



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

**ESCUELA DE POSGRADO
PROGRAMA ACADÉMICO DE MAESTRÍA
EN GESTIÓN PÚBLICA**

**Valoraciones Subjetivas y Comportamiento Tributario en MYPES
de Calzado de Trujillo - 2021**

TESIS PARA OBTENER EL GRADO ACADÉMICO DE:
Maestro en Gestión Pública

AUTOR:

Porturas Arriola, Juan Carlos (ORCID: 0000-0001-7460-1552)

ASESOR:

Dr. Osorio Carrera, César Javier (ORCID: 0000-0002-6509-8083)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Gestión de Políticas Públicas

TRUJILLO — PERÚ

2022

Dedicatoria

A mi esposa Nancy, sin cuya fortaleza de alma y dulce apoyo no me encontraría aquí, ni hubiera podido completar esta etapa profesional.

A mi madre Eufemia, que siempre fue ejemplo de inquebrantable perseverancia

A mí padre José Luis, cuya Hidalgo solo se extinguió con su último aliento

Agradecimiento

A mis Asesores:

El Dr. César Osorio

El Dr. Marco Quispe

Y la Doctora Jackeline Bustamante

Por su constante apoyo, profesionalismo y su inagotable paciencia.

A la Cámara de Producción de Cuero y Calzado
en la Persona del Ingeniero Vladimir de La Roca Morán, que gracias a su
reconocido compromiso con el sector Calzado, ha facilitado el acceso a
información de las condiciones actuales de las MYPE necesaria para elaborar la
estrategia de llegada a los participantes.

A todos mis profesores de la Maestría

Índice de Contenidos

Dedicatoria	ii
Agradecimiento	iii
Índice de contenidos	iv
Índice de tablas	v
RESUMEN	vii
ABSTRACT	viii
I. INTRODUCCIÓN.....	1
II. MARCO TEÓRICO	10
III. METODOLOGÍA.....	25
3.1. Tipo y diseño de Investigación	25
3.2. Variables y Operacionalización.....	25
3.3. Población (criterios de selección), muestreo, muestra y unidad de análisis	26
3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	26
3.5. Procedimiento.....	26
3.6. Método de análisis de datos.....	29
3.7. Aspectos éticos	30
IV. RESULTADOS.....	31
V. DISCUSIÓN	40
VI. CONCLUSIONES	48
VII. RECOMENDACIONES.....	50
REFERENCIAS.....	51
ANEXOS	

Índice de tablas

Tabla 1	de Variable Valoraciones Específicas	24
Tabla 2	Variable Comportamiento Tributario.....	28
Tabla 3	De Estadística De Fiabilidad De Alfa De Cronbach	31
Tabla 4	Tabla Correlación Valoraciones Subjetivas – Comportamiento Tributario	32
Tabla 5	Tabla Correlación Valoraciones Subjetivas – Dim. Formalidad Tributaria	33
Tabla 6	Tabla Correlación Valoraciones Subjetivas – Dim. Formalidad Contributiva	33
Tabla 7	Tabla Correlación Valoraciones Subjetivas – Dim. Formalidad General	34
Tabla 8	Tabla Correlación Cumplimiento Tributario – Dim. Juicios Simplificados	35
Tabla 9	Tabla Correlación Cumplimiento Tributario – Dim. Experiencia Familiar	36
Tabla 10	Tabla Correlación Cumplimiento Tributario – Dim. Cuantificaciones.....	37
Tabla 11	Tabla Correlación Cumplimiento Tributario – Dim. Apego Y Propiedad.....	38
Tabla 12	Variable Valoraciones Subjetivas Trabajadas En Fiabilidad Buena	42
Tabla 13	Variable Comportamiento Tributario A Trabajadas En Fiabilidad Buena.....	43
Tabla 14	Resultados De Correlación E Hipótesis Aceptadas	44
Tabla 15	Resultados De Correlación E Hipótesis Aceptadas	45

Índice de imagen

Imagen 1	46
Imagen 2	46

RESUMEN

Identificamos la relación existente entre Valoraciones Subjetivas de MYPE de calzado de Trujillo y su Comportamiento Tributario, en términos y se demostrará que existe relación de tipo positiva y significativa sobre este comportamiento, para lo cual se consideró al segmento de MYPE que participan del Programa de adquisiciones Compras a MYPERÚ, trabajándose con una muestra de 40 MYPE. El tipo de estudio es cuantitativo, correlacional, diseño no experimental, los instrumentos fueron cuestionarios aplicándose la técnica de encuestas. Los resultados mostraron cuales de las Valoraciones Subjetivas expresadas como Heurísticos y Sesgos Cognitivos son identificados con mayor frecuencia en comportamientos tributarios similares de las MYPE y que influyen en sus decisiones, como lo propone Thaler premio nobel de economía 2017 en su Economía del Comportamiento. estas se dividieron en cuatro categorías, las que explican el comportamiento tributario de evasión y elusión y se discute sobre el posible empleo del “Paternalismo Libertario” para mejorar el nivel de contribución tributaria de este sector que se estima vende alrededor de S/. 200 millones por parte de las MYPE de Calzado Trujillanas (Cosavalente, 2019). Las conclusiones identificaron principales Valoraciones Subjetivas que influyen de manera significativa sobre el comportamiento tributario de las MYPE de Calzado de Trujillo.

Palabras clave: Valoraciones Subjetivas, Heurísticos, Sesgo Cognitivo, Elusión Tributaria, Evasión Tributaria.

ABSTRACT

The existing relationship between Subjective Assessments of MYPE of footwear from Trujillo and their Tax Behavior, in terms and it will be shown that there is a positive and significant relationship on this behavior, for which the segment of MYPE that participate in the Acquisition Program was considered You buy from MYPERú, working with a sample of 30 MYPE. The type of study is quantitative, correlational, non-experimental design, the instruments were questionnaires applying the survey technique. The results showed which of the Subjective Assessments expressed as Heuristics and Cognitive Biases are identified with the greatest recurrence in similar tax behaviors of MYPE and which influence their decisions, as proposed by Thaler, Nobel Prize in Economics 2017 in his Behavioral Economics. These were divided into four categories, which explain the tax evasion and avoidance behavior and the possible use of "Libertarian Paternalism" is discussed to improve the level of tax contribution of this sector, that is estimated to sell around S/. 200 million by footwear MYPE of Trujillo. (Cosavalente, 2019)

The conclusions identified the main Subjective Valuations that significantly influence the tax behavior of the MYPE of Footwear of Trujillo.

Keywords: Subjective Valuations, Heuristic, Cognitive bias, tax avoidance, tax evasion.

I. INTRODUCCIÓN

Es una realidad que la fuente (al menos la principal), de la que todo estado obtiene el financiamiento de su presupuesto lo obtiene mediante recaudación tributaria y el principal indicador manejado a este respecto lo es el denominado como presión tributaria (coeficiente generado de dividir la recaudación tributaria entre el PBI). Como lo recuerda Night & Bananuka (2020) “Para que el gobierno pueda proporcionar bienes públicos y reasignar la riqueza, es necesario que los contribuyentes cumplan y paguen la cantidad correcta de impuestos adeudados y a tiempo” citando a (Musimenta et al., 2017 ; Nkundabanyanga et al., 2017 ; Jayawardane, 2016) menciona (Night & Bananuka, 2020).

La evasión tributaria se define como delito y al respecto de la elusión tributaria eventualmente se puede considerar como delito y en otros casos la interpretación de la legislación permite entenderla como un derecho, igualmente es dinero que el estado deja de percibir, y un poco para disimularlo es la principal característica de la informalidad.

“El crecimiento económico y el desarrollo de las naciones se sustentan en un determinante fundamental que es la inversión” (Brito Gaona & Iglesias, 2017).

Según (Maherali, 2017), En el mundo la formalización económica pendiente en países en desarrollo alcanza los 12 billones de dólares anuales, esto equivale a decir que los Tributos que los estados dejan de cobrar (por evasión tributaria) supera los 4 billones de dólares, montos que deberían incrementar los presupuestos fiscales de los gobiernos y que no se cobran básicamente por evasión tributaria, es decir dinero que por informalidad (evasión) se deja de contribuir, con lo que deja de atenderse la mejora de las condiciones básicas de la población que deberían atender los estados a nivel mundial, por lo que de percibirse estos y aprovecharse presupuestalmente se reflejaría en los estados el incremento de un indicador denominado “nivel de presión tributaria”, (el cual indirectamente mide la calidad de atención del estado a su población) sobre todo en Latinoamérica donde el promedio de alrededor del 22.9%, que dista mucho del que presentan los países integrantes de la OCDE cuyo nivel supera al 33.8%.

En nuestro caso Perú presenta un nivel de presión tributaria menor al 16.6%, muy inferior al promedio Latinoamericano, y a mitad del alcanzado por los países de la OCDE, pero superior comparado al de México cuyo “poder de recaudo varió del

12.5% del producto interno bruto (PIB) en 1990 a 15.6% en 2019” (López Pérez & Vence, 2021)

Nuestro país muestra uno de los niveles más elevados de informalidad en Latinoamérica lo que lo lleva a manifestar una evasión tributaria de elevada gradación (Montes Farro, 2011).

En su Tesis de Posgrado Río Ríos (2016) llega a la conclusión de que “se ha evidenciado que existe un alto porcentaje de los empresarios MYPE del régimen especial de la Renta del distrito de Breña que carecen de un adecuado comportamiento tributario” (Ríos Ríos, 2016).

Como lo menciona Claros, Las MYPES peruanas en general, no realizan declaraciones tributarias honestas pues no declaran ventas ni compras totales es decir no declaran las operaciones, y esto atañe a MYPES de todos los regímenes tributarios, y lo hacen efectuando compras y ventas libres de documentos es decir sin comprobantes, sean facturas, boletas ni tickets, y se hace sea con bienes como con servicios, inclusive se obtienen comprobantes de compras fabricadas para ser empleadas como crédito tributario y dejar de pagar su contribución real (Claros Stucchi, 2016).

En su tesis analizando una empresa MYPE de calzado de Trujillo Zavaleta Salirrosas (2018) concluye que “la empresa presenta altos índices de informalidad empresarial lo cual con lleva a un alto grado de evasión tributaria” (ZVALETA SALIRROSAS, 2018).

Yáñez Henríquez (2015) en su investigación manifiesta “La evasión, la subdeclaración involuntaria, la elusión no aceptada y la elusión aceptada reducen el monto de impuesto que debería pagar el contribuyente” (Yáñez Henríquez, 2015)

en 2014, la economía peruana recaudó solo el 52.8% de su potencial total. Luego, a través de un experimento se demuestra que las políticas disuasivas no explican por sí solas el cumplimiento tributario (Ramirez Zamudio & Nolazco Cama, 2020).

En términos de Tributación debemos Tomar en cuenta las conclusiones del trabajo de investigación de Huamán Silva (2018) en la que concluye que “la determinación del impuesto a la renta en las micro y pequeñas empresas tiene una influencia significativa en el crecimiento de este tipo de empresas ya que los impuestos determinan su desarrollo o su fracaso” (Huamán Silva, 2018).

Como menciona Ramos Costilla (2018) “Es sabido que las boletas de venta son de uso para consumidores finales; sin embargo, hay comerciantes mayoristas que en lugar de sustentar sus compras con facturas lo hacen con boletas de venta” (Ramos Costilla, 2018).

Las MYPE en el Perú según consigna Cosavalente de la SUNAT, “comprenden el 98% de las empresas, y capta el 70% del empleo”. Siendo la informalidad en las MYPE muy elevado, con ello efectivamente lo es la evasión tributaria.

Sobre el caso específico del sector calzado, este, nos menciona Cosavalente, a nivel mundial moviliza USD 138 mil millones, de los cuales el principal productor es China que exporta USD 50 mil millones, siguiéndole en el segundo lugar Vietnam que exporta algo menos de USD 14 mil millones, y en el caso de Latino América, tenemos en Brasil, Argentina y México los mayores productores de calzado con 977, 900 y 260 millones de pares respectivamente. (Cosavalente, 2019)

Sobre el consumo, nuestro país por su parte presenta un consumo per cápita de alrededor del 3.1 pares/habitante, según el SERMA como consigna Cosavalente, I en el IV Congreso de calzado de 2019 en Lima, teniendo en cuenta la referencia del INEI que nuestra población bordea los 31 millones de peruanos, se calcula que el consumo formal alcanza los 96.1 millones de pares de calzado, de la misma SERMA según Cosavalente I (2019), tenemos que la producción formal nacional alcanza los 57 millones de pares y el precio promedio del calzado en el Perú se encuentra en alrededor de S/. 46 el par, según (Cosavalente, 2019) y tomando el cambio del 2018 equivalente de S/. 3.4 por dólar calculamos el precio en dólares de USD 13.50 por par de calzado, ligeramente por debajo del promedio Latino americano, (promedio distorsionado por los altos precios en Argentina y Ecuador). Lo cual describe un mercado nacional de casi USD 1,300 millones de los cuales el valor de importación equivale a USD 500 millones. El sector calzado brinda empleo a más de 45 mil trabajadores, perteneciendo más del 42% a empresas ubicadas en la provincia de Trujillo La Libertad, siendo El Porvenir el distrito de mayor concentración de personal y empresas pues alcanza el 31% de la PEAO de calzado nacional, Trujillo cuenta con 3,148 MYPES de calzado, equivalentes al 37.2% de las MYPE “formales” (con RUC) a nivel nacional (Cosavalente, 2019), de ahí la importancia que el éxito de este sector económico

tiene para el empleo de mano de obra y que debería ser como fuente de financiamiento público para el país y la región. (Cosavalente, 2019)

Pero el empresario MYPE, se encuentra todos los días frente a la decisión de como maximizar el empleo de sus recursos y los empresarios MYPE evaden y eluden el pago de impuestos, es por ello que siendo una importante fuente de empleo y de generación de riqueza, sea tan importante entender cuáles son los motivos que explican este comportamiento que afecta la recaudación tributaria.

Rampello (2019) nos comenta “Decidir es un proceso que implica evaluar distintas variables. Existen herramientas formales que nos ayudan a decidir, pero estas herramientas se ven afectada por los “sesgos” de nuestra mente” (Rampello, 2019)

En base al modelo teórico de corte Clásico del “Cumplimiento tributario y economía del crimen” de Becker (1968), Allingham y Sandmo (1972) y de Srinivasan (1973), como menciona Alm, J 2019. Y propone que “un individuo racional maximiza su respuesta contrapesando la utilidad esperada versus la evasión fiscal, sopesando los beneficios contra el riesgo de detección y castigo”. El cual tiene como “Este enfoque finalmente concluye que una persona cumple con pagar sus impuestos únicamente porque teme que lo detecten y lo castiguen.” (Alm, What Motivate Tax Compliance, 2019).

Mediante la Observación Empírica se ha podido detectar que el contribuyente recibe la influencia de otro contribuyente lo que afecta su decisión de pagar o evadir a su tributación, por lo tanto afecta su comportamiento tributario, lo que muestra un ejemplo que manifiesta de manera palpable que existen fricciones entre el contexto y la “optimización de respuestas de comportamiento tributario” y pone de manifiesto, la elevada importancia en el comportamiento tributario de los contribuyente, que las relaciones sociales tienen sobre este (Mannan, Farhana, & Chowdhury, 2021).

Es importante tomar en cuenta lo que refiere Segundo Paredes (2020) sobre las condiciones de las MYPE de Calzado “en el Perú con tecnologías artesanales y en muchos casos son negocios de sobrevivencia e informalidad” (Segundo Paredes, 2020)

Sobre esto Khaneman y Tversky 1972 presentaron la teoría según que según esta, las personas toman decisiones que no dan muestra de ser resultado de

“procesos racionales de maximización u optimización de beneficios”, que dejan espacio a ser explicados como comportamientos resultantes de respuestas automatizadas denominadas Heurísticos y a Sesgos Cognitivos, los que constituyen “Valoraciones Subjetivas” y que afloran o se activan por el contexto, entendiéndose este último como las condiciones del entorno, al respecto Thaler 2018 refiriéndose a su Behavioral Economics, afirma que la tradicional teoría económica de comportamiento racional puede ser mejorada. (Thaler, 2018)

Tomando en cuenta: “Aunque un principio teórico básico en la economía pública asume que los individuos se optimizan completamente con respecto a la introducción de un impuesto, un creciente cuerpo de investigación está demostrando que existen varias heurísticas cuando las personas toman decisiones.” (Congdon, Kling, & Mullainathan, 2009).

Las personas persiguen su bienestar evaluando no solo en función del valor resultante esperado (independiente de toda referencia según el modelo teórico clásico) sino también por cómo esos valores de resultado se comparan con algún punto de referencia, pues busca un referente para definir el valor resultante que se plantea alcanzar (Acheson & Lynch, 2017).

Delmotte & Dold (2020) manifiestan que “La economía se basa en el supuesto de que los agentes económicos están perfectamente informados y son racionales”.

Los economistas del comportamiento remarcan la preminencia de errores de decisión constantes a diferentes edades de las personas:

A los 15 años se minusvalora las consecuencias a largo plazo por su conducta respecto a su salud lo que se evidencia al empezar a fumar

A los 25 años malentienden lo rentable del tipo de estudios en que se embarcan y se hacen de crédito estudiantil que nunca terminan de pagar

Y otro ejemplo son los empleados a partir de los 35 años sobrevaloran sus oportunidades en los mercados financieros poniendo en riesgo e incluso perder su patrimonio (Delmotte & Dold, 2020).

Los economistas del comportamiento (la integración de la economía y la psicología de la formación y elección de preferencias) han realizado hallazgos con grandes implicancias sobre las políticas públicas, y por supuesto la política fiscal.

Las que indican que los supuestos económicos estándar sobre el comportamiento individual no son precisos, encontrándose que las personas no actúan racionalmente, que no están indefectiblemente interesadas en sí mismas y que sus preferencias resultan inconsistentes, (lo cual respalda el empleo de Valoraciones Subjetivas utilizadas para recortar el tedioso proceso de análisis para la toma de decisiones). Además, estas desviaciones en el supuesto estándar de comportamiento son altamente importantes para la política económica de las naciones (Congdon, Kling, & Mullainathan, 2009).

Thomas (2013) no obstante los esfuerzos, resalta la inexistencia de avances en la disminución la brecha fiscal lo que manifiesta la urgencia de recurrir a puntos de vista novedosos. Las técnicas convencionales de disuasión no han mejorado el cumplimiento tributario, por lo que la teoría prospectiva plantea esperanzadoras perspectivas de mejora del comportamiento tributario en dueños de pequeñas empresas, los que generalmente son descuidados al declarar o retienen información al hacerlo.

“Varios economistas y psicólogos han descubierto que la teoría de la prospectiva es un predictor relevante del comportamiento de los contribuyentes” (Thomas, 2013)

Manzanal, Milanesi & Vigier 2016 que llevaron adelante un estudio en Bahía Blanca Argentina, manifiestan que se ha probado, a partir de estudios experimentales, el empleo de Heurísticas y Sesgos Cognitivos (Valoraciones Subjetivas) en el comportamiento de los individuos de esa localidad, obteniendo ellos como resultado en su búsqueda de caracterizar la toma de decisiones de los empresarios de pymes de esa localidad la identificación de tres Heurísticas y Sesgos Cognitivos (Valoraciones Subjetivas) intervinientes en la toma de decisiones de estos empresarios objeto de su estudio por lo que recomiendan “Por lo tanto, se aconseja considerar aspectos conductuales, como lo son las heurísticas y los sesgos, en el estudio de las decisiones humanas y en concreto de las empresarias” (Manzanal, Milanesi, & Vigier, 2016).

En nuestro país y en especial en el sector calzado específicamente en Trujillo, encontramos un alto nivel de evasión tributaria y a lo largo de la última década no hay evidencia que este disminuyendo, de ahí la importancia de, sintonizando con

las nuevas teorías de la Economía del Comportamiento, tratar de identificar las causales, motivaciones o el contexto, en términos de Valoraciones Subjetivas, que vienen abonando en este sentido, o como se exclama identificar qué es lo que motiva a los otros empresarios a cumplir con el pago de impuestos (Alm & Torgler, Do Ethics Matter? Tax Compliance and Morality, 2011).

De ahí que las consideraciones arriba expuestas nos lleven a plantear la siguiente interrogante:

¿Cuál es la relación que existe entre las Valoraciones Subjetivas y el Comportamiento Tributario en MYPES de Calzado de Trujillo?

Alcanzar a identificar las Valoraciones Subjetivas que guardan relación directa con el comportamiento Tributario de las MYPE de calzado de Trujillo contribuirá aportando aspectos teóricos que sirvan como criterios a tomar en consideración para mejorar el tratamiento tributario a las MYPE del sector calzado.

Metodológicamente este estudio se justifica, dado que se adaptará un instrumento y procedimiento que servirá como base para identificar Valoraciones Subjetivas que dibujan un perfil de comportamiento económico.

Este estudio se justifica en el plano práctico, pues servirá de base para la elaboración de estrategias que permitan ampliar el nivel de cumplimiento tributario de las MYPE de calzado de Trujillo.

Sobre la justificación económica cabe resaltar que se espera que la identificación de las Valoraciones Subjetivas intervinientes en el comportamiento tributario de las MYPE (los empresarios que las dirigen) permitirá elaborar estrategias comunicacionales que motiven un incremento del nivel de cumplimiento tributario de estas lo que implica que se incremente la recaudación tributaria para el estado, con lo cual se contribuirá con mayor volumen de dinero a las arcas fiscales.

El aprovechamiento adecuado de los resultados del estudio contribuirá a que se alcance a incrementar la disponibilidad de recursos económicos con los cuales

el estado pueda incrementar su nivel de atención a las poblaciones vulnerables y a la sociedad en general.

Una JUSTIFICACIÓN TÉCNICA será el aporte de un instrumento y metodología que permita realizar evaluaciones del mismo tipo sobre MYPE de otros sectores económicos que permitan identificar Valoraciones Subjetivas que intervienen en sus decisiones Tributarias.

Determinar la relación que existe entre las Valoraciones Subjetivas y el Comportamiento Tributario en MYPEs de Calzado de Trujillo 2021

OE I DESCRIBIR El Comportamiento Tributario de las MYPE de Calzado de Trujillo,
OE II DESCRIBIR Las Valoraciones Subjetivas que influyen en El Comportamiento Tributario en MYPE de Calzado de Trujillo.

OE III DETERMINAR La relación de la Variable Valoraciones Subjetivas sobre La Dimensión Formalidad Tributaria de la Variable Comportamiento Tributario en MYPE de Calzado de Trujillo.

OE IV DETERMINAR La relación de la Variable Valoraciones Subjetivas sobre La Dimensión Formalidad Contributiva de la Variable Comportamiento Tributario en MYPE de Calzado de Trujillo.

OE V DETERMINAR La relación de la Variable Valoraciones Subjetivas sobre La Dimensión Formalidad General de la Variable Comportamiento Tributario en MYPE de Calzado de Trujillo.

OE VI DETERMINAR La relación de la Variable Comportamiento Tributario sobre La Dimensión Juicios Simplificados de la Variable Valoraciones Subjetivas en MYPE de Calzado de Trujillo.

OE VII DETERMINAR La relación de la Variable Comportamiento Tributario sobre La Dimensión Experiencias Familiares de la Variable Valoraciones Subjetivas en MYPE de Calzado de Trujillo.

OE VIII DETERMINAR La relación de la Variable Comportamiento Tributario sobre La Dimensión Cuantificaciones de la Variable Valoraciones Subjetivas en MYPE de

Calzado de Trujillo.

OE IX DETERMINAR La relación de la Variable Comportamiento Tributario sobre La Dimensión Apego y Propiedad de la Variable Valoraciones Subjetivas en MYPE de Calzado de Trujillo.

SI EXISTE RELACIÓN, POSITIVA Y SIGNIFICATIVA DE LAS VALORACIONES SUBJETIVAS SOBRE EL COMPORTAMIENTO TRIBUTARIO DE LAS MYPE DE CALZADO DE TRUJILLO.

HEI: SI EXISTE RELACIÓN POSITIVA Y SIGNIFICATIVA de la Variable Valoraciones Subjetivas sobre La Dimensión Formalidad Tributaria de la Variable Comportamiento Tributario en MYPE de Calzado de Trujillo.

HEII: SI EXISTE RELACIÓN POSITIVA Y SIGNIFICATIVA de la Variable Valoraciones Subjetivas sobre La Dimensión Formalidad Contributiva de la Variable Comportamiento Tributario en MYPE de Calzado de Trujillo.

HEIII SI EXISTE RELACIÓN POSITIVA Y SIGNIFICATIVA de la Variable Valoraciones Subjetivas sobre La Dimensión Formalidad General de la Variable Comportamiento Tributario en MYPE de Calzado de Trujillo.

HE IV SI EXISTE RELACIÓN POSITIVA Y SIGNIFICATIVA de la Variable Comportamiento Tributario sobre La Dimensión Juicios Simplificados de la Variable Valoraciones Subjetivas en MYPE de Calzado de Trujillo.

HE V SI EXISTE RELACIÓN POSITIVA Y SIGNIFICATIVA de la Variable Comportamiento Tributario sobre La Dimensión Experiencias Familiares de la Variable Valoraciones Subjetivas en MYPE de Calzado de Trujillo.

HE VI SI EXISTE RELACIÓN POSITIVA Y SIGNIFICATIVA de la Variable Comportamiento Tributario sobre La Dimensión Cuantificaciones de la Variable Valoraciones Subjetivas en MYPE de Calzado de Trujillo.

HE VII SI EXISTE RELACIÓN POSITIVA Y SIGNIFICATIVA de la Variable Comportamiento Tributario sobre La Dimensión Apego y Propiedad de la Variable Valoraciones Subjetivas en MYPE de Calzado de Trujillo.

II. MARCO TEÓRICO

Tributación y evasión

El acto de tributar es considerado una responsabilidad económica y moral de todo ciudadano, por lo que su evasión es un acto más que deshonesto, que afecta de manera directa a la sociedad a la cual este pertenece.

Nos recuerda Romero Carazas & Colmenares Zaval (2021) “La evasión tributaria es una acción ilegal en la que un individuo o empresa evita pagar alguna deuda de impuestos, básicamente consiste en utilizar medios ilícitos para evitar el pago de tributos al Estado” (Romero Carazas & Colmenares De Zavala, 2021)

“Los actos deshonestos como la corrupción, el fraude y la evasión de impuestos limitan el crecimiento económico y el desarrollo de la sociedad” (Siccha Lazaro & Kong Vega, 2016).

Por tal motivo la sociedad organizada integra en su legislación la pertinencia legal de su exigencia.

Es por estar consagrados en la constitución que el acto de tributar y el sistema tributario presentan un sentido de justicia, (por concedérsele rango constitucional), lo que entrega al legislador la facultad de establecer un sistema coherente y que le brinda garantías al contribuyente.

Por lo que los juristas se han abocado por largo tiempo en transformar este criterio de justicia en sistemas que los operacionalicen, tangibilizándolo en “guías de acción para la Administración o el legislador o, en su caso, criterios de evaluación jurisdiccional de las regulaciones concretas” (Siccha Lazaro & Kong Vega, 2016).

Lamentablemente la realidad día a día nos muestra que de una u otra manera el contribuyente en su gran mayoría no se muestra honesto frente al cumplimiento de este deber tributario.

La evasión fiscal se configura cuando el ciudadano con obligación de pagar impuestos, fraudulentamente disminuyen sus declaraciones para que los impuestos sean General a las ventas (IGV) o Impuesto a la renta (IR) resulten en menor cantidad (Santillán Ríos & Barbarán Mozo, 2021).

Resulta de gran importancia tomar en cuenta que los contribuyentes al declarar ingresos menores podrían estar evadiendo impuesto a la renta; si

presentan deducciones exageradas, presentando declaraciones que no corresponden o incluso apelando a los intercambios entre empresas (trueque) (Alm, What Motivate Tax Compliance, 2019).

Y la evasión es el objeto de los elevados niveles de informalidad, para evitar la detección, se dejan de efectuar declaraciones incluso de contratación de personal. De la investigación de Vargas Villafuerte (2016) “se determinó que el 75.5% de contribuyentes declara estar en una categoría menor a la de sus ingresos” (Vargas Villafuerte, 2016)

Según Vargas Villafuerte refiere de Scneider & Klinglmair, 2004, “La informalidad y la evasión radica en todas las actividades económicas que no son reportadas”, con objeto de evitarse el pago de impuestos por actividades productivas o de servicio, por las que no quieren contribuir, evadir normas laborales o pueden ser motivadas por la falta de sencillas en el sistema administrativo del estado, que no facilita el acceso al propio sistema de registros oficiales (Scneider & Klinglmair, 2004). (Vargas Villafuerte, 2016), pag. 13.

Como (Ligue Mamani, 2019) cita del artículo primero (1°) de la Ley Penal Tributaria: “Concretamente el tipo básico del delito de defraudación tributaria exige una conducta disvaliosa o desvalorada consistente en el engaño u acto fraudulento realizado hacia el acreedor tributario” (Ligue Mamani, 2019).

Tomando en cuenta de Romero Carazas & Colmenares De Zavala 2021 que concluyen “El problema principal que coarta el egreso público peruano es el incumplimiento tributario”(Romero Carazas & Colmenares De Zavala, 2021).

“Los resultados del análisis subrayan la necesidad de diversas medidas de apoyo al cumplimiento tributario voluntario, teniendo la variable confianza un impacto importante en el cumplimiento tributario” (Surugiu, Mazilescu, & Surugiu, 2021).

Finalizado su experimento sobre estudiantes argentinos Chelala & Garrizzo (2014) concluyen “Los resultados sugieren que algunos incentivos al pago de impuestos podrían ser más efectivos que los castigos” (Chelala & Giarrizzo, 2014)

Evolución de las Teorías del Comportamiento y comportamiento tributario

Comportamiento Tributario las Teorías de Elección Racional

Teoría de Economía del delito

Zuñiga Arriagado (2019) recuerda "Allingham y Sandmo (1972), basados en el enfoque de la economía del crimen de Gary Becker (1968), postularon una teoría que fundamentaba las decisiones de evasión de los individuos a través de un modelo racional de costo beneficio" (Zúñiga Arriagada, 2019).

La teoría de cumplimiento tributario normalmente está basada coincide Alm, 2019, "en el trabajo de Becker (1968) y su modelo de economía del delito, como se aplicó por primera vez al cumplimiento tributario por Allingham y Sandmo (1972) y Srinivasan (1973)." Este modelo considera como racional aquel individuo que maximiza las utilidades que obtendría de ingresar al juego de la evasión fiscal, apostando a los beneficios de evadir exitosamente contra el riesgo a ser detectado y castigado. La conclusión tiene como punto central de este enfoque que un individuo paga impuestos porque, y solo porque, tiene miedo a ser detectado y castigado de no declarar todos sus ingresos. Por lo tanto, el enfoque concluye que el cumplimiento tributario solo depende de la realización de constantes auditorías y un elevado tarifario de multas.

El modelo estándar establece el supuesto:

Un contribuyente recibe un Ingreso "I" y debe decidir cuanto de ello declarar para tributar sobre ese monto pues este paga un impuesto a una tasa "t" sobre cada "R" unidades monetarias declaradas, entendiéndose que no se paga impuesto por el monto no declarado.

Pero el contribuyente puede recibir auditoría con una probabilidad "p", se entiende que de ser auditado se descubrirá la evasión y se hará acreedor a una multa a una tasa "f" aplicada sobre cada unidad monetaria de impuestos no pagados por no declarar. El "I_C" de ingresos del contribuyente si se detecta su evasión será:

$$I_C = I - tR - f [t (I-R)], (1)$$

"o ingresos menos impuestos pagados sobre los ingresos declarados menos multas por impuestos no declarados".

Si evade y no lo capturan, su ingreso "I_N" es

$$I_N = I - tR, (2)$$

“o ingresos menos impuestos pagados sobre los ingresos declarados”.

Entendidos los anteriores se debe suponer que el contribuyente declarará ingresos en función de una maximización de la utilidad esperada, que se define mediante la siguiente:

$$EU(I) = pU(I_C) + (1 - p)U(I_N), (3)$$

Donde “E” operacionaliza las expectativas y la utilidad “U(I)” es una función del ingreso.

“Esta optimización genera una condición estándar de primer orden para la solución interior; y dada la concavidad de la función de utilidad, se satisface la condición de segundo orden. Los resultados de estática comparativa son fáciles derivando”. Por lo tanto, se demuestra que incrementando la probabilidad de detección por auditoría “p” o la tasa de penalización “f” se puede afirmar sin temor a equivocación que la respuesta racional se maximización tenderá a incrementar el monto de ingresos declarados, en otras palabras, a disminuir el monto de evasión.

Por lo que el enfoque de la economía del delito concluye que el cumplimiento depende de la presión coercitiva. En otras palabras, el contribuyente solo cumple con pagar sus impuestos para evitar el castigo económico que le genera que lo detecten. Con esta conclusión resulta obvio afirmar que aumentando la frecuencia de las auditorías e incrementando el monto de las multas el gobierno fomentará el cumplimiento (Alm, What Motivate Tax Compliance, 2019).

El modelo de utilidad esperada

Minué, 2017 nos refiere que según la “teoría de la elección racional”, las actividades humanas resultan de la interacción entre “Las oportunidades” y “Sus preferencias”: El conjunto de “Las oportunidades” del individuo sería la totalidad de opciones disponibles, según cita de López del Amo, Martín (1994), mientras que “Sus preferencias” se definen a través de su función de utilidad denominación que se le asigna en economía.

Esta se expresaría por la formula

$$U = f(x_1, x_2, \dots, x_n),$$

Siendo U la utilidad, y (x_1, x_2, \dots, x_n) toda la gama de preferencias del individuo, lo que incluye su bienestar propio.

En tal sentido la “maximización de la función de utilidad” terminaría significando que el individuo actuará haciendo lo que decida hacer.

Entendiendo que los individuos toman decisiones en entornos de alta incertidumbre, “se hace necesario ajustar la utilidad de una supuesta preferencia con la probabilidad de que ésta realmente se produzca” (Minué, 2017).

Las más tempranas objeciones sobre el modelo de utilidad esperada mencionan Santiago y Cante provinieron de Allais (1954, 2003), “que presentó un contraejemplo a la Escuela Americana (liderada por Samuelson y Savage) en el cual surgía una reversión de preferencias por parte de un agente confrontado ante dos formas lógicamente equivalentes de descripción del problema de elección”.

Comportamiento de Racionalidad Limitada

Barón & Zapata Rotundo 2018 recuerdan de [Simon \(1947\)](#), Los individuos entienden como un mundo muy simple a la gran complejidad del mundo real, y su esfuerzo por racionalizar su comprensión se encuentra parametrado por sus limitados conocimientos. “Esta idea constituye, en esencia, el punto de partida para definir el concepto de la racionalidad limitada” (Barón & Zapata Rotundo, 2018)

Monroy Cely menciona sobre “Simon (1955) que este afirmó la “racionalidad limitada” se opone al modelo de “elección racional” (vgr. el paradigma del homo economicus) en el que se suele basar el mainstream económico”. Concluye que la “racionalidad limitada” está referido a dos consideraciones que muestran lo limitado de las capacidades cognitivas humanas y que son -intuitivamente verificables- (i) La limitada información a la que tiene acceso el individuo por la información a la que el individuo tiene acceso, y también (ii) por lo limitado que individualmente es su capacidad de procesamiento.

Sobre Simon(1955) Monroy, Cely pretende poner en relieve que: (i) desde su “racionalidad limitada” mostró falencias y propuso correcciones al modelo de Elección Racional que defiende el mainstream la económico, que (ii) “pretende describir la manera como los individuos “realmente” toman decisiones aunque no como “debería” serlo”; por último, (iii) que con su posición crítica no buscaba reemplazar el paradigma tradicional sino poner en relieve “las bases psicológicas que subyacen a la economía”.

El concepto de “satisfacción” reemplazando el de “optimización” para la toma de decisiones de los individuos, propuesto por la “Racionalidad Limitada” era entendido como una noción demasiado ambigua como para considerarse útil en la

economía por parte del mainstream (Schwartz,2007, pág. 8), (Monroy Cely, 2014) Santiago y Cante refieren de Simon (1989, original de 1954, 2006) cuestionó de manera muy crítica a la idea de racionalidad perfecta mostrando con evidencia empírica y sólidos argumentos que, resulta más sensato emplear el concepto racionalidad limitada debido a que los individuos únicamente alcanzan “soluciones satisficentes (suficientemente satisfactorias) y no óptimos”.

Y que en línea con Hayek (1978) Simon advertía que “las decisiones individuales y colectivas sensatas, en contravía de los supuestos de perfecta información, muestran que las personas deciden con poca información seleccionada, aunque cuenten con mucha información disponible, dada su limitada capacidad de procesamiento de información” (Santiago & Cante, 2009).

Como cita Acheson & Lynch de Simon, Herbert (1978) “El modelo racional está basado en supuestos establecidos que prescriben como una decisión debe ser realizada, en vez de describir como la decisión debe ser tomada”.

A contra posición de conceptos originados por psicólogos respecto a economía del comportamiento, el concepto de Racionalidad Limitada se origina con el economista Herbert Simon (1916-2001). El término "racionalidad" en la teoría económica se refiere a que las personas toman decisiones en busca de “maximizar su bienestar”. Pero como refiere Acheson & Lynch, Simon argumentó que, poseer la necesaria información para “tomar la decisión que maximiza el bienestar es muy costoso en tiempo, esfuerzo, capacidad cognitiva y dinero”. En lugar de eso, al realizar una elección, de entre un amplio conjunto, solo evalúa un limitado subconjunto de entre todas las opciones disponibles (Simon, 1956). Dejándose de lado muchas opciones, entre las que estarían incluidas aquellas que podrían incluir a las que podrían realmente maximizar su bienestar. “Simón llamó esta situación "satisficing", una combinación de "satisfacer" y "suficiente", pero hoy en día es mejor conocido como Racionalidad Limitada. Esto difiere de la economía estándar, que asume que los individuos utilizan toda la información disponible al tomar decisiones” (Acheson & Lynch, 2017) Página 11.

(Santiago & Cante, 2009) citando a Kahneman y Tversky y Slovic (1982) definieron al proceso electivo como un procedimiento intelectual de estimación intuitiva sobre cifras, probabilidades y valores cuantitativos, dirigido a contrastar y medirlos contra un estándar preestablecido:

"las creencias son expresadas en frases del tipo: "yo pienso que ... ", "las oportunidades son ... ", "es improbable que ... ", "... ocasionalmente", las creencias son puestas de manifiesto de manera cuantitativa y en términos probabilísticos. (Santiago & Cante, 2009) Citan la propuesta de (Kahneman, Tversky y Slovic, 1982, cap. 1) de que los individuos confían en una reducida cantidad de heurísticas que simplifican las complejas labores de cálculo probabilístico y de proyección de valores a procesos de estimación mucho más sencillos (Santiago & Cante, 2009).

Minué mencionan de Kahneman y Tversky consideran que en términos coloquiales "siendo persona racional se considera persona razonable, a alguien con quien no solo es posible razonar, sino también cuyas creencias concuerdan por lo general con la realidad, y sus preferencias están en consonancia con sus intereses y valores" (Minué, 2017).

Teoría del Proceso Dual

Santiago y Cante mencionan de Daniel Kahneman y Amos Tversky, que siguiendo a H. A. Simon, estudiaron cómo las creencias de los individuos inciden en su toma de decisiones. "Contrariamente a encontrar individuos con manifiestas creencias objetivas y efectuando engorrosos y sofisticados procesos de elección racional, los autores mostraron que las personas tienen sesgos cognitivos, sufren intuiciones (muchas veces impulsadas y realzadas por emociones) y usan heurísticas cuando deciden". (Santiago & Cante, 2009).

Como El Alabi & Milanesi 2015 mencionan citando de Kahneman y Tversky (1979) se modela una nueva perspectiva a través de la teoría prospectiva, siendo esta la base teórica de las finanzas conductuales (*Behavioral Finance*), la que es afectada por sesgos, sobre la decisión *racional* generadas por heurísticas accionadas en la toma de decisiones sobre riesgo de los individuos (El Alabi & Milanesi, 2015).

De Pena Lima, Leitão & Silva Moreira 2021 "la teoría prospectiva, que tiene como objetivo explicar las decisiones irracionales de los inversores causadas por factores emocionales que la teoría financiera moderna a veces es incapaz de resolver". (Pena Lima Kaizer, Leitão Rodrigues, & Silva Moreira Rodrigues Ferreira, 2021)

Minué, Fernandez y otros, se refiere a Stanovich (2000) menciona que "La teoría

de proceso dual” identifica la existencia de 2 procedimientos de decisión, basados en dos (2) sistemas diferentes:

El sistema 1 opera de forma automática, rápida y sin aparente esfuerzo, este apela a las variantes del pensamiento intuitivo, es decir al pensamiento intuitivo experto y al pensamiento intuitivo Heurístico, basándose en la percepción y la memoria.

El sistema 2 es lento, analítico y precisa de un esfuerzo deliberado.

Minué, Fernandez y otros, citan a Kahneman (Pensar Rápido, Pensar Despacio 2012) Debido al entorno de incertidumbre, es frecuente que los juicios sobre los que se generarán las decisiones son sustentados con frecuencia en el uso de dichos heurísticos:

“cuando la valoración de un determinado atributo específico es sustituida por otra propiedad del objeto, sea el atributo heurístico o el de sustitución, que es fácilmente recuperado por la mente” (Minué Lorenzo, Fernández Aguilar, Martín Martín, & Fernández Ajuria, 2018).

A este respecto se debe mencionar de Diaz Lara “La teoría prospectiva está diseñada para explicar un patrón común en el proceso de toma de decisiones, siendo a la vez descriptiva y empírica en su naturaleza” (Diaz Lara, 2020)

Economía del Comportamiento

La Mezcla de la Psicología con la Economía es lo que se ha terminado denominando Economía del Comportamiento (Thaler, 2018).

Como Congdon & Mullainathan argumentan de la economía del comportamiento (“la integración de la economía y la psicología de la formación y elección de preferencias”) y sus implicancias para las políticas públicas, y obviamente la política fiscal, tiene pendiente una exploración sistemática y esta deficiencia genera políticas erradas y oportunidades perdidas. “Los economistas del comportamiento vienen acumulando décadas de hallazgos indicando que los supuestos económicos sobre el comportamiento individual no son precisos, que las personas no actúan racionalmente, que no están perfectamente interesadas en sí mismas y que tienen preferencias inconsistentes” (Congdon, Kling, & Mullainathan, 2009).

Thaler menciona citando a Clark, John (1906) “El economista puede tratar de ignorar la psicología, pero le es imposible ignorar la naturaleza humana”. (Thaler, 2018)

Bazerman y Moore mencionan que “Simon sugería el juicio individual es limitado

en su racionalidad y podemos entender mejor la toma de decisiones a través de una descripción y explicación de las decisiones, más que enfocando únicamente en un análisis prescriptivo de la decisión” (Bazerman & Moore, 2008).

Minué menciona de Allais y Elsberg “Existe un amplio abanico de demostraciones en las que las creencias y preferencias de los sujetos violan sus principios fundamentales”.

Gracias al desarrollo de la Economía del Comportamiento se ha conseguido evolucionar en el conocimiento económico, así como en otras disciplinas, ello debido a que la toma de decisiones es una práctica humana que afecta a la conducta en su totalidad en cualquier ámbito de la actividad humana en que se manifieste.

Minué menciona de (Brañas, 2011), “La economía del comportamiento descubre las limitaciones de los humanos al tomar decisiones, ya sea en materia de priorización de intervenciones, cálculo o maximización de beneficios, es decir cuando se trata de buscar lo mejor para nosotros mismos” (Minué, 2017).

Sobre el enfoque proyectado por la economía del comportamiento Thaler menciona “El nuevo enfoque debería incluir dos tipos de teorías: modelos normativos que caractericen la solución óptima de problemas específicos y modelos descriptivos que capten el comportamiento humano real” (Thaler, 2018).

Encontramos en Soto Peimbert 2019, La alternativa al cuestionamiento a la teoría de la utilidad esperada “es la economía del comportamiento. Argumentando ser la alternativa que busca explicar sesgos en el comportamiento económico, con la tarea de identificarlos y corregirlos”. (Soto Peimbert, 2019)

Sunstein, Reisch & Rauber (2017) sobre Los Nudge (empujones, empujones o codazos) propuestos por la Economía del Comportamiento define “son intervenciones para preservar la elección que dirige el comportamiento de las personas en direcciones específicas mientras les permiten seguir su propio camino. Algunos Nudge han sido controvertidos, porque se consideran objetablemente paternalistas” (Sunstein, Reisch, & Rauber, 2017)

Valoraciones Subjetivas: Heurísticas y Sesgos Cognitivos

Extraído de Santiago & Cante 2009 se tiene que “la Teoría de Prospectos ofreció una alternativa a las existentes sobre la toma de decisiones riesgosas. Kahneman

y Tversky propusieron función de valoración subjetiva para prospectos riesgosos” (Santiago & Cante, 2009). Donde se observa que las personas al elegir diferencian entre pérdidas y ganancias, y que, de manera subjetiva para los individuos, las pérdidas tienen un mayor peso que las ganancias, y estas se miden respecto de una referencia, la cual ya se encuentra previamente establecida al interior del individuo.

Salcedo & Julio 2008 menciona sobre Kahneman, Slovic y Tversky (1982) “Ellos sugieren que hay una interferencia psicológica que lleva a las personas, incluso con formación en probabilidad, a dar respuestas subjetivas, basadas en heurísticas y sesgos” (Salcedo & Julio, 2008).

Las características intuitivas de este procedimiento le otorgan tres particularidades que resultan tanto deseables como indeseables: Este es un procedimiento en el cual el individuo no es consciente de su número de fases, y es por ello emocional y automatizado. Por lo tanto, el individuo para economizar el empleo de tiempo y energía para tomar decisiones emplea un conjunto de normas experienciales o Heurísticas los que desembocan en errores sistémicos o sesgos cognitivos. Experimentos realizados por los autores corroboraron las mencionadas observaciones (Santiago & Cante, 2009).

1. La mayoría de las personas realizan estimados probabilísticos que no son coherentes con las leyes probabilísticas bayesianas. Según cita (Santiago & Cante, 2009) de (Kahneman y Tversky 2000).

2. En general los individuos no estiman las consecuencias de sus actos en un sentido absoluto; estos realizan valoraciones de sus resultados comparándolos a ciertos puntos referenciales establecidos por ellos mismos.

3. Muy diferente al complejo proceso de análisis matemático propuesto por los modelos, "el cálculo de cantidades subjetivas semeja el cálculo subjetivo de magnitudes físicas tales como la distancia y el tamaño" reiteran continua y permanentemente Kahneman y Tversky en sus escritos, según cita (Santiago & Cante, 2009).

Muñoz-Munguía cita de (Kahneman, Thaler y Knetsch, 1991; Thaler et al, 1997; Guthrie, Rachlinsky y Wistrich, 2002) En el modelo de Economía del comportamiento o modelo conductual lo que trata de captar es lo diverso del comportamiento mediante el empleo de criterios; o sea, “diferentes niveles de

racionalidad y conocimiento, así como aspectos cognitivos de emociones (sesgos cognitivos), tales como aversión al riesgo, el efecto de dotación, el efecto de marco, heurísticos (disponibilidad, representatividad, anclaje), entre otros” (Muñoz-Munguía, 2019).

Vieira & Tiburcio (2020) realizaron una investigación en la cual se encuentra entre sus resultados que “las recompensas externas -castigo- y las recompensas internas -autoconcepto, normas sociales, transparencia fiscal y costo de cumplimiento – influyen en el comportamiento deshonesto de las personas en la práctica de la evasión fiscal en la muestra encuestada” (Vieira Pereira & Tiburcio Silva, 2020)

Heurísticas. - Castro M y otros (2019) citan a Muñoz (2011), que define a las heurísticas como “una herramienta de “ahorro de energía”, que funciona de aceptablemente. Pero, cuando las heurísticas no conducen a tomar decisiones correctas, se transforman en sesgos cognitivos, lo que genera que el individuo apele a preconcepciones únicamente, de esta manera deja de emplear un razonamiento adecuado.

Castro M y otros (2019) menciona de Páez et al., (1987) citando a Kahneman define la “heurísticas, reglas simples y eficientes, resultado de procesos evolutivos de aprendizaje, que explican cómo las personas deciden y resuelven problemas, complejos, en base a adaptar sus conocimientos a la información nueva e incompleta, sin mayor esfuerzo cognitivo en el proceso”. Los Sesgos cognitivos se generan por el empleo automático de heurísticas que se disparan para resolver problemas complejos.

Y cita a Tversky & Kahneman, (1983) quienes hacen hincapié en diferenciar las heurísticas de los sesgos cognitivos aun cuando cotidianamente eran considerados iguales apelando a diferenciarlos en forma concreta y comprenderlos mediante el empleo de fuentes teóricas sólidas, aun cuando se puede entender la heurística como un concepto genérico, del cual emanan los sesgos cognitivos; “a pesar de existir una gran variedad de sesgos” como cita de Nieto, (2002). Y concluye afirmando que “Los sesgos cognitivos son formas no razonadas de tomar decisiones, a menudo de manera parcializada” (Castro M., y otros, 2019).

Sesgos Cognitivos. – Torres, Moreta, Ramos, Ramírez & López (2020) De su investigación manifiestan “Como conclusión se adelanta que existe evidencia de

racionalidad limitada a través de los sesgos que estimulan el bienestar” (Torres Salazar, Moreta Herrera, Ramos Ramírez, & López Castro, 2020)

Interpretado por Santiago & Cante, (2009) de Kahneman (2002), Los individuos generalmente deciden en función a intuiciones (sustentadas en eventos impactantes) y no basados análisis de una selección lógica e intencional. De forma resumida: el mecanismo de percepción del individuo y el procesamiento intuitivo del “sistema 1” originan impresiones, por lo tanto: “los juicios intuitivos reflejan directamente las impresiones”.

La anterior definición permite entender algunas características de las decisiones humanas, entre las que se pueden destacar:

- a) Frecuentemente los individuos para decidir encuentran la característica más asequible del objetivo de escogido (juicios en base a primera impresión);
- b) Frecuentemente los individuos se concentran en la característica más llamativa o desproporcionada de un objeto o situación y al actuar de esta manera se ven afectados por cualquier impresión, cita Santiago & Cante de Cuadernos de Economía, 28(50), 2009;
- c) Los individuos no eligen de manera planificada y serenamente ni planteándose una amplia cantidad de opciones, generalmente eligen “a priori”, sometidos a mucha presión y son cautivados o redireccionados por alguna de las alternativas presentes.

Sobre la escogencia intuitiva mencionada en las múltiples publicaciones de Kahneman y Tversky sobresalen dos muestras esenciales de esta, a considerar: “los efectos de encuadre y la función de utilidad sensible a los cambios (pérdidas o ganancias) a partir de un punto de referencia (status quo)”. (Santiago & Cante, 2009).

Minué, Fernandez y otros (2018) Citando a Gilovich y Kahneman (2002) “El uso de heurísticos puede originar sesgos, que sirven de «marcadores» de aquellos”. Por ejemplo, Cuando preguntamos por la frecuencia de las posibles causas de un evento:

La Heurística de disponibilidad seleccionará a las causas más impactantes en lugar de las más frecuentes, por lo que al dejar de lado u omitir la frecuencia real generamos el sesgo cognitivo.

Existen diferencias en referencia al empleo de heurísticas en las decisiones: existen quienes lo valoran como una herramienta oportuna para la toma de decisiones para lo que cita a (Gigerenzer, Klein, Norman), hasta quienes lo consideran un catalizador decisivo del error citando a (Kahneman, Croskerry19), (Minué Lorenzo, Fernández Aguilar, Martín Martín, & Fernández Ajuria, 2018).

II.3.3 Valoración Subjetiva Empleadas y la denominada Norma Social:

“Si bien el juicio heurístico puede llevarnos a tomar decisiones predeciblemente sesgadas y erradas, también nos permite tomar decisiones rápidas y acertadas en ambientes complejos y con práctica ausencia de información” (Monroy Cely, 2014). Siccha Lazaro & Kong, mencionan que la denominada **Norma Social** puede tener varios significados citando a Shaffer, (1983). En general tal definición es interpretada como “una regla de comportamiento perteneciente a una sociedad”, según comenta de Biacheri (2017), UNICEF, Petit, y Zalk, (2019); y de Young, (2008). Otra característica es que la persona “la adopta porque espera que los demás lo hagan”. Siendo importante entender que estas dos características se auto-refuerzan al interior del grupo. En resumen, las personas siguen las reglas por que asumen que los demás también lo harán. Finalmente comenta sobre la norma social citando a Young, 2015, que, en resumen, cada individuo sigue las normas, porque espera que otros también lo hagan.

Siccha L y Kong menciona sobre la dinámica de la norma social citando a Young 2008 siendo un componente de la sociedad pueden crearse, desvanecerse o evolucionar con el tiempo, y concluye afirmando que sobre la manera en que estas pueden entronizarse con una movilidad que puede ir tanto de lo más alto de la escala social hacia abajo, como desde los niveles inferiores de la sociedad hacia arriba en la elite social y también horizontalmente sobre el mismo estrato social (Siccha Lazaro & Kong Vega, 2016).

Es importante tomar en consideración que estas heurísticas y sesgos cognitivos finalmente integran el conjunto de valoraciones subjetivas, a las cuales nuestra mente apela para no hacer frente y evitar al peso de un profundo análisis y más aun tomando en cuenta la presión de responder a la urgencia planteada por la ineludible necesidad de brindar una respuesta o a tomar una decisión.

Sobre los sesgos que se presentan frente a la estimación de Riesgos Chaz Sardi (2015) explica en su tesis Doctoral que “El fenómeno de subestimación de los

riesgos ha sido utilizado como argumento a favor de la implementación de garantías mínimas obligatorias, así como la sobreestimación de los mismos se ha asociado a la adquisición de garantías extendidas” (CHAZ SARDI, 2015).

para poder establecer esta relación entre **VALORACIONES SUBJETIVAS** y comportamiento tributario se ha optado por emplear una clasificación funcional para estas valoraciones subjetivas, las que equivalen a las dimensiones que componen a la variable valoraciones subjetivas, por lo tanto, se plantearon las siguientes cuatro (4) Dimensiones:

JUICIOS SIMPLIFICADOS los cuales estuvieron integrados por la Contabilidad Mental el Sesgo del Presente y el Efecto Compensación

EXPERIENCIA FAMILIAR está clasificación contó con la Prueba Social, Norma Social y Efecto Manada

CUANTIFICACIONES se evaluó a través de la existencia de heurísticos de Anclaje Costos Hundidos y Descuento Hiperbólico

APEGO Y PROPIEDAD finalmente estuvo representado a través de la existencia del Efecto Dotación, Aversión a la Pérdida y Efecto de Replanteo

Como concluye Cuadros Ruiz (2015) en su tesis de Posgrado “las implicaciones en la utilización de las reglas heurísticas y la consecuente aparición de los sesgos cognitivos, sean enseñadas y explicadas” (CUADROS RUIZ, 2015).

Con esto emplearemos doce (12) usuales valoraciones subjetivas entre sesgos y heurísticos empleados básicamente en condiciones de toma de decisiones económicas, que resultan estar inmersas en torno a condiciones similares al enfrentarse las situaciones que describen el comportamiento tributario de las MYPE de calzado de Trujillo.

Se apeló a emplear la tabla (Tabla1) de elaboración propia, Basado en la guía del comportamiento económico volumen uno “Políticas públicas” elaborado por el instituto Mexicano de Economía del Comportamiento (Instituto Mexicano de Economía del Comportamiento, 2016).

Por último, resulta importante recordar que “Subjetividad es aquella trama de percepciones, aspiraciones, memorias, saberes y sentimientos que nos impulsa y nos da una orientación para actuar en el mundo” (Güell, 2012).

Tabla 1 de Variable Valoraciones Específicas

DIMENSIONES	VALORACIONES SUBJETIVAS
JUICIOS SIMPLIFICADOS	Contabilidad Mental La valoración otorgada al destino del dinero se encuentra en dependencia del origen de este, por lo que NO se valora igual a un billete de S/. 200.00 procedente del sueldo recibido que el mismo monto encontrado en el piso de la calle, pues seremos más juiciosos al gastar el primero de lo que seremos al gastar el segundo.
	Sesgo del presente Se manifiesta cuando otorgamos un mayor valor a un pago realizado en el presente que cuando lo haremos en el futuro.
	Efecto Compensación Se pone de manifiesto cuando se considera que haber realizado una buena acción justifica que nos demos de recompensa el realizar una mala.
	Prueba social La acción de fijarse en la manera en que otros actúan para emplearlo como guía es una forma en la que la manera de comportarse que tienen otros influye en nosotros.
EXPERIENCIA FAMILIAR	Norma social Son normas no escritas que indican que comportamiento se considera "apropiado" convirtiéndose en las "normas sociales" o las expectativas que como comportamiento se espera al interior de un grupo de personas.
	Efecto manada Sucede cuando deja de tomar sus propias decisiones o deja de realizar juicios basado en el análisis de la información disponible para pasar a hacer lo que los demás hacen.
	Heurístico de Anclaje Se da cuando al ser expuesto a un determinado valor, este se afianza como un referente que influye de manera contundente en nuestras decisiones, por ejemplo, cuando nos enfrentamos a una compra y el primer precio que nos proponen se Ancla e influye en nuestra percepción de valor de los siguientes productos similares que encontremos, percibiéndolos como relativamente más baratos o más caros a partir de ese primer valor.
CUANTIFICACIONES	Falacia de Los costos hundidos Se confirma cuando no obstante de estar encontrando falta de beneficio o pérdida, las personas prefieren continuar con una acción, basado solo en los costos y gastos previamente invertidos.
	Descuento hiperbólico Asignamos diferentes valores al dinero o bienes en distintos puntos en el tiempo, al momento de tomar decisiones. Usualmente, tendemos a valorar más las ganancias presentes que las ganancias futuras, por lo que, al enfrentar ganancias futuras, tendemos a subvalorarlas. Esto se puede explicar por la necesidad de tener gratificación inmediata.
	Efecto dotación Se evidencia cuando la sola posesión de un bien genera en el poseedor una sobrevaloración del mismo al margen de su valor de mercado y únicamente por pertenecerle. Esto hace que una persona por desprenderse de un bien que le pertenece solicite una suma mayor a la que estaría dispuesto a pagar a otra persona por un bien similar
APEGO Y PROPIEDAD	Aversión a las pérdidas El dolor de la pérdida es más intenso que el placer que brinda una ganancia, por ese motivo se correrá un riesgo mayor para tratar de evitar una pérdida que el riesgo que se estaría dispuesto a correr por obtener una ganancia de la misma proporción.
	Efecto Replanteo "Este efecto establece que las decisiones de las personas pueden plantearse de una forma que resalte los aspectos negativos o positivos de una misma decisión, cambiando de esta forma la atracción hacia dicha decisión".

Confeción Propia

Fuente: Instituto Mexicano de Economía del Comportamiento, 2016

III. METODOLOGÍA

3.1. Tipo y diseño de Investigación

Tipo de investigación: Básica (CONCYTEC 2018).

Diseño de investigación:

Diseño no experimental: transversal descriptivo correlacional.

3.2. Variables y Operacionalización

Variable1: Valoraciones Subjetivas de tipo cuantitativa

Variable 2: Comportamiento Tributario de tipo cuantitativa

Definición Conceptual: Valoraciones subjetivas, es la denominación empleada para enmarcar a las Heurísticas y Sesgos Cognitivos que participan de la toma de decisiones de los individuos y que son responsables de explicar el sentido poco objetivo de nuestras decisiones inclusive en contra de nuestros supuestos beneficios, como son las decisiones de postergar el inicio de una dieta frente a un estado de obesidad (Thaler, 2018).

Definición Conceptual: Comportamiento Tributario, es finalmente la actuación del contribuyente frente a la responsabilidad de cumplir con el pago de sus tributos, declarando de manera veraz, su volumen de ventas, gastos y la rentabilidad generada durante el ejercicio económico correspondiente (Alm, What Motivate Tax Compliance, 2019).

Definición Operacional Variable Valoraciones Subjetivas: para medir la variable se consideró el empleo de cuatro (4) dimensiones, sobre las cuales se aglutinaron doce (12) "elementos" los que se constituyeron en los indicadores de la variable, estos elementos son las Heurísticas y Sesgos Cognitivos.

Indicadores de la Variable Valoraciones Subjetivas: los indicadores empleados fueron las Heurísticas y Sesgos Cognitivos, cuya presencia en la toma de decisiones se determinó mediante el empleo de preguntas hipotéticas que recogieron las respuestas del sujeto, y que manifestaron el grado de su presencia al tomar decisiones, sobre las sugerencias vertidas por las mencionadas preguntas hipotéticas.

Escala de Medición: Se utilizó la escala de medición Ordinal.

3.3. Población (criterios de selección), muestreo, muestra y unidad de análisis

Población-muestra:

Población 70 MYPEs de Calzado de Trujillo, participantes del programa de Compras a MYPERú, como Proveedores de Calzado

Criterios de Inclusión: Se incluyeron a MYPEs que pasaron el filtro de Formalidad y nivel mínimo de cumplimiento tributario exigido como requisito de participación por el Programa de Adquisiciones del Estado denominado Compras a MYPERú

Criterios de Exclusión: Se excluyeron las MYPE sin actividad productiva (efectos de la Pandemia COVID-19), se excluyeron Programa de Compras a MYPERú, por no tener algún otro referente de calificación de este tipo.

Muestra: se realizó el cálculo mediante el empleo del estadístico (ver anexos) que arrojó el número de 35, pasándose a trabajar con un número superior en previsión de algún descarte necesario, por lo que se encuestaron cuarenta (40) de estas MYPEs de Calzado de Trujillo.

Muestreo: El muestreo empleado fue de tipo No probabilístico, con elección por Conveniencia del Investigador.

3.4. Técnicas e instrumentos de recolección de datos

Técnica la técnica empleada fue la Encuesta

Instrumentos: Como instrumento de recolección de Datos se empleó el Cuestionario, empleándose dos (2) los cuales fueron, validados y su confiabilidad (Fiabilidad para el SPSS) confirmados. (Ver resultados en los Anexos)

3.5 Procedimiento

Se establecieron para la variable Valoraciones Subjetivas las cuatro (4) Dimensiones funcionales que la integraron siendo estas denominadas:

Juicios Simplificados, Experiencia Familiar, Cuantificaciones y por último Apego y Propiedad.

Cada una de las Dimensiones tuvieron pues por indicadores sesgos cognitivos y/o Heurísticas, del modo siguiente:

JUICIOS SIMPLIFICADOS los cuales tuvieron por indicadores la Contabilidad Mental el Sesgo del Presente y el Efecto Compensación

EXPERIENCIA FAMILIAR está clasificación tuvo por indicadores la Prueba Social, Norma Social y Efecto Manada

CUANTIFICACIONES tuvieron por indicadores a los heurísticos de Anclaje Costos Hundidos y Descuento Hiperbólico

APEGO Y PROPIEDAD tuvieron por indicadores el Efecto Dotación, Aversión a la Pérdida y Efecto Replanteo

Para esta variable se procedió a elaborar un cuestionario basado en el planteamiento de supuestos (Preguntas Hipotéticas) que buscaron emular situaciones propuestas para cada Sesgo Cognitivo y Heurística que se quería identificar, para lo cual se le presentaron cinco (5) opciones (en escala de Likert) sobre las cuales el entrevistado eligió respuesta y de las que se obtuvieron los datos a procesar.

Sobre la Variable Cumplimiento Tributario, esta se trabajó sobre tres (3) Dimensiones:

Formalidad Tributaria, Formalidad Contributiva y Formalidad General, las que a su vez estuvieron comprendidas por:

Formalidad Tributaria, tuvieron por indicadores Cumplimiento Tributario y Percepción de la Formalidad Tributaria.

Formalidad Contributiva, tuvieron por indicadores Cumplimiento Tributario y Percepción de la Formalidad Contributiva.

Formalidad General, tuvieron por indicadores Formalidad y Percepción de la Formalidad General.

TABLA 2 VARIABLE COMPORTAMIENTO TRIBUTARIO

VARIABLE COMPORTAMIENTO TRIBUTARIO	
Dimensiones	Elementos de Dimensión
FORMALIDAD TRIBUTARIA	AUTOPERCEPCIÓN DEL CUMPLIMIENTO TRIBUTARIO
	Luego de inquirirle sobre algunas responsabilidades tributarias se le solicitó su autopercepción respecto de su cumplimiento
	PERCEPCIÓN TRIBUTARIA
	Se solicitó su parecer respecto como percibía el tema tributario
FORMALIDAD CONTRIBUTIVA	AUTOPERCEPCIÓN DEL CUMPLIMIENTO CONTRIBUTIVO
	Luego de inquirirle sobre algunas responsabilidades contributivas se le solicitó su autopercepción respecto de su cumplimiento
	PERCEPCIÓN CONTRIBUTIVA
	Se solicitó su parecer respecto como percibía el tema de las contribuciones
FORMALIDAD GENERAL	AUTOPERCEPCIÓN DEL CUMPLIMIENTO DE LA FORMALIDAD
	Luego de inquirirle sobre algunas responsabilidades referidas a la formalidad se le solicitó su autopercepción respecto de su cumplimiento
	PERCEPCIÓN FORMALIDAD GENERAL
	Se solicitó su parecer respecto como percibía el tema de la formalidad

Se formularon preguntas con opciones de respuesta en escala de Likert, las que fueron recogidas para integrar la relación de datos que fueron procesados.

Se efectuaron visitas a las MYPE, donde se procedió a la aplicación de las encuestas, siendo el orden de aplicación en primer término la encuesta 01 denominada Encuesta de Identificación de Valoraciones Subjetivas y su Nivel de Incidencia en MYPEs de Calzado de Trujillo, acto seguido se continuo con la aplicación del segundo test denominado Encuesta de Información General y Autopercepción de Formalidad Empresarial en MYPEs de Calzado de Trujillo, colocándole a ambos formularios el mismo número identificador, con objeto de facilitar su pertenencia y poder relacionarlos de manera oportuna.

Con la información proporcionada por los encuestados se procedió a calcular los valores correspondientes a los datos que resultan del análisis de respuestas cuya composición se transforma en el dato que realmente se requiere, a continuación, se efectuó el volcado de datos en tablas sobre hoja de cálculo de Excel.

El instrumento1, nos permitió identificar el uso de Valoraciones Subjetivas por parte

de los empresarios MYPE de Calzado de Trujillo, por lo que se presentaron preguntas basadas en contextos que pretenden emular las condiciones propuestas por las definiciones teóricas de la valoración subjetiva correspondiente, brindando respuestas a elección que manifiestan una valoración ordinal sobre esta.

El instrumento² nos proveyó de información general de la MYPE así como datos relevantes con los cuales se evidenciaron debilidades relativas al cumplimiento Tributario, Contribuciones Municipales y de Formalidad en General, lo que refresco la memoria del empresario MYPE pasando a realizar un diagnóstico de auto percepción en sí mismo sobre cumplimiento Tributario, Contribuciones Municipales y de Formalidad en General, (preguntas 17,18 y 19) de donde se obtuvieron respuestas a través de la escala de Likert, con las cuales correlacionar las respuestas obtenidas con el instrumento¹

Las tres (3) últimas preguntas del instrumento 2 permitieron ampliar el espacio para la discusión final de los resultados obtenidos

3.6 Método de análisis de datos

Primero se procedió a tabular los datos obtenidos de las encuestas, se seleccionó para tal efecto las respuestas relevantes para la evaluación, dejándose de lado los datos básicos de las empresas, por lo que solo se trabajaron las respuestas en escala de Likert, estas tablas fueron evaluadas empleando el paquete estadístico SPSS para identificar el Estadístico de Fiabilidad del Alfa de Cronbach, sobre el cuestionario empleado, encontrando el resultado se procedió a verificar en la tabla resultado correspondiente a Estadística de Total de elementos, donde se identifica la variable (valor que compone una Dimensión) cuya supresión mejora el valor del Estadístico de Fiabilidad, con lo que se pasó a realizar una siguiente evaluación pero suprimiendo la variable (valor que compone una Dimensión) identificada, iterándose el proceso hasta que se alcanzó un resultado de Estadístico de Fiabilidad de Alfa de Cronbach de 0.800, valor que alcanzó la Fiabilidad del cuestionario obteniéndose para este una Validación en el rango de BUENA FIABILIDAD.

Con la validación de la confiabilidad (Fiabilidad) del Cuestionario, se procedió a evaluar la correlación entre las variables Valoraciones Subjetivas y Cumplimiento Tributario, obteniéndose un valor Rho de Spearman de Correlación de 0.729,

considerado una correlación significativa (valor de 0.000 de Sig Bilateral) considerado como una Buena Correlación, por la norma de valor de Spearman. También se procedió a evaluar la correlación de las Variables sobre las Dimensiones de la otra variable. Y se verificó el nivel de significancia de los mismos, con lo cual conseguimos confirmar si existencia de una relación entre las Valoraciones subjetivas y el comportamiento tributario de las MYPE de calzado de Trujillo, el sentido de esta y su fortaleza.

3.7 Aspectos éticos

El investigador se comprometió a que todos los datos obtenidos de parte de las MYPE serán confidenciales manejándose a través de una base de datos en la cual la identificación solo será a través del empleo de números a modo de códigos de identificación.

El investigador afirma haber gozado y permitido que los encuestados gocen de total autonomía al momento de levantar la información.

IV. RESULTADOS

Encuestas Realizadas: Se recabaron 40 encuestas del tipo 01 e igual cantidad del tipo 02

Fiabilidad del Instrumento: Se proceso empleando Alfa de Cronbach para determinar la Fiabilidad de la encuesta, obteniéndose un primer valor de 0.59 el cual muestra, configurando una POBRE Fiabilidad, se recurrió a considerar las supresiones los valores sugeridos en la Tabla Estadística Total de Elementos, iterando el procedimiento obteniendo los siguientes resultados:

Suprimiendo Cumplimiento Contributivo, correspondiente a la Dimensión Formalidad Contributiva, de la Variable Comportamiento Tributario, La Fiabilidad se incremento al nivel de 0.748

Suprimiendo Efecto Dotación, correspondiente a la Dimensión Apego y Propiedad, de la Variable Valoraciones Subjetivas, La Fiabilidad se incrementó al nivel de 0.774

Suprimiendo Sesgo del Presente, correspondiente a la Dimensión Juicios Simplificados, de la Variable Valoraciones Subjetivas, La Fiabilidad se incrementó al nivel de 0.789

Suprimiendo Aversión a la Perdida, correspondiente a la Dimensión Apego y Propiedad de la Variable Valoraciones Subjetivas, **La Fiabilidad del Estadístico Alfa de Cronbach** se incrementó alcanzando el nivel de **0.800**

Con lo que el instrumento presenta una **Buena Fiabilidad**

TABLA 3 de Estadística de Fiabilidad de Alfa de Cronbach

		N	%
Casos	Válido	40	93,0
	Excluido ^a	3	7,0
	Total	43	100,0

a. La eliminación por lista se basa en todas las variables del procedimiento.

Estadísticas de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
,800	14

Al evaluar la Correlación con Rho de Spearman

IV.3.- Sobre la correlación evaluada entre las variables Valoraciones Subjetivas y Comportamiento Tributario se obtuvo:

TABLA 4 Tabla Correlación Valoraciones Subjetivas – Comportamiento Tributario

Correlaciones			VARVALSUBJE TIVAS	VARCUMPLIMI ENTOTRIB
Rho de Spearman	VARVALSUBJETIVAS	Coefficiente de correlación	1,000	,729**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	40	40
	VARCUMPLIMIENTOTRIB	Coefficiente de correlación	,729**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	40	40

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas).

Como el Coeficiente Rho de Spearman es 0.729 y de acuerdo al Baremo de Estimación de la correlación de Spearman Existe una Correlación Positiva Buena, además el Nivel de Significancia es menor que 0,05, esto indica que, SI EXISTE RELACIÓN ENTRE LAS VARIABLES, luego podemos concluir que, SI EXISTE RELACIÓN, POSITIVA Y SIGNIFICATIVA DE LAS VALORACIONES SUBJETIVAS SOBRE EL COMPORTAMIENTO TRIBUTARIO DE LAS MYPE DE CALZADO DE TRUJILLO

Se acepta H_1 = SI EXISTE RELACIÓN, POSITIVA Y SIGNIFICATIVA DE LAS VALORACIONES SUBJETIVAS SOBRE EL COMPORTAMIENTO TRIBUTARIO DE LAS MYPE DE CALZADO DE TRUJILLO.

Se rechaza H_0 = NO EXISTE RELACIÓN, POSITIVA Y SIGNIFICATIVA DE LAS VALORACIONES SUBJETIVAS SOBRE EL COMPORTAMIENTO TRIBUTARIO DE LAS MYPE DE CALZADO DE TRUJILLO.

Sobre la correlación evaluada entre la Variable Valoraciones Subjetivas sobre La Dimensión Formalidad Tributaria de la Variable Comportamiento Tributario

TABLA 5 Tabla Correlación Valoraciones Subjetivas – Dim. Formalidad Tributaria

Correlaciones			VARVALSUBJE TIVAS	DIM2FORTRIB UTARIA
Rho de Spearman	VARVALSUBJETIVAS	Coeficiente de correlación	1,000	,663**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	40	40
	DIM2FORTRIBUTARIA	Coeficiente de correlación	,663**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	40	40

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas).

Como el Coeficiente Rho de Spearman es 0.663 y de acuerdo al Baremo de Estimación de la correlación de Spearman Existe una Correlación Positiva Buena, además el Nivel de Significancia es menor que 0,05, esto indica que SI EXISTE RELACIÓN ENTRE LA VARIABLE Y LA DIMENSIÓN, luego podemos concluir que, SI EXISTE RELACIÓN POSITIVA Y SIGNIFICATIVA DE LA VARIABLE VALORACIONES SUBJETIVAS SOBRE LA DIMENSIÓN FORMALIDAD TRIBUTARIA DE LA VARIABLE COMPORTAMIENTO TRIBUTARIO EN MYPE DE CALZADO DE TRUJILLO.

Se Acepta HEI_1 : SI EXISTE RELACIÓN POSITIVA Y SIGNIFICATIVA de la Variable Valoraciones Subjetivas sobre La Dimensión Formalidad Tributaria de la Variable Comportamiento Tributario en MYPE de Calzado de Trujillo.

Se Rechaza HEI_0 : NO EXISTE RELACIÓN POSITIVA Y SIGNIFICATIVA de la Variable Valoraciones Subjetivas sobre La Dimensión Formalidad Tributaria de la Variable Comportamiento Tributario en MYPE de Calzado de Trujillo.

IV.5.- Sobre la correlación evaluada entre la Variable Valoraciones Subjetivas sobre La Dimensión Formalidad Contributiva de la Variable Comportamiento Tributario.

TABLA 6 Tabla Correlación Valoraciones Subjetivas – Dim. Formalidad Contributiva

Correlaciones			VARVALSUBJE TIVAS	DIM2FCONTRI BUTIVA
Rho de Spearman	VARVALSUBJETIVAS	Coefficiente de correlación	1,000	,817**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	40	40
	DIM2FCONTRIBUTIVA	Coefficiente de correlación	,817**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	40	40

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas).

Como el Coeficiente Rho de Spearman es 0.817 y de acuerdo al Baremo de Estimación de la correlación de Spearman Existe una Correlación Positiva MUY Buena, además el Nivel de Significancia es menor que 0,05, esto indica que SI EXISTE RELACIÓN ENTRE LA VARIABLE Y LA DIMENSIÓN, luego podemos concluir que, SI EXISTE RELACIÓN POSITIVA Y SIGNIFICATIVA de la Variable Valoraciones Subjetivas sobre La Dimensión Formalidad Contributiva de la Variable Comportamiento Tributario en MYPE de Calzado de Trujillo

Se Acepta H_{E11} : SI EXISTE RELACIÓN POSITIVA Y SIGNIFICATIVA de la Variable Valoraciones Subjetivas sobre La Dimensión Formalidad Contributiva de la Variable Comportamiento Tributario en MYPE de Calzado de Trujillo.

Se Rechaza H_{E10} : SI EXISTE RELACIÓN POSITIVA Y SIGNIFICATIVA de la Variable Valoraciones Subjetivas sobre La Dimensión Formalidad Contributiva de la Variable Comportamiento Tributario en MYPE de Calzado de Trujillo.

Sobre la correlación evaluada entre la Variable Valoraciones Subjetivas sobre La Dimensión Formalidad General de la Variable Comportamiento Tributario

TABLA 7 Tabla Correlación Valoraciones Subjetivas – Dim. Formalidad General

Correlaciones

			VARVALSUBJE TIVAS	DIM2FGENERA L
Rho de Spearman	VARVALSUBJETIVAS	Coeficiente de correlación	1,000	,308
		Sig. (bilateral)	.	,054
		N	40	40
	DIM2FGENERAL	Coeficiente de correlación	,308	1,000
		Sig. (bilateral)	,054	.
		N	40	40

Como el Coeficiente Rho de Spearman es 0.308 y de acuerdo al Baremo de Estimación de la correlación de Spearman Existe una Correlación Positiva BAJA, además el Nivel de Significancia No es menor que 0,05, esto indica que NO EXISTE RELACIÓN ENTRE LA VARIABLE Y LA DIMENSIÓN, luego podemos concluir que, NO EXISTE RELACIÓN POSITIVA SIGNIFICATIVA de la Variable Valoraciones Subjetivas sobre La Dimensión Formalidad General de la Variable Comportamiento Tributario en MYPE de Calzado de Trujillo

Se Acepta H_{EIII0} : NO EXISTE RELACIÓN POSITIVA Y SIGNIFICATIVA de la Variable Valoraciones Subjetivas sobre La Dimensión Formalidad General de la Variable Comportamiento Tributario en MYPE de Calzado de Trujillo.

Se Rechaza H_{EIII1} : SI EXISTE RELACIÓN POSITIVA Y SIGNIFICATIVA de la Variable Valoraciones Subjetivas sobre La Dimensión Formalidad General de la Variable Comportamiento Tributario en MYPE de Calzado de Trujillo.

Sobre la correlación evaluada entre la Variable Comportamiento Tributario sobre La Dimensión Juicios Simplificados de la Variable Valoraciones Subjetivas

TABLA 8 Tabla Correlación Cumplimiento Tributario – Dim. Juicios Simplificados

Correlaciones			VARCUMPLIMI ENTOTRIB	DIM1JUICIOSS
Rho de Spearman	VARCUMPLIMIENTOTRIB	Coeficiente de correlación	1,000	,109
		Sig. (bilateral)	.	,502
		N	40	40
	DIM1JUICIOSS	Coeficiente de correlación	,109	1,000
		Sig. (bilateral)	,502	.
		N	40	40

Como el Coeficiente Rho de Spearman es 0.109 y de acuerdo al Baremo de Estimación de la correlación de Spearman Existe una Correlación Positiva MUY BAJA, además el Nivel de Significancia No es menor que 0,05, esto indica que NO EXISTE RELACIÓN ENTRE LA VARIABLE Y LA DIMENSIÓN, luego podemos concluir que, NO EXISTE RELACIÓN POSITIVA Y SIGNIFICATIVA de la Variable Comportamiento Tributario sobre La Dimensión Juicios Simplificados de la Variable Valoraciones Subjetivas en MYPE de Calzado de Trujillo

Se Acepta HEIV₀: NO EXISTE RELACIÓN POSITIVA Y SIGNIFICATIVA de la Variable Comportamiento Tributario sobre La Dimensión Juicios Simplificados de la Variable Valoraciones Subjetivas en MYPE de Calzado de Trujillo.

Se Rechaza HEIV₁: SI EXISTE RELACIÓN POSITIVA Y SIGNIFICATIVA de la Variable Comportamiento Tributario sobre La Dimensión Juicios Simplificados de la Variable Valoraciones Subjetivas en MYPE de Calzado de Trujillo.

Sobre la correlación evaluada entre la Variable Comportamiento Tributario sobre La Dimensión Experiencias Familiares de la Variable Valoraciones Subjetivas

TABLA 9 Tabla Correlación Cumplimiento Tributario – Dim. Experiencia Familiar

Correlaciones			VARCUMPLIMI ENTOTRIB	DIM1EXPERIE NCIAF
Rho de Spearman	VARCUMPLIMENTOTRIB	Coefficiente de correlación	1,000	,596**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	40	40
	DIM1EXPERIENCIAF	Coefficiente de correlación	,596**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	40	40

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas).

Como el Coeficiente Rho de Spearman es 0.596 y de acuerdo al Baremo de Estimación de la correlación de Spearman Existe una Correlación Positiva MODERADA Llegando a BUENA, además el Nivel de Significancia es menor que 0,05, esto indica que SI EXISTE RELACIÓN ENTRE LA VARIABLE Y LA DIMENSIÓN, luego podemos concluir que, SI EXISTE RELACIÓN POSITIVA Y SIGNIFICATIVA de la Variable Comportamiento Tributario sobre La Dimensión Experiencias Familiares de la Variable Valoraciones Subjetivas en MYPE de Calzado de Trujillo

Se Acepta HEV_1 : SI EXISTE RELACIÓN POSITIVA Y SIGNIFICATIVA de la Variable Comportamiento Tributario sobre La Dimensión Experiencias Familiares de la Variable Valoraciones Subjetivas en MYPE de Calzado de Trujillo.

Se Rechaza HEV_0 : SI EXISTE RELACIÓN POSITIVA Y SIGNIFICATIVA de la Variable Comportamiento Tributario sobre La Dimensión Experiencias Familiares de la Variable Valoraciones Subjetivas en MYPE de Calzado de Trujillo.

Sobre la correlación evaluada entre la Variable Comportamiento Tributario sobre La Dimensión Cuantificaciones de la Variable Valoraciones Subjetivas en MYPE de Calzado de Trujillo.

TABLA 10 Tabla Correlación Cumplimiento Tributario – Dim. Cuantificaciones

Correlaciones

			DIM1CUANTIFI CAC	VARCUMPLIMI ENTOTRIB
Rho de Spearman	DIM1CUANTIFICAC	Coeficiente de correlación	1,000	,869**
		Sig. (bilateral)	.	,000
		N	40	40
	VARCUMPLIMIENTOTRIB	Coeficiente de correlación	,869**	1,000
		Sig. (bilateral)	,000	.
		N	40	40

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (2 colas).

Como el Coeficiente Rho de Spearman es 0.869 y de acuerdo al Baremo de Estimación de la correlación de Spearman Existe una Correlación Positiva MUY BUENA, además el Nivel de Significancia es menor que 0,05, esto indica que, SI EXISTE RELACIÓN ENTRE LA VARIABLE Y LA DIMENSIÓN, luego podemos concluir que, SI EXISTE RELACIÓN POSITIVA Y SIGNIFICATIVA de la Variable Comportamiento Tributario sobre La Dimensión Cuantificaciones de la Variable Valoraciones Subjetivas en MYPE de Calzado de Trujillo

Se Acepta HEV_1 : SI EXISTE RELACIÓN POSITIVA Y SIGNIFICATIVA de la Variable Comportamiento Tributario sobre La Dimensión Cuantificaciones de la Variable Valoraciones Subjetivas en MYPE de Calzado de Trujillo.

Se Rechaza HEV_0 : SI EXISTE RELACIÓN POSITIVA Y SIGNIFICATIVA de la Variable Comportamiento Tributario sobre La Dimensión Cuantificaciones de la Variable Valoraciones Subjetivas en MYPE de Calzado de Trujillo.

Sobre la correlación evaluada entre la Variable Comportamiento Tributario sobre La Dimensión Apego y Propiedad de la Variable Valoraciones Subjetivas

TABLA 11 Tabla Correlación Cumplimiento Tributario – Dim. Apego y Propiedad

Correlaciones

			DIM1APEGOYP ROP	VARCUMPLIMI ENTOTRIB
Rho de Spearman	DIM1APEGOYPROP	Coefficiente de correlación	1,000	,390*
		Sig. (bilateral)	.	,013
		N	40	40
	VARCUMPLIMIENTOTRIB	Coefficiente de correlación	,390*	1,000
		Sig. (bilateral)	,013	.
		N	40	40

*. La correlación es significativa en el nivel 0,05 (2 colas).

Como el Coeficiente Rho de Spearman es 0.390 y de acuerdo al Baremo de Estimación de la correlación de Spearman Existe una Correlación Positiva es BAJA alcanzando a MODERADA, además el Nivel de Significancia es menor que 0,05, esto indica que SI EXISTE RELACIÓN ENTRE LA VARIABLE Y LA DIMENSIÓN, luego podemos concluir que, SI EXISTE RELACIÓN POSITIVA Y SIGNIFICATIVA de la Variable Comportamiento Tributario sobre La Dimensión Apego y Propiedad de la Variable Valoraciones Subjetivas en MYPE de Calzado de Trujillo

Se Acepta HEVII₁: SI EXISTE RELACIÓN POSITIVA Y SIGNIFICATIVA de la Variable Comportamiento Tributario sobre La Dimensión Apego y Propiedad de la Variable Valoraciones Subjetivas en MYPE de Calzado de Trujillo.

Se Rechaza HEVII₀: NO EXISTE RELACIÓN POSITIVA Y SIGNIFICATIVA de la Variable Comportamiento Tributario sobre La Dimensión Apego y Propiedad de la Variable Valoraciones Subjetivas en MYPE de Calzado de Trujillo.

V. DISCUSIÓN

En principio se ha trabajado con un grupo de empresarios que han sido pre filtrados por un Programa denominado Compras a MYPERÚ, del cual estos son proveedores, y se ha considerado a este reducido grupo debido a que para participar de proveedores del estado se les exige un mínimo nivel de formalidad, sobre todo de cumplimiento tributario, por lo tanto tomando en consideración los comentarios de Alm 2019, es preferible orientar nuestra investigación hacia los que cumplen con pagar sus impuestos (o al menos parecen ser los más cumplidores), pues el refiere que en un contexto en el cual la informalidad (Llámesese evasión tributaria), es elevada (en nuestro país se suele mencionar del orden del 70%), estos son un raro caso, y concluye mencionando que la evasión tributaria es lo normal, por tal motivo la investigación más provechosa será la que trabaja sobre los escasos cumplidores tributarios, y el mencionado programa los tiene focalizados, e identifica aquellos que se mantuvieron en actividad en la post pandemia, de ahí que nuestra población se circunscriba a este pequeño contingente de 70 MYPEs, del cual empleando la fórmula para determinar la dimensión de una muestra representativa, se obtuvo como tal a treinta y cinco (35) MYPEs, pero empleamos cuarenta (40) tomando en consideración la posibilidad de que sean eliminados algunos.

Los resultados respecto de la evaluación a la fiabilidad del instrumento en principio nos mostraron un valor bajo para el instrumento empleado, por lo que se tomó en consideración las supresiones sugeridas por el paquete estadístico SPSS al evaluarlo mediante el Alfa de Cronbach, mejorándose el nivel de fiabilidad de este, lo cual es un indicador de que las valoraciones subjetivas apartadas realmente no contribuían a la evaluación o que la formulación de las preguntas debe ser ajustada. Se realizaron cuatro (4) iteraciones, por las que se apartaron los siguientes elementos que integraban las Dimensiones propuestas:

De la Dimensión Formalidad Contributiva, correspondiente a la Variable Comportamiento Tributario, Se eliminó de la evaluación uno de sus elementos el denominado Cumplimiento Contributivo con lo que se alcanzó la Fiabilidad de 0.748, este valor aún se encontraba fuera de la calificación de Fiabilidad "BUENA", de ahí que se procedió a continuar con la segunda iteración, para lo cual el paquete sugería se proceda con la eliminación del elemento Efecto Dotación, que correspondía a la Dimensión Apego y Propiedad que conformaba la Variable

Valoraciones Subjetivas, con lo que se alcanzó un valor de Fiabilidad de 0.774, valor que se acercaba pero que no alcanzaba el nivel deseado.

Se procedió a realizar una siguiente iteración atendiendo a la sugerencia de supresión propuesta por el paquete SPSS, por lo que se eliminó de la Dimensión Juicios Simplificados correspondiente a la Variable Valoraciones Subjetivas, el elemento Sesgo del Presente, con lo que se alcanzó el valor para la Fiabilidad de 0.789, valor que mejora, y se procedió a realizar una siguiente iteración con la cual a sugerencia del mencionado paquete se suprime el elemento Aversión a la Perdida, correspondiente a la Dimensión Apego y Propiedad de la Variable Valoraciones Subjetivas, con lo que se alcanzó un valor para **La Fiabilidad del Estadístico Alfa de Cronbach de 0.800, considerado como una FIABILIDAD BUENA.**

Estas primeras supresiones configuran un nuevo marco de valoraciones subjetivas reduciendo su número de doce (12) a nueve (9), con esto afirmamos que entre estos se encuentran los que realmente configuran el sistema de toma de decisiones de Acciones Económicas, es decir el sistema que describe su comportamiento económico o su Economía de Comportamiento.

TABLA 12 Variable Valoraciones Subjetivas Trabajadas en Fiabilidad BUENA

DIMENSIONES	ELEMENTOS DE DIMENSIÓN
JUICIOS SIMPLIFICADOS	Contabilidad Mental La valoración otorgada al destino del dinero se encuentra en dependencia del origen de este, por lo que NO se valora igual a un billete de S/. 200.00 procedente del sueldo recibido que el mismo monto encontrado en el piso de la calle, pues seremos más juiciosos al gastar el primero de lo que seremos al gastar el segundo.
	Efecto Compensación Se pone de manifiesto cuando se considera que haber realizado una buena acción justifica que nos demos de recompensa el realizar una mala.
EXPERIENCIA FAMILIAR	Prueba social La acción de fijarse en la manera en que otros actúan para emplearlo como guía es una forma en la que la manera de comportarse que tienen otros influye en nosotros.
	Norma social Son normas no escritas que indican que comportamiento se considera “apropiado” convirtiéndose en las “normas sociales” o las expectativas que como comportamiento se espera al interior de un grupo de personas.
	Efecto manada Sucede cuando deja de tomar sus propias decisiones o deja de realizar juicios basado en el análisis de la información disponible para pasar a hacer lo que los demás hacen.
CUANTIFICACIONES	Heurístico de Anclaje Se da cuando al ser expuesto a un determinado valor, este se afianza como un referente que influye de manera contundente en nuestras decisiones, por ejemplo, cuando nos enfrentamos a una compra y el primer precio que nos proponen se Ancla e influye en nuestra percepción de valor de los siguientes productos similares que encontremos, percibiéndolos como relativamente más baratos o más caros a partir de ese primer valor.
	Falacia de Los costos hundidos Se confirma cuando no obstante de estar encontrando falta de beneficio o pérdida, las personas prefieren continuar con una acción, basado solo en los costos y gastos previamente invertidos.
	Descuento hiperbólico Asignamos diferentes valores al dinero o bienes en distintos puntos en el tiempo, al momento de tomar decisiones. Usualmente, tendemos a valorar más las ganancias presentes que las ganancias futuras, por lo que, al enfrentar ganancias futuras, tendemos a subvalorarlas. Esto se puede explicar por la necesidad de tener gratificación inmediata.
	Efecto Replanteo “Este efecto establece que las decisiones de las personas pueden plantearse de una forma que resalte los aspectos negativos o positivos de una misma decisión, cambiando de esta forma la atracción hacia dicha decisión”.

Como se mencionó las dimensiones de la variable comportamiento tributario, también sufrieron la exclusión de uno de sus elementos disminuyendo de seis (6) a cinco (5) para poder potenciar la Fiabilidad del Instrumento, esto nos permitió alcanzar el valor de 0.800 de Alfa de Cronbach, con lo cual no solo se racionalizó la variable comportamiento tributario, también se perfilaron las valoraciones subjetivas.

TABLA 13 VARIABLE COMPORTAMIENTO TRIBUTARIO A TRABAJADAS EN FIABILIDAD BUENA

VARIABLE COMPORTAMIENTO TRIBUTARIO	
Dimensiones	Elementos de Dimensión
FORMALIDAD TRIBUTARIA	AUTOPERCEPCIÓN DEL CUMPLIMIENTO TRIBUTARIO
	Luego de inquirirle sobre algunas responsabilidades tributarias se le solicitó su autopercepción respecto de su cumplimiento
	PERCEPCIÓN TRIBUTARIA
	Se solicitó su parecer respecto como percibía el tema tributario
FORMALIDAD CONTRIBUTIVA	PERCEPCIÓN CONTRIBUTIVA
	Se solicitó su parecer respecto como percibía el tema de las contribuciones
FORMALIDAD GENERAL	AUTOPERCEPCIÓN DEL CUMPLIMIENTO DE LA FORMALIDAD
	Luego de inquirirle sobre algunas responsabilidades referidas a la formalidad se le solicitó su autopercepción respecto de su cumplimiento
	PERCEPCIÓN FORMALIDAD GENERAL
	Se solicitó su parecer respecto como percibía el tema de la formalidad

Las consecuencias de estas operaciones permiten entender que las valoraciones subjetivas sobre las cuales debemos trabajar la identificación de correlación deben restringirse a estas mencionadas en la Tabla (11a) donde disminuyeron las tres (3) antes mencionadas y es con la fiabilidad alcanzada, con esta racionalización que incluye un elemento de la variable Cumplimiento Tributario, pasamos a evaluar la existencia de correlación entre las variables.

Como los resultados mencionan se obtuvo un **Coefficiente Rho de Spearman de 0.729** y de acuerdo al **Baremo de Estimación de la correlación de Spearman Existe una Correlación Positiva Buena**, además el **Nivel de Significancia es menor que 0,05**

La existencia de Correlación nos permitió Aceptar la hipótesis H1 a un nivel positivo y de buena significancia, con lo cual queda establecida la existencia de esta correlación y por lo tanto:

Se acepta H₁ = SI EXISTE RELACIÓN, POSITIVA Y SIGNIFICATIVA DE LAS VALORACIONES SUBJETIVAS SOBRE EL COMPORTAMIENTO TRIBUTARIO DE LAS MYPE DE CALZADO DE TRUJILLO.

Resulta importante comentar que, al realizar la evaluación de la correlación entre variables y dimensiones, se encontraron los siguientes casos:

Sobre la correlación evaluada entre la Variable Comportamiento Tributario sobre La Dimensión Cuantificaciones de la Variable Valoraciones Subjetivas se obtuvo el mayor valor de correlación pues **el Coeficiente Rho de Spearman es 0.869 y de acuerdo al Baremo de Estimación de la correlación de Spearman Existe una Correlación Positiva MUY BUENA**, además el Nivel de Significancia es menor que 0,05, esto indica que, **SI EXISTE RELACIÓN ENTRE LA VARIABLE Y LA DIMENSIÓN**, y se debe acotar que es el mayor valor de correlación existente entre la mencionada variable y la dimensión Cuantificaciones correspondiente a la Variable Valoraciones Subjetivas.

TABLA 14 Resultados de Correlación e Hipótesis Aceptadas

CORRELACIÓN VARIABLE VALORACIONES SUBJETIVAS			
DIMENSIONES	FORMALIDAD TRIBUTARIA	FORMALIDAD CONTRIBUTIVA	FORMALIDAD GENERAL
RHO DE SPEARMAN	0.663	0.817	0.308
Calificación según Baremo de estimación	Buena	Muy Buena	Baja
NIVEL DE SIGNIFICANCIA	< 0.05	< 0.05	>0.05
Hipótesis aceptada	HEI ₁	HEII ₁	HEIII₀
Hipótesis Rechazada	HEI ₀	HEII ₀	HEIII₁

TABLA 15 Resultados de Correlación e Hipótesis Aceptadas

CORRELACIÓN VARIABLE COMPORTAMIENTO TRIBUTARIO				
DIMENSIONES	JUICIOS SIMPLIFICADOS	EXPERIENCIA FAMILIAR	CUANTIFICACIONES	APEGO Y PROPIEDAD
RHO DE SPEARMAN	0.109	0.596	0.869	0.390
Calificación según Baremo de estimación	Muy Baja	Moderada	Muy Buena	Baja
NIVEL DE SIGNIFICANCIA	>0.05	<0.05	<0.05	< 0.05
Hipótesis aceptada	HEIV ₀	HEV ₁	HEVI ₁	HEVII ₁
Hipótesis Rechazada	HEIV ₁	HEV ₀	HEVI ₀	HEVII ₀

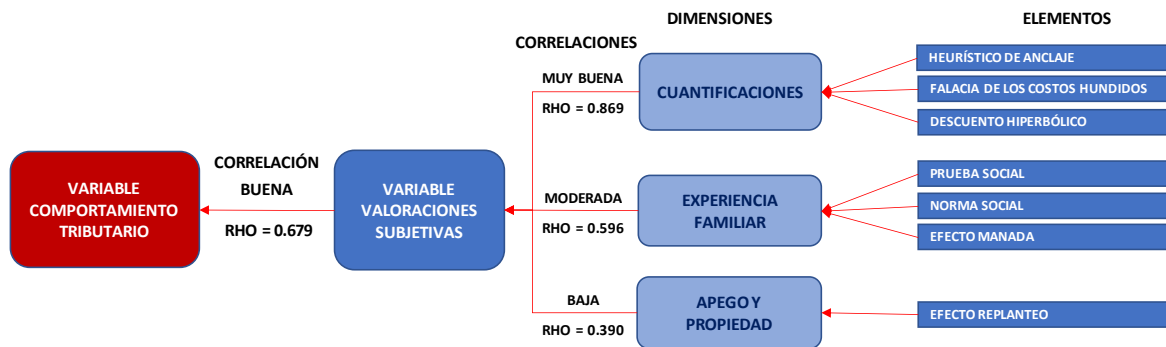
Finalmente con las tablas se definieron de las valoraciones subjetivas cuales de las dimensiones evaluadas guardan una correlación con la variable comportamiento tributario y de estas dimensiones cuales son los elementos a considerar, contando con una valoración respecto del nivel de correlación existente siendo Muy Buena (Rho = 0.869) para la dimensión Cuantificaciones (con todos sus elementos), una correlación Moderada (Rho = 0.596) para la dimensión Experiencia Familiar (con todos sus elementos) y por último con una Correlación Baja (Rho = 390) para la dimensión Apego y Propiedad (con su único elemento “sobreviviente”).

Finalmente se pudo apreciar que de las 4 dimensiones que componen la variable Valoraciones Subjetivas, solo tres (3) muestran la existencia de correlación, que califican de Muy Buena, Moderada y Baja, estos resultados se obtuvieron de siete (7) elementos que componían a estas tres (3) dimensiones.

Resulta de gran importancia tomar en cuenta que esta eliminación de elementos implicó quedarnos con las únicas siete (7) Valoraciones Subjetivas, empleadas por los empresarios MYPE en su toma de decisiones económicas, que se correlacionan con su Comportamiento Tributario. Como se observa en la Imagen

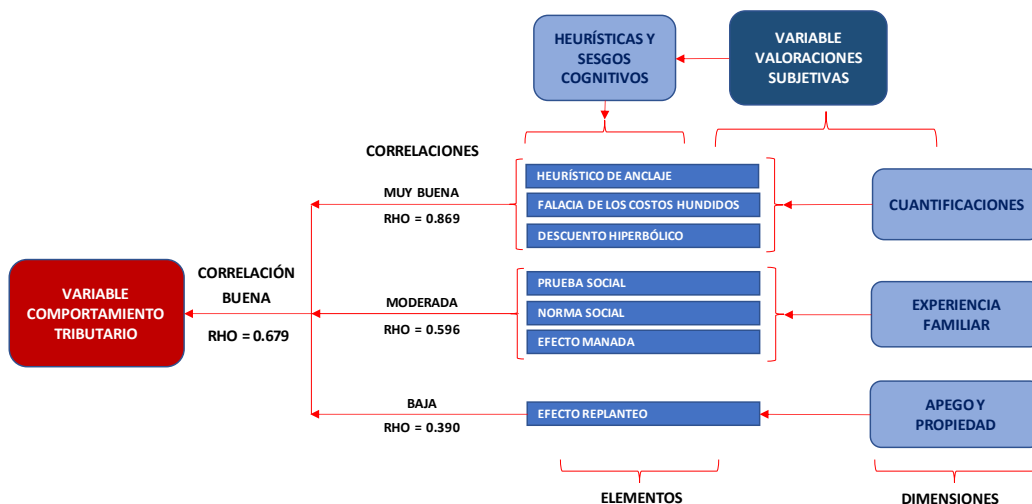
01.

Imagen 1



Como lo menciona lo menciona (Thaler, 2018) citando la teoría de la Racionalidad Limitada de Tversky y Kahneman. Nuestro comportamiento manifiestamente muestra una racionalidad limitada, por el uso de Heurísticas y Sesgos Cognitivos en nuestro sistema de toma de decisiones, la presente construcción considera a estos como Valoraciones Subjetivas a las que el tomador de decisiones apela, para acelerar su actuación (respuesta) y para el caso de este grupo de empresarios evaluados se encontró que el empleo de estos siete (7) entre Heurísticas y Sesgos Cognitivos en la toma de decisiones, guardan correlación con el comportamiento tributario de los mismos, como se observa en la imagen 02.

Imagen 02



Sobre las limitaciones enfrentadas en el presente estudio, resulta pertinente mencionar la reducida dimensión de la población empleada, la cual se basa en la concurrencia de dos (2) factores, el primero referido a la importancia de tratar con

MYPEs que manifiesten un comportamiento tributario con algún grado de homogeneidad, lo cual era cubierto por el conjunto de MYPEs que participan del Programa de Compras a MYPERú como proveedores de calzado, de los cuales no son muchos, y por el otro lado los efectos de la pandemia del COVID-19 sobre la supervivencia y mantenimiento de actividades por parte de las MYPEs, el impacto ha generado el desplazamiento hacia otras actividades económicas, pues se observan paralizaciones totales y parciales, continuadas e intermitentes, los que mantiene en situación de grave inestabilidad a las MYPE de este sector.

Por otro lado, al parecer como lo menciona el propio Richard Thaler (Thaler, 2018), que viene enfrentando economistas “teóricos clásicos”, los que aún ven con cierta reserva la utilidad del empleo de consideraciones Psicológicas y de otras disciplinas en la mejora de la interpretación del comportamiento económico del individuo y como base para su proyección, estimación y descripción, lo que también causo retraso e impidió la obtención de la rúbrica de un profesional de esta especialidad, para la validación del instrumento, no obstante gracias a los oportunos comentarios de dos profesionales de esta especialidad que mostraron su concordancia con los contenidos y estructura de los instrumentos empleados, por lo que se tuvo que apelar a otros profesionales para la validación de los mismos.

También se debe mencionar que aun cuando en todo momento se percibió una abierta sinceridad durante el levantamiento de la información, la propia interacción con los empresarios MYPEs puede haber generado un sesgo debido a que los empresarios podrían intuir erróneamente que sus opiniones podrían ser tomadas en cuenta para su continuidad en el programa, ofreciendo “respuestas complacientes” que podrían haber sesgado los resultados obtenidos.

A la luz de los resultados, con respecto a la construcción del instrumento de levantamiento de información, tal vez emplear únicamente tres (3) opciones en la escala de Likert podría mostrar una mayor homogeneidad para el análisis de los datos.

VI. CONCLUSIONES

La existencia de Correlación entre las Valoraciones Subjetivas (Heurísticas y Sesgos Cognitivos) y el Comportamiento Tributarios de las MYPE, permitió identificar las siete (7) que manifiestan esta correlación, con diferentes niveles de calidad siendo tres (3) calificadas Muy Buena Correlación, otras tres (3) como Moderada Correlación y una última con Baja Correlación.

Pero la importancia de este hallazgo está dada por las posibilidades que se vislumbran al poder identificar los sesgos y las Heurísticas que intervienen en el proceso de toma de decisiones que involucran aspectos de tipo económico del empresario MYPE, para poder emplear una comunicación que nos permita llegar a esos “Hilos o Resortes” conductuales, conociendo de antemano que estamos dirigiéndonos a ellos con un mensaje que realmente les pueda motivar, mediante el empleo de los denominados NUDGE (codazos, empujones o empujones) que la Economía del Comportamiento permite construir, para ayudar al tomador de decisiones. Finalmente, (Montes Farro, 2011) este estudio contribuye con identificar las Heurísticas y Sesgos Cognitivos que la Economía del Comportamiento empleará para diseñar sus propuestas para modificar el comportamiento.

Parte importante de esta demostración es que se podrá emplear para tocar temas tan difíciles como la asociatividad fallida en este sector, del cual se reclama mucho que no se pueda encontrar actividades asociativas que les permitan alcanzar mejores condiciones de competencia, como integrarse en un Clúster, o realizar iniciativas conjuntas para intentar ingresar a mercados externos de manera asociada.

Es importante recordar que a lo largo de la presente tesis se ha presentado de manera consistente (avalados en los teóricos citados) la existencia de dos sistemas de respuesta que influyen en nuestra toma de decisiones, dejando de lado la constante estimada que los humanos somos enteramente racionales (analizamos cada respuesta que brindamos), por lo que es importante entender que nuestra racionalidad limitada por nuestra emocionalidad es lo que dibuja nuestro comportamiento económico.

Aplicar (Nodge) requiere previamente haber identificado las Valoraciones Subjetivas que guardan correlación con el comportamiento señalado sea para modificación o para replicación y la identificación de estas siete (7) Valoraciones

Subjetivas (Heurísticas y Sesgos Cognitivos) en correlación con el comportamiento tributario de las MYPE, muestra Valoraciones Subjetivas involucradas en la orientación que toman las decisiones de un grupo de individuos, por lo que estas podrán ser empleadas, para hacer uso de los criterios propuestos por la Economía del comportamiento, como base sobre la cual diseñar Nodges (Empellones), para reforzar un comportamiento de cumplimiento más adecuado.

VII. RECOMENDACIONES

Para un nuevo estudio, incrementar el número de Sesgos y Heurísticas consideradas en la evaluación de este trabajo, así como incrementar el número de MYPE encuestadas, diferenciando las MYPE con comportamiento encontrado.

Para la realización del presente estudio se emplearon preguntas Hipotéticas, se recomienda para nuevos estudios emplear experimentos con los cuales identificar las respuestas sobre comportamiento con el objeto de identificar la existencia de indicadores (Heurísticas y/o Sesgos Cognitivos).

Resulta importante tomar en cuenta el estudio brasileño que recalca la necesidad de tomar en consideración la influencia cultural como variable a tomar en cuenta (Eugene Lobel, Cabus Klotzle, Jordao Da Gama Silva, & Figueiredo Pinto, 2017)

Se recomienda a la escuela posgrado de la universidad César Vallejo, promover entre sus tesis y orientar sus estudios y artículos a la identificación de las Valoraciones Subjetivas de diferentes grupos de interés de gobiernos locales y regionales, con lo cual podrá adelantar con material suficiente para promover la generación de un instituto que provisto de este material pueda ser la base para implementar acciones de Economía del Comportamiento, apoyado en la unidad de Economía del comportamiento del Banco Interamericano de Desarrollo (BID)

Se sugiere propiciar realizar un estudio correlacional causal sobre MYPEs de otros sectores económicos que permita generar insumos para la realización de pilotos de empleo de criterios de la Economía del comportamiento.

Realizar un estudio correlacional causal para identificar las valoraciones Subjetivas de grupos de beneficiarios de programas o políticas públicas que no manifiesten aprovechamiento o empleo acordes a lo esperado por los diseñadores de dichas políticas o programas llevados adelante por Gobiernos Locales y por Gobiernos Regionales.

Estos resultados se constituyen en un primer material sobre el cual poder proponer que el Gobierno Regional intente desarrollar una unidad de Economía del Comportamiento, con la cual apoyar la concreción de políticas públicas que tengan bajos niveles de aprovechamiento.

REFERENCIAS

- Acheson, J., & Lynch, D. (July de 2017). *IMPLICATIONS OF BEHAVIOURAL ECONOMICS FOR TAX POLICY*. (I. G. Department of Finance, Ed.) Obtenido de IGEES website: <https://igees.gov.ie/wp-content/uploads/2014/01/Behavioural-Economics-and-Tax.pdf>
- Alm, J. (2019). What Motivate Tax Compliance. (U. d. Tulane, Ed.) *Journal of Economic Surveys*, 33(1903), 353-388. doi:<https://doi.org/10.1111/joes.12272>
- Alm, J., & Torgler, B. (July de 2011). Do Ethics Matter? Tax Compliance and Morality. *Journal of Business Ethics*, 101(4)(101(4)), 635-651. doi:10.1007/s10551-011-0761-9
- Barón, L., & Zapata Rotundo, G. J. (2018). Los sesgos cognitivos: de la psicología cognitiva a la perspectiva cognitiva de la organización y su relación con los procesos de toma de decisiones gerenciales. *INTEC*, 43(1), 31-48. doi:<https://doi.org/10.22206/cys.2018.v43i1.pp31-48>
- Bazerman, M., & Moore, D. (2008). *Judgment in Managerial Decision Making* (7th ed.). John Wiley & Sons.
- Brito Gaona, L. F., & Iglesias, E. M. (diciembre de 2017). Inversión privada, gasto público y presión tributaria en América Latina. *Estudios de Economía*, 44(2), 131 - 156. Obtenido de <https://scielo.conicyt.cl/pdf/ede/v44n2/0718-5286-ede-44-02-00131.pdf>
- Castro M., A., Hernández A., S., Riquelme M., E., Ossa C., C., Aedo S., J., Da Costa D., S., & Páez R., D. (mayo - agosto de 2019). Nivel de sesgos cognitivos de representatividad y confirmación en estudiantes de Psicología de tres universidades del Bío-Bío. *Propósitos y Representaciones*, 7(2), 210 - 224. doi:<http://dx.doi.org/10.20511/pyr2019.v7n2.245>
- Castro M., A., Hernández A., Z., Riquelme M., E., Ossa C., C., Aedo S., J., & Da Costa D., P. R. (Mayo - Agosto de 2019). Nivel de Sesgos Cognitivos de Representatividad y Confirmación en Estudiantes de Psicología de Tres Universidades del Bío-Bío. *Propósitos y Representaciones*, 7(2), 210-239. doi:<http://dx.doi.org/10.20511/pyr2019.v7n2.245>
- CHAZ SARDI, M. C. (2015). *Garantías: Problemas de Información y Errores de Percepción. La Visión Tradicional y el Aporte de la Economía Conductual [Tesis Doctoral Universidad Nacional del Sur]*. Repositorio Institucional, Bahía Blanca. Obtenido de <https://repositoriodigital.uns.edu.ar/bitstream/handle/123456789/2357/Tesis%20DOCTORAL%20Chaz%20Sardi.pdf;jsessionid=AB426211E5E871E05F9B8CA13764974C?sequence=1>
- Chelala, S., & Giarrizzo, V. (2014). LA EVASIÓN TRIBUTARIA EN ARGENTINA : UN ANÁLISIS EXPERIMENTAL DE LA EFICACIA DE LAS PREMIOS Y SANCIONES A LOS CONTRIBUYENTES. *Revista Finanzas y Política Económica*, 6(2), 269 - 286. doi:<https://doi.org/10.14718/revfinanzpolitecon.2014.6.2.3>
- Claros Stucchi, A. C. (2016). *La evasión y su incidencia en la recaudación tributaria en la provincia de Huancayo [Tesis de Titulación Universidad Nacional del Centro]*. Repositorio Institucional, Huancayo. Obtenido de <https://repositorio.uncp.edu.pe/handle/20.500.12894/1616?show=full>
- Congdon, W., Kling, J., & Mullainathan, S. (september de 2009). Behavioral Economics and Tax Policy. *The National Tax Association*, 62(3). doi:<https://doi.org/10.17310/ntj.2009.3.01>
- Cosavalente, I. (2019). Perú: Situación Actual del Sector. *IV Congreso Nacional de Cuero*

- y Calzado - Lima 2019. Lima, Lima, Perú. Obtenido de <https://citeccal.itp.gob.pe/wp-content/uploads/2019/12/IV-CONGRESO-NACIONAL-DE-CUERO-Y-CALZADO-SITUACION-ACTUAL-DEL-SECTOR-CUERO-Y-CALZADO-BCRP-Trujillo.pdf>
- CUADROS RUIZ, J. G. (2015). *REGLAS HEURÍSTICAS Y SESGOS COGNITIVOS IDENTIFICADOS EN EL PROCESO DE LIBRE ELECCIÓN DE EPS, DENTRO DEL SISTEMA GENERAL DE SEGURIDAD SOCIAL EN SALUD DE COLOMBIA: UNA APROXIMACIÓN EXPERIMENTAL [Tesis Posgrado Universidad Nacional de Colombia]*. Repositorio INstitucional, Bogota. Obtenido de <file:///C:/Users/JC/Downloads/80797084.2015.pdf.pdf>
- Delmotte, C. J., & Dold, M. F. (ENERO de 2020). Dynamic Preferences and the Behavioral Case Against Sin Taxes. *SSRN*, 1 - 27. doi:<http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3630617>
- Díaz Lara, J. F. (Enero - Junio de 2020). NOTAS BREVES SOBRE LA TEORÍA PROSPECTIVA Y SU APLICACIÓN EN EL CAMPO DE LA ECONOMÍA. *REVISTA ACADÉMICA ECO*(22), 57 - 75. Obtenido de <http://recursosbiblio.url.edu.gt/CParens/Revista/ECO/Numeros/22/06/22.pdf>
- El Alabi, E., & Milanesi, G. (2015). Evolución de las funciones de utilidad para la toma de decisiones. *Escritos Contables y de Administración*, 6(1), 15 a 43. Obtenido de http://bibliotecadigital.uns.edu.ar/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1853-20552015001100002&lng=pt&nrm=iso
- Eugene Lobel, R., Cabus Klotzle, M., Jordao Da Gama Silva, P. V., & Figueiredo Pinto, A. C. (2017). Teoría prospectiva: Análisis paramétrico de formas funcionales en Brasil. *RAE-Revista de Administração de Empresas*, 57(5), 495-509. doi: <https://doi.org/10.1590/S0034-759020170507>
- Güell, P. (23 de Noviembre de 2012). Subjetividad social: desafío para el nuevo siglo. (C. d. (CISPO), Ed.) *Polis*(2), 2. Obtenido de <http://journals.openedition.org/polis/7853>
- Huamán Silva, A. (2018). *DETERMINACIÓN DEL IMPUESTO A LA RENTA EN LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS": una revisión de la literatura científica en los últimos 10 años [Trabajo Investigación Bachiller Universidad Privada del Norte]*. Repositorio Institucional, Trujillo. Obtenido de <https://repositorio.upn.edu.pe/bitstream/handle/11537/22241/Huam%C3%A1n%20Silva%20Analy.pdf?sequence=7&isAllowed=y>
- Instituto Mexicano de Economía del Comportamiento. (2016). *Guía de Economía del Comportamiento* (1ra. ed., Vol. I). (E. Díaz, & C. Del-Valle, Edits.) México. Obtenido de <https://docs.google.com/viewerng/viewer?url=https://files.elfsight.com/storage/20f131ea-4070-49cd-9af3-27f2c5427dc7/bbc697ee-9c12-4ab7-b3b2-937b59fd96a8.pdf>
- Ligue Mamani, J. O. (2019). *PROBLEMAS DOGMÁTICOS EN LA PERSECUCIÓN Y CONSUMACIÓN DE LOS DELITOS TRIBUTARIOS Y LA PROPUESTA DE REFORMA DE LA LEY PENAL TRIBUTARIA - D.L. N° 813 [Tesis Título Profesional, Universidad Nacional del Altiplano]*. Repositorio Institucional, Puno. Obtenido de http://repositorio.unap.edu.pe/bitstream/handle/UNAP/10815/Ligue_Mamani_Jardi_el_Omar.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- López Pérez, S. d., & Vence, X. (Junio de 2021). Estructura y evolución de ingresos tributarios y beneficios fiscales en México. Análisis del periodo 1990-2019 y evaluación de la reforma fiscal de 2014. *El trimestre económico*, 88(350), 373 - 417. doi:<https://doi.org/10.20430/ete.v88i350.1104>
- Maherali, A. (2017). Financial Inclusion, Digital Payments and Their Impact on Income and Tax Revenue Around the World. *Master's thesis, Harvard Extension School. USA: Harvard University's DASH repository.*
- Mannan, K., Farhana, K., & Chowdhury, O. (Marzo-Abril de 2021). Social Network and

- Tax Evasion: Theoretical Model and Empirical Evidences in Bangladesh. *Publicación Bimensual The Coast and Management*, 49, 14-32. Obtenido de <https://ssrn.com/abstract=3860180>
- Manzanal, M., Milanese, G., & Vigier, H. (2016). REPRESENTATIVIDAD, DISPONIBILIDAD Y SOBRECONFIANZA: LAS HEURÍSTICAS DE LOS EMPRESARIOS PYME. *Escritos Contables y de Administración*, 7(2), 71 - 94. Obtenido de file:///C:/Users/JC/Downloads/Dialnet-RepresentatividadDisponibilidadYSobreConfianza-6231592.pdf
- Minué Lorenzo, S., Fernández Aguilar, C., Martín Martín, J., & Fernández Ajuria, A. (3 de Noviembre de 2018). Uso de heurísticos y error diagnóstico en Atención. *ELSEVIER*. España. doi:10.1016/j.aprim.2018.11.003
- Minué, S. (Noviembre de 2017). Racionalidad Limitada, Sesgo Cognitivo y Reglas Heurísticas en el Proceso de Decisión Diagnóstica en Pacientes Atendidos por Médicos de Familia. (978-84-9163-777-6), 25, 28, 30. (U. D. Doctorales, Ed.) Granada, España. Obtenido de <http://hdl.handle.net/10481/49489>
- Monroy Cely, D. A. (Julio-Dicembre de 2014). Behavioral Economics: Origenes, Metodología y Herramientas de Trabajo. *Entramado*, 10(2), 184-206. Obtenido de http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1900-38032014000200012&lng=en&tlng=es.
- Montes Farro, E. A. (2011). La informalidad en los sectores económicos y la evasión tributaria en el Perú. *Quipukamayoc*, 18(35), 11 - 15. Obtenido de file:///C:/Users/JC/Downloads/23882.pdf
- Muñoz-Munguía, A. M. (Enero-Junio de 2019). Economía del Comportamiento: Un Campo Fértil para la Investigación de Aplicaciones en Política Pública para México. *Estudios Sociales*, 29(53), 2-22. doi:<https://doi.org/10.24836/es.v29i53.715>
- Night, S., & Bananuka, J. (enero a junio de 2020). The mediating role of adoption of an electronic tax system in the relationship between attitude towards electronic tax system and tax compliance. *Revista de Ciencias Económicas, Financieras y Administrativas*, 25(79), 73 - 88. doi:<http://dx.doi.org/10.1108/jefas-07-2018-0066>
- Pena Lima Kaizer, D. C., Leitão Rodrigues, E. d., & Silva Moreira Rodrigues Ferreira, A. (2021). Decisiones financieras a la luz de la economía del comportamiento. *Revista Facultad de Ciencias Económicas*, 29(2), 225-248. doi:<https://doi.org/10.18359/rfce.5551>
- Ramirez Zamudio, A. F., & Nolazco Cama. (2020). Evaluación del esfuerzo fiscal y cumplimiento voluntario en el pago de impuestos en Perú. *Revista Finanzas y Política Económica*, 12(1), 55 - 88. doi:<https://doi.org/10.14718/revfinanzpolitecon.v12.n1.2020.3121>
- Ramos Costilla, J. M. (2018). ANÁLISIS DEL INCUMPLIMIENTO TRIBUTARIO EN EL SECTOR COMERCIO. MODELO DE GESTIÓN DE RIESGOS. *Quipukamayoc*, 26(50), 51 - 60. doi:<http://dx.doi.org/10.15381/quipu.v26i50.14724>
- Rampello, S. M. (enero - junio de 2019). Los sesgos en la toma de decisiones. *INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA*, 9(1), 85 - 94. doi:<http://dx.doi.org/10.19137/perspectivas-2019-v9n1a06>
- Ríos Ríos, G. A. (2016). "COMPORTAMIENTO TRIBUTARIO Y LA EVASION DE IMPUESTOS EN MYPES DEL REGIMEN ESPECIAL DE RENTA DEL DISTRITO DE BREÑA [Tesis Posgrado Universidad Nacional del Callao]. Repositorio Institucional, Callao. Obtenido de http://repositorio.unac.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12952/3963/Rios%20Rios_titulo%20maestria%20contabilidad_2016.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Romero Carazas, R., & Colmenares De Zavala, Y. M. (2021). Análisis de la evasión tributaria en el Perú. *Revista Contacto Portal de Revistas de la Universidad de Panama*, 1(2), 1 - 13. Obtenido de <https://www.revistas.up.ac.pa/index.php/contacto/article/view/2402>

- Salcedo, A., & Julio, M. (Agosto de 2008). Sesgo de la disponibilidad en estudiantes universitarios. *Investigación y Postgrado*, 23(2), 411-432. Obtenido de http://ve.scielo.org/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1316-00872008000200015
- Santiago, J., & Cante, F. (Enero de 2009). INTUICIÓN, SESGOS y HEURÍSTICAS EN LA ELECCIÓN. *Cuadernos de Economía*, 28(50), 1-34. Obtenido de http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0121-47722009000100001&lng=en&tlng=es.
- Santillán Ríos, C. I., & Barbarán Mozo, P. H. (julio-agosto de 2021). La figura de la evasión tributaria y sus implicancias en el desarrollo socioeconómico del estado. *Ciencia Latina Revista Multidisciplinar*, 5(4), 5097 - 5011. doi:https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v5i4.678
- Segundo Paredes, L. G. (2020). *Situación actual de la producción de cuero de calzado en las Mype del Perú [Trabajo de Investigación Bachiller Pontificia Universidad Católica del Perú]*. Repositorio Institucional, Lima. Obtenido de https://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/20.500.12404/19048/SEGUNDO_PAREDES_LUIS_%20SITUACION%20ACTUAL_PRODUCION%20ACTUAL_PRODUCION.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Siccha Lazaro, B. E., & Kong Vega, C. D. (Abril de 2016). ¿Si él no es honesto, por qué yo sí? El Efecto de las Normas Sociales en. 5. Lima, Perú, Lima. Obtenido de <http://hdl.handle.net/20.500.12404/19342>
- Soto Peimbert, S. E. (ener - abril de 2019). Las ciencias del comportamiento: el nuevo panorama para la economía. *Tiempo Económico*, 14(41), 7 - 27. Obtenido de <http://tiempoeconomico.azc.uam.mx/wp-content/uploads/2020/01/41te1.pdf>
- Sunstein, C., Reisch, L., & Rauber, J. (enero de 2017). Behavioral Insights All Over the World? Public Attitudes Toward Nudging in a Multi-Country Study. *SSRN Electronic Journal*. doi:DOI: 10.2139/ssrn.2921217
- Surugiu, M.-R., Mazilescu, C.-R., & Surugiu, C. (setiembre de 2021). Analysis of the Tax Compliance in the EU: VECM and SEM. (M. Paun, Ed.) *mathematics*, 9(17), 1 - 19. doi:<https://doi.org/10.3390/math9172170>
- Thaler, R. H. (2018). ECONOMÍA DEL COMPORTAMIENTO: Pasado, Presente y Futuro. *Revista de Economía Institucional*, 20(38), 9-43. doi:DOI: <https://doi.org/10.18601/01245996.v20n38.02>
- Thomas, K. D. (26 de agosto de 2013). Presumptive Collection: A Prospect Theory Approach to Increasing Small Business Tax Compliance. *Tax Law Review*, 111 - 168. Obtenido de https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2316233
- Torres Salazar, C., Moreta Herrera, R., Ramos Ramírez, M., & López Castro, J. (Enero - Junio de 2020). Sesgo Cognitivo de Optimismo y Percepción de Bienestar en una Muestra de Universitarios Ecuatorianos. *Revista Colombiana de Psicología*, 29(1), 61 - 72. doi:<https://doi.org/10.15446/rcp.v29n1.75853>
- Vargas Villafuerte, S. d. (2016). Nivel de evasión tributaria del nuevo RUS y su efecto en la recaudación de impuestos en la Intendencia Regional Lambayeque. Chiclayo, Perú. Lambayeque. Obtenido de <http://hdl.handle.net/20.500.12423/668>
- Vieira Pereira, I., & Tiburcio Silva, C. A. (mayo - agosto de 2020). The influence of internal and external rewards on people's behavior regarding tax evasion practices in Brazil. (M. Eliseu, Ed.) *Revista Contabilidade & Finanças*, 31(83), 228 - 243. doi:10.1590/1808-057x201908290
- Yáñez Henríquez, J. (2015). Evasión tributaria: atentado a la equidad. *Estudios Tributarios*(13), 171 - 206. Obtenido de <https://revistaestudiostributarios.uchile.cl/index.php/RET/article/view/39874/41444>
- ZAVALETA SALIRROSAS, R. R. (2018). *CARACTERIZACIÓN DE LA EVASIÓN TRIBUTARIA DEL IGV EN LAS MYPES DEL SECTOR INDUSTRIAL DEL PERÚ: CASO EMPRESA DE CALZADO D'ELLAS S.C.R.L. EL PORVENIR, 2018 [Tesis Título Profesional Universidad Católica Los Ángeles Chimbote]*. Repositorio Institucional, Chimbote. Obtenido de

http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/9241/IMPUESTO_EMPRESA_ZAVALETA_SALIRROSAS_ROLAND_RANDY.pdf?sequence=3&isAllowed=y

Zúñiga Arriagada, F. R. (2019). *RELACIÓN DE LA ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA Y LOS CONTRIBUYENTES [Tesis Posgrado Universidad de Chile]*. Repositorio Institucional, Santiago de Chile. Obtenido de <https://repositorio.uchile.cl/bitstream/handle/2250/176059/AFE%20-%20Parte%20II%20-%20Felipe%20Z%C3%BA%C3%B1iga.pdf?sequence=42>

ANEXOS

MATRIZ DE OPERACIONALIZACIÓN: DE LA VARIABLE VALORACIONES SUBJETIVAS

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICION OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ESCALA DE MEDICIÓN
VALORACIONES SUBJETIVAS DE LAS MYPE	(Juan, Santiago, 2009) El comportamiento decisorio se encuentra muy distante de un complejo proceso matemático como el propuesto por los modelos de decisión racional, "el cálculo de cantidades subjetivas semeja el cálculo subjetivo de magnitudes físicas tales como la distancia y el tamaño" son repetidos de manera constante Kahneman y Tversky en sus escritos" es decir en el proceso decisorio se emplean Valoraciones Subjetivas. "El concepto de sesgo cognitivo lo introdujeron en economía Kahneman y Amos Tversky en 1972. Ellos llegaron a la conclusión de que existen influencias de tipo emocional y patrones que hacen que no seamos capaces de interpretar adecuadamente la información que recibimos o las respuestas que brindamos"	SE IDENTIFICARÁ LA RELACIÓN ENTRE LAS VALORACIONES SUBJETIVAS Y EL COMPORTAMIENTO TRIBUTARIO DE LAS MYPE DE CALZADO DE TRUJILLO	JUICIOS SIMPLIFICADOS	ESCALA DE VALORACIÓN SOBRE AFIRMACIONES RELATIVAS A SITUACIONES EN CONTEXTOS DE DECISIONES SOBRE GANANCIA O PERDIDA, NIVEL DEL EFECTO EN LA DECISIÓN,	ORDINAL LIKERT
			EXPERIENCIAS FAMILIARES		
			PERCEPCIÓN DE VALOR		
			APEGO Y PROPIEDAD		

MATRIZ DE OPERACIONALIZACIÓN DE LA VARIABLE COMPORTAMIENTO TRIBUTARIO DE LAS MYPE

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICION OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ESCALA DE MEDICIÓN
COMPORTAMIENTO TRIBUTARIA	(Revista GJF, 03 - junio, 2018)"Tanto la evasión como la elusión están consideradas como parte del fraude fiscal o incumplimiento tributario". Bravo Cucci, Jorge (2003) Todo impuesto grava la capacidad contributiva de las personas. La capacidad contributiva Consiste en la aptitud económica social para contribuir al sostenimiento del Estado. Se refleja con las manifestaciones de riqueza: RENTA – GANANCIAS. (I.R.) CONSUMO- GASTOS(I.G.V.)	SE ANALIZARÁ COMPORTAMIENTO TRIBUTARIO DE LAS MYPE	Formalidad Tributaria	REGIMEN TRIBUTARIO, VENTA EXPRESADA, TRIBUTACIÓN (IGV, IR) DECLARADA, VALORACIÓN Del Cumplimiento de LOS TRIBUTOS, CUMPLIMIENTO DE LAS OBLIGACIONES TRIBUTARIAS, Contribuciones, Aportaciones Y Autorizaciones.	LIKERT
			Formalidad Contributiva		
			Formalidad General		

MATRIZ DE CONSISTENCIA

TITULO: VALORACIONES SUBJETIVAS Y COMPORTAMIENTO TRIBUTARIO EN MYPES DE CALZADO DE TRUJILLO LA LIBERTAD 2021

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPOTESIS	VARIABLE	DIMENSIONES	INDICADORES	METODOLOGÍA
De que manera Las Valoraciones Subjetivas influyen en el Comportamiento Tributario de MYPES de Calzado de Trujillo	OBJETIVO GENERAL DETERMINAR LA RELACIÓN QUE EXISTE ENTRE LAS VALORACIONES SUBJETIVAS Y EL COMPORTAMIENTO TRIBUTARIO EN MYPES DE CALZADO DE TRUJILLO 2021 OBJETIVOS ESPECÍFICOS OE I DESCRIBIR El Comportamiento Tributario de las MYPE de Calzado de Trujillo. OE II DESCRIBIR Las Valoraciones Subjetivas que influyen en El Comportamiento Tributario en MYPE de Calzado de Trujillo. OE III DETERMINAR La relación de la Variable Valoraciones Subjetivas sobre La Dimensión Formalidad Tributaria de la Variable Comportamiento Tributario en MYPE de Calzado de Trujillo. OE IV DETERMINAR La relación de la Variable Valoraciones Subjetivas sobre La Dimensión Formalidad Contributiva de la Variable Comportamiento Tributario en MYPE de Calzado de Trujillo. OE V DETERMINAR La relación de la Variable Valoraciones Subjetivas sobre La Dimensión Formalidad General de la Variable Comportamiento Tributario en MYPE de Calzado de Trujillo. OE VI DETERMINAR La relación de la Variable Comportamiento Tributario sobre La Dimensión Juicios Simplificados de la Variable Valoraciones Subjetivas en MYPE de Calzado de Trujillo. OE VII DETERMINAR La relación de la Variable Comportamiento Tributario sobre La Dimensión Experiencias Familiares de la Variable Valoraciones Subjetivas en MYPE de Calzado de Trujillo. OE VIII DETERMINAR La relación de la Variable Comportamiento Tributario sobre La Dimensión Cuantificaciones de la Variable Valoraciones Subjetivas en MYPE de Calzado de Trujillo. OE IX DETERMINAR La relación de la Variable Comportamiento Tributario sobre La Dimensión Apego y Propiedad de la Variable Valoraciones Subjetivas en MYPE de Calzado de Trujillo.	HIPOTESIS: SI EXISTE RELACIÓN, POSITIVA Y SIGNIFICATIVA DE LAS VALORACIONES SUBJETIVAS SOBRE EL COMPORTAMIENTO TRIBUTARIO DE LAS MYPE DE CALZADO DE TRUJILLO. HEI: SI EXISTE RELACIÓN POSITIVA Y SIGNIFICATIVA de la Variable Valoraciones Subjetivas sobre La Dimensión Formalidad Tributaria de la Variable Comportamiento Tributario en MYPE de Calzado de Trujillo. HEII: SI EXISTE RELACIÓN POSITIVA Y SIGNIFICATIVA de la Variable Valoraciones Subjetivas sobre La Dimensión Formalidad Contributiva de la Variable Comportamiento Tributario en MYPE de Calzado de Trujillo. HEIII: SI EXISTE RELACIÓN POSITIVA Y SIGNIFICATIVA de la Variable Valoraciones Subjetivas sobre La Dimensión Formalidad General de la Variable Comportamiento Tributario en MYPE de Calzado de Trujillo. HEIV SI EXISTE RELACIÓN POSITIVA Y SIGNIFICATIVA de la Variable Comportamiento Tributario sobre La Dimensión Juicios Simplificados de la Variable Valoraciones Subjetivas en MYPE de Calzado de Trujillo. HE V SI EXISTE RELACIÓN POSITIVA Y SIGNIFICATIVA de la Variable Comportamiento Tributario sobre La Dimensión Experiencias Familiares de la Variable Valoraciones Subjetivas en MYPE de Calzado de Trujillo. HE VI SI EXISTE RELACIÓN POSITIVA Y SIGNIFICATIVA de la Variable Comportamiento Tributario sobre La Dimensión Cuantificaciones de Valor de la Variable Valoraciones Subjetivas en MYPE de Calzado de Trujillo. HE VII SI EXISTE RELACIÓN POSITIVA Y SIGNIFICATIVA de la Variable Comportamiento Tributario sobre La Dimensión Apego y Propiedad de la Variable Valoraciones Subjetivas en MYPE de Calzado de Trujillo.	JUICIOS SIMPLIFICADOS	VALORACIONES SUBJETIVAS DE LAS MYPE	ESCALA DE VALORACIÓN SOBRE AFIRMACIONES RELATIVAS A SITUACIONES EN CONTEXTOS DE DECISIONES DE GANANCIA O PÉRDIDA, NIVEL DEL EFECTO EN LA DECISIÓN,	Tipo de investigación: Según del fin que persigue: aplicada. Según el alcance: Descriptivo – Correlacional. Diseño de investigación No experimental, trasversal y correlacional. Población-muestra: Población 500 y la muestra 30 MYPES de Calzado de Trujillo, 2021. Metodología: Encuesta Instrumento: Cuestionario Técnica de Análisis de Datos: Estadística Descriptiva y Estadística Inferencial.
	EXPERIENCIAS FAMILIARES	COMPORTAMIENTO TRIBUTARIA DE LAS MYPE	Formalidad Tributaria	REGIMEN TRIBUTARIO, VENTA EXPRESADA, TRIBUTACIÓN (IGV, IR) DECLARADA, CONOCIMIENTO DE LOS TRIBUTOS, VALORACIÓN DE LOS TRIBUTOS, CUMPLIMIENTO DE LAS OBLIGACIONES TRIBUTARIAS	Tipo de investigación: Según del fin que persigue: aplicada. Según el alcance: Descriptivo – Correlacional.	
	CUANTIFICACIONES	COMPORTAMIENTO TRIBUTARIA DE LAS MYPE	Formalidad Contributiva			
	APEGO Y PROPIEDAD	COMPORTAMIENTO TRIBUTARIA DE LAS MYPE	Formalidad General			

DETERMINACIÓN DEL TAMAÑO DE LA MUESTRA

Parámetro	Valor	
N =	70%	
Z =	90%	1.645
P =	50%	
q =	50%	
e =	10%	0.1

Tamaño de la Muestra

“n” = 34.65 = 35

$$n = \frac{N \times Z^2 \times p \times q}{e^2 \times (N - 1) + Z^2 \times p \times q}$$

Tabla de Valores Z

Nivel de Confianza	Z _{alfa}
99.70%	3
99%	2.58
98%	2.33
96%	2.05
95%	1.96
90%	1.645
80%	1.28
50%	0.647

Sobre la muestra se debe mencionar que el universo de MYPEs de Calzado en Trujillo, alcanzó las 3,148 empresas registradas al 2018, históricamente alrededor de 650 de estas MYPE fueron calificadas para participar como proveedores del programa de compra de calzado Compras a MYPERú, al que para acceder se debe tener un perfil tributario aceptable, pero debido a la pandemia y las características del programa de Compra de Calzado para la Policía Nacional del Perú del año 2020, (que iniciaron producción en 2021) solo calificaron 70 MYPE, se asume que por las condiciones planteadas por la pandemia, redujo de manera considerable el número de participantes, cantidad que es desconocida, motivo por el cual trabajamos con el universo representado por las 70 MYPE participantes del actual Programa de Compras a MYPERú, ya que, parafraseando a Alm 2019, es preferible orientar los estudios de Economía del Comportamientos hacia los contribuyentes que cumplen, por no ser el comportamiento general y ser buena fuente de información para ser empleada en el desarrollo de políticas públicas más adecuadas y tentar el uso de Nudging, o paternalismo libertario.

- n** = Tamaño de la muestra buscado
- N** = Tamaño de la población
- Z** = Parámetro estadístico, depende del Nivel de Confianza
- e** = Error de estimación máximo
- p** = Probabilidad de que ocurra el evento estudiado (Éxito)
- q** = $(1 - p)$ probabilidad de que no ocurra el evento estudiado

**ENCUESTA DE IDENTIFICACIÓN DE VALORACIONES SUBJETIVAS Y SU NIVEL DE INCIDENCIA
EN MYPES DE CALZADO DE TRUJILLO**

1.- Heurístico de Anclaje	1	2	3	4	5
El Núcleo de Compra de Uniformes para la PNP viene comprando calzado para la policía a un precio total de S/. 140.00,(Corte aparado y armado por Articuladora). Algunos funcionarios estan proponiendo que las MYPE se encarguen de la construcción total del calzado y que por tal se le pague a las MYPE S/. 100.00. En su opinión:	Es un precio justo	Usted considera que deben haber motivos para fijar ese precio	Considera que debe escucharse a los representantes del sector calzado	Usted considera que ese precio esta errado y que perjudica los intereses de las MYPE	Usted considera que la diferencia de precio es excesiva y que se debe mejorar el precio planteado
2.- Contabilidad Mental	5	4	3	2	1
Respecto a la siguiente afirmación "Tengo definido cuanto de mis ganancias destino a mi ahorro semanal" usted expresaría:	No lo he definido	Estoy pensando definirlo	No he cumplido con ahorrarlo esta semana	He ahorrado una cantidad no específica	He depositado un porcentaje de mis ganancias en una cuenta, alcancía o caja segura
3.- Efecto manada	5	4	3	2	1
Al respecto de los modelos de calzado que comercializan los empresarios ¿Cuál de las siguientes considera que es una afirmación coincidente con la realidad?	todos los empresarios copian los modelos exitosos presentados por sus competidores	la mayoría de los empresarios copian los modelos exitosos de sus competidores	solo algunos empresarios no copian modelos de sus competidores	los empresarios mayormente presentan modelos de su inspiración	los empresarios solo elaboran modelos de su inspiración
4.- Norma social	5	4	3	2	1
Sobre los impuestos, cuál afirmación usted considera que coincide con la realidad	Es norma común que los empresarios de calzado buscan evadir o eludir impuestos	algunos empresarios de calzado Busca evadir y o eludir impuestos	algunos empresarios incumplen el pago de algunos impuestos	algunos empresarios cumplen el pago de algunos impuestos	los empresarios cumplen puntualmente el pago de todos sus impuestos
5.- Efecto dotación 1	Cuál es la cifra:				
imaginé que por cuestiones de demanda usted requiere incrementar ampliamente su producción por lo que necesita comprar las instalaciones maquinarias equipos y herramientas de un competidor el cual es Exactamente igual a las características de su taller Cuánto le ofrecería usted para que le venda su taller suponiendo Por supuesto que usted tiene disponibilidad para pagarlo					
6.- efecto dotación 2	Cuál es la cifra:				
Sí le ofrecieran comprarle todas sus instalaciones maquinaria y equipo cuánto usted le pediría a su competidor, Cuánto cree que vale su negocio completo					
7.- EFEECTO DOTACIÓN VERIFICACIÓN	1	2	3	4	5
Aquí se calcula la relación entre el valor ofrecido para comprarle a otro algo que no es de su propiedad y luego la relación que se manifiesta cuando algo del mismo tipo se valora siendo de su propiedad, para identificar si se ve afectado por el EFECTO DOTACIÓN (Dotación1/Dotación2)*100%	$x < 100\%$	$x = 100\%$	$100\% < x \leq 150\%$	$150\% < x < 200\%$	$x \geq 200\%$
	# DIV/0!	# DIV/0!	# DIV/0!	# DIV/0!	# DIV/0!
8.- Prueba social	1	2	3	4	5
Cuál es el referente más efectivo empleado por sus competidores, para decidir las tendencias a incluir en los modelos que presentan	lo que tiene disponible el proveedor	Las proyecciones propuestas por el proveedor en ferias o presentaciones	recurrir a la web para observar las propuestas de marcas internacionales	observar las tendencias asimiladas por las marcas exhibidas en los escaparates de tiendas y en la web	observar las tendencias asimiladas en los modelos de fabricantes competidores que concurren a su mercado
9.- Efecto Replanteo 1	1	2	3	4	5
Una línea de calzados que usted produce requiere modificaciones exigidas por un comprador de prestigio, que le reconocerá el adicional del gasto generado y pagará 1 sol adicional para que gane S/. 6.00 por par.	Acepta el contrato gustoso	aceptar contrato para ver qué pasa	necesitaría más información para decidir en este momento	trataría de sondear la posibilidad de que el cliente acepte no realizar mejoras	renegociaría entre el precio o eliminación de mejoras

10.- Efecto Replanteo 2	1	2	3	4	5
Un cliente de reconocido prestigio le plantea pagarle un sol (S/. 1.00) adicional, si acepta realizar las modificaciones al modelo de calzado que le ha presentado, el le afirma que le compensará los S/. 10.00 soles adicionales que gastará por cada par para realizar esas mejoras que le ha propuesto, en tal sentido usted:	Acepta el contrato gustoso	acepta el contrato para ver qué pasa	necesitaría más información para decidir en este momento	trataría de sondear la posibilidad de que el cliente acepte no realizar mejoras	renegociaría entre el precio o eliminación de mejoras
11.- Efecto REPLANTEO (VERIFICACIÓN)	1	2	3	4	5
Aquí el resultado será de (Replanteo 2 - Replanteo 1)	suma "0"	suma "1"	suma "2"	suma "3"	suma "4"
12.- Aversión a las pérdidas	1	2	3	4	5
en una situación similar, un cliente Solicita que le confeccionen calzados con Modificaciones que encarecen en S/. 10.00 soles cada par de calzado, pero que aceptaría productos sin las modificaciones, pero retira su oferta de pagar un sol (S/. 1.00) adicional y realizará un estricto control de calidad, con lo cual podrá realizar rechazos (que no podrán ser apelados) y penalizará la demora en completar la entrega del calzado, a razón de 2% del valor total de la compra por cada día que demoren en completar el pedido total, en tal sentido usted:	Acepta el contrato gustoso	acepta el trato corriendo el riesgo	necesitaría más tiempo para evaluarlo mejor	trataría de sondear la posibilidad de que se disminuyan las penalidades	No acepta las condiciones, prefiere el trato anterior
13.- Descuento hiperbólico	5	4	3	2	1
por cuál camino optara el sector calzado; un Nicho en el Mercado interno del país con una ganancia superior a 10 soles por par, O De lo contrario ir por un segmento Muy amplio del mercado internacional Con ganancia similares pero que requiere dedicación de no menos de 3 años de trabajo e inversión constante.	Preferiría mantenerme en mi mercado actual	invertir para adecuarme al Nicho de Mercado interno	La mayoría optarán por el mercado internacional	todos aceptarán iniciar inversiones pero solo algunos continuarán el tiempo planteado	todos aceptarán invertir y trabajar durante 3 años continuo para conquistar el mercado internacional
14.- Falacia de Los costos hundidos	1	2	3	4	5
Se ha enfrentado a situaciones similares en las cuales luego de firmar contrato le hacen conocer aspectos que no conocía del mismo, erosionando la expectativa de ganancia que había calculado, información que llega tarde porque usted ya invirtió en adecuarse al proceso y comprando los insumos para ejecutarlo. Ante esa situación cómo cree que habrían reaccionado los empresarios del sector?	No aceptar continuar con el contrato	Busca desligarse como del contrato	No obstante que no deja utilidades representativas honrar el contrato	A pesar de no dejar utilidades y salir tas con tas completar el contrato	Aún cuando se genere una pequeña pérdida cumplir el contrato total ya se está sobre el caballo
15.- Efecto Compensación	5	4	3	2	1
Sobre la frase "El político que roba pero hace obra es preferible al que no la hace". En que sentido considera usted que opine el grueso de los empresarios del sector?	Completamente de Acuerdo	Lo considera la mayor parte de las veces	Considera que existirá una igualdad entre los que comparten y no comparten la aprobación de esta frase	La mayoría no compartira la aprobación de la frase	Completamente en desacuerdo con esa frase
16.- Sesgo del presente	1	2	3	4	5
Asumiendo que tiene actualmente algún crédito vigente, a la oferta de financiarle el otorgamiento de un tiempo de gracia que posterga sus pagos por seis (6) meses durante los cuales no pagará intereses, ni la amortización de la deuda, entendiéndose que acarreará un recargo en la cuota que pagará a partir de los seis meses, Usted	Preferirá seguir pagando puntualmente	Tal vez escucharía una propuesta sobre un tiempo menos prolongado	Primero preferiría escuchar el costo financiero de esta gracia	Está dispuesto a negociar los intereses para aprovechar este período de gracia	Aceptaría inmediatamente la propuesta

**ENCUESTA DE INFORMACIÓN GENERAL Y AUTO PERCEPCIÓN DE FORMALIDAD EMPRESARIAL
EN MYPES DE CALZADO DE TRUJILLO**

- 1.- **REGIMEN TRIBUTARIO:**
 RUS1
 RUS2
 MYPE TRIBUTARIO
 RER
 GENERAL

- 2.- **PERSONERÍA JURÍDICA:**
 PERSONA NATURAL
 EIRL
 SRL
 SAC

3.- **EN QUE AÑOS REALIZÓ DECLARACIONES EN CERO:**

4.- **TIENE LICENCIA MUNICIPAL** SI NO

5.- **SOBRE ARBITRIOS MUNICIPALES**

5.A.- **CONTRIBUYE CON LOS ARBITRIOS MUNICIPALES:** SI NO

5.B.- **SE ENCUENTRA AL DÍA EN ARBITRIOS:** SI NO

6.- **POSEE MOVILIDAD** SI NO

7.- **SOAT AL DÍA** SI NO

7.A.- **MOTO**

7.B.- **AUTO**

7.C.- **CAMIONETA**

8.- **SE ACOGÍO DE ALGUNA AMNISTÍA MUNICIPAL:** SI NO

9.- **CAPACIDAD PRODUCTIVA SEMANAL:**

10.- **CANTIDAD DE TRABAJADORES:**

11.- **LINEA DE PRODUCTO MÁS VENDIDA:**

12.- **MERCADO AL QUE LLEGAN SUS PRODUCTOS:**

- 12.A REGIONAL
 12.B REGIÓN NORTE DEL PAIS
 12.C ZONA DE SIERRA DEL PAIS
 12.D ZONA DE SELVA DEL PAIS
 12.E ZONA SUR DEL PAIS
 12.F LIMA
 12.G PAISES LIMITOFES

13.- **VENTA SEMANAL PROMEDIO EN 2019:**

14.- **N° DE TRABAJADORES DECLARADOS**

15.- **N° DE TRABAJADORES CON SEGURO**

15.A **ESSALUD**

15.B **SIS**

16.- **CALIFICA PARA RECIBIR CARTA FIANZA:** SI NO

17.- **FORMALIDAD TRIBUTARIA - AUTOPERCEPCIÓN**

	1	2	3	4	5
A LA LUZ DE SUS ANTERIORES RESPUESTAS USTED CONSIDERA QUE EN TERMINOS TRIBUTARIOS	CUMPLE PUNTUALMENTE SUS DECLARACIONES Y PAGA LO JUSTO	CUMPLE PUNTUALMENTE CON DECLARAR	EL CONTADOR ES EL QUE MANEJA LAS DECLARACIONES Y PAGO ESO	EVITA LO QUE LA LEY LE PERMITE	EVITA DE MANERA SELECTIVA ALGUNOS PAGOS

18.- FORMALIDAD CONTRIBUTIVA LOCAL - AUTO PERCEPCIÓN	1	2	3	4	5
A LA LUZ DE SUS ANTERIORES RESPUESTAS USTED CONSIDERA QUE EN TERMINOS DE SUS CONTRIBUCIONES MUNICIPALES	CUMPLE PUNTUALMENTE SUS DECLARACIONES Y PAGA LO JUSTO	CUMPLE PUNTUALMENTE CON DECLARAR	EL CONTADOR ES EL QUE MANEJA LAS DECLARACIONES Y PAGO ESO	PAGA CON CIERTO RETRAZO	ESPERA A QUE SE REALICE UNA AMNISTÍA

19.- FORMALIDAD GENERAL - AUTOPERCEPCIÓN	1	2	3	4	5
A LA LUZ DE SUS ANTERIORES RESPUESTAS USTED CONSIDERA QUE EN TERMINOS DE FORMALIDAD	LLEVA ADELANTE UNA EMPRESA TOTALMENTE FORMAL	SU EMPRESA MANTIENE UN ALTO NIVEL DE FORMALIDAD	SU EMPRESA RESPONDE A LO QUE LAS AUTORIDADES LE SOLICITAN CUMPLIR	ALGUNAS ACTIVIDADES NO SON DEL TODO FORMALES PERO PERMITEN EL FUNCIONAMIENTO DE LA EMPRESA	SU EMPRESA ES FORMAL AL NIVEL QUE SE LE PERMITA LABORAR

20.- SOBRE FORMALIDAD TRIBUTARIA - PERCEPCIÓN	5	4	3	2	1
CONSIDERA QUE NO RECIBE UNA RETRIBUCIÓN JUSTA POR LAS APORTACIONES EN IMPUESTOS QUE REALIZA	COMPLETAMENTE DE ACUERDO	DE ACUERDO	NI A FAVOR NI EN CONTRA	EN DESCUERDO	COMPLETAMENTE EN DESCUERDO

21.- SOBRE FORMALIDAD CONTRIBUTIVA - PERCEPCIÓN	5	4	3	2	1
CONSIDERA QUE LAS CONTRIBUCIONES A LA MUNICIPALIDAD NO JUSTIFICAN LA CALIDAD DE SERVICIOS RECIBIDOS	COMPLETAMENTE DE ACUERDO	DE ACUERDO	NI A FAVOR NI EN CONTRA	EN DESCUERDO	COMPLETAMENTE EN DESCUERDO

22.- SOBRE FORMALIDAD GENERAL - PERCEPCIÓN	5	4	3	2	1
CONSIDERA QUE LAS EXIGENCIAS PARA ALCANZAR LA FORMALIZACIÓN TOTAL SON DEMASIADA EXIGENCIA PARA TAN POCO BENEFICIO	COMPLETAMENTE DE ACUERDO	DE ACUERDO	NI A FAVOR NI EN CONTRA	EN DESCUERDO	COMPLETAMENTE EN DESCUERDO

OBTENCIÓN DEL ALFA DE CRONBACH

Su periodo de uso temporal para IBM SPSS Statistics caducará en 14 días.

La licencia caducará en 14 días.

GET

FILE='C:\Users\JC\Desktop\maestria tercer ciclo\articulos\CORRIDA6.sav'.

DATASET NAME Conjunto_de_datos1 WINDOW=FRONT.

GET DATA /TYPE=XLSX

/FILE='C:\Users\JC\Desktop\maestria tercer ciclo\articulos\2TABLA PARA SPSS.xlsx'

/SHEET=name 'Hojal'

/CELLRANGE=full

/READNAMES=on

/ASSUMEDSTRWIDTH=32767.

EXECUTE.

DATASET NAME Conjunto_de_datos2 WINDOW=FRONT.

RELIABILITY

/VARIABLES=VI1 VI2 VI3 VI4 VI5 VI6 VI7 VI8 VI9 VI10 VI11 VI12 V21 V22 V23 V24 V25 V26

/SCALE('GENERADO1') ALL

/MODEL=ALPHA

/STATISTICS=DESCRIPTIVE SCALE

/SUMMARY=TOTAL.

Fiabilidad

Notas

Salida creada		31-DEC-2021 00:17:28
Comentarios		
Entrada	Conjunto de datos activo	Conjunto_de_datos2
	Filtro	<ninguno>
	Ponderación	<ninguno>
	Segmentar archivo	<ninguno>
	N de filas en el archivo de datos de trabajo	43
	Entrada de matriz	
Manejo de valor perdido	Definición de ausencia	Los valores perdidos definidos por el usuario se tratan como perdidos.
	Casos utilizados	Las estadísticas se basan en todos los casos con datos válidos para todas las variables en el procedimiento.

Sintaxis		RELIABILITY /VARIABLES=VI1 VI2 VI3 VI4 VI5 VI6 VI7 VI8 VI9 VI10 VI11 VI12 V21 V22 V23 V24 V25 V26 /SCALE('GENERADO1') ALL /MODEL=ALPHA /STATISTICS=DESCRIPTIVE SCALE /SUMMARY=TOTAL.
Recursos	Tiempo de procesador	00:00:00.02
	Tiempo transcurrido	00:00:00.01

[Conjunto_de_datos2]

Escala: GENERADO1

Resumen de procesamiento de casos

		N	%
Casos	Válido	40	93,0
	Excluido ^a	3	7,0
	Total	43	100,0

a. La eliminación por lista se basa en todas las variables del procedimiento.

Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
,590	18

Estadísticas de elemento

	Media	Desviación estándar	N

CONTABILIDAD MENTAL	3,78	,530	40
SESGO DEL PRESENTE EFECTO	3,90	1,257	40
COMPENSACIÓN	3,75	,588	40
PRUEBA SOCIAL	3,90	1,008	40
NORMA SOCIAL	2,95	,714	40
EFECTO MANADA	3,53	1,320	40
HEURÍSTICO DE ANCLAJE	2,73	1,086	40
FALACIA DE LOS COSTOS HUNDIDOS	3,30	1,713	40
DESCUENTO HIPERBÓLICO	2,73	1,339	40
EFECTO DOTACIÓN	3,90	,810	40
AVERSIÓN A LAS PERDIDAS	2,33	,572	40
EFECTO REPLANTEO	2,25	1,235	40
CUMPLIMIENTO TRIBUTARIO	3,00	1,601	40
CUMPLIMIENTO CONTRIBUTIVO LOCAL	3,13	1,572	40
FORMALIDAD	4,23	,423	40
FORMALIDAD TRIBUTARIA	3,55	1,600	40
FORMALIDAD CONTRIBUTIVA	3,33	1,439	40
FORMALIDAD GENERAL	3,55	1,085	40

Estadísticas de total de elemento

	Media de escala si el elemento se ha suprimido	Varianza de escala si el elemento se ha suprimido	Correlación total de elementos corregida	Alfa de Cronbach si el elemento se ha suprimido
CONTABILIDAD MENTAL	56,03	53,820	,272	,576
SESGO DEL PRESENTE EFECTO	55,90	56,605	-,104	,624
COMPENSACIÓN	56,05	53,536	,271	,575
PRUEBA SOCIAL	55,90	52,554	,181	,579
NORMA SOCIAL	56,85	55,618	,008	,596
EFECTO MANADA	56,28	42,666	,685	,485

HEURÍSTICO DE ANCLAJE	57,08	47,661	,492	,533
FALACIA DE LOS COSTOS HUNDIDOS	56,50	41,744	,521	,503
DESCUENTO HIPERBÓLICO	57,08	45,507	,493	,523
EFFECTO DOTACIÓN	55,90	59,374	-,306	,628
AVERSIÓN A LAS PERDIDAS	57,48	57,076	-,137	,605
EFFECTO REPLANTEO	57,55	45,792	,532	,520
CUMPLIMIENTO TRIBUTARIO	56,80	41,395	,595	,489
CUMPLIMIENTO CONTRIBUTIVO LOCAL	56,68	75,866	-,808	,748
FORMALIDAD TRIBUTARIA	55,58	50,763	,875	,545
FORMALIDAD TRIBUTARIA	56,25	47,628	,273	,564
FORMALIDAD CONTRIBUTIVA	56,48	43,487	,561	,504
FORMALIDAD GENERAL	56,25	53,269	,112	,589

Estadísticas de escala

Media	Varianza	Desviación estándar	N de elementos
59,80	56,215	7,498	18

RELIABILITY

/VARIABLES=VI1 VI2 VI3 VI4 VI5 VI6 VI7 VI8 VI9 VI10 VI11 VI12 V21 V23 V24 V25 V26

/SCALE('GENERADO2') ALL

/MODEL=ALPHA

/STATISTICS=DESCRIPTIVE SCALE

/SUMMARY=TOTAL.

Fiabilidad

Notas

Salida creada		31-DEC-2021 00:19:07
Comentarios		
Entrada	Conjunto de datos activo	Conjunto_de_datos2
	Filtro	<ninguno>
	Ponderación	<ninguno>
	Segmentar archivo	<ninguno>
	N de filas en el archivo de datos de trabajo	43
	Entrada de matriz	
Manejo de valor perdido	Definición de ausencia	Los valores perdidos definidos por el usuario se tratan como perdidos.
	Casos utilizados	Las estadísticas se basan en todos los casos con datos válidos para todas las variables en el procedimiento.
Sintaxis		RELIABILITY /VARIABLES=VI1 VI2 VI3 VI4 VI5 VI6 VI7 VI8 VI9 VI10 VI11 VI12 V21 V23 V24 V25 V26 /SCALE('GENERADO2') ALL /MODEL=ALPHA /STATISTICS=DESCRIPTIVE SCALE /SUMMARY=TOTAL.
Recursos	Tiempo de procesador	00:00:00.00
	Tiempo transcurrido	00:00:00.01

Escala: GENERADO2

Resumen de procesamiento de casos

		N	%
Casos	Válido	40	93,0
	Excluido ^a	3	7,0
	Total	43	100,0

a. La eliminación por lista se basa en todas las variables del procedimiento.

Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	
	N de elementos

Estadísticas de elemento

	Media	Desviación estándar	N
CONTABILIDAD MENTAL	3,78	,530	40
SESGO DEL PRESENTE EFECTO	3,90	1,257	40
COMPENSACIÓN	3,75	,588	40
PRUEBA SOCIAL	3,90	1,008	40
NORMA SOCIAL	2,95	,714	40
EFECTO MANADA	3,53	1,320	40
HEURÍSTICO DE ANCLAJE	2,73	1,086	40
FALACIA DE LOS COSTOS HUNDIDOS	3,30	1,713	40
DESCUENTO HIPERBÓLICO	2,73	1,339	40
EFECTO DOTACIÓN	3,90	,810	40
AVERSIÓN A LAS PERDIDAS	2,33	,572	40
EFECTO REPLANTEO	2,25	1,235	40
CUMPLIMIENTO TRIBUTARIO	3,00	1,601	40
FORMALIDAD	4,23	,423	40
FORMALIDAD TRIBUTARIA	3,55	1,600	40
FORMALIDAD CONTRIBUTIVA	3,33	1,439	40
FORMALIDAD GENERAL	3,55	1,085	40

Estadísticas de total de elemento

	Media de escala si el elemento se ha suprimido	Varianza de escala si el elemento se ha suprimido	Correlación total de elementos corregida	Alfa de Cronbach si el elemento se ha suprimido
CONTABILIDAD MENTAL	52,90	73,221	,260	,744

SESGO DEL PRESENTE EFECTO	52,78	74,384	-,004	,767
COMPENSACIÓN	52,93	73,148	,236	,744
PRUEBA SOCIAL	52,78	71,974	,168	,749
NORMA SOCIAL	53,73	74,820	,043	,754
EFFECTO MANADA	53,15	59,208	,734	,694
HEURÍSTICO DE ANCLAJE	53,95	67,074	,428	,728
FALACIA DE LOS COSTOS HUNDIDOS	53,38	59,010	,529	,714
DESCUENTO HIPERBÓLICO	53,95	61,331	,607	,708
EFFECTO DOTACIÓN	52,78	79,307	-,284	,774
AVERSIÓN A LAS PERDIDAS	54,35	76,490	-,095	,758
EFFECTO REPLANTEO	54,43	63,225	,566	,714
CUMPLIMIENTO	53,68	56,840	,682	,694
TRIBUTARIO	52,45	69,433	,887	,725
FORMALIDAD	53,13	67,394	,225	,752
TRIBUTARIA	53,35	60,079	,615	,705
FORMALIDAD GENERAL	53,13	73,497	,064	,758

Estadísticas de escala

Media	Varianza	Desviación estándar	N de elementos
56,68	75,866	8,710	17

RELIABILITY

/VARIABLES=VI1 VI2 VI3 VI4 VI5 VI6 VI7 VI8 VI9 VI11 VI12 V21 V23 V24 V25 V26

/SCALE('GENERADO3') ALL

/MODEL=ALPHA

/STATISTICS=DESCRIPTIVE SCALE

/SUMMARY=TOTAL.

Fiabilidad

Notas

Salida creada		31-DEC-2021 00:21:00
Comentarios		
Entrada	Conjunto de datos activo	Conjunto_de_datos2
	Filtro	<ninguno>
	Ponderación	<ninguno>
	Segmentar archivo	<ninguno>
	N de filas en el archivo de datos de trabajo	43
	Entrada de matriz	
Manejo de valor perdido	Definición de ausencia	Los valores perdidos definidos por el usuario se tratan como perdidos.
	Casos utilizados	Las estadísticas se basan en todos los casos con datos válidos para todas las variables en el procedimiento.
Sintaxis		RELIABILITY /VARIABLES=V11 V12 V13 V14 V15 V16 V17 V18 V19 V111 V112 V21 V23 V24 V25 V26 /SCALE('GENERADO3') ALL /MODEL=ALPHA /STATISTICS=DESCRIPTIVE SCALE /SUMMARY=TOTAL.
Recursos	Tiempo de procesador	00:00:00.00
	Tiempo transcurrido	00:00:00.00

Escala: GENERADO3

Resumen de procesamiento de casos

	N	%
Casos Válido	40	93,0
Excluido ^a	3	7,0
Total	43	100,0

a. La eliminación por lista se basa en todas las variables del procedimiento.

Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
,774	16

Estadísticas de elemento

	Media	Desviación estándar	N
CONTABILIDAD MENTAL	3,78	,530	40
SESGO DEL PRESENTE EFECTO	3,90	1,257	40
COMPENSACIÓN	3,75	,588	40
PRUEBA SOCIAL	3,90	1,008	40
NORMA SOCIAL	2,95	,714	40
EFFECTO MANADA	3,53	1,320	40
HEURÍSTICO DE ANCLAJE	2,73	1,086	40
FALACIA DE LOS COSTOS HUNDIDOS	3,30	1,713	40
DESCUENTO HIPERBÓLICO	2,73	1,339	40
AVERSIÓN A LAS PERDIDAS	2,33	,572	40
EFFECTO REPLANTEO	2,25	1,235	40
CUMPLIMIENTO TRIBUTARIO	3,00	1,601	40
FORMALIDAD	4,23	,423	40
FORMALIDAD TRIBUTARIA	3,55	1,600	40
FORMALIDAD CONTRIBUTIVA	3,33	1,439	40
FORMALIDAD GENERAL	3,55	1,085	40

Estadísticas de total de elemento

	Media de escala si el elemento se ha suprimido	Varianza de escala si el elemento se ha suprimido	Correlación total de elementos corregida	Alfa de Cronbach si el elemento se ha suprimido
CONTABILIDAD MENTAL	49,00	77,077	,209	,772
SESGO DEL PRESENTE	48,88	76,779	,043	,789
EFFECTO	49,03	76,846	,205	,772
COMPENSACIÓN	48,88	76,522	,100	,781
PRUEBA SOCIAL	49,83	77,328	,117	,777
NORMA SOCIAL	49,25	62,500	,722	,728
EFFECTO MANADA	50,05	70,664	,409	,759
HEURÍSTICO DE	49,48	60,615	,591	,738
ANCLAJE	50,05	64,356	,612	,739
FALACIA DE LOS	50,45	79,792	-,079	,783
COSTOS HUNDIDOS	50,53	66,204	,576	,744
DESCUENTO	49,78	60,435	,655	,731
HIPERBÓLICO	48,55	72,921	,859	,754
AVERSIÓN A LAS	49,23	69,820	,259	,776
PERDIDAS	49,45	64,305	,560	,743
EFFECTO REPLANTEO	49,23	75,922	,117	,781
CUMPLIMIENTO				
TRIBUTARIO				
FORMALIDAD				
FORMALIDAD				
TRIBUTARIA				
FORMALIDAD				
CONTRIBUTIVA				
FORMALIDAD GENERAL				

Estadísticas de escala

Media	Varianza	Desviación estándar	N de elementos
52,78	79,307	8,905	16

RELIABILITY

/VARIABLES=VI1 VI3 VI4 VI5 VI6 VI7 VI8 VI9 VI11 VI12 V21 V23 V24 V25
V26

/SCALE('GENERADO5') ALL

/MODEL=ALPHA

/STATISTICS=DESCRIPTIVE SCALE

/SUMMARY=TOTAL.

Fiabilidad

Notas

Salida creada		31-DEC-2021 00:22:26
Comentarios		
Entrada	Conjunto de datos activo	Conjunto_de_datos2
	Filtro	<ninguno>
	Ponderación	<ninguno>
	Segmentar archivo	<ninguno>
	N de filas en el archivo de datos de trabajo	43
	Entrada de matriz	
Manejo de valor perdido	Definición de ausencia	Los valores perdidos definidos por el usuario se tratan como perdidos.
	Casos utilizados	Las estadísticas se basan en todos los casos con datos válidos para todas las variables en el procedimiento.
Sintaxis		RELIABILITY /VARIABLES=V11 V13 V14 V15 V16 V17 V18 V19 V111 V112 V21 V23 V24 V25 V26 /SCALE('GENERADO5') ALL /MODEL=ALPHA /STATISTICS=DESCRIPTIVE SCALE /SUMMARY=TOTAL.
Recursos	Tiempo de procesador	00:00:00.02
	Tiempo transcurrido	00:00:00.01

Escala: GENERADO5

Resumen de procesamiento de casos

		N	%
Casos	Válido	40	93,0
	Excluido ^a	3	7,0

Total	43	100,0
-------	----	-------

a. La eliminación por lista se basa en todas las variables del procedimiento.

Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
,789	15

Estadísticas de elemento

	Media	Desviación estándar	N
CONTABILIDAD MENTAL EFECTO	3,78	,530	40
COMPENSACIÓN	3,75	,588	40
PRUEBA SOCIAL	3,90	1,008	40
NORMA SOCIAL	2,95	,714	40
EFEECTO MANADA	3,53	1,320	40
HEURÍSTICO DE ANCLAJE	2,73	1,086	40
FALACIA DE LOS COSTOS HUNDIDOS	3,30	1,713	40
DESCUENTO HIPERBÓLICO	2,73	1,339	40
AVERSIÓN A LAS PERDIDAS	2,33	,572	40
EFEECTO REPLANTEO	2,25	1,235	40
CUMPLIMIENTO TRIBUTARIO	3,00	1,601	40
FORMALIDAD	4,23	,423	40
FORMALIDAD TRIBUTARIA	3,55	1,600	40
FORMALIDAD CONTRIBUTIVA	3,33	1,439	40
FORMALIDAD GENERAL	3,55	1,085	40

Estadísticas de total de elemento

	Media de escala si el elemento se ha suprimido	Varianza de escala si el elemento se ha suprimido	Correlación total de elementos corregida	Alfa de Cronbach si el elemento se ha suprimido
CONTABILIDAD MENTAL	45,10	73,836	,292	,786
EFECTO	45,13	73,497	,291	,786
COMPENSACIÓN	44,98	72,640	,182	,792
PRUEBA SOCIAL	45,93	76,122	,012	,798
NORMA SOCIAL	45,35	60,182	,725	,746
EFECTO MANADA	46,15	67,054	,481	,771
HEURÍSTICO DE ANCLAJE	45,58	59,738	,533	,765
FALACIA DE LOS COSTOS HUNDIDOS	46,15	63,567	,535	,765
DESCUENTO	46,55	77,331	-,087	,800
HIPERBÓLICO	46,63	63,625	,590	,761
AVERSIÓN A LAS PERDIDAS	45,88	58,369	,648	,751
EFECTO REPLANTEO	44,65	70,438	,868	,771
CUMPLIMIENTO	45,33	67,199	,267	,794
TRIBUTARIO	45,55	61,023	,609	,757
FORMALIDAD	45,33	73,712	,101	,799
FORMALIDAD				
TRIBUTARIA				
FORMALIDAD				
CONTRIBUTIVA				
FORMALIDAD GENERAL				

Estadísticas de escala

Media	Varianza	Desviación estándar	N de elementos
48,88	76,779	8,762	15

RELIABILITY

```

/VARIABLES=VI1 VI3 VI4 VI5 VI6 VI7 VI8 VI9 VI12 V21 V23 V24 V25 V26
/SCALE ('GENERADO6') ALL
/MODEL=ALPHA
/STATISTICS=DESCRIPTIVE SCALE
/SUMMARY=TOTAL.

```

Fiabilidad

Notas

Salida creada		31-DEC-2021 00:23:31
Comentarios		
Entrada	Conjunto de datos activo	Conjunto_de_datos2
	Filtro	<ninguno>
	Ponderación	<ninguno>
	Segmentar archivo	<ninguno>
	N de filas en el archivo de datos de trabajo	43
	Entrada de matriz	
Manejo de valor perdido	Definición de ausencia	Los valores perdidos definidos por el usuario se tratan como perdidos.
	Casos utilizados	Las estadísticas se basan en todos los casos con datos válidos para todas las variables en el procedimiento.
Sintaxis		RELIABILITY /VARIABLES=V11 V13 V14 V15 V16 V17 V18 V19 V112 V21 V23 V24 V25 V26 /SCALE('GENERADO6') ALL /MODEL=ALPHA /STATISTICS=DESCRIPTIVE SCALE /SUMMARY=TOTAL.
Recursos	Tiempo de procesador	00:00:00.00
	Tiempo transcurrido	00:00:00.00

Escala: GENERADO6

Resumen de procesamiento de casos

		N	%
Casos	Válido	40	93,0
	Excluido ^a	3	7,0
	Total	43	100,0

a. La eliminación por lista se basa en todas las variables del procedimiento.

Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
,800	14

Estadísticas de elemento

	Media	Desviación estándar	N
CONTABILIDAD MENTAL EFECTO	3,78	,530	40
COMPENSACIÓN	3,75	,588	40
PRUEBA SOCIAL	3,90	1,008	40
NORMA SOCIAL	2,95	,714	40
EFFECTO MANADA	3,53	1,320	40
HEURÍSTICO DE ANCLAJE	2,73	1,086	40
FALACIA DE LOS COSTOS HUNDIDOS	3,30	1,713	40
DESCUENTO HIPERBÓLICO	2,73	1,339	40
EFFECTO REPLANTEO	2,25	1,235	40
CUMPLIMIENTO TRIBUTARIO	3,00	1,601	40
FORMALIDAD	4,23	,423	40
FORMALIDAD TRIBUTARIA	3,55	1,600	40
FORMALIDAD CONTRIBUTIVA	3,33	1,439	40
FORMALIDAD GENERAL	3,55	1,085	40

Estadísticas de total de elemento

	Media de escala si el elemento se ha suprimido	Varianza de escala si el elemento se ha suprimido	Correlación total de elementos corregida	Alfa de Cronbach si el elemento se ha suprimido

CONTABILIDAD MENTAL	42,78	74,589	,268	,799
EFFECTO	42,80	74,113	,283	,798
COMPENSACIÓN	42,65	72,592	,217	,802
PRUEBA SOCIAL	43,60	76,656	,013	,810
EFFECTO MANADA	43,03	61,102	,702	,762
HEURÍSTICO DE ANCLAJE	43,82	66,969	,517	,781
FALACIA DE LOS COSTOS HUNDIDOS	43,25	59,936	,545	,777
DESCUENTO HIPERBÓLICO	43,82	64,353	,520	,779
EFFECTO REPLANTEO	44,30	64,985	,543	,777
CUMPLIMIENTO TRIBUTARIO	43,55	59,382	,623	,767
FORMALIDAD	42,32	70,840	,887	,782
FORMALIDAD TRIBUTARIA	43,00	66,667	,310	,802
FORMALIDAD CONTRIBUTIVA	43,22	62,025	,584	,772
FORMALIDAD GENERAL	43,00	73,641	,135	,808

Estadísticas de escala

Media	Varianza	Desviación estándar	N de elementos
46,55	77,331	8,794	14

ANÁLISIS DE CORRELACIÓN

```

SAVE OUTFILE='C:\Users\JC\Desktop\maestria tercer
ciclo\articulos\GENERADOS OK.sav'
/COMPRESSED.
COMPUTE VARVALSUBJETIVAS=SUM(VI1,VI3,VI4,VI5,VI6,VI7,VI8,VI9,VI12) .
EXECUTE.
COMPUTE VARCUMPLIMIENTOTRIB=SUM(V21,V23,V24,V25,V26) .
EXECUTE.
COMPUTE DIM1JUICIOSS=SUM(VI1,VI3) .
EXECUTE.
COMPUTE DIM1EXPERIENCIAF=SUM(VI4,VI5,VI6) .
EXECUTE.
COMPUTE DIM1CUANTIFICAC=SUM(VI7,VI8,VI9) .
EXECUTE.
COMPUTE DIM1APEGOPYPROP=SUM(VI12) .
EXECUTE.
COMPUTE DIM2FORTRIBUTARIA=SUM(V21,V24) .
EXECUTE.
COMPUTE DIM2FCONTRIBUTIVA=SUM(V25) .
EXECUTE.
COMPUTE DIM2FGENERAL=SUM(V23,V26) .
EXECUTE.
NONPAR CORR
/VARIABLES=VARVALSUBJETIVAS VARCUMPLIMIENTOTRIB
/PRINT=SPEARMAN TWOTAIL NOSIG
/MISSING=PAIRWISE.

```

Correlaciones no paramétricas

Notas

Salida creada		06-JAN-2022 16:53:24
Comentarios		
Entrada	Datos	C:\Users\JC\Desktop\maestria tercer ciclo\articulos\GENERADOS OK.sav
	Conjunto de datos activo	Conjunto_de_datos2
	Filtro	<ninguno>
	Ponderación	<ninguno>
	Segmentar archivo	<ninguno>
	N de filas en el archivo de datos de trabajo	43
Manejo de valor perdido	Definición de ausencia	Los valores perdidos definidos por el usuario se tratan como perdidos.

	Casos utilizados	Las estadísticas para cada par de variables se basan en todos los casos con datos válidos para dicho par.
Sintaxis		NONPAR CORR /VARIABLES=VARVALSUBJETIVAS VARCUMPLIMIENTOTRIB /PRINT=SPEARMAN TWOTAIL NOSIG /MISSING=PAIRWISE.
Recursos	Tiempo de procesador	00:00:00.00
	Tiempo transcurrido	00:00:00.01
	Número de casos permitidos	174762 casos

[Conjunto_de_datos2] C:\Users\JC\Desktop\maestria tercer ciclo\artículos\GENERADOS OK.sav

Correlaciones

			VARVALSUBJE TIVAS
Rho de Spearman	VARVALSUBJETIVAS	Coeficiente de correlación	1,000
		Sig. (bilateral)	.
		N	40
	VARCUMPLIMIENTOTRIB	Coeficiente de correlación	,729
		Sig. (bilateral)	,000
		N	40

Correlaciones

			VARCUMPLIMIE NTOTRIB
Rho de Spearman	VARVALSUBJETIVAS	Coeficiente de correlación	,729
		Sig. (bilateral)	,000
		N	40
	VARCUMPLIMIENTOTRIB	Coeficiente de correlación	1,000
		Sig. (bilateral)	.
		N	40

NONPAR CORR
/VARIABLES=DIM1JUICIOSS VARCUMPLIMIENTOTRIB

```

/PRINT=SPEARMAN TWOTAIL NOSIG
/MISSING=PAIRWISE.

```

Correlaciones no paramétricas

Notas		
Salida creada		06-JAN-2022 17:08:50
Comentarios		
Entrada	Datos	C:\Users\JC\Desktop\maestria tercer ciclo\articulos\GENERADOS OK.sav
	Conjunto de datos activo	Conjunto_de_datos2
	Filtro	<ninguno>
	Ponderación	<ninguno>
	Segmentar archivo	<ninguno>
	N de filas en el archivo de datos de trabajo	43
Manejo de valor perdido	Definición de ausencia	Los valores perdidos definidos por el usuario se tratan como perdidos.
	Casos utilizados	Las estadísticas para cada par de variables se basan en todos los casos con datos válidos para dicho par.
Sintaxis		NONPAR CORR /VARIABLES=DIM1JUICIOSS VARCUMPLIMENTOTRIB /PRINT=SPEARMAN TWOTAIL NOSIG /MISSING=PAIRWISE.
Recursos	Tiempo de procesador	00:00:00.00
	Tiempo transcurrido	00:00:00.00
	Número de casos permitidos	174762 casos

Correlaciones

			DIM1JUICIOSS
Rho de Spearman	DIM1JUICIOSS	Coficiente de correlación	1,000
		Sig. (bilateral)	.

	N	40
VARCUMPLIMIENTOTRIB	Coeficiente de correlación	,109
	Sig. (bilateral)	,502
	N	40

Correlaciones

			VARCUMPLIMIENTOTRIB
Rho de Spearman	DIM1JUICIOSS	Coeficiente de correlación	,109
		Sig. (bilateral)	,502
		N	40
	VARCUMPLIMIENTOTRIB	Coeficiente de correlación	1,000
		Sig. (bilateral)	.
		N	40

NONPAR CORR

```

/VARIABLES=DIM1EXPERIENCIAF VARCUMPLIMIENTOTRIB
/PRINT=SPEARMAN TWOTAIL NOSIG
/MISSING=PAIRWISE.

```

Correlaciones no paramétricas

Notas

Salida creada	06-JAN-2022 17:10:06	
Comentarios		
Entrada	Datos	C:\Users\JC\Desktop\maestria tercer ciclo\articulos\GENERADOS OK.sav
	Conjunto de datos activo	Conjunto_de_datos2
	Filtro	<ninguno>
	Ponderación	<ninguno>
	Segmentar archivo	<ninguno>
	N de filas en el archivo de datos de trabajo	43
Manejo de valor perdido	Definición de ausencia	Los valores perdidos definidos por el usuario se tratan como perdidos.

	Casos utilizados	Las estadísticas para cada par de variables se basan en todos los casos con datos válidos para dicho par.
Sintaxis		NONPAR CORR /VARIABLES=DIM1EXPERIENCIAF VARCUMPLIMIENTOTRIB /PRINT=SPEARMAN TWOTAIL NOSIG /MISSING=PAIRWISE.
Recursos	Tiempo de procesador	00:00:00.00
	Tiempo transcurrido	00:00:00.00
	Número de casos permitidos	174762 casos

Correlaciones

			DIM1EXPERIENCIAF
Rho de Spearman	DIM1EXPERIENCIAF	Coeficiente de correlación	1,000
		Sig. (bilateral)	.
		N	40
	VARCUMPLIMIENTOTRIB	Coeficiente de correlación	,596
		Sig. (bilateral)	,000
		N	40

Correlaciones

			VARCUMPLIMIENTOTRIB
Rho de Spearman	DIM1EXPERIENCIAF	Coeficiente de correlación	,596
		Sig. (bilateral)	,000
		N	40
	VARCUMPLIMIENTOTRIB	Coeficiente de correlación	1,000
		Sig. (bilateral)	.
		N	40

```
NONPAR CORR
/VARIABLES=DIM1CUANTIFICAC VARCUMPLIMIENTOTRIB
/PRINT=SPEARMAN TWOTAIL NOSIG
/MISSING=PAIRWISE.
```

Correlaciones no paramétricas

Notas

Salida creada	06-JAN-2022 17:11:24	
Comentarios		
Entrada	Datos	C:\Users\JC\Desktop\maestria tercer ciclo\articulos\GENERADOS OK.sav
	Conjunto de datos activo	Conjunto_de_datos2
	Filtro	<ninguno>
	Ponderación	<ninguno>
	Segmentar archivo	<ninguno>
	N de filas en el archivo de datos de trabajo	43
Manejo de valor perdido	Definición de ausencia	Los valores perdidos definidos por el usuario se tratan como perdidos.
	Casos utilizados	Las estadísticas para cada par de variables se basan en todos los casos con datos válidos para dicho par.
Sintaxis	NONPAR CORR /VARIABLES=DIM1CUANTIFICAC VARCUMPLIMIENTOTRIB /PRINT=SPEARMAN TWOTAIL NOSIG /MISSING=PAIRWISE.	
Recursos	Tiempo de procesador	00:00:00.00
	Tiempo transcurrido	00:00:00.00
	Número de casos permitidos	174762 casos

Correlaciones

			DIM1CUANTIFI CAC
Rho de Spearman	DIM1CUANTIFICAC	Coeficiente de correlación	1,000
		Sig. (bilateral)	.
		N	40
	VARCUMPLIMIENTOTRIB	Coeficiente de correlación	,869
		Sig. (bilateral)	,000

Correlaciones

			VARCUMPLIMIE NTOTRIB
Rho de Spearman	DIM1CUANTIFICAC	Coeficiente de correlación	,869
		Sig. (bilateral)	,000
		N	40
	VARCUMPLIMIENTOTRIB	Coeficiente de correlación	1,000
		Sig. (bilateral)	.
		N	40

NONPAR CORR

```

/VARIABLES=DIM1APEGOPYPROP VARCUMPLIMIENTOTRIB
/PRINT=SPEARMAN TWOTAIL NOSIG
/MISSING=PAIRWISE.

```

Correlaciones no paramétricas**Notas**

Salida creada	06-JAN-2022 17:12:15	
Comentarios		
Entrada	Datos	C:\Users\JC\Desktop\maestria tercer ciclo\articulos\GENERADOS OK.sav
	<u>Conjunto de datos activo</u>	Conjunto_de_datos2
	Filtro	<ninguno>
	Ponderación	<ninguno>
	<u>Segmentar archivo</u>	<ninguno>
	N de filas en el archivo de datos de trabajo	43
Manejo de valor perdido	Definición de ausencia	Los valores perdidos definidos por el usuario se tratan como perdidos.
	Casos utilizados	Las estadísticas para cada par de variables se basan en todos los casos con datos válidos para dicho par.

Sintaxis	NONPAR CORR /VARIABLES=DIM1APEGOYPROP VARCUMPLIMIENTOTRIB /PRINT=SPEARMAN TWOTAIL NOSIG /MISSING=PAIRWISE.	
Recursos	Tiempo de procesador	00:00:00.02
	Tiempo transcurrido	00:00:00.00
	Número de casos permitidos	174762 casos

Correlaciones

			DIM1APEGOYPROP
			ROP
Rho de Spearman	DIM1APEGOYPROP	Coeficiente de correlación	1,000
		Sig. (bilateral)	.
		N	40
	VARCUMPLIMIENTOTRIB	Coeficiente de correlación	,390
		Sig. (bilateral)	,013
		N	40

Correlaciones

			VARCUMPLIMIENTOTRIB
			NTOTRIB
Rho de Spearman	DIM1APEGOYPROP	Coeficiente de correlación	,390
		Sig. (bilateral)	,013
		N	40
	VARCUMPLIMIENTOTRIB	Coeficiente de correlación	1,000
		Sig. (bilateral)	.
		N	40

```
NONPAR CORR
/VARIABLES=DIM1JUICIOSS VARCUMPLIMIENTOTRIB
/PRINT=SPEARMAN TWOTAIL NOSIG
/MISSING=PAIRWISE.
```

Correlaciones no paramétricas

Notas

Salida creada		06-JAN-2022 17:13:26
Comentarios		
Entrada	Datos	C:\Users\JC\Desktop\maestria tercer ciclo\articulos\GENERADOS OK.sav
	Conjunto de datos activo	Conjunto_de_datos2
	Filtro	<ninguno>
	Ponderación	<ninguno>
	Segmentar archivo	<ninguno>
	N de filas en el archivo de datos de trabajo	43
Manejo de valor perdido	Definición de ausencia	Los valores perdidos definidos por el usuario se tratan como perdidos.
	Casos utilizados	Las estadísticas para cada par de variables se basan en todos los casos con datos válidos para dicho par.
Sintaxis		NONPAR CORR /VARIABLES=DIM1JUICIOSS VARCUMPLIMIENTOTRIB /PRINT=SPEARMAN TWOTAIL NOSIG /MISSING=PAIRWISE.
Recursos	Tiempo de procesador	00:00:00.00
	Tiempo transcurrido	00:00:00.00
	Número de casos permitidos	174762 casos

Correlaciones

			DIM1JUICIOSS
Rho de Spearman	DIM1JUICIOSS	Coeficiente de correlación	1,000
		Sig. (bilateral)	.
		N	40
	VARCUMPLIMIENTOTRIB	Coeficiente de correlación	,109
		Sig. (bilateral)	,502
		N	40

Correlaciones

			VARCUMPLIMIE NTOTRIB
Rho de Spearman	DIM1JUICIOSS	Coefficiente de correlación	,109
		Sig. (bilateral)	,502
		N	40
	VARCUMPLIMIENTOTRIB	Coefficiente de correlación	1,000
		Sig. (bilateral)	.
		N	40

NONPAR CORR

/VARIABLES=VARVALSUBJETIVAS DIM2FORTRIBUTARIA
/PRINT=SPEARMAN TWOTAIL NOSIG
/MISSING=PAIRWISE.

Correlaciones no paramétricas

Notas

Salida creada	06-JAN-2022 17:15:35	
Comentarios		
Entrada	Datos	C:\Users\JC\Desktop\maestria tercer ciclo\articulos\GENERADOS OK.sav
	<u>Conjunto de datos activo</u>	Conjunto_de_datos2
	Filtro	<ninguno>
	Ponderación	<ninguno>
	<u>Segmentar archivo</u>	<ninguno>
	N de filas en el archivo de datos de trabajo	43
Manejo de valor perdido	Definición de ausencia	Los valores perdidos definidos por el usuario se tratan como perdidos.
	Casos utilizados	Las estadísticas para cada par de variables se basan en todos los casos con datos válidos para dicho par.

Sintaxis	NONPAR CORR /VARIABLES=VARVALSUBJETIVAS DIM2FORTRIBUTARIA /PRINT=SPEARMAN TWOTAIL NOSIG /MISSING=PAIRWISE.	
Recursos	Tiempo de procesador	00:00:00.00
	Tiempo transcurrido	00:00:00.00
	Número de casos permitidos	174762 casos

Correlaciones

			VARVALSUBJE TIVAS
Rho de Spearman	VARVALSUBJETIVAS	Coefficiente de correlación	1,000
		Sig. (bilateral)	.
		N	40
	DIM2FORTRIBUTARIA	Coefficiente de correlación	,663
		Sig. (bilateral)	,000
		N	40

Correlaciones

			DIM2FORTRIBUT ARIA
Rho de Spearman	VARVALSUBJETIVAS	Coefficiente de correlación	,663
		Sig. (bilateral)	,000
		N	40
	DIM2FORTRIBUTARIA	Coefficiente de correlación	1,000
		Sig. (bilateral)	.
		N	40

```
NONPAR CORR
/VARIABLES=VARVALSUBJETIVAS DIM2FCONTRIBUTIVA
/PRINT=SPEARMAN TWOTAIL NOSIG
/MISSING=PAIRWISE.
```

Correlaciones no paramétricas

Notas

Salida creada		06-JAN-2022 17:16:13
Comentarios		
Entrada	Datos	C:\Users\JC\Desktop\maestria tercer ciclo\articulos\GENERADOS OK.sav
	Conjunto de datos activo	Conjunto_de_datos2
	Filtro	<ninguno>
	Ponderación	<ninguno>
	Segmentar archivo	<ninguno>
	N de filas en el archivo de datos de trabajo	43
Manejo de valor perdido	Definición de ausencia	Los valores perdidos definidos por el usuario se tratan como perdidos.
	Casos utilizados	Las estadísticas para cada par de variables se basan en todos los casos con datos válidos para dicho par.
Sintaxis		NONPAR CORR /VARIABLES=VARVALSUBJETIVAS DIM2FCONTRIBUTIVA /PRINT=SPEARMAN TWOTAIL NOSIG /MISSING=PAIRWISE.
Recursos	Tiempo de procesador	00:00:00.00
	Tiempo transcurrido	00:00:00.00
	Número de casos permitidos	174762 casos

Correlaciones

			VARVALSUBJETIVAS
Rho de Spearman	VARVALSUBJETIVAS	Coefficiente de correlación	1,000
		Sig. (bilateral)	.
		N	40
	DIM2FCONTRIBUTIVA	Coefficiente de correlación	,817
		Sig. (bilateral)	,000
		N	40

Correlaciones

			DIM2FCONTRIBU TIVA
Rho de Spearman	VARVALSUBJETIVAS	Coeficiente de correlación	,817
		Sig. (bilateral)	,000
		N	40
	DIM2FCONTRIBUTIVA	Coeficiente de correlación	1,000
		Sig. (bilateral)	.
		N	40

NONPAR CORR

```

/VARIABLES=VARVALSUBJETIVAS DIM2FGENERAL
/PRINT=SPEARMAN TWOTAIL NOSIG
/MISSING=PAIRWISE.

```

Correlaciones no paramétricas

Notas		
Salida creada		06-JAN-2022 17:17:29
Comentarios		
Entrada	Datos	C:\Users\JC\Desktop\maestria tercer ciclo\articulos\GENERADOS OK.sav
	<u>Conjunto de datos activo</u>	Conjunto_de_datos2
	Filtro	<ninguno>
	Ponderación	<ninguno>
	<u>Segmentar archivo</u>	<ninguno>
	N de filas en el archivo de datos de trabajo	43
Manejo de valor perdido	Definición de ausencia	Los valores perdidos definidos por el usuario se tratan como perdidos.
	Casos utilizados	Las estadísticas para cada par de variables se basan en todos los casos con datos válidos para dicho par.

Sintaxis	NONPAR CORR /VARIABLES=VARVALSUBJETIVAS DIM2FGENERAL /PRINT=SPEARMAN TWOTAIL NOSIG /MISSING=PAIRWISE.	
Recursos	Tiempo de procesador	00:00:00.00
	Tiempo transcurrido	00:00:00.00
	Número de casos permitidos	174762 casos

Correlaciones

			VARVALSUBJE TIVAS
Rho de Spearman	VARVALSUBJETIVAS	Coeficiente de correlación	1,000
		Sig. (bilateral)	.
		N	40
	DIM2FGENERAL	Coeficiente de correlación	,308
		Sig. (bilateral)	,054
		N	40

Correlaciones

			DIM2FGENERAL
Rho de Spearman	VARVALSUBJETIVAS	Coeficiente de correlación	,308
		Sig. (bilateral)	,054
		N	40
	DIM2FGENERAL	Coeficiente de correlación	1,000
		Sig. (bilateral)	.
		N	40

```
NONPAR CORR
/VARIABLES=VARCUMPLIMIENTOTRIB DIM1JUICIOSS
/PRINT=SPEARMAN TWOTAIL NOSIG
/MISSING=PAIRWISE.
```

Correlaciones no paramétricas

Notas

Salida creada		06-JAN-2022 17:23:15
Comentarios		
Entrada	Datos	C:\Users\JC\Desktop\maestria tercer ciclo\articulos\GENERADOS OK.sav
	<u>Conjunto de datos activo</u>	Conjunto_de_datos2
	Filtro	<ninguno>
	Ponderación	<ninguno>
	<u>Segmentar archivo</u>	<ninguno>
	N de filas en el archivo de datos de trabajo	43
Manejo de valor perdido	Definición de ausencia	Los valores perdidos definidos por el usuario se tratan como perdidos.
	Casos utilizados	Las estadísticas para cada par de variables se basan en todos los casos con datos válidos para dicho par.
Sintaxis		NONPAR CORR /VARIABLES=VARCUMPLIMIENTOTRIB DIM1JUICIOSS /PRINT=SPEARMAN TWOTAIL NOSIG /MISSING=PAIRWISE.
Recursos	Tiempo de procesador	00:00:00.00
	Tiempo transcurrido	00:00:00.00
	Número de casos permitidos	174762 casos

Correlaciones

			VARCUMPLIMIENTOTRIB
Rho de Spearman	VARCUMPLIMIENTOTRIB	Coefficiente de correlación	1,000
		Sig. (bilateral)	.
		N	40
	DIM1JUICIOSS	Coefficiente de correlación	,109
		Sig. (bilateral)	,502
		N	40

Correlaciones

			DIM1JUICIOSS
Rho de Spearman	VARCUMPLIMIENTOTRIB	Coeficiente de correlación	,109
		Sig. (bilateral)	,502
		N	40
	DIM1JUICIOSS	Coeficiente de correlación	1,000
		Sig. (bilateral)	.
		N	40

```

NONPAR CORR
/VARIABLES=VARCUMPLIMIENTOTRIB DIM1EXPERIENCIAF
/PRINT=SPEARMAN TWOTAIL NOSIG
/MISSING=PAIRWISE.

```

Correlaciones no paramétricas

Notas

Salida creada	06-JAN-2022 17:23:44	
Comentarios		
Entrada	Datos	C:\Users\JC\Desktop\maestria tercer ciclo\articulos\GENERADOS OK.sav
	<u>Conjunto de datos activo</u>	<u>Conjunto_de_datos2</u>
	Filtro	<ninguno>
	Ponderación	<ninguno>
	<u>Segmentar archivo</u>	<ninguno>
	N de filas en el archivo de datos de trabajo	43
Manejo de valor perdido	Definición de ausencia	Los valores perdidos definidos por el usuario se tratan como perdidos.
	Casos utilizados	Las estadísticas para cada par de variables se basan en todos los casos con datos válidos para dicho par.

Sintaxis	NONPAR CORR	
	/VARIABLES=VARCUMPLIMIENTOTRIB DIM1EXPERIENCIAF	
	/PRINT=SPEARMAN TWOTAIL NOSIG	
	/MISSING=PAIRWISE.	
Recursos	Tiempo de procesador	00:00:00.00
	Tiempo transcurrido	00:00:00.00
	Número de casos permitidos	174762 casos

Correlaciones

			VARCUMPLIMIENTOTRIB
Rho de Spearman	VARCUMPLIMIENTOTRIB	Coeficiente de correlación	1,000
		Sig. (bilateral)	.
		N	40
	DIM1EXPERIENCIAF	Coeficiente de correlación	,596
		Sig. (bilateral)	,000
		N	40

Correlaciones

			DIM1EXPERIENCIAF
Rho de Spearman	VARCUMPLIMIENTOTRIB	Coeficiente de correlación	,596
		Sig. (bilateral)	,000
		N	40
	DIM1EXPERIENCIAF	Coeficiente de correlación	1,000
		Sig. (bilateral)	.
		N	40