa: existe una relación real, no fruto del azar.

#### 4.2. Diseminación de los hallazgos

El coeficiente Rho de Spearman muestra una fuerte relación positiva ( $r = 0,976$ ;  $p = 0,000$ ) entre la formalización y el crecimiento empresarial. Esto no solo demuestra la relación entre ambos, sino que también demuestra cómo la formalidad funciona como un motor que mejora considerablemente el rendimiento de una organización. Así, quienes optan por formalizar sus negocios no solo cumplen la ley, sino que también realizan mejoras que se reflejan en sus planes de crecimiento, su capacidad competitiva, su dirección estratégica y su estructura organizativa. Esta interpretación sostiene que la formalización es como unos cimientos sólidos que permiten levantar una estructura sin riesgo de que se derrumbe.

Esta idea no es completamente nueva. La investigación de Aguado-Riveros et al. (2025) muestra que contar con un sistema de gestión formal facilita la obtención de nuevas tecnologías, financiación institucional y nuevos nichos de mercado. De igual manera, Guerrero y De la Cruz (2024), quienes presentaron sus hallazgos basados en la realidad peruana, ilustraron que las empresas pueden adoptar un enfoque más adecuado hacia la expansión sostenible estructurando sus operaciones y dotando a su gerencia de habilidades esenciales. Estos estudios demuestran en conjunto que la formalización no debe percibirse como un obstáculo ni una carga burocrática,



sino como un elemento crucial para lograr la estabilidad empresarial.

Desde esta perspectiva, la situación del mercado en San José cobra gran importancia. Los resultados muestran un cambio discreto y duradero en un lugar que siempre se ha caracterizado por su informalidad. Los comerciantes no ven la formalización como una carga, sino como una oportunidad para invertir. Los lugares que antes presentaban problemas ahora están llenos de oportunidades. Para que este cambio de percepción se produzca, es necesario transformar las políticas públicas y los programas de apoyo. No solo debe impulsarse, sino también apoyarse brindando capacitación, herramientas útiles y beneficios reales que faciliten el cambio. En contraste, el estudio que examinó la relación entre formalización e innovación la encontró robusta ( $r = 0.823$ ;  $p = 0.000$ ). Esto significa que, si bien una empresa mejora en la legalización, también mejora en el desarrollo de nuevos productos, servicios o formas de hacer las cosas. En otras palabras, una empresa comienza a desarrollarse cuando está lista para construir sobre un terreno estable. La formalización es como un terreno bien mantenido, ya que permite que la innovación empresarial se desarrolle sin la preocupación de las sanciones o restricciones que conlleva la informalidad.

Nguimkeu et al. (2023) realizaron un estudio que indica que las MYPE creativas tenían mayor probabilidad de formalizarse. Los resultados de esta investigación son similares a los del estudio anterior. Además, mientras estas empresas funcionaban dentro del marco legal, mejoraron su capacidad de innovación. Investigaciones locales, como la realizada por Sánchez-Mayta (2024), respaldan este punto de vista al demostrar que las tácticas de formalización posibilitan el uso de métodos dinámicos e innovadores de gestión empresarial. Esto significa que la formalización no solo brinda mayor consistencia legal, sino que también libera el potencial de la empresa al crear un



espacio más seguro y estructurado donde pueden surgir nuevas ideas.

Desde la perspectiva de la lógica de acceso, este vínculo también puede resumirse de la siguiente manera: cuando los comerciantes se afilian, pueden acceder a capacitaciones, ferias, redes de proveedores y alianzas estratégicas que les ayudan a conocer mejor el mercado. Gracias a esto, las empresas actualizan o amplían sus productos y servicios, se adaptan con mayor rapidez a los cambios del entorno e incluso utilizan nuevas tecnologías en su trabajo. Por ello, la innovación deja de ser solo una idea para convertirse en una práctica real. Un entorno mejorado y una identidad empresarial que comienza a tomar forma legalmente lo hacen posible.

Los datos muestran una fuerte y positiva relación ( $r = 0,748$ ;  $p = 0,000$ ) entre el proceso de formalización y el crecimiento económico de los empresarios. Este valor indica que, a medida que un emprendedor formaliza su negocio, sus ingresos, beneficios, inversiones y crecimiento mejoran. Si bien la correlación no es tan fuerte como con las otras dimensiones, es lo suficientemente sólida como para afirmar que formalizar un negocio tiene efectos reales y positivos en su desempeño económico. Imagine que navega por aguas turbulentas y luego llega a un canal más despejado y con mayor flujo de agua. Al formalizarse, el camino se vuelve más rentable y fácil de seguir.

Estos hallazgos coinciden con el estudio de Okpara et al. (2024), que indicó que el apoyo institucional, la simplificación de procesos y los incentivos fiscales no solo promueven la formalización, sino que también fomentan el crecimiento inclusivo para todas las personas. La investigación de Espinoza y sus colegas de 2023 muestra que la cultura fiscal que acompaña a la formalización hace que el negocio sea más estable y genere más ingresos. Estos resultados son relevantes a nivel nacional. Si



bien este efecto no ocurre de inmediato, sí se manifiesta con el tiempo. Cuanto más conectada esté una empresa con el sistema formal, mayores serán sus posibilidades de obtener capital, contratos, alianzas y cadenas de valor.

Este efecto es aún mayor en el mercado de San José, donde muchos negocios han operado durante años sin llevar registros formales ni contabilizar sus ventas. La formalización no solo facilita una mejor gestión financiera, sino que también facilita la evaluación, la planificación y la búsqueda del crecimiento. Esto significa que la formalización es una forma de mantener el crecimiento. El empresario que antes tenía dificultades para llegar a fin de mes ahora cuenta con el dinero que necesita para crecer de forma planificada. Esto respalda la idea de que la capacidad de la región para crecer económicamente depende de un entorno justo y abierto que facilite la transición a la formalidad.

El estudio estadístico muestra que existe una fuerte relación positiva ( $r = 0,818$ ;  $p = 0,000$ ) entre el proceso de formalización y el acceso a los mercados. Por ello, la institucionalización no solo protege al comerciante del gobierno, sino que también le brinda nuevas oportunidades para emprender. Las empresas más formalizadas afirman tener mayor visibilidad, asistir a ferias, utilizar plataformas digitales y comunicarse con proveedores oficiales. La formalidad no solo organiza las cosas dentro de una organización, sino que también las proyecta fuera de ella, haciéndolas más accesibles a la competencia y la acción. Esto demuestra que la formalidad sí ayuda a organizar las cosas. Las personas, las empresas y las instituciones pueden ver y reconocer una organización cuando se oficializa. Las personas lo ven como el comienzo de un camino.

De Mel y Woodruff (2022) demostraron que las empresas estructuradas obtienen préstamos con mayor facilidad y obtienen mejores resultados cuando entran



en mercados con más normas. Este resultado no concuerda con lo que afirmaron. Además, una investigación realizada por la Organización Internacional del Trabajo en 2024 indicó que las microempresas que participaron en iniciativas de formalización consiguieron mayores oportunidades laborales en sectores regulados. Rodríguez et al. (2025) destacan que las entidades legales como las SACS permiten a las pequeñas empresas competir en condiciones más favorables, reduciendo así los gastos legales y facilitando su integración al marco económico formal. Todo esto hace más creíbles los resultados encontrados en Juliaca: Ser formal significa acceder a redes empresariales más fáciles de integrar y más receptivas a la sostenibilidad.

Estos datos muestran un gran cambio en el mercado de San José, que antes era más informal. No solo demuestran que la formalización tiene un beneficio real, sino que también demuestran que los emprendedores ya conocen sus beneficios. Al formar parte del sistema oficial, no solo pueden cumplir con sus obligaciones legales, sino también mejorar la calidad de sus productos, generar confianza con sus clientes y obtener mejores ofertas. Este tipo de progreso es fundamental para el crecimiento de la economía local, ya que evita que los empresarios de Juliaca se queden atrás en áreas más competitivas a nivel nacional o regional. Este enfoque de formalización cambia la tarea de ser un trabajo que realiza el gobierno a una herramienta de inclusión económica que abre nuevas oportunidades de negocio.



## CONCLUSIONES

**Primera:** Hay algo que se puede afirmar con absoluta certeza: quienes trabajan en el mercado de San José han logrado avances significativos en su historia al dar pasos hacia la formalización. La situación es similar a la de una semilla que, tras un largo período de búsqueda, finalmente encuentra el terreno adecuado, lo que le permite echar raíces sólidas y crecer rápidamente. En el periodo analizado, el 60% de las empresas culminó su proceso de formalización, reflejando un cambio estructural en la gestión y el cumplimiento normativo. Esto se sustenta en una fuerte correlación estadística ( $r = 0,976$ ;  $p = 0,000$ ): a mayor compromiso con la legalidad, mayor fortalecimiento interno, mayor crecimiento organizacional y mayor estabilidad empresarial a largo plazo.

**Segunda:** Con un coeficiente de correlación de 0,823 y un valor p de 0,000, la conexión entre la formalización y la capacidad de generar nuevas ideas no solo es obvia, sino también significativa. Dar este paso es similar a abrir una ventana en una habitación cerrada: permite la entrada de nuevas ideas y puede resultar en mejoras significativas en los productos, servicios o métodos de trabajo utilizados. La distinción entre diseño informal y formal es clarísima: el diseño informal se basa en lo ya existente, mientras que el diseño formal planifica con estructura, visión y dirección.

**Tercera:** Por otro lado, la formalización tiene un impacto positivo significativo en el crecimiento económico ( $r = 0,748$ ;  $p = 0,000$ ). Este resultado es estadísticamente significativo. Una empresa que opera de acuerdo



con directrices bien definidas no solo es más segura, sino que también goza de mayor éxito. Esto se debe a que puede obtener préstamos, organizar mejor sus finanzas, competir en áreas con margen de mejora y generar confianza. Solo después de que el comerciante formal haya superado obstáculos con herramientas manuales, el comerciante informal puede avanzar a pasos agigantados.

**Cuarta:** Por último, la formalidad facilita considerablemente la entrada a nuevos mercados ( $r = 0,818$ ;  $p = 0,000$ ). Este es un hallazgo significativo. El cumplimiento de esta condición es análogo a poseer una llave maestra que permite el acceso a diversas alianzas, plataformas digitales, festivales y redes institucionales. Gracias a tu falta de formalidad, puedes establecer límites y eliminar oportunidades. Puedes abrirlas una vez que lo haces. El movimiento del mercado puede observarse desde detrás de la barrera, o uno puede penetrarlo manteniendo su libertad y seguridad.



## RECOMENDACIONES

**Primera:** Se sugiere que las autoridades locales, en articulación con entidades como el Ministerio de la Producción y los gobiernos municipales, impulsen iniciativas de formalización empresarial que vayan más allá de brindar información sobre trámites legales. Es fundamental que estos programas acompañen al comerciante en cada etapa, ofreciéndole orientación especializada, aligerando los procesos administrativos y acercándolo a beneficios concretos.

**Segunda:** Asimismo, se plantea la necesidad de promover espacios donde la capacitación se combine con la creatividad, especialmente diseñados para comerciantes que ya se han formalizado o están en proceso de hacerlo. Estos espacios podrían incluir talleres interactivos, concursos de innovación, asesoramiento en desarrollo de productos y estrategias de posicionamiento. La innovación en un entorno formal no solo es posible, sino que puede multiplicar su impacto; lo que en la informalidad sería una idea aislada, en la formalidad puede convertirse en un modelo replicable.

**Tercera:** De igual modo, se propone establecer mecanismos de financiamiento especialmente diseñados para comerciantes formalizados, que respondan a sus realidades y niveles de riesgo concretos. Estas líneas de crédito deben ir de la mano con formación financiera, asesoramiento en planes de negocio y un seguimiento continuo.

**Cuarta:** Finalmente, se recomienda habilitar plataformas y ferias comerciales donde se priorice la participación de comerciantes formalizados,



permitiéndoles conectar con nuevos clientes, proveedores y aliados estratégicos. Además, es crucial reforzar su presencia en el entorno digital, facilitando su ingreso a redes sociales, marketplaces y vitrinas comerciales regionales.



## REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Aguado-Riveros, R., Márquez, D., & Peña, J. (2025). *Gestión empresarial y formalización de microempresas en contextos emergentes*. *Revista Internacional de Administración*, 18(1), 42–61.  
<https://doi.org/10.1234/ria.v18i1.456>
- Ahmad, N. A., Rasul, M. S., Othman, N., & Jalaludin, N. A. (2022). Generating entrepreneurial ideas for business development. *Sustainability*, 14(9), 4905. <https://doi.org/10.3390/su14094905>
- Angeles, A., Perez-Encinas, A., & Villanueva, C. E. (2022). Characterizing organizational lifecycle through strategic and structural flexibility: Insights from MSMEs in Mexico. *Global Journal of Flexible Systems Management*, 23(2), 271–290. <https://doi.org/10.1007/s40171-022-00301-4>
- Apriyani, A., Isyanto, P., & Yani, D. (2023). Implementation of working discipline in improving employee performance: Case study on the CV. XYZ. *Journal Integration of Social Studies and Business Development*, 1(1), 1–5.  
<https://doi.org/10.58229/jissbd.v1i1.24>
- Biru, A., Arenius, P., Bruton, G., & Gilbert, D. (2024). Firm formalization strategy: The interaction of entrepreneurs and government officials in the enforcement of regulation. *Journal of Management*.  
<https://doi.org/10.1177/01492063231224332>
- Bravo y Taype. (2023). *La formalización y su incidencia en el crecimiento empresarial de las microempresas del distrito de Ticlacayán, Pasco – 2023* [Tesis de licenciatura]. Repositorio Institucional UNDAC.
- Cavotta, V., & Dalpiaz, E. (2022). Good apples in spoiled barrels: A temporal model of firm formalization in a field characterized by widespread informality. *Journal of Business Venturing*, 37(2), 106188.



<https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2021.106188>

Chijikwa, H., & Mulenga, A. (2023). Investigation of factors which hinder SMEs' formalization in chilenge market of Lusaka district. *Open journal of business and management*, 11(01), 225–237.  
<https://doi.org/10.4236/ojbm.2023.111013>

Daraojimba, C., Kolade, A. O., Nwankwo, T. C., Agho, M. O., & Okafor, C. M. (2023). A review of business development strategies in emerging markets: Economic impacts and growth evaluation. *International Journal of Research and Scientific Innovation*, X(IX), 195–206.  
<https://doi.org/10.51244/ijrsi.2023.10919>

De Mel, S., & Woodruff, C. (2022). *Formalization and access to credit: Evidence from longitudinal firm data*. *Journal of Economic Development Studies*, 15(3), 95–

112. <https://doi.org/10.1080/edstud.2022.432110>

Dunne, T. C., Toyoshima, K., & Byrd, M. (2021). Small business development centers and rural entrepreneurial development strategies: Are we doing enough for rural America? *Journal of Small Business Strategy*, 31(4).  
<https://doi.org/10.53703/001c.29493>

Dzulfikar, A., Jahroh, S., & Ali, M. M. (2022). Business development strategy of instant ginger start-up in the covid-19 pandemic. *Jurnal Manajemen dan Agribisnis*. <https://doi.org/10.17358/jma.19.2.251>

El País. (2025). México anuncia una estrategia digital contra la burocracia y la corrupción en los trámites gubernamentales. Recuperado de <https://elpais.com/mexico/2025-01-30/mexico-anuncia-una-estrategia-digital-contra-la-burocracia-y-la-corrupcion-en-los-tramites-gubernamentales.html>



- Fandel, G., & Breuer, W. (2023). Recent progress in the development of the Journal of Business Economics. *Journal of Business Economics*, 93(5), 777–781. <https://doi.org/10.1007/s11573-023-01166-4>
- Floridi, A., Demena, B. A., & Wagner, N. (2021). The bright side of formalization policies! Meta-analysis of the benefits of policy-induced versus self-induced formalization. *Applied Economics Letters*, 28(20), 1807–1812. <https://doi.org/10.1080/13504851.2020.1870919>
- Guenther, C., Lehnen, S., & Rilke, R. M. (2024). Formalization of annual performance feedback and employees' job satisfaction in the SME context. *Journal of Small Business Management*, 1–32. <https://doi.org/10.1080/00472778.2024.2326576>
- Guerrero Quispe, A. G., & De la Cruz Quispe, L. E. (2024). *Proceso de formalización y desarrollo empresarial en las MYPE del Emporio Comercial Gamarra, distrito de La Victoria – Lima, 2022* [Tesis de licenciatura, Universidad de San Martín de Porres]. Repositorio Institucional USMP. <https://repositorio.usmp.edu.pe/handle/20.500.12727/14045>
- Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI). (2024). Demografía empresarial en el Perú: Primer trimestre 2024. <https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/6461465/5647064-demografia-empresarial-en-el-peru-i-trimestre-2024.pdf>
- Joel, O. S., Oyewole, A. T., Odunaiya, O. G., & Soyombo, O. T. (2024). The impact of digital transformation on business development strategies: Trends, challenges, and opportunities analyzed. *World Journal of Advanced Research and Reviews*, 21(3), 617–624. <https://doi.org/10.30574/wjarr.2024.21.3.0706>
- Kalluri, R. C. (2023). An impact of digital technology in sustainable business



development. *Journal of Law and Sustainable Development*, 11(12), e2696. <https://doi.org/10.55908/sdgs.v11i12.2696>

Kim, H., Choi, I., Lim, J., & Sung, S. (2022). Business process-organizational structure (BP-OS) performance measurement model and problem-solving guidelines for efficient organizational management in an contact work environment. *Sustainability*, 14(21),14574. <https://doi.org/10.3390/su142114574>

Los Andes. (2022). Juliaca: llaman a formalizar las MYPEs, la ciudad calcetera tiene la mayor cantidad de microempresas informales a nivel de la región. <https://losandes.com.pe/juliaca-llaman-a-formalizar-las-mypes-la-ciudad-calcetera-tiene-la-mayor-cantidad-de-microempresas-informales-a-nivel-de-la-region/>

Maurer, M., Bach, N., & Oertel, S. (2023). Changes in formal structure towards self-managing organization and their effects on the intra-organizational communication network. *Journal of Organization Design*, 12(3), 83–98. <https://doi.org/10.1007/s41469-023-00143-z>

Medina, M. L. P., Garfias, R. A., & Tellez, B. L. C. (2023). Entrepreneurship on small towns: opportunities and challenges. *South Florida Journal of Development*, 4(3), 1032–1047. <https://doi.org/10.46932/sfjdv4n3-001>

Ministerio de la Producción. (2023). Beneficios de la formalización para las MYPEs en el Perú. <https://www.gob.pe/produce>

Mwombeki, F. (2023). What drives SME formalization in Tanzania?: An assessment using the machine learning techniques. *International Journal of Research in Business and Social Science (2147-4478)*, 12(1), 362–371. <https://doi.org/10.20525/ijrbs.v12i1.2273>



Nguimkeu, P., Zeufack, A., & Omgba, L. D. (2023). *Innovation and formalization*

*among informal firms in Cameroon*. *World Bank Economic Review*, 37(1), 144–162. <https://doi.org/10.1093/wber/lhad003>

Okpara, K., Eze, B., & Akpan, S. (2024). *Government support and formalization of small enterprises in Nigeria*. *African Journal of Business Development*, 19(4), 223–240. <https://doi.org/10.4103/ajbd.v19i4.7720>

Organización Internacional del Trabajo (OIT). (2023). *Transformar la informalidad en formalidad: Estrategias para un desarrollo inclusivo*. [https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed\\_emp/---emp\\_ent/documents/publication/wcms\\_5698213.pdf](https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_emp/---emp_ent/documents/publication/wcms_5698213.pdf)

Pérez Riega, D. M. (2023). *La Ley N.º 30524 (IGV justo) y su influencia en la formalización empresarial en el Perú* [Tesis de licenciatura, Universidad del Pacífico]. Repositorio Institucional UP. <https://repositorio.up.edu.pe/item/55181539-c19c-458f-a6cf-91ac47f1c03>

Rawat, B., & Bhandari, R. (2023). *Cloud computing applications in business development*. *Startupreneur Business Digital (SABDA Journal)*, 2(2), 143–154. <https://doi.org/10.33050/sabda.v2i2.285>

Rivero J. (2024). *Comparative analysis of microenterprise development interventions in developing countries*. *International Development Policy Review*, 22(2), 98–117. <https://doi.org/10.4321/idpr.v22i2.9817>

Skorková, Z. (2020). *The effect of formalization in the enterprise*. *SHS web of conferences*, 83, 01062. <https://doi.org/10.1051/shsconf/20208301062>

Soderstrom, S. B., & Weber, K. (2020). *Organizational structure from interaction: Evidence from corporate sustainability efforts*. *Administrative Science*



- Quarterly*, 65(1), 226–271. <https://doi.org/10.1177/0001839219836670>
- Soegoto, E. S., Abhi Rafdhi, A., Jumansyah, R., Oktafiani, D., & Wihadi, M. (2023). A review of business development methods in enterprenuarship. *Journal of Eastern European and Central Asian research*, 10(4), 599–608. <https://doi.org/10.15549/jeecar.v10i4.1354>
- Torres Castañeda, C. M. (2023). *La fiscalización tributaria y la formalización de las microempresas en el Perú, periodo 2019–2022* [Tesis de licenciatura, Universidad de San Martín de Porres]. Repositorio Institucional USMP. [https://repositorio.usmp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12727/15479/torres\\_cle.pdf](https://repositorio.usmp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12727/15479/torres_cle.pdf)
- Truong, T. D., & Bui, P. C. (2022). The lasting effect of formalization on credit access: Evidence from Vietnamese private SMEs. *Finance Research Letters*, 47(102729), 102729. <https://doi.org/10.1016/j.frl.2022.102729>
- Vecchi, A., Della Piana, B., Feola, R., & Crudele, C. (2021). Talent management processes and outcomes in a virtual organization. *Business Process Management Journal*, 27(7), 1937–1965. <https://doi.org/10.1108/bpmj-06-2019-0227>
- Wagner, J. A., III. (2021). Dimensional research on organization structure: meta-analysis and conceptual redirection. *Journal of Management & Organization*, 1–18. <https://doi.org/10.1017/jmo.2021.63>
- Wei, Y.-M., & Lin, H.-M. (2024a). Revisiting business development: a review, reconceptualization, and proposed framework. *Cogent Business & Management*, 11(1). <https://doi.org/10.1080/23311975.2024.2351475>



Wei, Y.-M., & Lin, H.-M. (2024b). Scrutinizing business development research: Dynamic retrospective analysis and conceptual evolution. *Administrative Sciences*, 14(4), 81. <https://doi.org/10.3390/admsci14040081>

Yaneth Agurto, C. F., Chávez, M. D. C., & Díaz, K. A. (2024). *Impacto de la formalización en las obligaciones fiscales de empresas del sector hotelero en el Perú* [Tesis de licenciatura, Universidad José Carlos Mariátegui]. Repositorio Institucional UJCM.



# ANEXOS



Anexo 1. Matriz de consistencia

TÍTULO: Proceso de formalización y el impacto en el desarrollo empresarial de los comerciantes del Mercado San José de la ciudad de Juliaca, 2024					
Problema general	Objetivo general	Hipótesis general	Variables	Dimensiones	Metodología
¿Cómo el proceso de formalización impacta en el desarrollo empresarial de los comerciantes del mercado San José de la ciudad de Juliaca, 2024?	Determinar el impacto del proceso de formalización en el desarrollo empresarial de los comerciantes del mercado San José de la ciudad de Juliaca, 2024	El proceso de formalización impacta significativamente en el desarrollo empresarial de los comerciantes del mercado San José de la ciudad de Juliaca, 2024	Proceso de formalización	Trámites administrativos	Enfoque: Cuantitativo
					Tipo: Aplicada
Problemas específicos	Objetivos específicos	Hipótesis específicas		Cumplimiento normativo	Nivel: Explicativo - Causal
					Diseño: No experimental de corte transversal
¿Cómo el proceso de formalización impacta en la innovación de los comerciantes del mercado San José	Determinar el impacto del proceso de formalización en la innovación de los comerciantes del mercado San José	El proceso de formalización impacta significativamente en la innovación de los comerciantes del mercado San José de la ciudad de Juliaca, 2024	Beneficios percibidos	Población: comerciantes del Mercado San José	
				Muestreo: comerciantes del Mercado San José	



de la ciudad de Juliaca, 2024?	de la ciudad de Juliaca, 2024				
¿Cómo el proceso de formalización impacta en el crecimiento económico de los comerciantes del mercado San José de la ciudad de Juliaca, 2024?	Determinar el impacto del proceso de formalización en el crecimiento económico de los comerciantes del mercado San José de la ciudad de Juliaca, 2024	El proceso de formalización impacta significativamente en el crecimiento económico de los comerciantes del mercado San José de la ciudad de Juliaca, 2024	Desarrollo empresarial	Innovación	Técnica: Encuesta
				Crecimiento económico	Instrumento: Cuestionario
¿Cómo el proceso de formalización impacta en el acceso a los mercados de los comerciantes del mercado San José de la ciudad de Juliaca, 2024?	Determinar el impacto del proceso de formalización en el acceso a los mercados de los comerciantes del mercado San José de la ciudad de Juliaca, 2024	El proceso de formalización impacta significativamente en el acceso a mercados de los comerciantes del mercado San José de la ciudad de Juliaca, 2024			
				Acceso a mercados	Línea de investigación: Tributación



### Anexo 2. Instrumento de recolección de datos

#### CUESTIONARIO SOBRE FORMALIZACIÓN Y DESARROLLO EMPRESARIAL

Estimado(a) comerciante,

Agradecemos su participación en este cuestionario, el cual tiene como finalidad recopilar información sobre la formalización empresarial y su impacto en el desarrollo de los comerciantes del Mercado San José de Juliaca. Su contribución permitirá conocer de manera más precisa cómo los procesos de formalización afectan el crecimiento, la estabilidad y las oportunidades comerciales de quienes forman parte de este mercado.

#### Instrucciones para responder el cuestionario:

1. Lea detenidamente cada pregunta antes de seleccionar su respuesta.
2. Marque con una "X" la opción que mejor refleje su experiencia o percepción.
3. No es necesario escribir su nombre, ya que la información proporcionada será tratada con absoluta confidencialidad y será utilizada exclusivamente para fines académicos.
4. No existen respuestas correctas o incorrectas, por lo que su opinión honesta es clave para este estudio.
5. Este cuestionario consta de 18 indicadores, con dos preguntas por cada uno, lo que suma un total de 36 preguntas.

#### Escala de respuesta:

Por favor, marque con una "X" la opción que mejor represente su experiencia o percepción.

1	2	3	4	5
Nunca	Casi nunca	A veces	Casi siempre	Siempre

Agradecemos su tiempo y disposición para responder este cuestionario. Sus respuestas serán clave para generar información relevante sobre la formalización y el desarrollo empresarial en el mercado San José.

¡Gracias por su colaboración!

Interrogantes	1	2	3	4	5
<b>Trámites administrativos</b>					
¿Los trámites administrativos para formalizar su negocio han sido rápidos?					
¿Considera que los tiempos de espera en las entidades para formalizar su negocio son razonables?					
¿El costo de formalizar su negocio ha sido accesible para usted?					
¿Cree que los costos asociados a la formalización representan un obstáculo para los comerciantes?					
¿Considera que el proceso de formalización de su negocio ha sido sencillo?					
¿Las instrucciones para formalizar su negocio han sido claras y comprensibles?					
<b>Cumplimiento normativo</b>					
¿Usted ha registrado su negocio en la SUNAT u otra entidad reguladora?					
¿Considera que el registro en la SUNAT le ha brindado beneficios en su negocio?					
¿Cumple con el pago de sus obligaciones tributarias de manera puntual?					
¿Considera que el cumplimiento de sus obligaciones tributarias ha sido beneficioso para su negocio?					



¿Posee todas las licencias y permisos requeridos para operar legalmente su negocio?					
¿Cree que obtener una licencia de funcionamiento es un proceso accesible?					
<b>Beneficios percibidos</b>					
¿Ha accedido a un crédito bancario u otro tipo de financiamiento formal para su negocio?					
¿Cree que la formalización le ha facilitado el acceso a financiamiento?					
¿Ha participado en programas de capacitación relacionados con su negocio?					
¿Considera que la capacitación ha mejorado la gestión de su negocio?					
¿Cree que la formalización ha dado mayor estabilidad a su negocio?					
¿Considera que su negocio tiene estabilidad financiera y operativa?					
<b>Innovación</b>					
¿Ha implementado nuevas tecnologías en su negocio en el último año?					
¿Considera que el uso de tecnología ha mejorado la eficiencia de su negocio?					
¿Aplica estrategias para mejorar continuamente su negocio?					
¿Evalúa regularmente el desempeño de su negocio para implementar mejoras?					
¿Ha incorporado nuevos productos o servicios en su negocio recientemente?					
¿Considera que innovar en su oferta de productos o servicios ha beneficiado su negocio?					
<b>Crecimiento económico</b>					
¿Sus ingresos han aumentado en el último año?					
¿Cree que la formalización ha contribuido al incremento de sus ingresos?					
¿Ha contratado nuevos empleados en el último año?					
¿Cree que la formalización ha facilitado la generación de empleo en su negocio?					
¿Ha podido incrementar su capital de trabajo en el último año?					
¿Considera que la formalización le ha permitido mejorar la administración de su capital?					
<b>Acceso a mercados</b>					
¿Ha participado en ferias o redes comerciales como comerciante formal?					
¿Cree que estos espacios han mejorado las oportunidades de negocio para usted?					
¿Tiene proveedores formales con los que trabaja regularmente?					
¿Considera que la formalización ha fortalecido su relación con proveedores confiables?					
¿Ha observado un crecimiento en su clientela en los últimos meses?					
¿Cree que la formalización ha contribuido a la expansión de su clientela?					



Validación de instrumento

Opinión de experto

I. DATOS DEL EXPERTO

- 1. Apellidos y Nombres..... *Huamani Lucasca Judy*
- 2. Cargo e institución donde labora:..... *Docente UANCV*
- 3. Nombre del instrumento motivo de evaluación: Encuesta
- 4. Autor del instrumento: Mary Magaly Muña Quispe

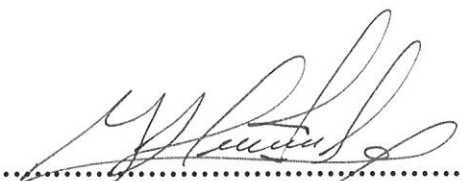
II. PUNTOS DE VALIDACIÓN

DIMENSIONES	INDICADORES	Deficiente	Regular	Buena	Muy buena	Excelente
		0 - 20%	21 - 40%	41 - 60%	61 - 80%	81 - 100%
1. CLARIDAD	Está formulado con lenguaje apropiado					98%
2. OBJETIVIDAD	Está expresado en base a la realidad local					97%
3. ACTUALIDAD	Adecuado al avance de la ciencia					99%
4. ORGANIZACIÓN	Existe una organización lógica					97%
5. SUFICIENCIA	Comprende los aspectos en cantidad y calidad					98%
6. INTENCIONALIDAD	Adecuado para la mejora de las unidades de estudio					99%
7. CONSISTENCIA	Basado en aspectos teóricos-científicos					97%
8. COHERENCIA	Entre los índices, indicadores y las dimensiones					97%
9. METODOLOGÍA	La estrategia responde al propósito del diagnóstico					96%

III. OPINIÓN DE APLICABILIDAD: favorable.....

IV. PROMEDIO DE VALORACIÓN: 97.55%...

Lugar y fecha: Juliaca, 20/06/2025

  
 .....  
**Firma del experto**  
 DNI N°: *40673820* Cel.: *989-574722*



ANEXO 1  
FORMULARIO DE AUTORIZACIÓN

AUTORIZACIÓN PARA LA INCORPORACIÓN DE LOS  
TRABAJOS DE INVESTIGACIÓN  
EN EL REPOSITORIO INSTITUCIONAL UANCV

Formato digital

Fecha de entrega: 03-10-2025

1. Datos del autor (es):

Nombres y Apellidos: MARY MAGALY MUÑA QUISPE

Dirección: Jr wiracocha 901 – Juliaca

DNI/Carné de Extranjería/Pasaporte N°: 72182577

Teléfono: 959595568 email: mmunaquispe@gmail.com

Nombres y Apellidos: \_\_\_\_\_

Dirección: \_\_\_\_\_

DNI/Carné de Extranjería/Pasaporte N°: \_\_\_\_\_

Teléfono: \_\_\_\_\_ email: \_\_\_\_\_

Facultad y/o Escuela de Posgrado: CIENCIAS CONTABLES Y FINANCIERAS

Escuela Profesional o Mención: CONTABILIDAD

Título o Grado Académico a optar: CONTADOR PÚBLICO

Asesor: Dra. YUDY HUACANI SUCASACA

Esta obra se encuentra dentro de las siguientes denominaciones:

Trabajo de Investigación  Tesis  Trabajo de Suficiencia Profesional  Trabajo Académico

Título: PROCESO DE FORMALIZACIÓN Y EL IMPACTO EN EL DESARROLLO EMPRESARIAL DE  
LOS COMERCIANTES DEL MERCADO SAN JOSE DE LA CIUDAD DE JULIACA, 2024

Palabras claves, (3 a 5 términos): Formalización, desarrollo empresarial, innovación, mercados.

¿Esta obra se desarrolló en la UANCV <sup>1,2</sup>?

2

<sup>1</sup> Indicar si su producción intelectual ha empleado recursos tales como, instalaciones, laboratorios, insumos, equipos, bases de datos, asesoría técnica por parte del personal de la UANCV, financiamiento, entré otros relacionados.

<sup>2</sup> Si su producción intelectual se desarrolló en la UANCV totalmente o parcialmente, deberá autorizar el depósito en el Repositorio de manera obligatoria.



2. Referencia de tesis:

Bachiller  Título  2da Especialidad  Maestría  Doctorado

3. Licencias:

a) Licencia estándar:

**Bajo los siguientes términos, autorizo el depósito de mi tesis en el Repositorio Digital de la UANCV.**

Con la autorización de depósito de mi producción Intelectual, otorgo a la Universidad Andina "Néstor Cáceres Velásquez" una licencia no exclusiva para reproducir, distribuir, comunicar al público, transformar (únicamente mediante su traducción a otros idiomas) y poner a disposición del público mi producción intelectual (incluido el resumen), en formato físico o digital, en cualquier medio, conocido o por conocerse, a través de los diversos servicios por la Universidad, creados o por crearse, tales como el Repositorio Digital de tesis UANCV, colección de producción intelectual, entre otros, en el Perú y en el extranjero por el tiempo y veces que considere necesarias, y libres de remuneraciones.

En virtud de dicha licencia, la Universidad Andina "Néstor Cáceres Velásquez" podrá reproducir mi producción intelectual en cualquier tipo de soporte y en más de un ejemplar, sin modificar su contenido, solo con propósitos de seguridad, respaldo y preservación.

Declaro que la producción intelectual es una creación de mi autoría y exclusiva titularidad, coautoría con titularidad compartida, y me encuentro facultado a conceder la presente licencia y, asimismo, garantizo que dicha producción intelectual no infringe derechos de autor de terceras personas.

La Universidad Andina "Néstor Cáceres Velásquez" consignará el nombre del y/o los autor(es) de la producción intelectual, y no le hará ninguna modificación más que la permitida en la licencia.

**Autorizo su publicación (marque con una X)**

Sí, autorizo que se deposite inmediatamente.  
 Sí, autorizo que se deposite a partir de la fecha (d/m/a): \_\_\_\_\_  
 No autorizo.

b) Licencia CREATIVE COMMONS 4.0 INTERNACIONAL:

Si usted concede una licencia CREATIVE COMMONS sobre su producción intelectual, mantiene la titularidad de los derechos de autor de esta y, a la vez, permite que otras personas puedan reproducirla, comunicarla al público y distribuir ejemplares de esta, bajo las condiciones siguientes:

**¿Quiere permitir usos comerciales de su producción intelectual?**

**Sí:** significa que usted permite la reproducción, distribución y comunicación pública de la producción intelectual incluso con fines comerciales.

**No:** significa que usted permite la reproducción, y comunicación pública de la producción intelectual, pero sin fines comerciales.

Sí autorizo  
 No autorizo



**Jurisdicción de su Licencia**

Todas las licencias CREATIVE COMMONS son de ámbito mundial, sin embargo, usted puede elegir entre la opción “internacional” o una adaptada a su jurisdicción, como para el caso peruano.

La opción “internacional” emplea el lenguaje y la terminología de los tratados internacionales; en cambio, la adaptada a su jurisdicción, recoge las particularidades de la legislación peruana.

En consecuencia, **la opción “internacional” goza de una mayor eficacia a nivel mundial, gracias a que tiene jurisdicción neutral.** Mientras que la opción adaptada a la jurisdicción del Perú goza de una mayor eficacia ante los tribunales peruanos.

Internacional

Nacional

Línea de investigación: CONTABILIDAD ECONÓMICA – P15

Firma de Autor



huella digital

03 - octubre del 2025

Fecha