



Optimización de formalización comercial y su incidencia en la recaudación tributaria del IGV

Carrillo Tarqui Wilfredo Gavino  ^{1*}

¹ Universidad Nacional Federico Villareal. Perú.

*Autor para correspondencia: Carrillo Tarqui Wilfredo Gavino, carrillowt12@hotmail.com

(Recibido: 23-11-2024. Publicado: 28-11-2024.)

DOI: 10.59427/rcli/2024/v24cs.2242-2249

Resumen

Analizar la relación entre la optimización de la formalización comercial y la recaudación del IGV. Se utilizó un enfoque cuantitativo, de tipo aplicado, con un diseño correlacional causal y no experimental. La población y la muestra incluyeron 22 pequeñas empresas de Lima (muestra censal). Un 45 % de los encuestados considera que existe formalización comercial, mientras que un 32 % sostiene lo contrario, lo que indica una variedad de perspectivas y una posible área de mejora en la formalización. Además, un 41 % opina que la recaudación del IGV es adecuada, aunque un 36 % no tiene una opinión clara, lo que sugiere incertidumbre o falta de información sobre el tema. La hipótesis general establece que la optimización de la formalización comercial impacta en la recaudación del IGV. Los resultados muestran un Chi-cuadrado de 67.914 y una significancia de 0.001, lo que confirma que esta relación es estadísticamente significativa. La optimización de la formalización comercial tiene una influencia positiva en la recaudación tributaria del IGV, al facilitar la incorporación de más negocios al sistema formal, lo que amplía la base tributaria y, por lo tanto, aumenta los ingresos fiscales, siendo crucial para el desarrollo económico del país.

Palabras claves: Formalización comercial, recaudación tributaria, informalidad.

Abstract

Objective: To analyze the relationship between the optimization of commercial formalization and the collection of the IGV. A quantitative, applied approach was used, with a causal correlational and non-experimental design. The population and the sample included 22 small businesses in Lima (census sample). 45 % of respondents consider that commercial formalization exists, while 32 % maintain the opposite, which indicates a variety of perspectives and a possible area for improvement in formalization. In addition, 41 % believe that the collection of the IGV is adequate, although 36 % do not have a clear opinion, which suggests uncertainty or lack of information on the subject. The general hypothesis establishes that the optimization of commercial formalization impacts the collection of the IGV. The results show a Chi-square of 67.914 and a significance of 0.001, which confirms that this relationship is statistically significant. The optimization of commercial formalization has a positive influence on the collection of VAT taxes, by facilitating the incorporation of more businesses into the formal system, which broadens the tax base and, therefore, increases tax revenues, being crucial for the economic development of the country.

Keywords: Commercial formalization, tax collection, informality.

1. Introducción

La formalización comercial es un proceso esencial para el crecimiento y desarrollo económico de cualquier nación (Varela et al., 2023). En un contexto global donde las dinámicas empresariales cambian rápidamente, la capacidad de los negocios para adaptarse y operar dentro de un marco legal se convierte en un factor determinante para su éxito (Pachas et al., 2024). La informalidad en las pequeñas y microempresas representa un desafío significativo, limitando no solo su potencial de crecimiento, sino también la capacidad del Estado para recaudar ingresos fiscales, particularmente a través del Impuesto General a las Ventas (IGV) (Aguilar & Orraca, 2022). La informalidad, entendida como la realización de actividades económicas sin el debido registro y cumplimiento de obligaciones legales, es un fenómeno extendido en diversas economías, pero en países en desarrollo como Perú, su prevalencia es notable (Arroyo & Aramburú, 2023). Según datos recientes, una gran parte del sector empresarial opera en la informalidad, lo que impide que estos negocios accedan a beneficios esenciales como el financiamiento formal, la protección de derechos laborales y la participación en programas de desarrollo económico (Clark et al., 2023). Este escenario no solo afecta a los emprendedores, sino que también reduce la capacidad del gobierno para implementar políticas públicas efectivas y sostenibles (Carrasco et al., 2021). La recaudación tributaria es fundamental para el funcionamiento del Estado, ya que permite financiar servicios públicos esenciales, infraestructura y programas sociales (Urbina & Heredia, 2023). Sin embargo, la informalidad limita esta recaudación, ya que un gran número de contribuyentes potenciales eluden sus obligaciones fiscales (Arciniegas et al., 2021).

En este sentido, la optimización de la formalización comercial se presenta como una estrategia clave para abordar estas deficiencias (Ortiz et al., 2023), facilitando la inclusión de más negocios en el sistema tributario (Cruz, 2023). El estudio se propone determinar la influencia entre la optimización de la formalización comercial y la recaudación tributaria del IGV. Además, es importante considerar que la formalización no solo implica un cambio en la situación legal de las empresas, sino que también requiere un cambio cultural (Quijano & Bravo, 2020). La percepción de injusticia en el sistema tributario, la falta de educación tributaria y la desconfianza hacia las instituciones son factores que deben ser abordados para lograr una formalización efectiva (Cabrera, Sánchez, & Rosas, 2021). Por lo tanto, la investigación incluirá un análisis de las variables socioculturales que influyen en la decisión de los empresarios de formalizarse y cómo estas pueden ser transformadas a través de campañas de sensibilización y educación tributaria. La propuesta de esta investigación no solo se limita a la generación de conocimiento, sino que también pretende ofrecer recomendaciones prácticas para mejorar las políticas de formalización y recaudación tributaria. Se espera que los hallazgos contribuyan al diseño de estrategias que faciliten la transición de negocios informales a formales, optimizando así la recaudación del IGV y fortaleciendo la economía del país en su conjunto. Los antecedentes internacionales muestran que la informalidad en pequeños negocios es un fenómeno global persistente. Manzaba y Lozada (2024) indican que, a pesar de incentivos como regímenes simplificados, su efectividad se limita por una cultura tributaria deficiente. En Portoviejo, la falta de cultura tributaria y percepciones de injusticia impiden que muchos emprendedores se formalicen, a pesar de los beneficios disponibles. Además, Cobia et al. (2021) sugieren que no es necesario tener un alto nivel de cultura tributaria para que los emprendedores deseen formalizarse; algunos con escasa educación tributaria aún muestran intención de hacerlo, mientras que otros, a pesar de su conocimiento, desconfían del Estado y no se formalizan. Por su parte, Alava y Valderrama (2020) destacan que la informalidad en Ecuador ofrece subsistencia, pero carece de beneficios formales como protección de derechos y acceso a financiamiento. Las causas incluyen falta de empleo, bajo nivel educativo, ruralidad y desigualdad de género. Es crucial implementar políticas que aborden estas causas, promoviendo instrumentos tributarios que faciliten la formalización y mejoren la recaudación del IGV.

Los antecedentes nacionales muestran que diversos factores influyen en la formalización de empresas, especialmente en micros y pequeñas, que suelen ser familiares y operan en la informalidad debido a limitaciones económicas (Hinojosa et al., 2024). A pesar de los esfuerzos por sensibilizar a los empresarios sobre el cumplimiento tributario, muchos aún son reacios a formalizarse. Esto subraya la necesidad de capacitaciones personalizadas y métodos de tributación más accesibles. Además, es esencial que las instituciones públicas y universidades establezcan un acercamiento más cercano a estos empresarios, facilitando procesos de formalización que beneficien a las empresas y a la recaudación del IGV. Por otro lado, Mamani et al. (2022) señalaron que optimizar la formalización en ONG podría aumentar la recaudación del IGV. Implementar campañas de orientación tributaria adaptadas a sus necesidades puede fomentar una mayor conciencia tributaria. La experiencia en Colombia, donde las ONG aumentaron su formalidad tributaria en un 35 %, respalda esta idea, mostrando que mejorar la cultura tributaria beneficiaría tanto a las ONG como a la recaudación estatal. Asimismo, Córdor (2021) destacó que los sistemas de pagos anticipados de IGV tienen un impacto significativo en la reducción de la evasión tributaria. Sin embargo, es crucial gestionar con cuidado los ingresos de los contribuyentes, ya que estos sistemas dependen de volúmenes de operaciones específicos. Evaluar e implementar incentivos tributarios, como sorteos y créditos, podría optimizar la formalización comercial y potenciar la recaudación tributaria del IGV, favoreciendo el desarrollo económico general.

Las teorías generales de la formalización comercial incluyen: Teoría de la institucionalización: Propone que la formalización comercial surge de un proceso de institucionalización donde normas y prácticas se establecen y aceptan socialmente. Esta formalización crea un entorno de confianza y previsibilidad, fundamental para el

desarrollo económico y la sostenibilidad de las empresas (Torres, 2015); (b) Teoría del capital social: Resalta la importancia de las relaciones y redes en el comercio. La formalización puede fortalecer el capital social al clarificar vínculos entre actores económicos, facilitando la cooperación y el acceso a recursos, lo que mejora la efectividad de las transacciones (Corao, 2006) y (c) Teoría de la eficiencia económica: Asegura que la formalización contribuye a la eficiencia económica al disminuir la incertidumbre y los costos de transacción, permitiendo a las empresas operar mejor y aprovechar oportunidades de crecimiento, lo que fomenta la competitividad y la inversión (Travieso, 2022). La formalización comercial se define como el proceso de estructurar y regularizar las actividades económicas a través de normas y documentos legales (Arredondo et al., 2024). Esto incluye la creación de contratos, el registro de empresas y el cumplimiento de regulaciones. Su objetivo es asegurar la transparencia, proteger derechos, fomentar la confianza entre las partes y mejorar la eficiencia operativa en el mercado (Ramírez, 2023).

Las dimensiones de la formalización comercial incluyen: (a) Aspectos legales: este término abarca el conjunto de leyes y regulaciones que regulan una actividad específica. Incluye el cumplimiento de requisitos legales, la protección de derechos y las obligaciones contractuales, lo cual es esencial para operar dentro del marco legal (Kamichi, 2023); (b) Cumplimiento de obligaciones: se refiere al proceso mediante el cual una persona o entidad cumple con las responsabilidades adquiridas, ya sea a través de contratos o normativas. Este cumplimiento es clave para mantener la confianza entre las partes y prevenir conflictos (Gaspar et al., 2021) y (c) Formalidad de las operaciones: implica los pasos y requisitos necesarios para llevar a cabo transacciones de manera legal. Esto abarca la firma de contratos, la obtención de permisos y el registro de documentos, asegurando que las operaciones sean válidas y reconocidas (Montejano et al., 2021). Las teorías generales sobre la recaudación tributaria del IGV abarcan: (a) Teoría de la elasticidad de la demanda: Esta teoría sugiere que la recaudación del IGV depende de la elasticidad de la demanda de bienes y servicios. Si la demanda es inelástica, un aumento del impuesto no afectará mucho el consumo, aumentando así la recaudación. En cambio, si la demanda es elástica, un incremento en el impuesto puede reducir el consumo y disminuir la recaudación (Vázquez & Martínez, 2015); (b) Teoría de la base imponible: Se enfoca en ampliar la base imponible para mejorar la recaudación del IGV. Al incluir más bienes y servicios, se pueden aumentar los ingresos fiscales mediante la formalización de la economía y la reducción de la evasión (Panadés, 2012) y (c) Teoría del cumplimiento voluntario: Propone que la recaudación del IGV está relacionada con el cumplimiento voluntario de los contribuyentes. Factores como la confianza en la administración tributaria y la percepción de justicia afectan la disposición de los contribuyentes a cumplir, mejorando así la recaudación (Bahamondes & Pizarro, 2018).

Sobre la variable recaudación tributaria del IGV es el ingreso que el Estado obtiene a través del Impuesto General a las Ventas, aplicado a la venta de bienes y servicios (Castillo, 2021). Es un impuesto indirecto que financia el gasto público y su efectividad depende del cumplimiento tributario y la formalización de la economía (Manrique & Narváez, 2020). Las dimensiones de recaudación tributaria del IGV: (a) Nivel de recaudación: Hace referencia a los ingresos que una entidad, como un gobierno, obtiene a través de impuestos y tasas. Este nivel indica la capacidad de la entidad para generar recursos y financiar sus actividades (Cayatopa, 2021); (b) Eficiencia en la fiscalización: Se refiere a la habilidad de una entidad, como una agencia tributaria, para supervisar el cumplimiento de las normativas fiscales. Esto incluye la efectividad de auditorías y la detección de evasión fiscal, lo que ayuda a reducir el incumplimiento y aumentar la recaudación (Moreira da Silva & Lima, 2019) y (c) Cumplimiento Voluntario: Implica la disposición de los contribuyentes para cumplir con sus obligaciones fiscales sin presión. Se fomenta mediante educación y transparencia, y es esencial para asegurar una recaudación eficaz (Buestán & Narváez, 2024).

2. Metodología

El paradigma es positivista se fundamenta en la obtención de conocimiento a través de la observación y la experiencia empírica, enfatizando la medición objetiva de fenómenos mediante métodos cuantitativos para formular y verificar hipótesis (Miranda & Ortiz, 2020). La investigación de tipo aplicado se orienta a resolver problemas prácticos y a utilizar teorías en contextos específicos, en contraste con la investigación básica que busca generar conocimientos sin un propósito inmediato (Ramos et al., 2021). En cuanto al nivel correlacional causal, se analizan las relaciones entre variables para identificar correlaciones que sugieran posibles vínculos causales, aunque no se establecen conclusiones definitivas sobre causalidad (Sánchez et al., 2023). Por otro lado, el diseño no experimental observa fenómenos sin manipular variables, permitiendo estudiar relaciones en su entorno natural (Calle, 2023).

Finalmente, el corte transversal recolecta datos en un único momento temporal, brindando una visión instantánea de un fenómeno o grupo y facilitando el análisis de las relaciones entre variables en ese momento específico (Manterola et al., 2023). La población es el conjunto total de individuos o elementos con características comunes que se estudian en una investigación. La población se conformó por 22 pequeñas empresas de Lima. La muestra es una porción representativa de esta población, utilizada para hacer inferencias sin analizar a todos sus miembros, en la muestra se incluyeron 22 pequeñas empresas de Lima (muestreo censal), que implica incluir a todos los elementos de la población, asegurando datos completos y detallados sobre el fenómeno estudiado.

3. Resultados

Tabla 1: Confiabilidad del instrumento.

Variable	Alfa de Cronbach	N de elementos
Formalización comercial	0,827	12
Recaudación tributaria del IGV	0,809	12

Nota. La tabla presenta el coeficiente Alfa de Cronbach para dos variables: Formalización Comercial (0.827) y Recaudación Tributaria del IGV (0.809), ambos con alta fiabilidad. Cada variable incluye 12 ítems, indicando que los instrumentos de medición son consistentes y adecuados.

Tabla 2: Frecuencias de la variable independiente: Formalización comercial.

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si	10	45
	No opina	5	23
	No	7	32
	Total	22	100

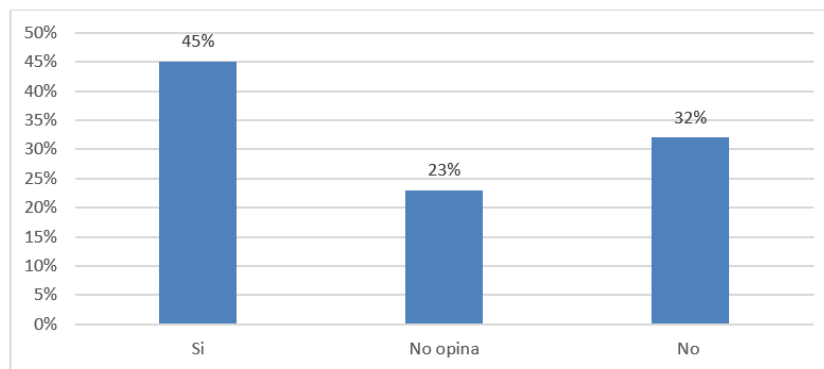


Figura 1: Histograma de la frecuencia sobre la variable independiente: Formalización comercial.

Nota. La mayoría de los encuestados (45%) afirma que sí existe formalización comercial, aunque un porcentaje significativo (32%) opina que no, lo que sugiere una diversidad de opiniones y una posible área de mejora en la formalización comercial.

Tabla 3: Frecuencias de la variable dependiente: Recaudación tributaria del IGV.

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Si	9	41
	No opina	8	36
	No	5	23
	Total	22	100

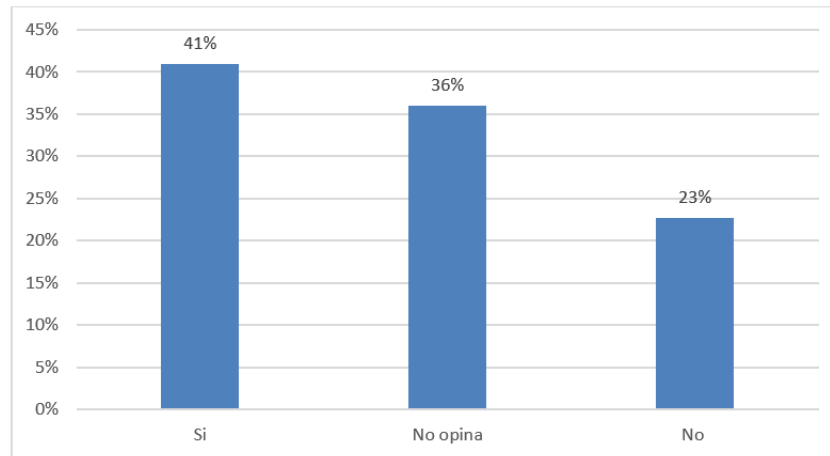


Figura 2: Histograma de la frecuencia sobre la variable dependiente: Recaudación tributaria del IGV.

Nota. La mayoría de los encuestados (41 %) opina que la recaudación del IGV es satisfactoria, pero un porcentaje notable (36 %) no expresa una opinión clara, lo que podría indicar incertidumbre o falta de información sobre el tema.

Contraste de la hipótesis

Resultados previos a la contrastación de las hipótesis

Tabla 4: Información de ajuste de los modelos.

	Chi-cuadrado	gl	Sig.
Pearson	51,983	12	,004
Desvianza	49,450	12	,000

Nota. La tabla indica un ajuste significativo en los modelos, con un Chi-cuadrado de Pearson de 51.983 y una significancia de 0.004. La desviación también es significativa (0.000), lo que sugiere un modelo adecuado para analizar la relación entre formalización comercial y recaudación del IGV.

Hipótesis general

Ha: Existe influencia entre la optimización de formalización comercial y la recaudación tributaria del IGV.

Ho: No existe influencia entre la optimización de formalización comercial y la recaudación tributaria del IGV.

Tabla 5: Información de ajuste de los modelos.

Modelo	Logaritmo de la verosimilitud -2	Chi-cuadrado	gl	Sig.
Sólo interceptación	67,914			
Final	,000	67,914	4	,001

Nota. La hipótesis general afirma que la optimización de la formalización comercial influye en la recaudación tributaria del IGV. La tabla muestra un Chi-cuadrado de 67.914 y una significancia de 0.001, lo que respalda esta relación como estadísticamente significativa.

Tabla 6: Pseudo R cuadrado.

Cox y Snell	,891
Nagelkerke	,832
McFadden	,752

Nota. El valor de Nagelkerke es 0.832, indicando que aproximadamente el 83.2% de la variación en la variable dependiente es explicada por el modelo. Este alto valor sugiere un buen ajuste y que las variables independientes son relevantes para predecir la recaudación tributaria del IGV.

A continuación, en la tabla 7, se mostrará el coeficiente de Nagelkerke en términos porcentuales para identificar qué dimensión tiene mayor influencia:

Tabla 7: Pseudo R cuadrado por dimensiones de la variable “formalización comercial”.

Dimensiones	Coefficiente de Nagelkerke	Influencia de carácter porcentual
Aspectos Legales	0.721	72 %
Cumplimiento de Obligaciones	0.802	80 %
Formalidad de las Operaciones	0.863	86 %

Nota. La tabla presenta el coeficiente de Nagelkerke y la influencia porcentual de las dimensiones de la variable “formalización comercial.” Los aspectos legales tienen un coeficiente de 0.721, representando un 72 % de influencia; el cumplimiento de obligaciones muestra un coeficiente de 0.802, con un 80 % de influencia; mientras que la formalidad de las operaciones tiene el coeficiente más alto, 0.863, lo que equivale a un 86 % de influencia. Estos resultados indican que todas las dimensiones impactan significativamente la recaudación tributaria del IGV, siendo la formalidad de las operaciones la más influyente.

Tabla 8: Pseudo R cuadrado por dimensiones de la variable “recaudación tributaria del IGV”.

Dimensiones	Coefficiente de Nagelkerke	Influencia de carácter porcentual
Nivel de Recaudación	0.503	50 %
Eficiencia en la Fiscalización	0.697	69 %
Cumplimiento Voluntario	0.481	48 %

Nota. La tabla muestra el coeficiente de Nagelkerke y la influencia porcentual de las dimensiones de la variable recaudación tributaria del IGV. El nivel de recaudación tiene un coeficiente de 0.503, representando un 50 % de influencia; la eficiencia en la fiscalización muestra un coeficiente de 0.697, con un 69 % de influencia; y el cumplimiento voluntario tiene un coeficiente de 0.481, equivalente a un 48 % de influencia. Estos resultados indican que la eficiencia en la fiscalización es la dimensión más influyente en la recaudación tributaria del IGV, mientras que el cumplimiento voluntario presenta la menor influencia.

4. Discusión

Los resultados de la encuesta revelan una división en la percepción sobre la formalización comercial: el 45 % de los encuestados cree que sí existe formalización, mientras que un 32 % opina lo contrario. Esta disparidad subraya la necesidad de mejorar la comunicación y educación en el sector. Además, el 36 % de los participantes muestra incertidumbre sobre la recaudación del IGV, lo que indica una falta de información clara que puede limitar su participación en el sistema tributario.

La hipótesis que relaciona la optimización de la formalización comercial con la recaudación del IGV está respaldada por datos estadísticos, mostrando un Chi-cuadrado de 67.914 y una significancia de 0.001. El valor de Nagelkerke, de 0.832, indica que el modelo explica el 83.2% de la variación en la recaudación.

A nivel internacional, la informalidad en pequeños negocios es un reto persistente, con Manzaba y Lozada (2024) señalando que la falta de cultura tributaria dificulta la formalización. Alava y Valderrama (2020) destacan que, aunque la informalidad ofrece subsistencia, carece de los beneficios del trabajo formal. En el contexto nacional, Hinojosa et al. (2024) enfatizan la necesidad de capacitaciones personalizadas y un acercamiento más cercano entre instituciones públicas y empresarios para abordar estos desafíos.

5. Conclusiones

Se concluye que, la optimización de la formalización comercial influye positivamente en la recaudación tributaria del IGV, ya que, al facilitar la integración de más negocios al sistema formal, se incrementa la base tributaria y, por ende, los ingresos fiscales, lo que es esencial para el desarrollo económico del país.

6. Referencias bibliográficas

- Aguilar, J., & Orraca, P. (2022). The expansion of informal microenterprises: Is it a matter of performance or determination? *Contad. Adm.*, 66(3), 1-22.
- Alava, A., & Valderrama, G. (2020). La informalidad y su relación con la recaudación tributaria. *Estudios en el contexto de Ecuador. Revista De Investigación En Ciencias Sociales*, 5(2), 1-14.
- Arciniegas, O., Castro, L., & Arias, W. (2021). Analysis and prediction of tax collection in Ecuador before COVID-19, applying the ARIMA model. *Dilemas contemp. educ. política valores*, 8(3), 1-18.
- Arredondo, L., Villar, A., Tasayco, A., & Castillo, E. (2024). Labor informality: A comprehensive analysis of the causes and factors that perpetuate its existence. *Koinonía*, 8(1), 269-286.
- Arroyo, J., & Aramburú, C. (2023). Patterns of social behavior among informal workers during extreme events: lessons from social life during the Covid-19 pandemic in Lima, Perú. *Salud Colect.*, 19, 1-12.
- Bahamondes, C., & Pizarro, C. (2018). Basis, hierarchy and limits of specific performance. A strain between two models? *Rev. derecho*, 31(2), 29-51.
- Bustán, L., & Narváez, I. (2024). Tax education programs to promote understanding of value added tax in society. *Conrado*, 20(96), 32-45.
- Cabrera, M., Sánchez, M., & Rosas, C. (2021). Tax culture and its relationship with tax evasion in Perú. *Revista de Ciencias Sociales*, 27(3), 204-218.
- Calle, S. (2023). Diseños de investigación cualitativa y cuantitativa. *Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar*, 7(4), 1865-1879.
- Carrasco, Y., Mendoza, E., López, M., Mori, R., & Alvarado, C. (2021). Business competitiveness in smes: challenges and scopes. *Universidad y Sociedad*, 13(5), 557-564.
- Castillo, G. (2021). Tax prevention audit and impact on the payment of the general tax on sales in footwear companies. *Quipukamayoc*, 29(59), 85-94.
- Cayatopa, L. (2021). Peru: Determination of the potential collection gap for city taxes, 2014-2021. *Quipukamayoc*, 29(60), 61-72.
- Clark, P., Chanca, A., & Vincent, S. (2023). Replacement income and informal commerce during the COVID-19 pandemic in Huancayo, Perú. *Íconos*, 76, 167-185.
- Cóndor, D. (2021). The VAT administration system and tax evasion in Peru in the period 2009 - 2016. *Pol. Con.*, 6(10), 102-131.
- Copia, M., Romero, M., Soto, S., & Villafuerte, A. (2021). Tax culture and intention to formalize the winery entrepreneurs of the Morales District - San Martín, 2021. *International Journal of Interdisciplinary Studies*, 2(4), 1-15.
- Corao, C. (2006). Capital social: premisas, problemas y perspectivas teóricas. *EPISTEME*, 26(2), 75-91.
- Cruz, E. (2023). La Informalidad y sus Efectos en el Desarrollo Nacional. *Revista Cuadernos De Trabajo*, 25, 6-15.
- Gaspar, M., Pupo, A., & Zambrano, M. (2021). Contractual obligation to regulate the performance of employees in private companies. *Dilemas contemp. educ. política valores*, 9(1), 1-23.
- Hinojosa, C., Polo, B., Medina, E., & Hinojosa, M. (2024). Transformación empresarial del sector comercio: Formalización de las empresas familiares en Perú. *Revista De Ciencias Sociales*, 30(9), 330-344.
- Kamichi, M. (2023). The reality of informality in Peru prior to its bicentennial. *Desde el Sur*, 15(1), 1-20.
- Mamani, R., Cruz, S., & Alcalá, A. (2022). Incidence of tax culture on the recovery of the general sales tax in nongovernmental organizations in Peru. *Quipukamayoc*, 30(63), 39-47.
- Manrique, J., & Narváez, J. (2020). Tax collection levels and public investment at the departmental level in Peru, 2008 – 2017. *Revista Ciencia UNEMI*, 13(33), 108-119.
- Manterola, C., Hernández, M., Otzen, T., Espinosa, M., & Grande, L. (2023). Cross Section Studies. A Research Design to Consider in Morphological Sciences. *Int. J. Morphol.*, 41(1), 146-155.
- Manzaba, M., & Lozada, F. (2024). Análisis de los cambios para la mejora del sistema tributario para los contribuyentes de negocios populares de Portoviejo. *Revista Social Fronteriza*, 4(1), 1-22.

- Miranda, S., & Ortiz, J. (2020). Research Paradigms: A Theoretical Approach to Reflect from the Field of Educational Research. *Revista iberoamericana para la investigación y el desarrollo*, 11(21), 1-18.
- Montejano, S., López, G., Pérez, M., & Campos, R. (2021). Operations management and its impact on the performance of companies. *Revista de Ciencias Sociales*, 27(1), 1-13.
- Moreira da Silva, C., & Lima, V. (2019). Fiscal management, public management efficiency and socioeconomic development of Ceará municipalities. *Rev. Adm. Pública*, 53(4) , 791-801.
- Ortiz, M., Mendoza, J., Dilas, J., Diaz, J., Torres, J., & Mugruza, C. (2023). Intensification of e-commerce during the Covid-19 emergency in Peruvian MSEs. *Revista de Investigación Científica y Tecnológica Alpha Centauri*, 28-36.
- Pachas, L., Tasayco, A., & Ramos, J. (2024). Social responsibility in business sustainability in the national superintendence of Peruvian public registries. *Koinonía*, 9(1) , 43-61.
- Panadés, J. (2012). Tasa impositiva única y cumplimiento fiscal. *El trimestre econ.*, 79(314), 311-332.
- Quijano, M., & Bravo, M. (2020). Quality management as a strategy to improve administrative processes AT distribuidora Telmo Macías Mora "T.M.M.". *Revista Científica Multidisciplinaria Arbitrada YACHASUN*, 4(7), 287-302.
- Ramirez, C. (2023). Tax policy and formalization of the micro and small enterprises in Metropolitan Lima. *Quipukamayoc*, 31(65), 53-60.
- Ramos, R., Viña, M., & Gutiérrez, F. (2021). Applied research in times of COVID-19. *Rev. OFIL · ILAPHAR*, 30(2), 1.
- Sánchez, M., Velasco, M., Espinoza, R., Gonzales, A., Romero, R., & Mory, W. (2023). Metodología y estadística en la investigación científica. Puerto Madero Editorial Académica.
- Torres, E. (2015). The new institutionalism: toward a new paradigm? *Estud. polít.*, 34 , 117-13
- Travieso, C. (2022). Productivity and Theories of Economic Growth. *Cofin*, 16(1) , 1-10.
- Urbina, R., & Heredia, D. (2023). Municipal tax collection in times of pandemic: a literary review. *Cofin vol.17 no.1*, 1-15.
- Varela, R., Castillo, R., & Ocegueda, J. (2023). Formal and Informal Employment in Mexico; a Discriminant Analysis. *Pap. poblac.*, 19(78), 111-140.
- Vázquez, J., & Martínez, M. (2015). Empirical estimation of elasticity of supply and demand. *Rev. Mex. Cienc. Agríc.*, 6(5), 955-965.