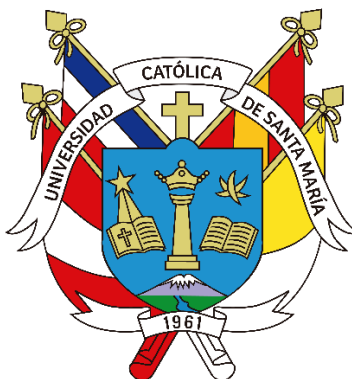


Universidad Católica de Santa María
Facultad de Ciencias Económico y Administrativas
Escuela Profesional de Administración de Empresas



**ANALISIS DE LOS FACTORES PARA LA FORMALIZACION DEL
COMERCIO AMBULATORIO, AREQUIPA METROPOLITANA 2020**

Tesis presentada por la Bachiller:

Pinto Quinto, Scarlet Yusi

Para optar el Título Profesional de:

**Licenciada en Administración
de Empresas**

Asesor:

Mg. Lewis Zuñiga, Patricio Federico

Arequipa – Perú

2023

UCSM-ERP

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA
ADMINISTRACION DE EMPRESAS TITULACIÓN CON TESIS
DICTAMEN APROBACIÓN DE BORRADOR

Arequipa, 10 de Julio del 2023

Dictamen: 002845-C-EPAE-2023

Visto el borrador del expediente 002845, presentado por:

2010203262 - PINTO QUINTO SCARLET YUSI

Titulado:

**ANALISIS DE LOS FACTORES PARA LA FORMALIZACION DEL COMERCIO AMBULATORIO,
AREQUIPA METROPOLITANA 2020**

Nuestro dictamen es:

APROBADO

29254686 - VERA BALLON ERNESTO LUIS DICTAMINADOR



29618838 - QUINTANILLA RODRIGUEZ MARTIN PATRICIODICTAMINADOR



41635889 - LEWIS ZUÑIGA PATRICIO FEDERICODICTAMINADOR



ANALISIS DE LOS FACTORES PARA LA FORMALIZACION DEL COMERCIO AMBULATORIO, AREQUIPA METROPOLITANA 2020

INFORME DE ORIGINALIDAD

18%

INDICE DE SIMILITUD

17%

FUENTES DE INTERNET

2%

PUBLICACIONES

7%

TRABAJOS DEL
ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1	tesis.ucsm.edu.pe Fuente de Internet	2%
2	escuela.pucp.edu.pe Fuente de Internet	2%
3	dspace.unitru.edu.pe Fuente de Internet	2%
4	eprints.rclis.org Fuente de Internet	2%
5	repositorio.unap.edu.pe Fuente de Internet	2%
6	idoc.pub Fuente de Internet	1%
7	www.repositorioacademico.usmp.edu.pe Fuente de Internet	1%
8	docplayer.es Fuente de Internet	1%
9	mriuc.bc.uc.edu.ve Fuente de Internet	

1 %

10

repositorio.unheval.edu.pe

Fuente de Internet

1 %

11

repositorio.sfx.edu.pe

Fuente de Internet

1 %

12

hdl.handle.net

Fuente de Internet

1 %

13

repositorio.upt.edu.pe

Fuente de Internet

1 %

14

Submitted to Universidad Nacional de
Frontera

Trabajo del estudiante

1 %

Excluir citas

Apagado

Excluir coincidencias < 1%

Excluir bibliografía

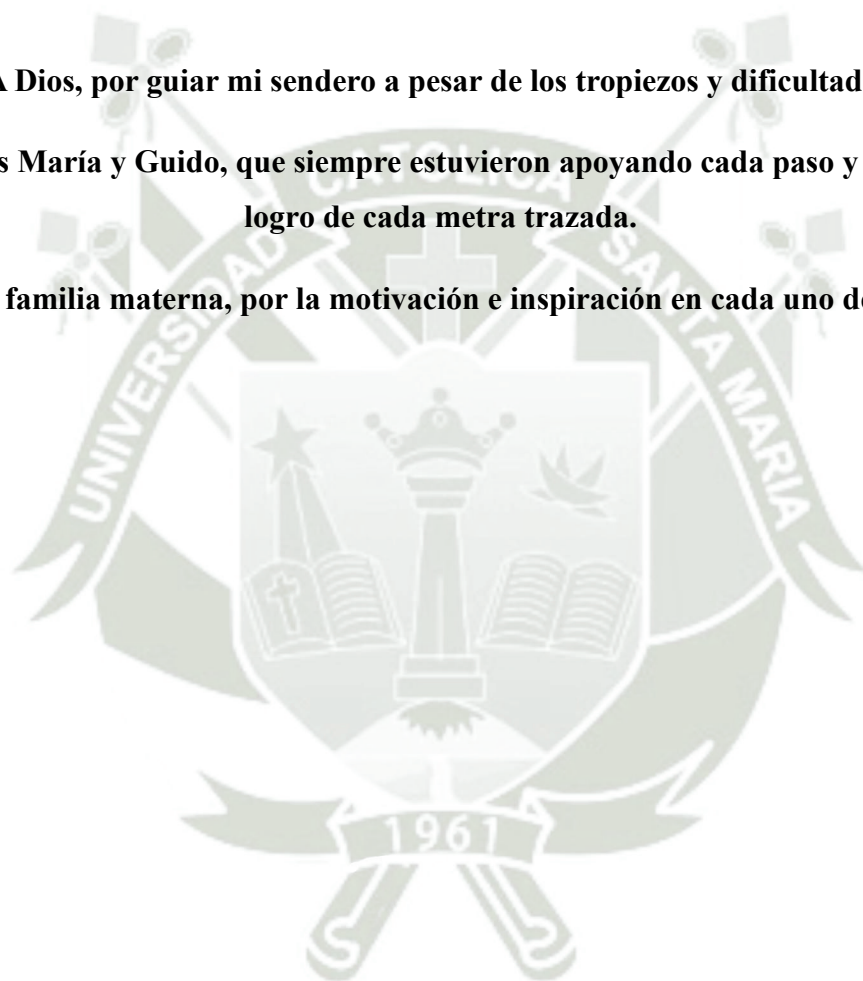
Apagado

DEDICATORIA

A Dios, por guiar mi sendero a pesar de los tropiezos y dificultades.

A mis padres María y Guido, que siempre estuvieron apoyando cada paso y decisión en el logro de cada metra trazada.

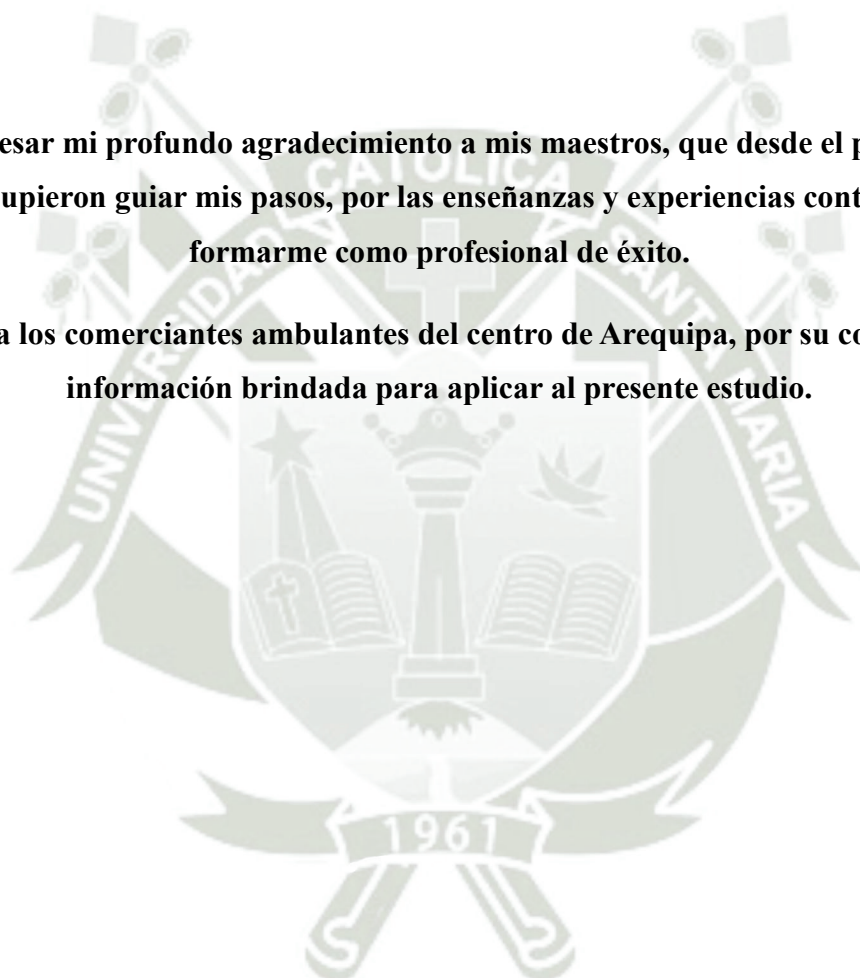
A mi familia materna, por la motivación e inspiración en cada uno de ellos.



AGRADECIMIENTO

Quiero expresar mi profundo agradecimiento a mis maestros, que desde el primer año de estudio supieron guiar mis pasos, por las enseñanzas y experiencias contadas para formarme como profesional de éxito.

Agradezco a los comerciantes ambulantes del centro de Arequipa, por su colaboración e información brindada para aplicar al presente estudio.



RESUMEN

La presente investigación es de campo y relacional, se realizó un análisis de los factores para la formalización del comercio ambulatorio en Arequipa Metropolitana 2020. Se trabajó con una muestra de 97 comerciantes ambulantes. Los resultados establecieron que los factores que determinan la realización del comercio ambulatorio en Arequipa Metropolitana, son en principio los costos de ser comerciante formal con el 93% y las multas y sanciones que impone la SUNAT con el 79%. Asimismo, están las trabas legales para formalizarse con el 74%, así como también el escaso conocimiento sobre formalización con el 58%. Asimismo, considerando los resultados en relación a los factores que determinan la realización del comercio ambulatorio en Arequipa Metropolitana, son estrategias para formalizar ese comercio facilitar los requisitos para formalizarse con el 97%; recibir información los comerciantes ambulantes sobre los costos de la formalidad e informalidad con el 96% así como también recibir información sobre los beneficios de la formalidad para acceso de créditos formales con el 96%.

Otras estrategias son, recibir capacitación en normas tributarias esenciales con el 87% así como recibir los comerciantes ambulantes capacitación en formalización para constituir MYPES y PYMES con el 81%.

Palabras claves: Comercio ambulatorio, estrategias de formalización.

ABSTRACT

The present research is field and relational, and carried out an analysis of the factors for the formalization of ambulatory commerce in Metropolitan Arequipa 2020. We worked with a sample of 97 itinerant merchants. The results established that the factors that determine the performance of outpatient commerce in Metropolitan Arequipa are, in principle, the costs of being a formal merchant with 93% and the fines and sanctions imposed by SUNAT with 79%. Likewise, there are the legal obstacles to formalize with 74%, as well as the scarce knowledge about formalization with 58%. Likewise, considering the results in relation to the factors that determine the realization of ambulatory commerce in Metropolitan Arequipa, strategies to formalize this commerce are facilitating the requirements to formalize with 97%; street traders receive information on the costs of formality and informality with 96%, as well as receiving information on the benefits of formality for access to formal loans with 96%.

Other strategies are to receive training in essential tax regulations with 87% as well as to receive training from itinerant traders in formalization to establish MYPES and SMEs with 81%.

Keywords: Outpatient trade, formalization strategies

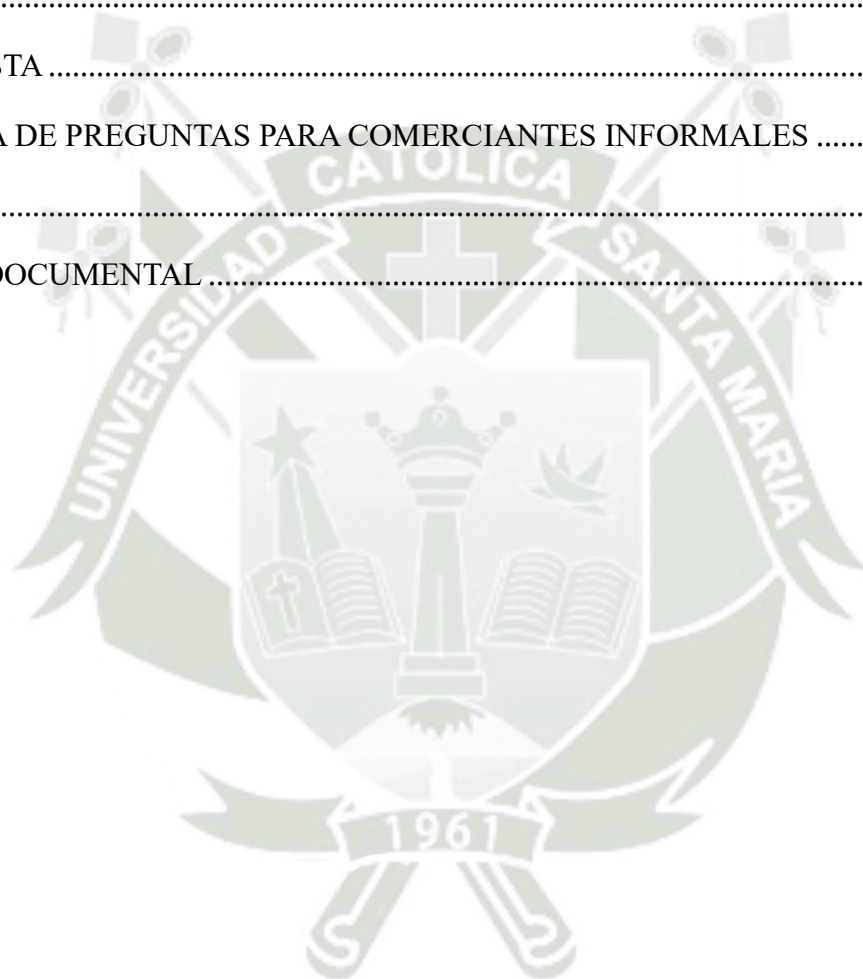
INDICE GENERAL

DEDICATORIA	iii
AGRADECIMIENTO.....	iv
RESUMEN.....	v
ABSTRACT	vi
INDICE GENERAL	1
INDICE DE TABLAS.....	5
INDICE DE GRAFICOS	6
INTRODUCCIÓN	7
Planteamiento Teórico.....	9
1.- PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	10
1.1 PROBLEMA.....	10
1.2 DESCRIPCION	10
1.2.1. CAMPO AREA Y LINEA	12
1.2.2. TIPO DEL PROBLEMA	13
1.2.3. VARIABLES.....	13
1.2.4. INTERROGANTES BASICAS.....	17
1.3 JUSTIFICACION	17
1.4. OBJETIVOS	19
1.4.1. OBJETIVO GENERAL.....	19
1.4.2. OBJETIVO ESPECIFICO	19
1.5. MARCO TEORICO.....	19

1.5.1.- Comercio informal.....	19
1.5.2.- Las economías formal e informal	23
1.5.3.- La estructura formal.....	26
1.5.4.- La estructura informal.....	30
1.5.5.- Comercio ambulatorio	33
1.5.6.- El comercio ambulatorio en Perú	34
1.5.7.- El comercio ambulatorio y su impacto	35
1.5.8.- Tipos de comerciantes ambulantes	38
1.5.9.- Beneficios y desventajas del comercio ambulatorio.....	39
1.5.10.- Causas del comercio informal	39
1.5.11.- Comercio ambulatorio como problemática social	59
1.6. Antecedentes Investigativos.....	60
1.7. Hipótesis.....	64
CAPITULO II:	65
Metodología	65
2.1. Técnicas e Instrumentos.....	66
2.2. Estructura de los Instrumentos	66
ENCUESTA	66
2.3. Campo de Verificación.....	66
2.3.1.- Ámbito	66
2.3.2.- Temporalidad	67
2.3.3.- Unidad de Estudio.....	67

2.3.2.- Universo.....	67
2.3.3.- Muestra	67
2.4.- Estrategia de Recolección de Datos.....	68
2.4.1.- Organización.....	68
2.4.2.- Validación de los Instrumentos.....	69
2.4.3.- Criterios para el Manejo de los resultados.....	69
2.5.- Recursos Necesarios	69
2.5.1.- Recursos Humanos	69
2.5.2.- Recursos Materiales.....	69
2.5.3.- Recursos Financieros.....	70
CAPÍTULO III:.....	71
Resultados y Discusión	71
1.- Objetivo Especifico 1: Factores del comercio ambulatorio en Arequipa Metropolitana.....	72
2.- Objetivo Especifico 2: Estrategias para formalizar el comercio ambulatorio en Arequipa Metropolitana	83
DISCUSION DE RESULTADO.....	94
ANALISIS DE LOS OBJETIVOS	98
OBJETIVO PRINCIPAL	98
PRIMER OBJETIVO.....	98
SEGUNDO OBJETIVO	101
ANALISIS DE LAS INTERROGANTES	104
ANALISIS DE LA INTERROGANTE GENERAL	104
CONCLUSIONES	105

PRIMERA.....	105
SEGUNDA.....	105
RECOMENDACIONES	108
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS.....	109
ANEXOS	114
ANEXO 1.....	115
ENCUESTA	115
CEDULA DE PREGUNTAS PARA COMERCIANTES INFORMALES	115
ANEXO 2.....	118
FICHA DOCUMENTAL	118



INDICE DE TABLAS

Tabla 1	73
Tabla 2	75
Tabla 3	77
Tabla 4	79
Tabla 5	81
Tabla 6	84
Tabla 7	86
Tabla 8	88
Tabla 9	90
Tabla 10	92



INDICE DE GRAFICOS

Gráfico 1.....	74
Gráfico 2.....	76
Gráfico 3.....	78
Gráfico 4.....	80
Gráfico 5.....	82
Gráfico 6.....	85
Gráfico 7.....	87
Gráfico 8.....	89
Gráfico 9.....	91
Gráfico 10.....	93



INTRODUCCIÓN

Por medio del comercio ambulatorio, se puede generar una actividad lucrativa que permita que un individuo o una familia consigan algunos ingresos mínimos para subsistir.

Este sector está conformado por unidades productivas informales, las cuales no están registradas en la administración tributaria (SUNAT). En el caso de las unidades productivas del sector primario (agricultura, pesca y minería) no constituidas en sociedad, se considera que todas pertenecen al sector informal.

Cada día se observa en las ciudades de nuestro país, entre ellas en Arequipa, a comerciantes callejeros que se han posesionado, de varias formas, de muchas vías, arterias y/o zonas amplias de la ciudad. En algunos de esos lugares inclusive no resulta posible la circulación de los vehículos ni de peatones. Se encuentran abarrotados de comerciantes ambulantes, que ofrecen toda clase de chucherías, ropa, calcetines, relojes y hasta electrodomésticos pequeños; frente a negocios perfectamente establecidos. Ello genera además desorden, inseguridad y caos. A pesar de ello, los comerciantes formales y los ambulantes parecieran haber llegado a pacíficos acuerdos de convivencia.

El comercio informal en Perú, que alcanza el 65.7% según el INEI, se realiza en las calles de forma muy precaria, a veces caminando por éstas y en otras ocasiones con un lugar fijo en la vía pública. Los ambulantes no tienen servicios básicos como agua, luz, desagüe, servicios higiénicos, entre otros, lo que determina una grave falta de higiene que atenta contra su propia salud y la de sus clientes, además generan desorden, inseguridad, focos de infección y basura, entre otros, deteriorando seriamente la imagen y el ornato de la ciudad.

Las serias y graves consecuencias para la colectividad producidas por comercio ambulatorio, y el gran número de personas que se encuentran comprendidas en estas actividades, hacen indispensable su estudio.

En ese escenario resulta imprescindible establecer las causas que motivan el comercio ambulatorio, para a partir de allí diseñar estrategias que permitan su formalización consiguiendo con ello revertir los graves problemas que genera el comercio ambulatorio en las ciudades del país, que no sólo son económicos, sino también de seguridad y ornato público.

Este es precisamente el tema de la presente investigación, analizar los factores para la formalización del comercio ambulatorio en Arequipa Metropolitana, con lo que se espera coadyuvar a solucionar el problema materia de estudio.

En la actualidad podemos afirmar que, el comercio ambulatorio se convirtió en una fuerte fuente de sustento para las familias de bajos recursos socioeconómicos, es por ello que las zonas donde más abunda la informalidad son en zonas fronterizas de nuestro país y esto se arrastra al interior del territorio nacional.

Según una publicación en el diario El Comercio (2022) el año móvil abril 2021 marzo 2022, la tasa de empleo informal del país fue de 76,1%; siendo 0,5 punto porcentual menos que en el año móvil abril 2020 marzo 2021. En el área urbana la tasa de informalidad alcanzó al 70,6% y en el área rural, el 95,3%.

CAPÍTULO I:

Planteamiento Teórico



1.- PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1 PROBLEMA

Análisis de los factores para la formalización del comercio ambulatorio, Arequipa metropolitana 2020.

1.2 DESCRIPCION

Como es que llegamos a la problemática del comercio ambulatorio y como aplicamos nuestra investigación.

¿Por qué la informalidad debe ser motivo de preocupación?

La informalidad es una forma distorsionada en la cual una economía reglamentada con excesiva información paupérrima, esto nos da respuesta a su crecimiento potencial. Esto también nos da una respuesta distorsionada del porque la informalidad tiene recursos deficientes que toleran la pérdida parcial, a diferencia de las ventajas que ofrece la legalidad, como ejemplo la protección judicial y policial, el acceso y beneficio de los créditos formales, y lo que involucra la participación en los mercados internacionales. Por tratar de evadir el supuesto control del estado, muchas empresas siguen en la informalidad, muchas de estas son empresas pequeñas con un tamaño más bajo al óptimo, los canales irregulares que usan para adquirir y distribuir bienes y servicios, así como los recursos que usan constantemente para encubrir sus actividades o algunas veces recurrir al soborno a funcionarios públicos. Por otro lado, las empresas formales son inducidas indirectamente por la informalidad a usar en forma más agotadora recursos que son los menos afectados por la normatividad establecida. En particular muchos países en desarrollo particularmente esto significa que, las empresas formales usan de manera menos intensiva la

mano de obra esto en comparativa a la que les correspondería tener de acuerdo a la asignación de recursos de su país. Además, la informalidad genera un factor negativo externo que agrega a su efecto adverso que es la eficiencia: la informalidad congestiona la infraestructura pública al ser utilizada sin contribuir con los ingresos tributarios necesarios para ser abastecida. La infraestructura pública complementa el aporte del capital privado en el proceso de producción, la informalidad al ser un sector de gran magnitud implica un crecimiento inferior de la productividad. Loayza, (2008)

A través de la presente investigación se busca analizar los factores que ayuden a combatir la informalidad del comercio ambulatorio en nuestra región, y que herramientas necesitamos, este problema con el paso del tiempo viene creciendo en vez de disminuir o regirse a políticas de solución. A finales de los años 80's principio de los 90's hubo un gran crecimiento de población en la capital y en diversas ciudades importantes del país esto debido a la época de sangre en la que se vivió en el interior del país, es allí que muchos provincianos optaron por salir de sus pueblos y ciudades con la esperanza de un futuro mejor, esto por su puesto llego con la preocupación de donde vivir ,como sobrevivir a una ciudad de la cual no conocían nada y sin tener un techo que los espere. Es aquí donde el incremento del comercio ambulatorio fue evolucionando en el deseo de cubrir necesidades, este crecimiento de la informalidad hasta la fecha se convirtió en un problema político sin hallar el mecanismo de control que ayude a los comerciantes ambulantes para que no se siga generando vacíos económicos como lo genera la informalidad.

En consecuencia muchos desempleados optaron también por ser parte de esta economía informal, al verse afectados sin generar ningún tipo de ingreso y con necesidades básicas o cubrir las necesidades del hogar, el comercio ambulatorio solo ofrece trabajos informales sin ningún tipo de beneficio social ni seguro que cubra algún accidente que pueda ocurrir dentro de un horario de trabajo, algunos jóvenes sin carga familiar o responsabilidad de cumplir también eligen ser parte de la informalidad pese a no necesitar el dinero de manera urgente, pero por que elegir un trabajo informal?, estos trabajadores prefieren ganar un dinero directo a su bolsillo sin los conocidos beneficios sociales que si bien son descontado de un sueldo al ingresar a planilla.

Por ello es necesario entender la problemática que genera la informalidad ya que se convirtió en un problema en el que el gobierno saco de su radar si hablamos de buscar soluciones, se habla más de generar puestos de trabajo cuando se debería hablar de ofrecer soluciones al comercio ambulatorio que podría generar mayor cantidad de empleos formales y sobre todo ayudar a generar ingresos para la contribución de impuestos. Los análisis hechos en la presente investigación son puntos fijos en los que el gobierno debería poner en su mira para lograr establecer soluciones al comercio ambulatorio informal.

1.2.1. CAMPO AREA Y LINEA

Campo	:Facultad de ciencias Económicas Administrativas
Área	:Escuela Profesional de Administración de Empresas
Línea	:Comercio Ambulatorio-informal y Recaudación Tributaria

1.2.2. TIPO DEL PROBLEMA

La presente investigación es correlacional porque asociaran las variables, es decir asociar los factores del comercio ambulatorio a las estrategias a realizar para lograr formalizar el comercio ambulatorio que es informal, de esta manera contrastar nuestra hipótesis.

Según Sampieri (2014) este tipo de estudios tiene como finalidad conocer el grado o relación al asociar dos o más conceptos, variables o categorías en una muestra o contexto en particular. Sólo en ocasiones se busca separar la relación entre dos variables, es más frecuente ubicar en el estudio vínculo entre tres, cuatro o más variables. Para evaluar este grado de asociación de dos o más variables, son necesarios los estudios correlacionales primero para medir cada una de éstas, y después cuantificar, analizar y establecer el tipo de vinculaciones que tienen entre sí, luego las correlaciones se sustentan en hipótesis sometida a prueba.

1.2.3. VARIABLES

a. Análisis de Variables

Variable Independiente: Factores del comercio ambulatorio

(Real Academia Española [RAE], 2022) nos indica que los factores son una causa o elemento que actúa junto con otros. *El factor que más influyó en la decisión fue su preparación académica.*

A nivel general, factor es la concausa o un elemento, esto quiere decir que junto a otra, es la causa que produce un efecto.

Variable Dependiente: Estrategias de formalización del comercio ambulatorio

Esta palabra se convirtió en una acepción de uso generalizado, que debe adornar o formar parte en toda la literatura relacionada con distintos campos del conocimiento.

De la estrategia aparecen una serie de conceptos que tienen relación estos son: Estratega, planeación estratégica, administración estratégica, gestión estratégica, evaluación estratégica, diagnóstico estratégico.

Eso permite que se encuentren, en la literatura, conceptualizaciones acerca de la estrategia, de sus temas afines, que muchos leen.

Como lo expresa Davies (2000) “La principal característica de la estrategia es tener diferentes opciones, diferentes caminos y diferentes resultados”. Como lo afirma el autor, al hablar de estrategias, esto se puede convertir en lluvia de ideas y muchos quieren hacerlas valer.

Revista CEPAL (2012)

¿Formalización en el Perú? Una gran parte de los estudios académicos sobre la informalidad en el Perú han tratado de explicar este fenómeno que está en constante incremento. Décadas pasadas, ha sido usual el aumento de informalidad en el mercado del trabajo peruano, probablemente este hecho lo haga novedoso en el mercado laboral y realmente el inicio a una tendencia de la formalización, lo que constituiría un cambio en la tendencia a largo plazo que valdría la pena analizar.

b. Operacionalización de Variables

VARIABLE	INDICADORES	SUB INDICADORES
Factores del comercio ambulatorio (Variable independiente)	Causas	- Costos de ser comerciante formal - Trabas legales para ser comerciante formal - Escasos conocimientos sobre formalización - Multas y sanciones de la SUNAT
Estrategias para formalizar el comercio ambulatorio (Variable dependiente)	Acciones a realizar	- Brindar información sobre los costos de la formalidad e informalidad - Brindar información sobre los beneficios de la formalidad e informalidad – acceso a créditos formales - Facilitar los requisitos para formalizarse - Capacitación en formalización para constituir MYPES y PYMES - Capacitación en normas tributarias esenciales

c. Matriz de Consistencia

INTERROGANTES	OBJETIVOS	HIPOTESIS	VARIABLES	INDICADORES	SUB-INDICADORES
INTERROGANTE GENERAL	OBJETIVO GENERAL		VARIABLE INDEPENDIENTE		
¿Cuáles son los factores que originan el comercio ambulatorio, Arequipa metropolitana?	Analizar los factores para la formalización del comercio ambulatorio, Arequipa Metropolitana 2020.		Factores del comercio ambulatorio	Causas	- Costos de ser comerciante formal - Trabas legales para ser comerciante formal - Escasos conocimientos sobre formalización - Multas y sanciones de la SUNAT
INTERROGANTES ESPECIFICAS	OBJETIVOS ESPECIFICOS		VARIABLE DEPENDIENTE		
¿De qué manera establecer los factores del comercio ambulatorio? ¿Cómo determinar las estrategias para formalizar el comercio ambulatorio?	- Identificar los factores del comercio ambulatorio. - Determinar las estrategias para formalizar el comercio ambulatorio	Dados los factores del comercio ambulatorio en Arequipa Metropolitana, es probable que ello determine las estrategias a seguir para alcanzar su formalización.	Estrategias para formalizar el comercio ambulatorio	Acciones a realizar	- Brindar información sobre los costos de la formalidad e informalidad - Brindar información sobre los beneficios de la formalidad e informalidad - Facilitar los requisitos para formalizarse - Capacitación en formalización para constituir MYPES y PYMES - Capacitación en normas tributarias esenciales

1.2.4. INTERROGANTES BASICAS

1.2.4.1. INTERROGANTE GENERAL

- ¿ Cuáles son los factores que originan el comercio ambulatorio, Arequipa metropolitana?

1.2.4.2. INTERROGANTES ESPECIFICOS

- ¿De qué manera identificar los factores del comercio ambulatorio?
- ¿Cómo determinar las estrategias para formalizar el comercio ambulatorio?

1.3 JUSTIFICACION

Justificación profesional

La presente investigación es válida pues busca investigar y establecer cuales son los factores para la formalización del comercio ambulatorio, Arequipa 2020, pues con ello se estudiarán las causas que lo generan y con esa información será posible proponer estrategias que conduzcan a solucionar esta problemática, esto es, conseguir que los comerciantes ambulantes se formalicen y de esta forma se alejen de las desventajas del comercio ambulatorio y gocen de las ventajas que ofrece el comercio formal, con lo cual además existiría beneficio económico para la ciudad como producto de los tributos producto de sus actividades comerciales.

Este hecho resulta de relevancia profesional, pues constituye un aporte importante al comercio ambulatorio que ocurre en la ciudad de Arequipa, que es un mal que aqueja a la ciudad desde hace muchas décadas y que hoy en día se ha incrementado notablemente debido al crecimiento demográfico y desarrollo que la ciudad ha experimentado en la última década.

Justificación social

La relevancia social en el problema de investigación es importante ya que a mayor conocimiento sobre la investigación contribuirá a establecer y encontrar soluciones para resolver u optimizar el problema social actual.

El comercio informal en Perú, que alcanza el 65.7% según el INEI, se realiza en las calles de forma muy precaria, a veces caminando por éstas y en otras ocasiones con un lugar fijo en la vía pública. Los ambulantes no tienen servicios básicos como agua, luz, desagüe, servicios higiénicos, entre otros, lo que determina una grave falta de higiene que atenta contra su propia salud y la de sus clientes, además generan desorden, inseguridad, focos de infección y basura, entre otros, deteriorando seriamente la imagen y el ornato de la ciudad.

Las serias y graves consecuencias para la colectividad producidas por comercio ambulatorio, y el gran número de personas que se encuentran comprendidas en estas actividades, son un tema de actualidad social permanente y de la colectividad interesada, haciéndose necesario su estudio con el fin de coadyuvar a plantear soluciones a esta problemática.

Justificación práctica

El estudio de los factores para la formalización del comercio ambulatorio, necesariamente comprende el análisis de las causas de éste en la ciudad de Arequipa, con lo cual se obtendrá información para plantear alternativas de solución, lo que en la práctica significaría coadyuvar a la solución de esta problemática, revirtiendo el desorden, inseguridad, focos de infección y basura, logrando sustituir estas características por lugares de comercio ordenados, seguros,

limpios, prósperos, restituyendo de esta forma el valor de las zonas afectadas por el comercio ambulatorio en Arequipa Metropolitana, lo que constituye un importante aporte a nuestra ciudad.

1.4. OBJETIVOS

1.4.1. OBJETIVO GENERAL

- Analizar los factores para la formalización del comercio ambulatorio, Arequipa Metropolitana 2020.

1.4.2. OBJETIVO ESPECIFICO

- Identificar los factores del comercio ambulatorio.
- Determinar las estrategias para formalizar el comercio ambulatorio.

1.5. MARCO TEORICO

1.5.1.- Comercio informal

El concepto de la informalidad y su medición han evolucionado a través del tiempo. En la década del setenta se acuñó por primera vez el término “sector informal” para hacer referencia a todas las actividades que están excluidas de la legislación o se encuentran fuera del ámbito regulatorio e impositivo.

Diversos sectores de la economía se han venido ampliando y creciendo de manera desbordante a lo largo del tiempo, pero es de preocupante crecimiento el sector informal, ya que a este tipo de comercio se le clasifica en grupos, estacionarios y ambulantes. Decimos que es preocupante porque cada día se observa las calles abarrotadas de este tipo de comercio que se han ido estacionado en forma creciente tanto estacional como ambulatoria, muchas calles de las grandes ciudades se ven instaladas de pequeñas

tienduchas que muchos de ellos obstaculizan el paso de transeúntes e incluso otros parecieran haber llegado a pacíficos acuerdos de convivencia. Los comerciantes ambulantes que no consiguieron ubicar un lugar estratégico o el simple hecho de ofrecer sus productos para una mayor venta, van vendiendo sus mercancías por las calles, o en los cruces de las avenidas principales, intentando vender frutas, flores, verduras e incluso artículos electrónicos de tamaño pequeño que les ayuden a movilizarse. Este nuevo sector económico aumento de manera exponencial debido a la enorme necesidad de ganar para comer, sin ser esclavo de nadie (Camargo, 2016).

Si bien es cierto que el comercio informal, sea estacionario o ambulante, ayuda a generar ingresos libres de impuestos que permiten conseguir ingresos mínimos para alimentar a una familia pequeña o en muchos casos una familia que promedia los 4 o 5 integrantes, es allí donde se ve familias integras vendiendo en las calles esta actividad hace prender el espíritu “emprendedor”, de quienes buscan su independencia económica.

Al buscar datos estadísticos que nos ayuden a referenciar a comerciantes informales nos damos cuenta que son muy escasos ya que las actividades comerciales informales se encuentran siempre en crecimiento en: Argentina, Bolivia, Colombia, Costa Rica, Chile, Ecuador, Honduras, México y Perú, entre otros y eso sin contar que al momento de querer entrevistar o censar un comerciante ambulante, sobre todo informal, no se prestan participativos. Otro puñado que se suma a los comerciantes informales, provienen de las provincias e incluso de países vecinos, en busca de mejores oportunidades que no encontraron en sus lugares de origen. Los comerciantes informales

visionan de forma muy puntual de la realidad en la que viven y usan de capital su experiencia vivencial, intuición (Jaramillo et al., 2005).

Los comerciantes informales tienen su modo particular de hacer “marketing”, que a ellos les da resultados. No se considera necesario modificar sus métodos, por sofisticadas teorías sobre la materia. Se entiende que es más provechoso estudiarlos, tomar de ellos aquellos elementos que les han hecho exitosos y aplicarlos a las circunstancias propias de nuestras actividades.

Los gobiernos centrales y a los burócratas internacionales no les parecen productivos, porque no ganan lo suficiente para pagar impuestos y proveerles del champagne que acostumbran a tomar en las reuniones en que se discute sobre la pobreza.

Los gobiernos locales tratan de eliminarlos, dando como razón que afean las ciudades. Pero, no se debe olvidar que lo más bello que puede existir en la naturaleza son los músculos sudorosos y cansados de hombres, mujeres y niños trabajando conjuntamente para ganarse honradamente el sustento diario. Hay mucho que aprender de los comerciantes informales. Según De Soto (1987) nos dice que, existen algunos conceptos relacionados al comercio informal, que se considera necesario exponer:

- **Economía informal**

Conjunto de actividades económicas desarrolladas por los trabajadores y las unidades productivas que no cumplen con las regulaciones previstas por el estado para el ejercicio de sus actividades. Está compuesta por el sector informal y el empleo informal.

- **Sector informal**

Conformado por las unidades productivas no constituidas en sociedad que no están registradas en la administración tributaria (SUNAT). Para el caso de las unidades productivas del sector primario (Agricultura, Pesca y Minería) no constituidas en sociedad, se considera que todas pertenecen al sector informal. También excluye a las cuasi sociedades, es decir, empresas no constituidas en sociedad que funciona en todo –o en casi todo– como si fuera una sociedad.

- **Empleo informal**

Son aquellos empleos que no cuentan con los beneficios estipulados por ley como el acceso a la seguridad social pagada por el empleador, vacaciones pagadas, licencia por enfermedad, etc. Son empleos informales los:

i) propietarios y cuenta propia del sector informal asalariados sin seguridad social (formal e informal) ii) trabajadores familiares no remunerados (formal e informal) iii) trabajadores domésticos sin beneficios sociales

- **Empleo en el sector informal**

Constituido por los trabajadores por cuenta propia dueños de su propia empresa del sector informal, los empleadores dueños de su propia empresa del sector informal, los trabajadores familiares no remunerados o auxiliares, los asalariados informales o formales en empresas del sector informal y los trabajadores de cooperativas de trabajadores informales.

1.5.2.- Las economías formal e informal

Según, la Comisión Económica para América Latina (CEPAL, 2016) afirma lo siguiente:

Para entender mejor el problema de la economía informal es necesario acotar que no hay mercado sin Estado, esta breve afirmación nos indica que el mercado está constituido básicamente por espacios donde las transacciones de una compra y la venta de algún bien o servicio junto a la oferta y la demanda, estos dos conforman la base de una economía de mercado.

Las transacciones siempre ocurren en un espacio geográfico determinado o en diferentes territorios ni siquiera los mercados cibernéticos escapan de esta realidad, entonces coincidimos con que ninguna transacción debería dejar de ser observada y registrada debería ser sancionada. Es así que debería regirse el mundo moderno, toda operación debería ser legalizada con la finalidad de cumplir con los pagos de impuestos dentro del territorio que corresponda, y para ello es indispensable toda la información y toda la capacidad de seguimiento a las transacciones.

Si hablamos de legalidad sofisticada por así llamarla podemos tomar de ejemplo las condiciones que toman países desarrollados y con moderna tecnología, donde es indispensable la formalidad, al punto de internalizada y tomarla con normalidad y sobre todo lógica, una lógica económica. Estos países completamente desarrollados en política, economía y más, pese a su problemática social, tiene un acuerdo social de cumplir el pago de impuestos, estos acuerdos cumplen también el rol que toda sociedad espera,

condiciones de bienestar, protección que son generadas y brindadas por el estado. Este cambio justo respalda tanto al gobierno como a la ciudadanía.

Entonces un Estado fuerte institucionalmente tiene como apoyo un mercado fuerte, esta propia teoría le corresponde a países desarrollados. Ciertamente nuestra pregunta sería ¿son aplicables a la realidad peruana?, la respuesta es sí, teóricamente, ya que quienes propusieron buscaban orientar cambios y en optimismo ilusorio, de que el país estaba “en vías de desarrollo”.

Escobar (2009), en su estudio nos afirma lo siguiente, para ningún peruano es un secreto que el control de todas las transacciones no son controladas por el Estado ya que este prefiere enfocar su mira en sectores que le generen mejor rentabilidad, esta acción lo hace débil y por ende el pacto social de no existe al hablar de “[...]cumplir el pago de impuestos, estos acuerdos cumplen también el rol que toda sociedad espera, condiciones de bienestar, protección que son generadas y brindadas por el estado. Este cambio justo respalda tanto al gobierno como a la ciudadanía” (CEPAL, 2016). Este tipo de teoría debería ser aprovechado para un Perú, seguir modelos teóricos que ayudaron a tener verdaderos cambios en países desarrollados. En este sentido podemos hablar de dos características que deberían ser aplicadas a la practica

La primera característica se trata de un fenómeno mundial, aplicado de manera más cruda y en crecimiento en países de subdesarrollo donde el espacio de venta y compra de bienes y servicios se expanden a un territorio de operatividad clandestina e informal.

La segunda característica, es la estructura piramidal, contrario a lo que comúnmente se cree, todo sistema tiene su estructura piramidal. existen jerarquías que nos incitan a hablar con propiedad en las estructuras sociales paralelas.

En el Perú de hoy los rangos jerárquicos han tenido una gran variación y los de más rango jerárquico. Existen diferentes “patrones” y la famosa élite nacional está dirigido y manejado por un grupo pequeño contemporáneo que hacen posible que las grandes transacciones desde el vértice de la economía sea formal o informal, mientras unos lucran de ellas, otros trabajan en ellas, donde predominan demográficamente los pobres. Por lo tanto, en esta modernidad los empresarios más destacados y grandes, si se prefiere llamarlos así, operan con gerentes, contadores, financistas, proveedores y distribuidores, con la finalidad de abastecer a los consumidores y también intermediarios de todo nivel de ingreso. Esto requiere de una “estructura piramidal” bien organizada y que opere de modo regular y cíclico para generar su propia cotidianeidad.

A pesar de que cada una usa su orden interno y dinámica propia todas operan en un mismo territorio y en un mismo mercado y poseen sus propios medios de comunicación donde un mismo agente puede operar en diferentes economías y mercado y no solo eso sino que también cambian de una economía a otra, o aprovechando su existencia según les convenga de acuerdo a sus objetivos y estrategias que los haga sobrevivir.

1.5.3.- La estructura formal

Compuesta por trabajadores y empresas que las operan que funcionan dentro del margen de lo legal. Dentro de ese mismo mundo funciona como propiedad registrada y estas mismas empresas ejecutan respectivamente la estipulación legal que cumplen un permiso respectivo y los trabajadores también en un marco legal llamado planillas. Por lo tanto, todo este englobado de trabajadores y empresas, según las normas actuales y las leyes, visto desde un punto de vista de deberes por cumplir, deben y tienen que pagar impuestos para así contribuir al financiamiento del Estado (Scheinkman, 2016).

Por otra parte De Soto (1987), nos hace una reflexión de los impuestos a las ventas y el selectivo al consumo, sobre todo a la gasolina, lo pagamos todos como ciudadanos de manera directa o indirecta y de manera equitativa sin excepción, convirtiéndose en una carga para los más pobres, mientras que el impuesto a la renta, que lamentablemente y sintomática en el Perú es el menos captado en cuanto a recaudación obteniéndola de la formalidad, esto crea un serio cuestionamiento que siendo formal la recaudación es menor, esto obliga al Estado a generar deudas y cobrar impuestos de forma equitativa sin excepcionar a los consumidores más pobres, que son una mayoría.

Otro cuestionamiento a resolver es ¿realmente la formalidad tiene tanto peso como se cree comparada al resto? Si hablamos en términos porcentuales podemos hacer un comparativo del empleo formal a nivel nacional que se nota está por bajo del 50% siendo su porcentaje real de 30%, claramente esto en términos económicos es uno de los niveles más bajos esperados, solo en Lima Metropolitana, la supuesta región con uno de

los espacios más ricos económicamente del país es de 40 a 35% y esto gracias a las grandes industrias y empresas que han tomado la capital como medio industrial de producción a nivel nacional que como consecuente tiene a 50% de profesionales y que cada año recibe a más provincianos con el sueño del trabajo seguro e incluso del vivir en la capital. Sin mencionar los problemas que trae consigo la migración interna del país.

Obviamente el otro resto de la PEA en medida de la escases de puestos de trabajo y falta de oportunidades y despreocupación del Estado sufren por la falta de ingresos y elige muchas veces las otras dos economías (informal o delictiva) porque la alternativa es morir de hambre o irse del país en busca de mejores oportunidades.

El sector formal no opera aislado o vive apartado, sino que tiene variedades de relaciones con el resto. Las conexiones más importantes con la economía informal derivan nada más y nada menos que de su estrategia monopólica en la economía.

En la punta de esta pirámide jerárquica existen, empresas de seguro, empresas de servicio, bancos, grandes industrias teniendo como clientes a todos los peruanos, sin importancia de su legitimidad legal o ilegal. Estos gigantes por ser formales operan apoyándose precisamente en su legalidad y aprovechando la asimetría del poder, tanto nacional como internacional, a tal punto que muchas veces se generan y mantienen barreras que impiden el fácil acceso de la formalidad que resultan ser tan asfixiantes al querer mantener las puertas abiertas a la economía informal.

Una breve reflexión en retrospectiva con el Perú de ayer sobre las diferencias de formalidad, viene al caso; en el periodo precrisis las clases sociales en las décadas de

1970 y 1980 que se mantenían organizadas en función al trabajo: el campesino dependía del capataz o el patrón y hoy en día el obrero depende de los supervisores, del gerente y este mismo de los dueños de las acciones. A pesar de los cambios establecidos hace décadas se mantiene un círculo de jerarquías.

Scheinkman (2016) también nos habla que desde tiempos inmemorables el sector formal que mantiene la economía a flote está comandado por grandes corporaciones nacionales e internacionales que hoy en día tomaron posicionamiento en el sector privado y claro que también en el estatal pero en menor grupo. En la época de gobierno de Velasco, se fundaron en supremacía grandes empresas pertenecientes al sector estatal; hoy en día estos han disminuido en número y poder económico.

Al año 2000, el crecimiento en el sector privado y las empresas de este sector han ido desarrollando métodos para no desaparecer, pese a que el sector estado debería ser el que maneje una mejor economía, pero quien se mantiene lejos de este crecimiento es el sector Estado, situación que al paso de los años ha sido reforzada y continuada. Adentro de las grandes corporaciones existen segmentos de medianas y pequeñas empresas dentro de la formalidad que dan empleo a la gran parte de profesionales.

Mientras que las empresas más grandes producen en masa y su nivel de empleabilidad hablando de mano de obra es poca, en cambio las pequeñas y medianas empresas son todo lo contrario. Haciendo un recuento, y según lo que deja ver la rigurosa estadística de empresas de la SUNAT (1994) indica que “existían tan solo 5.952 empresas

grandes desde el punto de vista fiscal y una enorme base de empresas formales de 1.294.918 medianas y pequeñas”.

Si hablamos del sector formal hoy en día es mucho más pequeño, De Soto (1987) nos dice que no solo por los avances de la economía informal sino por las limitaciones que tienen como evidencia el poco empleo que se genera. Los mensajes y programas que emiten algunas corporaciones con el fin de vender seguros a los taxistas, ofrecen créditos e instalan redes de energía al consumidor sea formal o informal. Así también tratando de llegar a los consumidores se ha buscado en “zonas marginales”, como mercados del Cono Norte de diferentes ciudades. De acuerdo a lo mencionado, podemos deducir que la conexión con estas multitudes es el consumo y no únicamente del trabajo como fue hace muchos años hablando de lo tradicional o refiriéndonos al cambio de una economía industrial – urbano que recién empezaba. También nos señala que estamos frente a un frágil sistema estructural que traerá un conjunto de problemas sociales. Todo lo mencionado se relaciona con la pregunta anteriormente realizada, ¿qué hacen los consumidores que gracias a los formales pueden producir o generar un bien propio pero no trabajan dentro la formalidad, ya sea en sus tres niveles del Gobierno o en el sector privado en su conjunto?, pues la respuesta es clara, la mayoría de ellos están en el sector informal.

1.5.4.- La estructura informal

Hernandez (2016) afirma “La economía informal está constituida por empresas y trabajadores que operan en una zona institucional clausurada. No es que sean ilegales sino que muchas de sus operaciones no son legales. Su nivel de transgresión es limitado”.

Asimismo Hernandez (2016) en su investigación hace énfasis que una buena parte de la estructura informal no estará legalizada, es por ello que sus viviendas, instalaciones y puestos de trabajo que fueron forjando son producto de invasiones, que seguidamente fueron legalizados y que aún se encuentran en distintas etapas de formalización.

Este ciclo en el que trata de agarrar el hilo a la formalización no acaba nunca debido a que vuelve a iniciarse a medida que siguen las invasiones, esto genera un incremento de lo informal que permite su expansión y crecimiento. Por ejemplo estos ambulantes inician su negocio vendiendo en ciertas zonas marginales, luego al generar un ingreso estable que les genera ganancia pasan a ampliar su método y forman mercados informales conocidas como zona libre, hasta que llegan al resultado que quieren así en consecuencia generan conflictos o negociaciones con el municipio y luego terminan trasladándose a un mercado estable y formal que aparentemente el gobierno local vuelve a tener control espacial sobre la “zona recuperada”, y esto por lo menos por un tiempo.

A medida que el mercado de trabajo es limitado, otra generación de informales, en el mismo lugar o en uno cercano, reinicia el ciclo.

En el campo, la situación es también complicada al dividirse la propiedad sin registros adecuados y por ocurrir invasiones o colonizaciones informales, proceso

particularmente visible en el caso de terrenos que se preparan para ser cultivados, sea eliminando el bosque -en la selva- o con nuevas irrigaciones -en la costa-.

En esta economía la propiedad puede ir pasando de manos a propios o extraños sin un documento oficial de por medio que especifique que tal persona es la propietaria de tal casa o de tal parcela, lo cual bloquea o limita el mercado de tierras y propiedades, y deprecia su valor.

De la Roca & Hernandez (2018) dan a conocer que, en la informalidad, su síntoma más visible es el comercio ambulatorio, este a su vez especializado en productos que son ofertados en su mayoría en mercados informales algunas veces con locales propios o en su mayoría en las calles sin discriminar la formalidad e informalidad, asimismo en esquinas y carreteras de todo el país, este ejercicio que desarrollan los vendedores se podría decir que su principal abasta es a los más necesitados y detrás de ellos, en las sombras del anonimato, operan, según el tipo de producto, grandes proveedores. El origen de lo vendido es variado ya que dentro de estos se encuentra la formalidad e informalidad, remarcando también productos de contrabando o en muchos casos robados. De esta forma se hace visible la constatación del contrabando en las diversas modalidades llamadas piratería.

También nos dicen que, la renta la pagan quienes la puedan pagar, con esto se refieren que solo algunas élites y empresas desde la zona de la formalidad cumplen en pagar debido a sus altos ingresos. En cambio las imitaciones o copias las compran

quienes no logran alcanzar estos ingresos, sobre todo en aquellos países, como el Perú, que son de fácil acceso a los mercados negros internacionales. Si nos ponemos a indagar en las jerarquías descubriremos la burguesía informal de grandes empresarios. Estos muchas veces no son detectados por la SUNAT u otro organismo, que habiéndolos identificado, se hacen de la vista ciega, esto gracias a que han neutralizado alguna capacidad operativa que les sirva como mecanismo de defensa de los diversos mecanismos de control del Estado. Un caso incongruente es que en la misma avenida Inca Garcilaso de la Vega, donde está el local principal de la Sunat, se ubican a menos de tres cuadras diversos centros comerciales que se dedican a la venta de filmes y softwares pirateados.

De ocurrir algún tipo de operativo represivo, toda esta burguesía informal es movilizadada por medio de proveedores y trabajadores estos sabiendo que si es observada, confirma ser pobre como todos los demás. Tal argumento es mezclado con la razón y con necesidad de algún tipo de disfraz con el fin de pasar de ser percibido. Acotando que vienen de la pobreza, y ese origen probablemente es de los barrios menos acomodados, esto debido a que su cultura es de provincia o popular desde un punto de vista económico. En su sector sociológico forman una clase media alta y no podemos olvidar marcar que son considerados gente de éxito por haberse convertido en mandamases. Esta situación demuestra el realismo que tiene la economía informal, visto desde un punto interno, quienes pierden más son los pobres a costa de la transgresión efectuada por las élites. El verdadero problema de la sociedad es que no tienen

alternativas, y lo que causa curiosidad es que esto genera una forma solidaria infinita en la llamada “familia del mayorista”.

1.5.5.- Comercio ambulatorio

El comercio ambulatorio tradicional o la venta ambulante en mercados, mercadillos, paraditas, campos feriales, galerías, bodegas y vendedores aun en la vía pública, es una modalidad de trabajo de autoempleo en el Perú y en muchos países del mundo, actividad que es considerada como una cultura ancestral de la población de menores recursos económicos, que abastecen productos de primera necesidad y en menor escala al pueblo consumidor, a su vez, para abastecer a sus “caseritos” que les aceptan hasta un crédito al fiado o al trueque como en los tiempos del incanato (Loayza, 2018).

Se trata de vendedores y emprendedores que realizan actividades de producción o servicio de comercio clandestino, su característica principal es no estar registrados en ninguna institución que lo exija, de esta manera no pagar impuestos y no se rigen bajo ningún reglamento vigente u ordenanza Municipalidad del distrito donde se realiza algún tipo de actividad informal.

Este tipo de ingenio generado por los negociantes no es solo una forma de ganar dinero sino que también es una respuesta a la falta de empleo que muchas veces empuja a realizar todo tipo de comercio informal. Esta actividad informal es real y aún no existe un modelo económico exacto que ayude a cumplir a cabalidad con el “empleo pleno”. Las ciudades crecen como sus necesidades, y la necesidad de trabajar para generar ingresos que solventen los gastos es ineludible.

Denominado informales y por muchas sociedades como empresario de la calle, ya que reúnen requisitos para ser considerados como tal, muchos sin haber sido letrados saben de estrategias de venta y mercadeo, incluso que productos tienen salida, e incluso que lugar es el apropiado para su venta, y sobre todo buscar como financiar su actividad comercial para dar trabajo familiar y así crean un negocio en beneficio de su hogar. Esta modalidad cuenta con un espíritu emprendedor y de iniciativa que sin mucho estudio sabe escoger sus propios medios de comercialización. Se considera que no se extinguirá en su totalidad.

Se trata de un fenómeno socioeconómico que debe ser tratado como tal. El problema surge cuando lo abordamos de manera conceptualizada sin sentido de la previsión y la planificación, pero sobre todo sin oportunidad de ser ampliado y aprovechado para beneficio de un país.

En México el comercio ambulante forma parte de su cultura desde la época prehispánica, desde ese entonces la evidencia de la actividad comercial a través de mercados ambulantes. A pesar de que a lo largo de la historia de México, aún en su etapa como país independiente, se ha vivido diversos altibajos en materia económica, esta actividad nunca ha desaparecido, sino que únicamente ha sufrido transformaciones.

1.5.6.- El comercio ambulatorio en Perú

Osterling (2017) afirma que en el Perú, a medida que la ciudad se desarrolla y expande de gente, su espacio urbano se va informatizando, y otras actividades económicas empiezan a sufrir una evolución equivalente. Uno de ellos fue el comercio que empezó a ser realizado masivamente al margen y hasta en contra de las normas estatales nominalmente encargadas de

regularlos, surgió así el comercio informal que en lo esencial se desarrolla en las calles bajo la denominación común del comercio ambulatorio, la gente invade la vía pública cuyo uso es de todos, para realizar sobre ella actos de disposición y utilizarla para su labor económico.

Se trata de una respuesta social que se incrementa en épocas de crisis y que no retrocede fácilmente; así, se considera que este fenómeno trasciende de los cambios económicos radicales que se dieron en la década de los ochentas y noventas y que los costos se ven reflejados actualmente en el ámbito laboral.

La venta callejera es la más visible de las formas de cambio informal y es una de las primeras actividades económicas documentadas en Perú. Muchos ambulantes tienen ubicación fija en los espacios públicos con gran flujo de peatones, hecho que genera un constante conflicto entre ellos y los otros elementos de la población urbana, venden principalmente animales vivos, comidas crudas y cocidas, manufacturas como ropas y zapatos artesanales o hechos en fábricas, libros, discos, periódicos y materiales reciclados; también ofrecen prestaciones de servicios y presentaciones de teatro callejero.

Las mujeres representan el 59% de los ambulantes y venden productos que necesitan poca inversión, como comida y artesanías; los hombres venden productos que necesitan mayores inversiones, como los manufacturados.

1.5.7.- El comercio ambulatorio y su impacto

En su investigación Matos (2016) nos aclara que el comercio informal ambulatorio es originario, en su mayoría, en sectores específicos de la sociedad que se caracteriza por

tener escasos recursos materiales, económicos, y su bajo conocimiento de las leyes comerciales que amparan lo contrario esta carencia hace que los espacios físicos definan su desarrollo y el de sus actividades comerciales, la finalidad que cumple sirve para sustentar los ingresos que lo permitan mantenerse y subsistir dentro de esta misma sociedad. Esta es la manera que les permite identificarse y desarrollarse ante cualquier ámbito social informal, el impacto negativo que provoca en la ciudad genera una recurrente disputa por el empoderamiento de áreas comunitarias.

El verdadero problema sobre el comercio ambulatorio informal afecta a toda la sociedad, y de manera especial a sus principales ciudades, lo cual se hace perceptible en mayor escala en épocas festivas como son, fiestas navideñas, fiestas patrias, semana santa y otras fiestas de mayor movimiento en la economía ya que en estas fechas existe un incremento de la oferta y demanda en los productos, pese a que está presente durante todo el año en distintos puntos de la ciudad, son estas fechas las que se hacen notar la variedad de precios.

Si bien sabemos que el comercio ambulatorio sustenta a muchas familias de condición económica precaria o media, quienes no cuentan con condiciones adecuadas en su preparación y no pueden acceder a un trabajo formal. También ha generado malestar en la población, puesto que, la forma en cómo se desarrolla esta actividad, impide el libre tránsito en lugares concurridos, como son los casos en Arequipa del Centro Histórico de la ciudad: San Camilo, Alto de la Luna, Piérola, Deán Valdivia, Siglo XX (Centro Comercial Don Ramón), La Barraca, 28 de Julio; en otros distritos se tiene por ejemplo la

plataforma comercial de Rio Seco, de la Feria del Altiplano y de la Avenida Andrés Avelino Cáceres, entre otros, en donde no sólo afecta la movilidad de las personas sino también la seguridad, generando así desorden y peligros en estas zonas comerciales.

Esta actividad comercial moviliza la mayor proporción de la fuerza laboral peruana y recurre al comercio ambulatorio para poder satisfacer sus necesidades, como un medio para subsistir, esto debido básicamente a las dificultades para conseguir ingresos que le permita afrontar las necesidades de una carga familiar.

Lastimosamente las únicas acciones que han tomado las autoridades al respecto es el de reprimirlos mediante la fuerza, quitándole los productos que venden y atentando contra su integridad personal debido a que, en los forcejeos por recuperar sus productos, las autoridades recurren a la fuerza para agredirlos sin importar si estos vendedores son mujeres, niños, o adultos mayores.

Otra acción que han intentado las autoridades es la de la formalización de este comercio ambulatorio brindando ciertas facilidades en el acceso a un local comercial y puedan ofrecer sus productos sin generar desorden en la ciudad, lo cual algunos han optado por esta opción y se han formalizado, pero aún existe un gran número de comerciantes en las calles ya que prefieren trabajar de esa manera pues le resulta más rentable.

De esta manera, se considera importante conocer y profundizar en las causas del comercio ambulatorio para, de alguna manera, poder entenderla en toda su complejidad debido a que son las raíces de esta problemática.

1.5.8.- Tipos de comerciantes ambulantes

Alonso (2017) explica que se puede clasificar de la siguiente manera:

1.5.8.1.- Vendedor ambulante capitalizado

Se refiere a todos aquellos comerciantes que son propietarios de sus bienes de producción y comercialización. Esta categoría heterogénea caracteriza a los comerciantes de diferentes tipos de negocios, por lo que se pueden apreciar comerciantes independientes con respecto a sus ingresos e inversionistas dentro de sus propios negocios.

1.5.8.2.- Vendedor ambulante habilitado

Es aquel comerciante que comercializa un bien o servicio, sin ser propietarios de su capital, administrando también mercaderías de terceros. Todo este englobe es debido a que los productos comercializados demandan un capital inicial bastante alto

1.5.8.3.- Vendedor ambulante asalariado

En esta categoría se encuentran la mayoría de comerciantes, estos están inmersos a la variedad de las sub actividades comerciales y no formaron algún grupo o sub división como comerciantes, debido al servicio que ofrecen y el hecho de ser independientes es decir que no tienen un empleador por ende no hay quien les reconozca el salario mínimo vital, tampoco cuentan con algún tipo de protección legal y debido a la falta de experiencia que tienen se ven obligados a no retirarse de esta situación laboral, además de considerarse ilegal las actividades que realizan.

Asimismo, son considerados sobreexplotados, laborando en condiciones deficientes, exponiendo su integridad física y mental. Esta es solo una manera de cómo se define a los comerciantes ambulantes, algunos son los que se mantienen en esa posición, pero existe la contracara a la que no consideran o no pueden tener acceso a ella.

1.5.9.- Beneficios y desventajas del comercio ambulatorio

"Como se había mencionado, los comerciantes ambulantes, al no estar formalizados, tienen mayor ingreso económico y ese es una de las razones por las cuales su formalización no se ha dado en la totalidad de ellos"(Bustamante, 2018).

Pero la otra cara de no estar bajo la ley es también estar fuera de la protección social que brinda el Estado a los trabajadores, tales como los beneficios en el ámbito de la salud por conceptos de enfermedad, incapacidad temporal, maternidad, paternidad, lactancia, sepelio, entre otros, los cuales son gastos fuertes cualquiera sea el caso y que no obtienen por estar en la informalidad, trabajando muchas más horas del día, bajo riesgos diarios y sin un seguro social.

1.5.10.- Causas del comercio informal

Alonso (2017) nos conceptualiza que en el Perú la existencia de la economía informal es producida por el mismo Estado y muchos de los comerciantes informales y/o ambulantes lo consideran una responsabilidad al no contar con una capacidad que brinde facilidad alguna a las personas más necesitadas para obtener ingresos que les permitan sobrevivir, la necesidad obliga a los comerciantes ambulantes a encontrar en la economía informal un medio de subsistencia y trabajo. Además, inciden que el Estado genera barreras

legales y económicas que dificultan a los comerciantes ambulantes acceder a un empleo bajo alguna la ley que los ampare. De esta forma, se entiende, entonces, que el bienestar que debe sentir la población ofrecida por el gobierno es un fracaso, este siendo considerado un ente autoritario y no justo y regulador, sino que impide el desarrollo y crecimiento de los más desfavorecidos, de esta manera genera que la población se ponga en contra del Estado al no encontrar mayores soluciones , por ende se ocasiona desorden, oposición e informalidad, se establece que esto es la mayor causal la cual es de carácter político en el cual debería existir una mejor legislación que favorezcan a la población.

Es importante enfatizar que la informalidad no es vista por los propios comerciantes como una opción sino que es el resultado ante la falta de condiciones de acceso a la legalidad de manera pragmática, podemos decir que si la informalidad fuera regulada y tuviese un registro de los mismos comerciantes no sería difícil de considerar que a lo largo pueda ser una fuente de trabajo en nuestro país. Los comerciantes ambulantes informales afectan tanto económicamente como estéticamente, y esto es afirmado por sus mismos compradores. A pesar de tener esta consideración los compradores encuentran en ellos una opción de compra variada a precios accesibles e incluso son sus principales abastecedores. Como se observa, existen varios aspectos de la problemática del comercio ambulatorio informal que deberían ser solucionados. A pesar de los esfuerzos de las autoridades por tratar de regular esta actividad, no se ha visto éxito.

1.5.10.1.- Costos de la formalidad

Desde la visión de la actividad económica, existen dos fundamentos en los que los comerciantes evalúan la relación que involucra pertenecer a la formalidad, es así que hablamos de i) la accesibilidad a la actividad; y sobre todo pero no menos importante ii) la permanencia de la actividad.

Estos dos puntos corresponden a dos conceptos a su vez, que son i) los costos de acceso y ii) los costos de permanencia en la formalidad.

Habiendo mencionado los puntos anteriores comprobamos que la gente enfrenta a la legalidad o se sirve de ella, mas no entra en detalles o consideraciones profundos, sino que hacen un análisis mecánico de los precios y así evaluar lo que realmente el costo que vale al cumplir con las obligaciones legales, tributarias y cuál es el beneficio que obtiene de ellas a cambio de ese cumplimiento. La noción vagamente aprendida en líneas anteriores de este mismo párrafo nos hace entender que en el Perú, los comerciantes informales realizan sus propios cálculos al evaluar de manera racional los costos de la formalidad (Escobar, 2009).

1.5.10.2.- Costos de acceso

Para desarrollar alguna actividad económica indudablemente se tiene que realizarla de manera legal y previamente para ello es necesario cumplir en bloque los requisitos de diversa naturaleza.

En cuanto al comercio su acceso a la formalidad tiene restricciones las cuales son esenciales para entender las causas por las cuales las personas prefieren ejercerlo de manera informal en la vía pública o en mercados.

Por lo general es acceder al comercio formal abriendo una tienda o edificando un Mercado o centro comercial. cuando se abre una tienda formal, como lo hace cualquier persona de humilde condición económica, tiene que realizar diferentes trámites que muchas veces son engorrosos. para tal efecto la persona tiene que realizar trámites por lo menos de 3 reparticiones públicas por un espacio aproximado de unos 45 días un costo relativamente elevado que bordea los 2000 soles Lo que equivale a 1 2 remuneraciones mínimas vitales.

Este costo desalienta a las personas de escasos recursos económicos abrir una tienda formal Pues con esos dos mil soles que cuesta su apertura tienen por lo general su capital de trabajo para hacerlo producir en su propio beneficio así como en beneficio de su familia.

En cuanto a la edificación de mercados, ello toma muchos años, desde su formación que nace con la Iniciativa de un grupo de pequeños emprendedores, hasta su financiamiento, lo que previamente pasa por el proceso de la decisión del terreno para su edificación (previo financiamiento de este), edificación, autorización para su funcionamiento, puesta en funcionamiento, y finalmente las fiscalizaciones de muchas instituciones del Estado una vez que éste se apertura (Escobar, 2009).

Indudablemente las trabas que se genera a lo largo del tiempo al edificar sus propios negocios si bien son múltiples, no han impedido que muchos comerciantes ambulantes decidan edificar uno. Sin embargo, una de las principales causas de que muchos ambulantes opten por la informalidad son los plazos de tiempo que son necesarios y se prolongan más del necesario, es que sin la presencia de un grupo de estos comerciantes, no se darían las condiciones para generar

un mercado nuevo. Sin ambulantes no se generarían nuevos mercados, lo que es contrario a todo lo que se desea respecto al comercio en beneficio de la colectividad y de las ciudades del país.

Cabe señalar que en los últimos años, los mercados edificados por los ambulantes al menos en Arequipa son muchos más que los levantados por el Estado, a pesar de las restricciones. De no haber las restricciones que actualmente existen, los mercados ambulantes se hubiesen multiplicado a gran escala.

Estos costos de la formalidad permiten comprender no solamente la razón por la cual los informales operan al margen de la ley, sino también la verdadera trascendencia de la normativa extralegal.

La informalidad no es el mejor de los mundos, pues tiene enormes costos involucrados, que la gente intenta compensar a través de fórmulas originales pero notablemente insuficientes, la evasión de las leyes no es una situación de beneficio neto, el aparente caos, el derroche de recursos, las invasiones, la toma de calles, parques y plazas para ejercer el comercio, no es otra cosa que el apresurado intento de los informales por emprender en su negocio para así construir su propio sistema alternativo donde sus propias normas no les niegue su amparo y protección.

1.5.10.3.- Costos de la informalidad

“Teniendo en cuenta lo antes señalado surge entonces lo que se denomina costos de la informalidad, como consecuencia de no tener una buena ley, lo que además supone la renuncia de mecanismos e instrumentos legales al preferir la informalidad”(Galdo, 2017).

Las empresas informales buscan evadir de todas las maneras posibles ser sancionados por sus autoridades, en su mayoría se ejecutan a través de diferentes estrategias generadas por los

propios comerciantes que muchas veces están relacionadas con la corrupción a funcionarios estatales quienes a cambio de un “cupó” diario a los comerciantes informales se hacen de “la vista gorda” permitiéndoles de esta manera continuar con sus actividades comerciales.

Los comerciantes informales, aunque parezca contradictorio, son afectados por diferentes consecuencias que tratan de evadir el pago de pocos o muchos impuestos uno de ellos es el incumplimiento de las leyes laborales.

1.5.10.4.- Costos de evitar la sanción

Existe una enorme inversión para evitar la sanción Esto es para evitar ser detectado por las autoridades. los informales corren constantemente el riesgo de sufrir las sanciones que el sistema legal puede imponerles por no obtener licencias, Pagar impuestos o solicitar las autorizaciones de ley para realizar sus actividades. esto es uno de los principales motivos de desazón entre los comerciantes informales.

Un informal, que por definición nunca cumplió con todos o parte de los requisitos a comparativa de un comerciante formal, se evita los costos legales. Las diferentes estrategias que usan los informales para evadir las sanciones son diversas. Un ejemplo real es que al visitar centros comerciales, tiendas, talleres clandestinos, se reafirma el secreto a voces que por necesidad la atención que ofrecen es en espacios reducido y precarios esto con la finalidad de evitar ser detectados. Para tal efecto, su intención es “pasar de ser percibidos” aunque esto los obligue a mantenerse pequeños, y si tienen la oportunidad de crecer como comercio informal, no la desaprovechan y dividen el local en dos o más, de manera tal que en ninguno de estos trabaje más de 10 personas por establecimiento. Con el fin de reducir la posibilidad de ser notados por

policías o inspectores, a pesar de que los mismos comerciantes son conscientes que esto es un perjuicio para alcanzar mejores niveles de producción óptimas, esta consecuencia es una de las tantas que están acostumbrados a aceptar y sobre todo preferir a llevar de cargo el costo que genera la informalidad (Chong et al., 2008).

Las estrategias que buscan los comerciantes informales con el fin de evitar la detección, generalmente es “operar al margen de los mercados legalmente establecidos como ferias y concejos de comercialización. Estos también están exceptos al acceso de los medios de intercambio que se utilizan como acciones o cartas de crédito” (Loayza, 2007).

Una pérdida importante de dinero es tratar de evitar la sanción, es decir que muchos de estos negocios no formales tienen que invertir una gran cantidad de sus recursos no solo económicos en coimas a diversas autoridades. En lo ya mencionado podemos entender mejor que a pesar que los fiscalizadores recorren diariamente los mercados y centros comerciales y a pesar de esto los comerciantes informales siguen realizando sus actividades sin perjuicio alguno, estos dicen que realizan pagos desde el 10% de sus ingresos hasta un 15% refiriéndonos a ingresos brutos solo por concepto de comisiones y coimas. En cambio se nota la gran diferencia del 9% a 14% respectivamente con los comerciantes formales que dicen pagar nada más el 1%. La corrupción representa una degradación como recurso sistemático del principio de autoridad para el país en su conjunto. De todo lo mencionado, podemos afirmar que en términos de economía agregando una dosis de cinismo, desde esta realidad pareciera que las coimas cumplen el rol de ser impuestos informales que algunos comerciantes informales están dispuestos a pagar. Sin embargo, también tienen el desprecio de la irregularidad comparando los legítimos impuestos.

Entonces desde una perspectiva estrictamente económica podríamos decir que el informal intercambia su seguridad y la de su negocio de manera inconsciente o consciente todo con el fin de evitar ser perseguido por una cantidad de dinero (Loayza, 2007).

1.5.10.5.- Costos por transferencias netas

Otro costo importante de la informalidad consiste en las transferencias netas que diariamente realizan los informales a la formalidad.

En lo general podemos afirmar que no solo la actividad económica informal compite de manera directa con las actividades legalmente establecida sino que también estas manera desleal se debe a un afán de querer ahorrar costos dentro de la formalidad, es por ello que muchas veces el beneficio que recibe por parte de los servicios públicos que son ofrecidos por el Estado de manera gratuita, obliga a transferir todo el peso al financiamiento del presupuesto público a este último sobre la actividad formal.

Sin embargo el razonamiento explicado en el párrafo anterior no tiene exactitud al ser explicado pues existen tres canales importantes, que podemos contar, por medio de los cuales la informalidad continuamente transfiere recursos para instituciones formales y el gobierno. Estos son i) los impuestos pagados de manera indirecta, ii) la constante inflación, y iii) las repetidas diferencias que existen en las tasas de interés. A diario se produce intercambios innumerables entre los comerciantes informales y formales, si bien muchos de los comerciantes formales carecen del pago de impuestos sobre dichos intercambios referidos al bien final, estos también lo hacen una a una en las compras de insumos a diferentes negocios que están dentro la formalidad. Mientras estos facturan sus ventas, el comprador informal está pagando impuestos indirectos,

pero debemos resaltar que esto no sucede en todos los casos, puesto que muchas veces se generan ventas libres de impuestos como son sin factura, pese a que siempre existen casos fortuitos en los que evadir se torna muy complicado o imposible, como el claro ejemplo del impuesto al combustible que en su gran mayoría es asumido por el gran numero del transporte informal (Loayza , 2016).

(Loayza & Rigolini, 2016) en su investigación también nos afirma que:

En la actualidad la cantidad de intercambios que existen donde las operaciones en su gran mayoría son las transferencias de manera forzosa para el gobierno por intermedio del impuesto a las ventas y sobre los aranceles a las importaciones, que al año representan varios miles de millones expresado en moneda extranjera (dólares) lo cual significa en términos del producto hablando del concepto del PBI aproximadamente calculado en un 6%.

Muchos economistas rumorean que, soportar la inflación es otra forma de tributar. Es así que la conceptualización de la recolección que hace el gobierno de dinero al sector privado únicamente con el fin de financiar el exceso de gastos que muchas veces por no decir siempre, nos lleva al déficit presupuestario. En diferentes circunstancias se vio un cambio bastante notorio de los precios en el la moneda perdió poder adquisitivo, esto debido a la inestabilidad de precios que existen y sin tener una política de control de una canasta básica.

Este proceso afecta a quienes en su poder tienen una mayor cantidad de dinero y liquidez de efectivo, quiere decir que los informales, quienes realizan transacciones en

efectivo, al contado que por temor a la detección de alguna transacción sospechosa a diferencia de los que tienen ahorros y manejan los medios electrónicos como son las tarjetas de banco débito o efectivo y algún medio electrónico que hoy en día es más práctico y sencillo de portar, algunos que van desapareciendo de los rastros bancarios como son los que buscan una cuenta de plazo fijo que buscan generar intereses.

Las consecuencias son notadas en mayoría por las cantidades que pierden los informales sobre su poder adquisitivo al manejar dinero efectivo y sobre todo como medio de transferencia de recursos para la actividad formal, la cual puede ser observada por el estado, el estimado de estas operaciones alcanzan el 5% aproximadamente del PBI del país.

Estas operaciones que se generan en el mercado por intermedio de empresas formales e informales genera variabilidad entre tasas de interés en el mercado financiero, sin darse cuenta los créditos que se van generando de manera mensual para los informales alcanzan aproximadamente el 22% a comparación de una tasa máxima mensual del 4.9%, de una empresa formalmente establecida, respecto a los créditos que puede conseguir en una institución financiera.

Esta diferencia que se genera en el costo del dinero es la consecuencia camuflada de los beneficios que no gozan los informales frente a los muchos otros beneficios de los cuales no se habla. En muchos casos esta desventaja les lleva aceptar la mediación de individuos que ofrecen créditos informales quienes si tienen el acceso a financiamientos formales y con tasas por debajo de las que ofrecen, convirtiendo esta acción en un

lucrativo negocio que muchas veces pone en riesgo a los comerciantes. La disparidad en estas tasas porcentuales es comparativa al riesgo percibido, es decir entre más riesgoso sea el préstamo, más alta será la tasa porcentual, también es reflejada en las diversas operaciones en el mercado informal que es competitivo ya que las tasas porcentuales de interés reflejan de manera específica el costo de oportunidad que se brinda esto debido al uso del recurso financiero. Además si hablamos de la importancias y comparativas en las operaciones que realizan los informales respecto al concepto de impuestos a la renta y al patrimonio se considera que la suma que pagan los formales es menor a la de los informales.

Por otro lado, los informales prefieren mantener en privado sus inversiones reales por miedo a una depreciación de sus productos de esta manera ahorrar costos en algunos bienes tangibles esto debido a la inflación y de esta manera también evitar guardar dinero para ser detectados.

1.5.10.6.- Costos de evitar impuestos y leyes laborales

CODEMYPE - Dirección General de MYPE y Cooperativas - Ministerui de la Produccion (2017) nos menciona lo siguiente:

Una diferencia clara entre los comerciantes formales e informales es que estos últimos en su mayoría evitan pagar impuestos directos y mucho menos cumplir con las leyes laborales. Con esto evitan ser detectados y ahorrar unos miles anuales que les generaría el pago de estos beneficios, e incluso parece que no es una necesidad integrarse a la formalidad. Ponemos de ejemplo, si bajo ley se establece la remuneración mínima, se presume que los comerciantes que

operan dentro de la informalidad se benefician al pagar sueldos por debajo de lo establecido, este resultado nos explica que este tipo de negocios es liderada por mano de obra poca calificada o no calificada.

Debemos remarcar que las empresas informales tienen una desventaja que es poco notada ya que sólo tienen acceso a procesos de baja productividad y nada tecnificados. Y su ventaja es que pueden contratar y despedir casi de forma inmediata empleados sin tener ningún inconveniente y sobre todo sin consideraciones morales que lo agobien y por supuesto no consideran un riesgo perder a buenos dependientes, por ello la PEA es un factor inestable dentro de la economía social.

Por otro lado, las ventas tienen también efectos respecto al impuesto general a las ventas y es que, las actividades que realizan de manera formal o informal se convierte en un impuesto sobre el ingreso bruto, y se tributa sobre el valor agregado sin ningún otro beneficio, debido a esto en cada etapa de producción se cobra el impuesto general a las ventas.

Una restricción importante para los proveedores informales de bienes intermedios, es que el cliente del informal paga el impuesto bruto pero le es imposible conseguir un crédito por el bien intermedio comprado a su proveedor informal de tal forma que éste tiene desventaja comparativa ante un proveedor formal.

1.5.10.7.- Costos de no tener buena ley

Existen costos de ser ilegales y estos surgen con la pregunta básica ¿bastaría con erradicar la informalidad para que esta convivencia se convierta en la mejor de los mundos?. Este razonamiento nos permite aterrizar la idea y convencernos que no es

cierto, y que en muchos casos los informales carecen de un beneficio que les facilite y sobre todo les garantice mayor eficiencia en sus actividades económicas.

Cuando un ambulante realiza una compra al crédito que carecen de garantías necesarias que respalden esta compra, quiere decir que no ha tenido derechos de propiedad, y mucho menos cuenta con algún tipo de contrato que garanticen la eficiente actividad económica, si a todo ello se agrega que los informales producen un gran efecto negativo a la sociedad, esto también significa una carencia en el derecho extracontractual que cumpla el rol con eficiencia.

Estos tres elementos, derecho de propiedad, contratos y derecho extracontractual, son los que básicamente deberían proveer una buena ley. Es decir que la carencia o insuficiencia de estos ocasiona en conjunto un elevado costo que los informales asumen como única opción a cambio de no pagar los costos de la formalidad. (Saavedra, 2017)

1.5.10.8.- Costos por falta de derechos de propiedad

(Chong, 2016) en su artículo nos afirma:

Tradicionalmente en el Perú se ha entendido el derecho de propiedad como aquel que proporciona su titular las facultades de usar, disfrutar, disponer y reivindicar un bien, tangible o intangible, dentro de los marcos de la ley, a pesar que muchas veces se ha indicado que este derecho únicamente alcanza a los bienes muebles e inmuebles. Es necesario optar por un sentido más extenso de los conceptos que se basan en su relevancia de la económica.

De esta forma se entiende por derechos de propiedad todos aquellos, que identifican a sus titulares los cuales pueden ser reales como personales, y esta exclusividad sobre ellos mismos, quiere decir, que tiene la posibilidad para disponer de manera libre a cualquiera de ellos y sobre todo la potestad de utilizarlos y disfrutarlos en forma libre.

Con las precisiones mencionadas en párrafo anterior, afirmamos que el costo de carecer derechos de propiedad nos hace deficientes de una ley que sean confiables y seguros. Dicho efecto cuenta con tres principales conclusiones que ponen en evidencia el costo que asumen los informales al carecer de estos derechos.

Primero, los informales por falta de información no preservan ni aprovechan de manera eficiente los recursos que tienen a disposición, que les corresponde por derecho. Sabemos que los informales en temas de aprovechamiento son muy hábiles pero por falta de información pierden la posibilidad de valer sus derechos de propiedad sobre equipos, tierra y viviendas entre otros, algunos estímulos no son bien recibidos por muchos informales y esto evita que puedan realizar algún tipo de inversión.

En su mayoría esta falta de información hace que el miedo a que un tercero pueda quitarle u ocupe el lugar donde podrían construir mejor estructura o invertir en innovaciones sin pagar compensación alguna. Es así que la inversión, innovación en nuevos mercados se ve limitada.

Por el contrario si recibieran información adecuada, verídica y de fuentes confiables, podrían entender y asegurarse que los derechos de propiedad, realmente son el

estímulo que muchos titulares necesitan y expandirse, pues el llenarse de conocimiento le genera al comerciante informal mayor seguridad, de esta manera podrían ampliar e innovar en nuevas tecnologías que potencien su negocio sin el riesgo de ser dañadas o usurpadas. Siguiendo con un punto de vista económico sabemos que el objetivo de los derechos de propiedad no son el beneficio de individuos o entidades, sino que muy al contrario las facilidades que brindan tienen el objetivo de generar inversión para que sean combinados con algún otro recurso y así hacer crecer el beneficio social a las personas.

Segundo, los informales no pueden transferir ninguna propiedades bajo ninguna facilidad deseable, quiere decir que mucho menos asignarlas algún tipo de uso con mayor valor, y bajo ninguna circunstancia pueden aprovecharlas como garantías de o para algo. Estos limitantes son necesarios para evitar algún tipo de beneficio al momento de querer lucrar de sus propiedad evadiendo por completo los impuestos antes señalados en párrafos anteriores, de esta manera se evita la movilidad de sus propiedades y disminuye, la productividad recursos.

Por último se concluye que los comerciantes informales siempre crearan millones de organizaciones diversas con el fin de satisfacer necesidades como las de defender sus posesiones y aprovechar los bienes públicos.

1.5.10.9.- Costos derivados de no aprovechar el sistema contractual

“Los contratos sirven para organizar y transferir derechos de propiedad, ya que son medios que permiten combinar recursos materiales y humanos con la finalidad de alcanzar una producción

garantizada de bienes y/o servicios cuya finalidad sea lo más provechosa posible” (Chong, 2016).

Villaran (2016) expone este concepto:

Los contratos también se pueden clasificar en dos clases esquemáticas; primero los que mediante de obligaciones patrimoniales se relacionan entre sí mediante, y el segundo que crea a una persona jurídica distinta con el fin de consolidar una relación que también a las partes patrimonialmente.

Los primeros son contratos comunes y corrientes, así como el contrato de compraventa o depósito; el segundo contrato es el de sociedad, como su mismo nombre lo dice, crea organizaciones empresariales como las sociedades anónimas, la sociedad comercial de responsabilidad limitada, entre otros.

En consecuencia, un estado eficiente debería facilitar la forma de transferir, organizar derechos de propiedad entre los particulares, y exigir ante los poderes del estado acuerdos que vayan siendo consumados por las partes, o proveer legalmente las sanciones de la organización empresarial.

Precisamente estos son los instrumentos facilitadores del derecho de lo que carecen los informales, de esta manera se genera para ellos un conjunto de costos considerable que se observan.

Los contratos utilizados por los informales no tienen respaldo de ley alguna y son en mayoría no exigibles ante un juzgado, es decir ante el poder judicial, ya sea por falta

de elementos probatorios, pues por lo general son contratos verbales, esto debido a la prohibición que producen las partes al trabajar en actividades informales.

Esto crea una barrera de fuerza a los informales y minimiza el daño que se pueda generar al incumplir una de las partes, y que el no constituir empresas de escala mayor sea un mecanismo de presión alternativo que sustituye una falta grave en la legalidad. Estas costos son consecuencias y resultados que los informales deben soportar.

El respaldo de un buen contrato legal y perfectamente estipulado no solo dan respaldo y credibilidad a los empresarios y negociantes sino que las promesas de cumplimiento son de mayor valor para el trabajador, que si bien las diversas clausulas pueden incluir penalidades de incumplimiento, también se enmarca las compensaciones que debe tener un trabajador. Por lo tanto, estos contratos se elaboran con el fin de que ambas partes gocen de beneficios y compromisos razonables que deben desarrollar y comprometerse a cumplir.

Este sistema legal se habilita a todos los ciudadanos y les permite un acceso eficaz, conveniente y simplificado a tribunales e para facilitar las transacciones entre las personas.

Entre las ventajas que nos dan los contratos formalmente establecidos esta también el permitir hacer compromisos a largo plazo de gran beneficio para ambas partes. Para ejemplificar, una empresa se siente respaldada al vender determinada producción porque tiene la seguridad de que su cliente le comprará determinada cantidad de producto y se ira entregando según notas de pedido a través del tiempo, esto le genera un ingreso

progresivo que le ayudara a invertir en maquinarias y equipo también para cumplir la producción a cabalidad a su vez le dará fluidez de dinero para amortizar pagos en las deudas que se generaron para la adquisición de las maquinarias.

En un caso contrario del empresario informal, que por establecer un contrato el cual no tiene respaldo legal, o el temor a ser detectada su ilegalidad, en caso se rompa dicho contrato tendría que asumir todo tipo de riesgo sin derecho a reclamo, quiere decir que el costo de inversión en maquinaria no tendría ningún respaldo. Esto genera una evaluación por parte del informal en caso de incumplimiento y por el mismo hecho de saber que es un negocio riesgoso una de las posibilidades de pactar este trato informal podría decidir no hacer la inversión en la maquinaria que necesita como herramienta de trabajo.

El cliente, por su parte, también tiene el riesgo de que su proveedor informal cumpla los precios que se pactaron verbalmente o por escrito ya que deben recordar que no tiene ningún respaldo legal para ambas partes, ninguna de las partes podría asegurarse de cumplir con precios de la negociación inicial, por qué el informal va querer sacar provecho a su cliente formal y aumentar el precio inicial al observar que su cliente no tiene una alternativa de suministro y como lamentablemente el cliente no conto con este incidente asumiría riesgos que conlleva este acuerdo inicial. Por limitaciones como estas y muchas otras, las transacciones suben de precio y en otros casos algunas de ellas son suspendidas o no se realizan.

De Soto (1987) también expresa lo siguiente:

Las economías de escala carece de aprovechamiento debido al crecimiento de la informalidad. Por el contrario, pese a ello los informales tienen la capacidad de generar de manera temporal una estructura de normas cuya base debería servir para ordenar actividades, tratando de sustituir sistemas cuyo mecanismo es ingeniosos, pero debemos reconocer su función deficiente a diferencia de un derecho Estatal eficiente.

De esta manera, diversas operaciones se ejecutan en el área de la informalidad, estas limitaciones afectan la exigibilidad que se tiene al producir contratos y otras que, si cuentan con contrato de por medio, sus costos son elevados en comparativa a los formales que tiene como beneficio la economía formal.

Entre las alternativas aplicadas por los informales para incrementar la seguridad de los contratos y que estos se cumplan, es invertir esfuerzo, tiempo y dinero en mantener las relaciones sociales a corto y largo plazo. El empresario formal siente el compromiso muy de cerca y es un fiel comprador de un solo proveedor, este comportamiento es adoptado con la finalidad que su comprador cumpla puntualmente cada entrega pactada sin correr riesgos.

Este método puede ser adoptado por ambas partes, porque el comprador como el proveedor tiene el mismo incentivo de honrar su compromiso. También se considera una sanción al incumplimiento, sin embargo, este método positivo informal tiene marcadas limitaciones. Requiere invertir mucho tiempo y esfuerzo con el fin de dejar una reputación creada y que la crean confiable y además restringir a las partes que desean contratar el bien o servicio. Aunque para un principiante es mas fácil ganar reputación

por el mismo hecho de recién estar empezando, se ha visto en diferentes ocasiones que las razones para conservar esta reputación no son difíciles de prever. Siempre se debe tener presente que una de las partes puede decidir que no le conviene cumplir el contrato, los empresarios informales diversifican sus fuentes de aprovisionamiento y sus mercados de venta en un grado mayor que lo que sería necesario entre formales.

Yamada (2017) expone:

Existe la tendencia en su mayoría a incorporar a la famosa frase, amigos de confianza, que suelen ser amigos de la familia con la finalidad de tener una mayor seguridad en las relaciones. De esta manera el mercado de trabajo, de capital y el de producción en muchos casos tienden a beneficiar grupos pequeños de recomendados que sin darse cuenta no permiten una economía de escala eficiente, ya que su mano de obra no goza de competitividad de ningún tipo. Esto disminuye en gran parte que los compradores comparen costos y calidad entre los proveedores, e indirectamente los productores por falta de incentivos se ven afectados por falta de eficiencia y amplitud en su mercado.

Una alternativa que beneficia el incremento y ayuda a cumplir de los contratos entre informales es la organización en entidades colectivas, como la organización vecinal o las asociaciones de ambulantes, con la finalidad de poner en ejecución acuerdos o contratos entre los miembros, supliendo así las instituciones legales y el poder coercitivo del estado para asegurar que los acuerdos sean ejecutados tal cómo se convinieron.

A pesar de ello, la capacidad de coerción es siempre menos efectiva que la de un buen sistema de justicia. Asimismo el resultado difícil y caro es implantar mecanismos de

igual validez a los del Poder Judicial que de manera colectiva permitan ordenar y procesar con la finalidad de hacer válida una denuncia.

Otra alternativa ocasional y distorsionada usada por los informales para hacer cumplir contratos es la amenaza y el uso de la violencia. En un mercado donde no rige la ley y los informales elaboran sus propias normas y leyes debido al movimiento, existe una demanda bastante alta de coerción contra los que no cumplen contratos.

1.5.11.- Comercio ambulatorio como problemática social

Perry (2017), nos afirma que el problema del comercio ambulatorio informal es complejo ya que se debe tener especial consideración las expectativas y opiniones de los mismos trabajadores y consumidores pues ello resulta ser una forma de generar propuestas eficaces para encontrar la solución que necesitan las ciudades.

Para ello necesitamos indagar dentro de la informalidad sus dimensiones y niveles, de que se alimenta para impulsar la formalización dentro de un marco teórico, para medir todas las veces que la represión hacia los comerciantes ambulantes genera una gran resistencia al cambio.

Es indispensable adoptar acciones que sirvan de fortaleza en las capacidades de estos comerciantes informales, buscar un medio que genera información productiva y veracidad de información, mejores procesos, buenas prácticas, y sobre todo la difusión de beneficios de fuentes verídicas para incentivar la formalización en los comerciantes, de esta manera causar interés y vean lo positivo para su negocio como para solvencia familiar.

Asimismo, se necesitan mejoras en los procedimientos que generan burocracia ya que en su mayoría la legalidad que involucra estos procesos desmotiva a los comerciantes debido a diferentes modificatorias en los procedimientos sencillos y menos engorrosos, considerando que la mayoría de la población dedicada a este tipo de actividad no cuenta con algún nivel de instrucción, con lo cual se facilitaría el acceso a un negocio propio que generaría mayor seguridad en la población.

1.6. Antecedentes Investigativos.

Fernando Torres Zavaleta (2017), en su estudio “Comercio Informal Ambulatorio y sus Efectos en el Deterioro del Espacio Público de la Avenida España del distrito de Trujillo”, arriba a las siguientes conclusiones más importantes:

- La inexistencia de políticas municipales no permite que se conserve en buen estado la ciudad.
- La obstaculización de vías se da por el aumento constante de los ambulantes en la ciudad.
- El cambio de uso del suelo, trae un alza en el precio de las propiedades, lo que dificulta la formalización y regulación, consigo la capacidad financiera para acceder a la compra de un establecimiento, continuando sus actividades en la informalidad.
- Finalmente se tiene la congestión vehicular que es consecuencia de la invasión de las vías por parte de los comerciantes ambulatorios y el poco control existente.

Julio Apaza López (2018), en su estudio “Factores Socioeconómicos que Determinan El Comercio Informal En La Ciudad De Juliaca, Caso: Mercado Mi Perú”, arriba a las siguientes conclusiones más importantes:

- Los factores ingreso, migración, capital de trabajo, grado de instrucción y edad son variables importantes que determinan la formación del comercio informal.
- El comercio informal en la actualidad se encuentra en un constante crecimiento y no hay posibilidades de que esta vaya a reducirse.
- Una de las razones más fuertes del poblador juliaqueño de dedicarse al comercio informal es la falta de empleo ya que el 58.15% de los comerciantes se dedican a esta actividad por esta razón.
- El departamento de Puno no solo ha sido productor de materias primas, sino que también ha sido productor de la mano de obra barata desplazada principalmente por coyunturas naturales, como son las sequías, inundaciones.
- El sector del comercio informal en esta parte de la ciudad de Juliaca está integrado por el género femenino con un 68% con edades de 24 a 60 años, estado civil casado y con carga familiar de 2 personas.

Lázar Cotrina Reyes (2016), en su estudio “La Formalización del Comercio Ambulatorio como Estrategia para Ampliar la Base Tributaria en el Perú”, entre otros, arriba a las siguientes conclusiones más importantes:

- Ausencia de una cultura tributaria en los comerciantes ambulantes, afectando el aumento de nuevos inscritos a esta economía, ya que se deja de identificar la

necesidad de contribución al Estado, a través de los impuestos, buscando cualquier tipo de justificación.

- Se ha establecido que el incumplimiento de requisitos exigidos por el Estado respecto a la formalización, incide de manera inversa en la preparación de los microempresarios a desarrollar actividades de “retail” moderno.
- Se verifica que el incumplimiento de las obligaciones tributarias y labores en los comerciantes ambulatorios, afecta el aprovechamiento de la norma sobre la generación de empleo. La informalidad desarrolla un efecto multiplicador negativo en los procesos relacionados con las actividades comerciales, como el empleo, el sistema pensionario, de prevención y seguridad laboral, entre otros.
- Los datos obtenidos y puestos a prueba, permitieron determinar que la eficiente cultura de servicio por parte del ente fiscalizador, afecta el aprovechamiento de las facilidades en cuanto a la formalización de microempresarios, cuando ésta no se lleva de manera correcta, siendo una tendencia mundial no solo brindar un buen producto, sino que éste debe estar acompañado de un buen servicio.
- Se ha determinado que la ausencia de políticas públicas orientadas al desarrollo productivo, incide de manera negativa en el incremento de la PEA mediante la optimización administrativa, ya que estas políticas deben presentarse como un servicio con objetivos de mediano plazo, en un marco de simplificación y actualización de diversos trámites exigidos por el Estado.

- Se ha demostrado que la formalización del comercio ambulatorio, incide directamente en la estrategia de ampliación de la base tributaria en el Perú, de manera directa, como nuevos inscritos, e indirecta, con el efecto multiplicador de fomento del cumplimiento voluntario en los sectores relacionados con este.

José Luis Quiroz Briones (2011), en su investigación “Factores que Limitan la Formalización del Comercio Ambulatorio en la Ciudad de Chepén”, llega a las siguientes conclusiones:

- El 50% de los comerciantes ambulantes de la avenida Ezequiel Gonzales Cáceda de la ciudad de Chepén, han desarrollado una actividad económica (comercio) en la vía pública, están acostumbrados a esta práctica y durante este tiempo de trabajo sus decisiones empresariales han sido tomadas considerando un escenario informal. en términos de ubicación geográfica y fiscal
- La formalización del comerciante ambulatorio de la avenida está supeditada a dos decisiones principalmente complementarias: tener local propio y acceder a préstamos bancarios. El tener local propio significa contar con garantía hipotecaria que es una forma de aval para acceder a préstamos bancarios, independientemente de tener una actividad formal o informal.
- El comercio ambulatorio como fenómeno socioeconómico escapa a las funciones que por Ley ordena a las municipalidades, en el caso de la Municipalidad Provincial de Chepén, el contar con ordenanzas que tipifica el uso comercial de la vía

pública, las infracciones, sanciones y escalas de multas, prevalece el papel del comerciante ambulante como generador de renta municipal sobre el desorden para el transporte, el ornato de la ciudad y la limpieza pública.

- La formalización de las actividades para personas naturales a partir del registro como contribuyente (RUC), tener un establecimiento determinado y capacidad de emitir comprobantes de pago, implican trámites que demanda tiempo y dinero en las diversas dependencias de las municipalidades y la SUNAT y el Ministerio de Trabajo y que a pesar del esfuerzo desplegado su accionar recae en el sector formal mas no en el sector informal que utiliza la vía pública como espacio para el comercio. El comerciante ambulante no tiene un establecimiento, sólo un puesto en la calle, no tiene planilla, él es autoempleado, y casi nunca otorga comprobante de pago, no tiene domicilio fiscal ni RUC.
- El comerciante ambulante de esta avenida aprovecha los vacíos tanto de gestión como legales, para ejecutar el comercio en la vía pública, la formalización de su actividad no es una limitante para su operatividad y desarrollo personal: él ejerce una actividad, se genera un empleo, contribuye con la municipalidad y es cliente potencial de las instituciones financieras.

1.7. Hipótesis

Dados los factores del comercio ambulatorio en Arequipa Metropolitana, es probable que ello determine las estrategias a seguir para alcanzar su formalización.

CAPITULO II:

Metodología



2.1. Técnicas e Instrumentos

Las técnicas empleadas son las siguientes:

Para la variable independiente, se empleó la entrevista y la observación

Para la variable dependiente, se empleó la entrevista y la observación

Los instrumentos de verificación son:

Para la variable independiente, se empleó la cédula de preguntas (cuestionario semiestructurado) y la ficha documental.

Para la variable dependiente se empleó la cédula de preguntas (cuestionario semiestructurado) y la ficha documental.

2.2. Estructura de los Instrumentos

ENCUESTA

CEDULA DE PREGUNTAS PARA COMERCIANTES INFORMALES

Estamos realizando una investigación a efectos de Analizar los Factores Para la Formalización del Comercio Ambulatorio en Arequipa Metropolitana.

Fuente: Elaboración propia

2.3. Campo de Verificación.

2.3.1.- Ámbito

Región: Arequipa

Departamento: Arequipa

Provincia: Arequipa

La investigación se ubicó geográficamente en el área metropolitana de la ciudad de Arequipa.

2.3.2.- Temporalidad

La investigación comprendió el año 2020.

2.3.3.- Unidad de Estudio

2.3.3.1.- Metodología Aplicada

Tipo de Investigación

Por la naturaleza del problema se trata de una investigación de campo.

Nivel de Investigación

La investigación que se plantea corresponde a un problema correlacional

2.3.2.- Universo

Las unidades de estudio para el presente trabajo están compuestas por el comercio ambulatorio que existe en los 30 distritos que comprende Arequipa Metropolitana, los mismos que corresponden al 100%

2.3.3.- Muestra

Por considerarlo representativo, se trabajó con el distrito del Cercado de Arequipa, en el que se ubican alrededor de 3,000 comerciantes ambulantes.

De ellos se obtuvo una muestra, cuyo tamaño se determina de la siguiente manera:

Tamaño de la muestra

Para el tamaño de la muestra de la investigación y efectos determinantes, se emplearon las tablas de Arkin y Colton, y en aplicación de éstas la muestra se determinó de la siguiente manera:

- Número de comerciantes ambulantes en el distrito del Cercado de la ciudad de Arequipa: 3,000
- En aplicación del rango de amplitud de la población de hasta 3,000, con un rango de error del 10%, la muestra se determina en 97 comerciantes ambulantes que se ubican en el distrito del Cercado de la ciudad de Arequipa.

La muestra se obtuvo de manera aleatoria.

$$n = \frac{(1.645)^2 * 0.5 * 0.5 * 3000}{(3000-1) * (0.05)^2 * (1.645)^2 * 0.5 * 0.5}$$

2.4.- Estrategia de Recolección de Datos

2.4.1.- Organización.

Autorización.

Para la variable independiente y dependiente, respecto de la aplicación del cuestionario semiestructurado no fue necesario solicitar alguna autorización, en vista que los comerciantes ambulantes laboran de manera independiente.

Para la variable independiente y dependiente, respecto de la ficha documental, no fue necesario recabar autorización alguna.

2.4.2.- Validación de los Instrumentos.

La validación del instrumento (cuestionario semiestructurado) se realizó a través de la prueba piloto, para corregir algunos errores en la cédula de preguntas.

La ficha documental, por su naturaleza, no requiere validación.

2.4.3.- Criterios para el Manejo de los resultados.

A efectos de la investigación, para el procesamiento de los datos y sistematización obtenida se empleó como procedimientos la seriación, la codificación, la tabulación y la graficación con el fin de contabilizar las respuestas y elaborar cuadros o tablas y gráficas.

En el análisis de la información recopilada se obtuvo y empleó el proceso de jerarquización de datos para luego establecer relaciones previas y apreciar posteriormente de manera crítica la información de forma ordenada y sistematizada.

De esta forma el estudio de los datos observados y los que se encontraron en el momento del análisis que se realizó, sirvió de fundamento de las conclusiones de la investigación.

2.5.- Recursos Necesarios

2.5.1.- Recursos Humanos

Investigadora: Scarlet Yusi Pinto Quinto

2.5.2.- Recursos Materiales

Recursos materiales	Costo S/.
Material de oficina (papel bond, cuadernos, lapiceros, etc.)	50.00

• Material Bibliográfico (libros, revistas, separatas, etc.)	500.00
• Servicio de tipeado en computadora	100.00
• Asesoría estadística	300.00
• Fotocopias y papelógrafos	90.00
• USB	50.00
• Anillado e impresión	75.00
• Otros	300.00
TOTAL	1,565.00

2.5.3.- Recursos Financieros

Se contó con los recursos propios de la investigadora, con los que se cubrió íntegramente la investigación.

CAPÍTULO III:

Resultados y Discusión

1.- Objetivo Especifico 1: Factores del comercio ambulatorio en Arequipa Metropolitana

A efectos de establecer los factores del comercio ambulatorio en Arequipa Metropolitana, se aplicó un cuestionario semiestructurado, elaborado por la investigadora, de cinco (05) preguntas con respuestas de opción múltiple en una escala de Likert.

Los resultados encontrados se exponen a continuación:



Tabla 1

¿Considera usted que los costos de ser comerciante formal, son la causa que usted ejerza comercio de manera ambulatoria?

	F	%
Totalmente de acuerdo	59	61
De acuerdo	31	32
En desacuerdo	7	7
Totalmente en desacuerdo	0	0
Total	97	100%

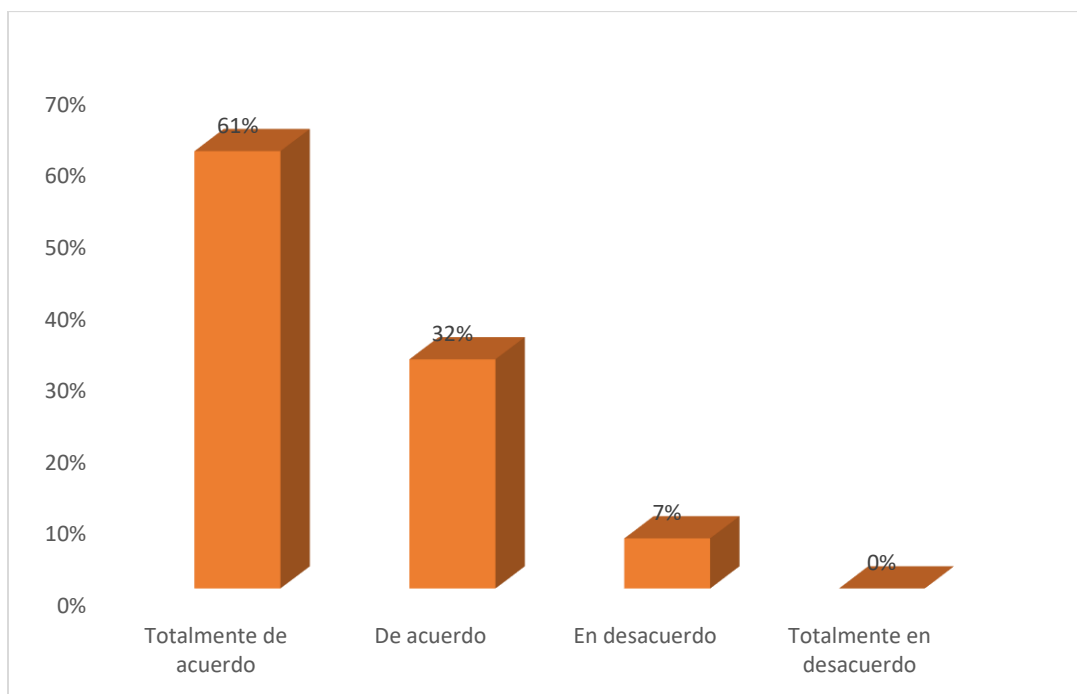
Fuente: Elaboración propia

Preguntados los entrevistados si consideran que los costos de ser comerciante formal, son la causa que ejerzan comercio de manera ambulatoria, el 61% dijo estar totalmente de acuerdo y el 32% expresó estar de acuerdo. Apenas un 7% dijo estar en desacuerdo, en tanto que el 0% dijo que está totalmente en desacuerdo.

Como se observa, el 93% considera que los costos de la formalidad constituye la causa de ejercer comercio ambulatorio.

Gráfico 1

¿Considera usted que los costos de ser comerciante formal, son la causa que usted ejerza comercio de manera ambulatoria?



Fuente: Elaboración propia

Tabla 2

¿Las trabas legales para ser comerciante formal determinan que usted sea comerciante ambulante?

	F	%
Totalmente de acuerdo	21	22
De acuerdo	51	52
En desacuerdo	25	26
Totalmente en desacuerdo	0	0
Total	97	100%

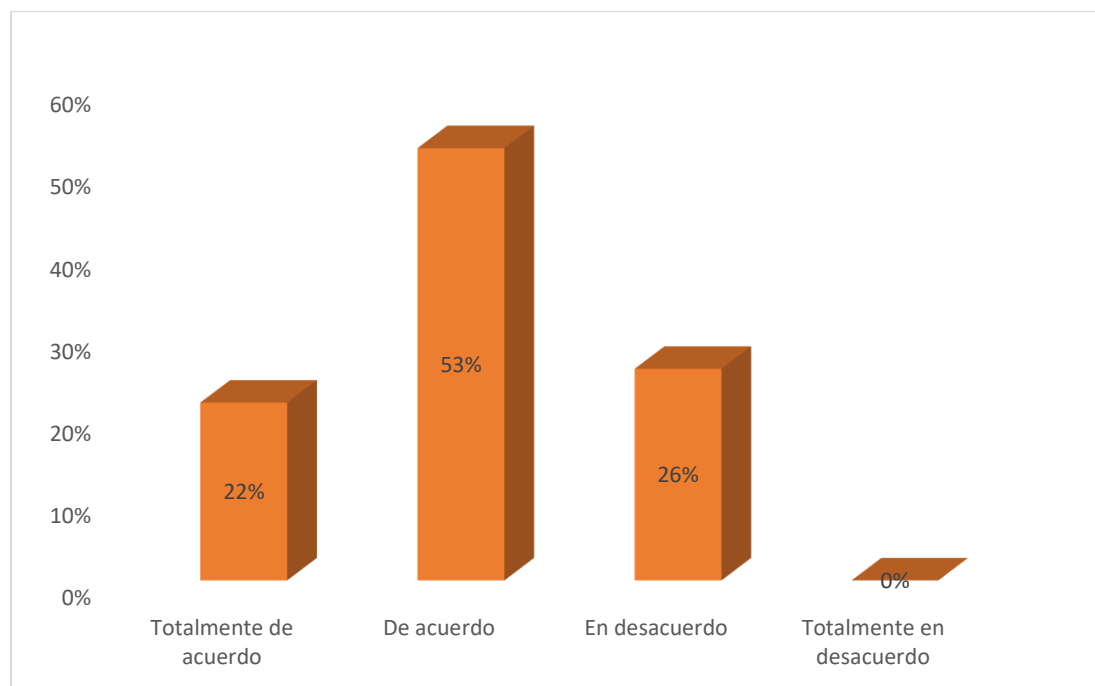
Fuente: Elaboración propia

En relación a si las trabas legales para ser comerciante formal determinan que su condición de comerciante ambulante, un mayoritario 52% manifestó estar de acuerdo, el 26% dijo estar en desacuerdo, el 22% manifestó estar totalmente de acuerdo, en tanto el 0% dijo que está totalmente en desacuerdo.

Los resultados determinan que el 74% indican que las trabas legales constituyen en una importante causa para ejercer comercio ambulatorio.

Gráfico 2

¿Las trabas legales para ser comerciante formal determinan que usted sea comerciante ambulante?



Fuente: Elaboración propia

Tabla 3

¿Cómo califica usted sus conocimientos sobre la formalización del comercio?

	F	%
Muy buenos	10	10
Buenos	31	32
Regulares	38	39
Malos	18	19
Muy malos	0	0
Total	97	100%

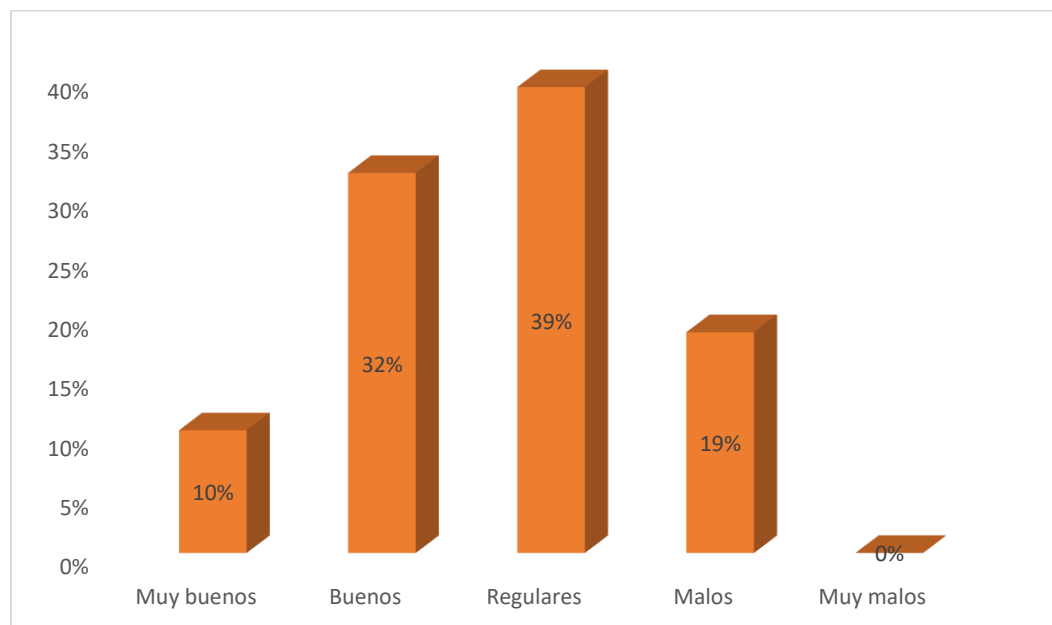
Fuente: Elaboración propia

Preguntados los entrevistados cómo califican sus conocimientos sobre la formalización del comercio, el 39% dijo que son regulares, el 32% dijo que son buenos, el 19% manifestó que son malos, el 10% expresó que son muy buenos, en tanto que el 0% dijo que son muy malos.

Los resultados tienen tendencia de regular a malo, lo que permite establecer que el 58% carece de sólidos conocimientos en relación a la formalización del comercio.

Gráfico 3

¿Cómo califica usted sus conocimientos sobre la formalización del comercio?



Fuente: Elaboración propia

Tabla 4

¿Considera usted que sus conocimientos sobre formalización del comercio determinan la realización de su comercio como ambulante?

	F	%
Totalmente de acuerdo	18	19
De acuerdo	48	49
En desacuerdo	31	32
Totalmente en desacuerdo	0	0
Total	97	100%

Fuente: Elaboración propia

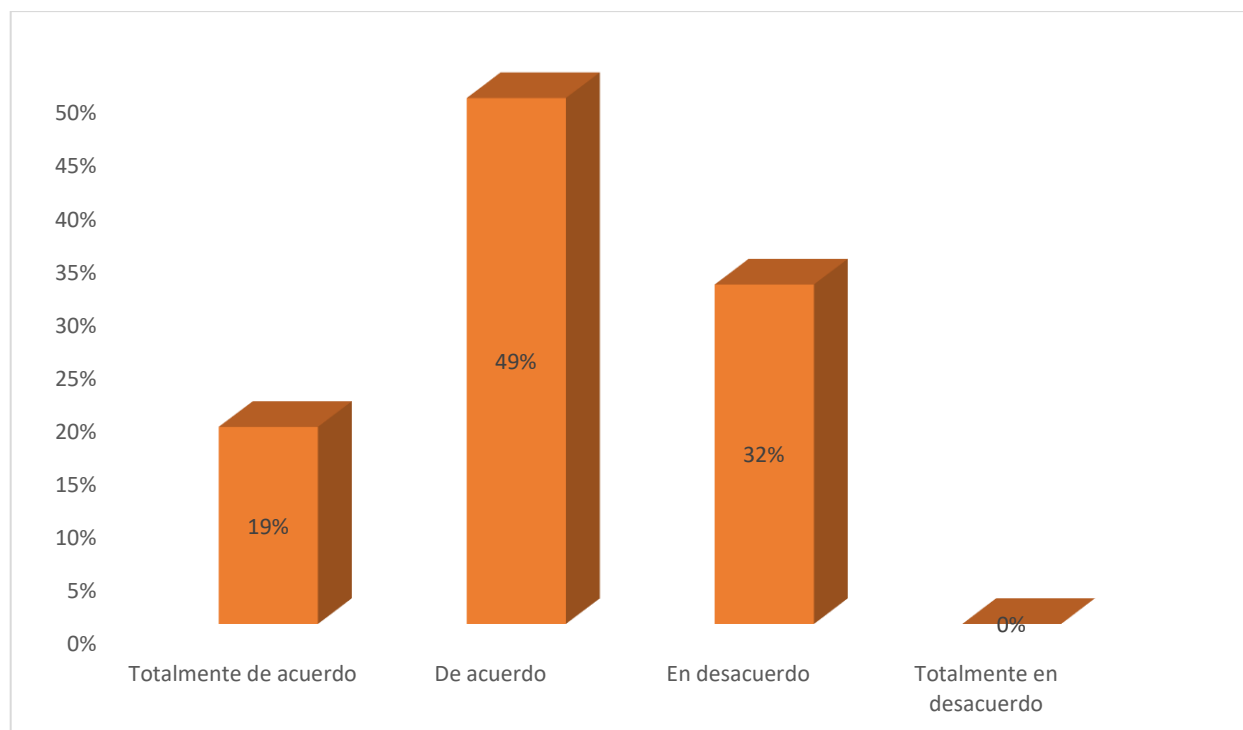
Respecto a si se considera que los conocimientos sobre formalización del comercio determinan la realización de su comercio como ambulante, un mayoritario 49% dijo que está de acuerdo con ello, seguido del 32% que está en desacuerdo. Atrás está el 19% que dice estar totalmente de acuerdo, en tanto que el 0% está totalmente en desacuerdo.

Los resultados determinan con un mayoritario 68% que los conocimientos sobre el comercio formal, determinan que estos comerciantes sean ambulantes.

Lo antes señalado guarda relación con los resultados encontrados en la pregunta anterior, en la que se encontró que un mayoritario 58% no tienen sólidos conocimientos de la formalización del comercio.

Gráfico 4

¿Considera usted que sus conocimientos sobre formalización del comercio determinan la realización de su comercio como ambulante?



Fuente: Elaboración propia

Tabla 5

¿Las multas y sanciones de la sunat determinan que usted realice comercio ambulatorio?

	F	%
Totalmente de acuerdo	7	8
De acuerdo	69	71
En desacuerdo	11	11
Totalmente en desacuerdo	10	10
Total	97	100%

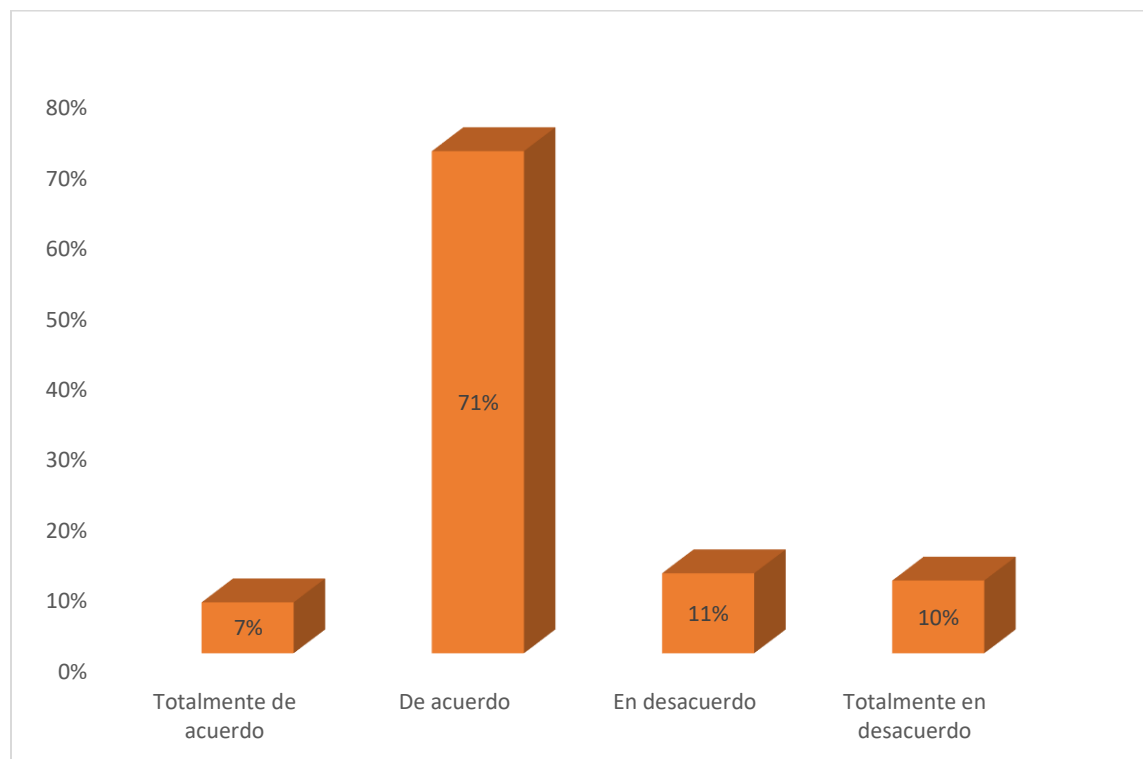
Fuente: Elaboración propia

Se preguntó también a los encuestados si las multas y sanciones de la SUNAT determinan que realicen comercio ambulatorio, respondiendo un muy mayoritario 71% estar de acuerdo, seguido del 11% que está en desacuerdo. El 10% está totalmente en desacuerdo, en tanto que el 8% está totalmente de acuerdo.

Los resultados demuestran con el 79% que las multas y las sanciones de la SUNAT constituyen otro factor importante de la realización de comercio ambulatorio.

Gráfico 5

¿Las multas y sanciones de la sunat determinan que usted realice comercio ambulatorio?



Fuente: Elaboración propia

2.- Objetivo Especifico 2: Estrategias para formalizar el comercio ambulatorio en Arequipa Metropolitana

Con la finalidad de establecer las estrategias para formalizar el comercio ambulatorio en Arequipa Metropolitana, se aplicó un cuestionario semiestructurado, elaborado por la investigadora, de seis (05) preguntas con respuestas de opción múltiple en una escala de Likert.

Los resultados que se obtuvieron son los siguientes:



Tabla 6

¿Si usted recibiera información que los costos del comercio informal son más elevados que los del comercio formal, se formalizaría?

	F	%
Totalmente de acuerdo	47	48
De acuerdo	47	48
En desacuerdo	0	0
Totalmente en desacuerdo	3	4
Total	97	100%

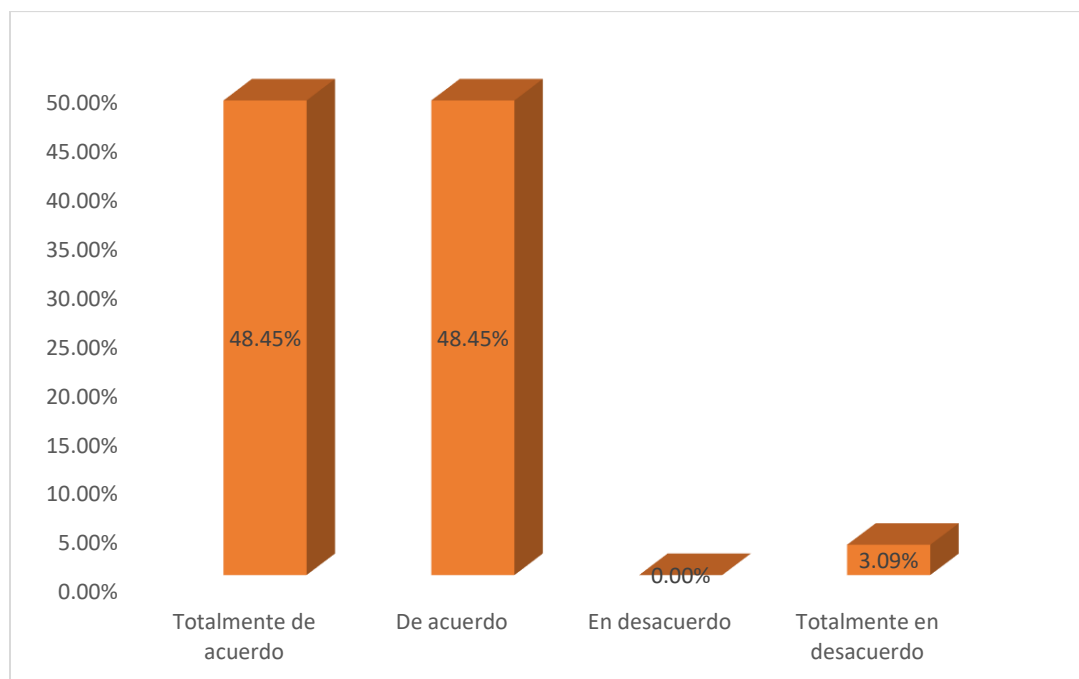
Fuente: Elaboración propia

Teniendo en cuenta los resultados obtenidos en el objetivo anterior, entre las estrategias para formalizar el comercio ambulatorio se preguntó si el comerciante ambulante se formalizaría al recibir información que los costos del comercio informal son más elevados que los del comercio formal, encontrándose totalmente de acuerdo el 48% y de acuerdo el 48%. Un muy reducido 4% está totalmente en desacuerdo y el 0% está en desacuerdo.

Como se observa, con un resultado favorable del 96%, brindar información sobre los costos de la formalidad e informalidad es una buena estrategia para formalizar el comercio ambulatorio.

Gráfico 6

¿Si usted recibiera información que los costos del comercio informal son más elevados que los del comercio formal, se formalizaría?



Fuente: Elaboración propia

Tabla 7

¿Si usted recibiera información que siendo formal tendría más posibilidades y facilidades de acceder a créditos para hacer crecer su negocio y con intereses más bajos, se formalizaría?

	F	%
Totalmente de acuerdo	47	48
De acuerdo	47	48
En desacuerdo	3	4
Totalmente en desacuerdo	0	0
Total	97	100%

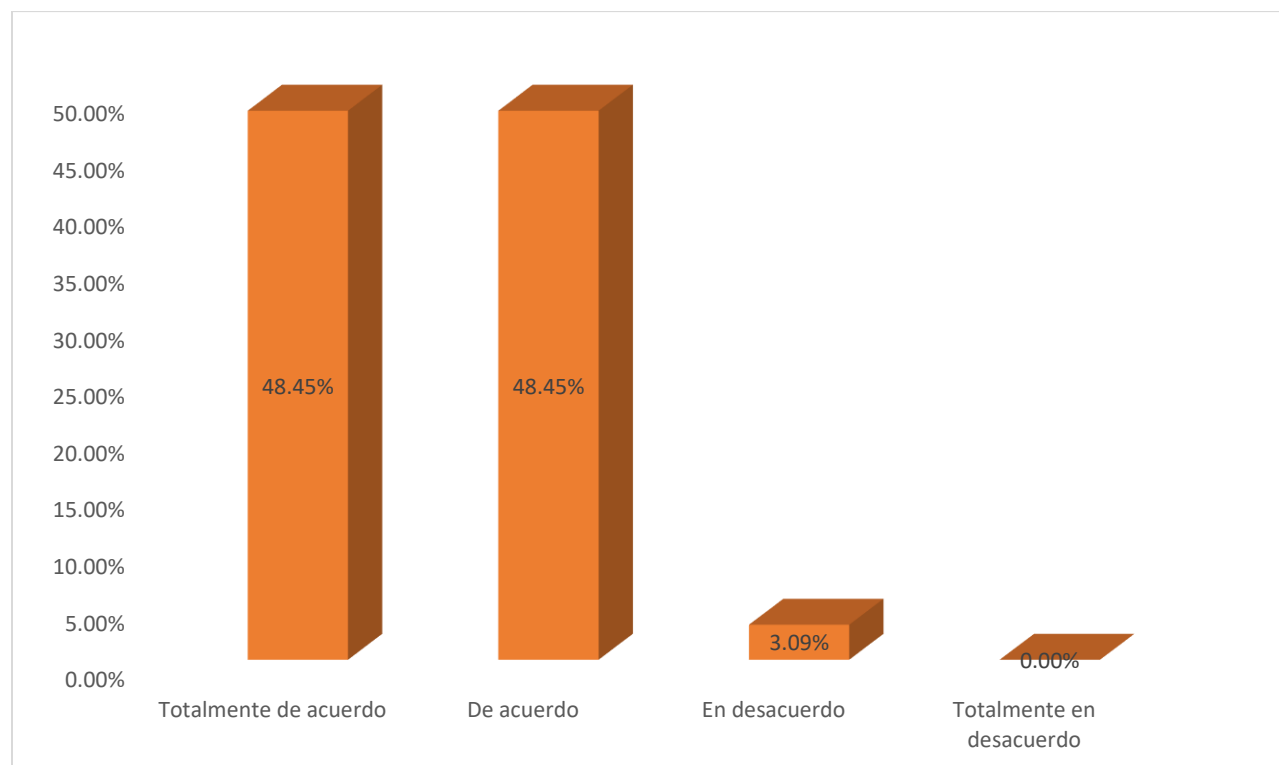
Fuente: Elaboración propia

También se preguntó, entre las estrategias para formalizar el comercio ambulatorio, si de recibir información que siendo formal, el comerciante ambulante tendría más posibilidades y facilidades de acceder a créditos para hacer crecer su negocio y con intereses más bajos, el 48% está totalmente de acuerdo al igual que otro 48% está de acuerdo. Apenas un muy reducido 4% está en desacuerdo, en tanto que el 0% está totalmente en desacuerdo.

Los resultados nos permiten establecer con el 96%, que esta resultaría ser una estrategia eficaz para formalizar el comercio ambulatorio.

Gráfico 7

¿Si usted recibiera información que siendo formal tendría más posibilidades y facilidades de acceder a créditos para hacer crecer su negocio y con intereses más bajos, se formalizaría?



Fuente: Elaboración propia

Tabla 8

¿De facilitarse o hacerse más sencillos y menos onerosos (caros), los requisitos para formalizar su negocio, ¿se haría usted comerciante formal?

	F	%
Totalmente de acuerdo	28	29
De acuerdo	66	68
En desacuerdo	3	3
Totalmente en desacuerdo	0	0
Total	97	100%

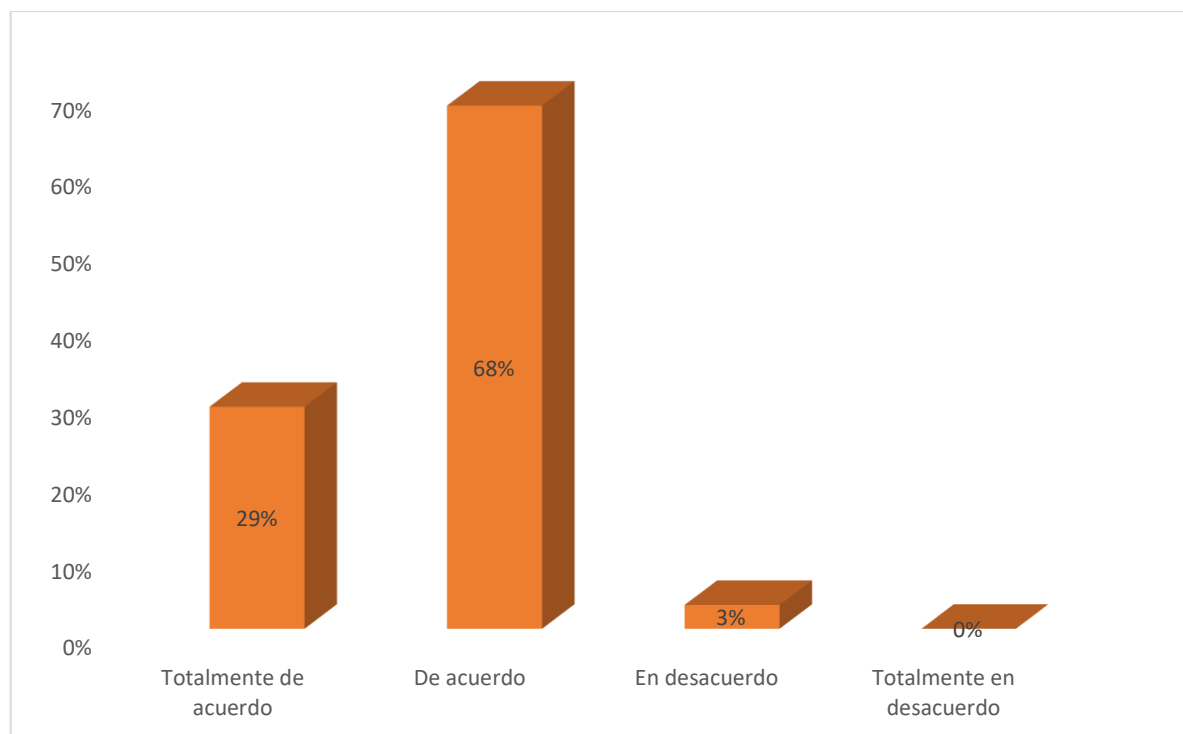
Fuente: Elaboración propia

Otra estrategia por la que se preguntó, fue que si se haría comerciante formal, de facilitarse o hacerse más sencillos y menos onerosos (caros) los requisitos para formalizar su negocio, respondiendo un muy mayoritario 68% que está de acuerdo, seguido del 29% que dijo estar totalmente de acuerdo. Apenas el 3% está en desacuerdo y el 0% está totalmente en desacuerdo.

Esta estrategia también resulta ser efectiva, con un 97% que la considera idónea para conseguir la formalización del comercio ambulatorio.

Gráfico 8

¿De facilitarse o hacerse más sencillos y menos onerosos (caros), los requisitos para formalizar su negocio, ¿se haría usted comerciante formal?



Fuente: Elaboración propia

Tabla 9

¿De recibir capacitación en formalización de mypes y pymes ¿formalizaría usted su negocio?

	F	%
Totalmente de acuerdo	16	16
De acuerdo	63	65
En desacuerdo	18	19
Totalmente en desacuerdo	0	0
Total	97	100%

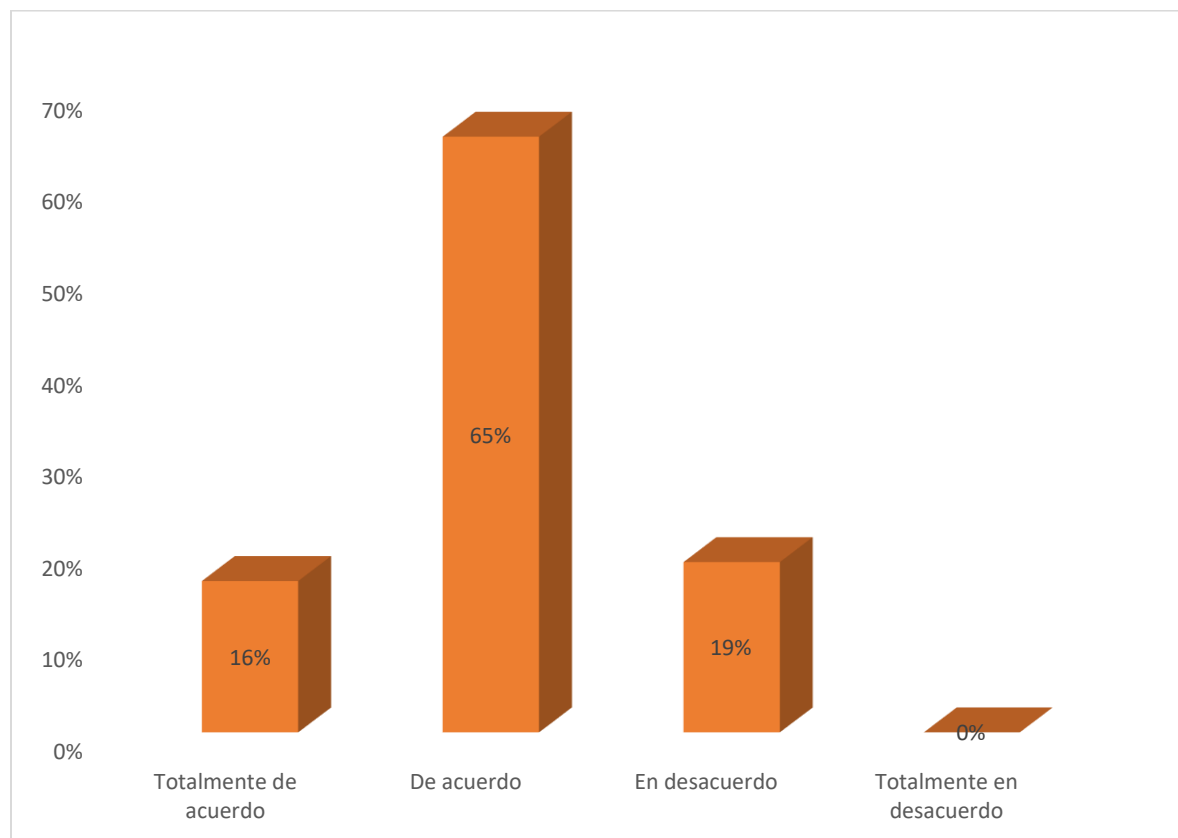
Fuente: Elaboración propia

Se preguntó también por otra estrategia de formalización, si de recibir los comerciantes ambulantes capacitación en formalización de MYPES y PYMES formalizarían su negocios, respondiendo un mayoritario 65% estar de acuerdo, seguido muy atrás del 19% que está en desacuerdo y del 16% que está totalmente de acuerdo. El 0% está totalmente en desacuerdo.

Los resultados establecen que el 81% también considera esta estrategia como una buena acción a realizar para conseguir la formalización del comercio ambulatorio.

Gráfico 9

¿De recibir capacitación en formalización de mypes y pymes ¿formalizaría usted su negocio?



Fuente: Elaboración propia

Tabla 10

De recibir capacitación en normas tributarias de la sunat ¿formalizaría usted su negocio?

	F	%
Totalmente de acuerdo	18	19
De acuerdo	66	68
En desacuerdo	13	13
Totalmente en desacuerdo	0	0
Total	97	100%

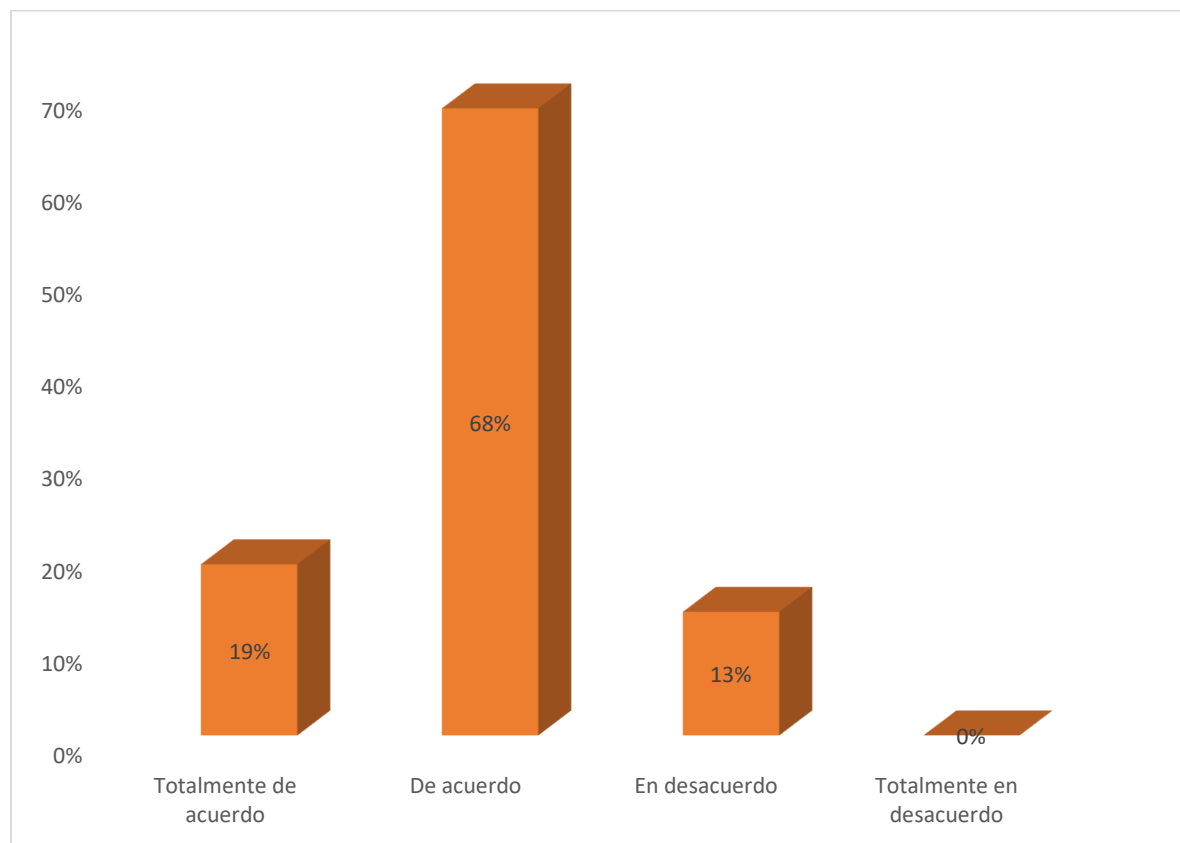
Fuente: Elaboración propia

A los entrevistados también se les preguntó por otra estrategia para formalizarse, si de recibir capacitación en normas tributaria de la SUNAT lo harían, respondiendo un muy mayoritario 68% que están de acuerdo, seguido del 19% que está totalmente de acuerdo. El 13% dijo estar en desacuerdo, en tanto que el 0% está totalmente en desacuerdo.

Los resultados demuestran con el 87% que esta estrategia también resultaría eficaz para lograr la formalización del comercio ambulatorio.

Gráfico 10

De recibir capacitación en normas tributarias de la sunat ¿formalizaría usted su negocio?



Fuente: Elaboración propia

DISCUSION DE RESULTADO

En los resultados presentados se apreció que uno de los factores del comercio ambulatorio se relaciona de forma directa con las estrategias para la formalización del comercio ambulatorio los cuales son, los costos de ser comerciante formal y recibir información que los costos del comercio informal son más elevados que los del comercio formal.

La presente investigación establece cuales son los factores del comercio ambulatorio, esto nos ayuda a ver de forma objetiva que políticas o métodos de inclusión necesitan los comerciantes para llegar a los mismos e ir erradicando el comercio ambulatorio. Los siguientes factores analizados nos ayudan a tener una visión más clara de lo estudiado en nuestras tablas:

1. Realmente los costos de ser comerciante formal son una desmotivación para los comerciantes ambulantes, esta afirmación es necesaria para ofrecer diferentes soluciones, Siguiendo el pensamiento crítico de Tenorio (2020) nos dice que “el enfoque liberal, asevera que el empleo informal se origina por los excesivos costos de transacción que origina el Estado, por lo que no se logra el normal funcionamiento de los mecanismos del mercado”. Esto quiere decir que debido a “[...]las trabas burocráticas para la formalidad, los trabajadores y empleadores deciden ser informales”.

2. Las trabas legales para ser comerciante formal, determinan la decisión de seguir con un comercio ambulatorio informal, este cuestionamiento nos indica que nuestros gobiernos o instituciones al momento de dar información no lo hacen de manera clara. Sabemos que muchos de ellos no cuentan con estudios superiores que les ayuden a entender términos técnicos o legales

al momento de busca información, por lo mencionado es necesario tener en identificado nuestros factores del comercio ambulatorio.

3. Como califican los comerciantes sus conocimientos, sobre la formalización del comercio. encontramos que el 58% de las personas no cuentan con buenos conocimientos, esto es por la misma falta de efectividad en las instituciones al momento de brindar información.

4. Es determinante que la falta de conocimiento sobre formalización del comercio ambulatorio, mantenga la realización de su comercio ambulatorio. Evidenciamos que la falta de información clara genera un conflicto para los comerciantes. Nuestra tabla 3 y 4 evidencian los factores críticos de estos resultados.

5. Los comerciantes consideran que un factor por el cual ejercen el comercio ambulatorio son las multas y sanciones que atemorizan a cambiar su manera de pensar.

Estos tres últimos puntos nos hacen ver de forma objetiva que a una parte de los comerciantes ambulatorios les falta información directa y clara para no optar por este tipo de comercio, y que el miedo erróneo a las multas costosas es que erradica la idea de la formalización.

Según Torres (2017), en su estudio nos dice que “el precio de las propiedades es lo que dificulta aún más la formalización y regulación de los comerciantes informales que no tienen la capacidad financiera para acceder a la compra de un establecimiento, continuando sus actividades en la informalidad”. Esto nos ayuda a confirmar nuestro factor más importante que es, los costos de ser comerciante formal.

Continuando con nuestros resultados, se determinó que estrategias son aptas para ayudar a formalizar el comercio ambulatorio.

6. La relatividad que encontramos en los resultados obtenidos de los factores y estrategias para formaliza el comercio ambulatorio, demuestran la veracidad de la investigación. El 96% de los encuestados considera que los costos de la formalidad son más elevados que los que genera el comercio informal.

7. Si recibieran información que siendo comerciante formal obtienen mejores beneficios, facilidades para incrementar su capital de trabajo y hacer crecer su negocio, los mismos considerarían que esta estrategia busca ayudar con información veraz y objetiva a obtener mejores ventajas que ofrecen las diferentes entidades bancarias, de esta manera invertir en su negocio.

8. El costo que genera cada requisito al momento de la formalización, es uno de los factores principales para no dar este gran paso de la formalidad y así dejar de ejercer el comercio ambulatorio.

9. Se debe recibir capacitación en formalización de MYPES Y PYMES para poder incentivar a los comerciantes. Muchos de ellos alguna vez trabajaron para una MYPE y por diversos motivos decidieron alejarse de este tipo de trabajo y emprender en la informalidad, algunos dicen ganar más, claro que sin ningún tipo de beneficio ni respaldo que los apoye en un futuro. Afirman que el dinero generado a diario en unas cuantas horas de trabajo, no se compara con las más de 10 horas en una empresa.

10. Las capacitaciones en normas tributarias de la SUNAT se deberían incentivar y sobre todo ir dirigidas a los comerciantes ambulantes, con el fin de informar que beneficios obtienen para un bienestar común.

Y por último podemos relacionar también en nuestra tabla 7, a la investigación de Quiroz (2011), que nos habla en sus conclusiones que la formalización del comerciante ambulatorio de la avenida está supeditada a dos decisiones principalmente complementarias: tener local propio y acceder a préstamos bancarios. El tener local propio significa contar con garantía hipotecaria que es una forma de aval para acceder a préstamos bancarios, independientemente de tener una actividad formal o informal. Este estudio también nos hace relacionar con nuestra estrategia recibir información que los costos del comercio informal son más elevados que los del comercio formal.



ANÁLISIS DE LOS OBJETIVOS

OBJETIVO PRINCIPAL

El objetivo principal de la presente investigación es el análisis de los factores para realizar la formalización del comercio ambulatorio, el cual se ha dividido en dos objetivos específicos, en el primer objetivo se aplicó una encuesta de cinco preguntas que nos establece los factores del comercio ambulatorio, y en el segundo objetivo específico se determinará que estrategias de formalización podemos aplicar.

PRIMER OBJETIVO

ESTABLECER LOS FACTORES DEL COMERCIO AMBULATORIO

Para encontrar nuestros factores del comercio ambulatorio se realizó cinco preguntas que nos ayudaron a determinar los siguientes factores:

- Los costos de ser comerciante formal, el trabajo que realizan en las calles y el dinero que generan con sus ventas en su día a día no es suficiente como para cubrir los costos de la formalidad, muchos de ellos viven únicamente de su comercio. Las ganancias que generan les sirven para su alimentación del día.

Tabla 1

Según nuestro primer objetivo, observamos que uno de los factores que mantiene abierta la opción a seguir como comerciante ambulante, es mantener un ingreso económico fijo que le permita solventar sus gastos diarios. Este trabajo, como ellos lo llaman, hacen que mantenerse en la informalidad sea la única opción. Los comerciantes ambulantes de Arequipa metropolitana

incurren en la falta de ejercer su comercio ambulatorio evadiendo todo tipo de sanción y formalidad, ya que para ellos es preferible mantener un ingreso diario a utilizarlo como un gasto para hacer formal su labor. Solo el 7% de 97 encuestados considera que los costos de ser comerciante formal no es una causa para seguir trabajando en la informalidad.

Las trabas legales para ser comerciante formal, muchos trámites burocráticos son los que frenan a estos comerciantes.

Tabla 2

Siguiendo con nuestro primer objetivo en el cual establecemos los factores del comercio ambulatorio, hablamos de las trabas legales que genera el trámite documentario al momento de querer acceder a los requisitos ya que en diversas instituciones los tramites son burocráticos y toda la documentación no es accesible, muchas instituciones no cuentan con documentación actualizada y esto desmotiva a muchos comerciantes sin contar el tiempo de trabajo que les quita para poder realizarlo. Los conocimientos sobre formalización es un factor importante.

Tabla 3 - Tabla 4

El factor de la información, esto nos habla de los conocimientos que tienen nuestros encuestados sobre la formalización, si bien el 39% de 97 encuestados nos indica que sus conocimientos son regulares, entonces esto nos hace una siguiente pregunta, de quien reciben esta información y si realmente es verídica. El miedo que imparte de manera indirecta las multas y sanciones por parte de la SUNAT

Tabla 5

Este factores nos ayudan a determinar la problemática de los comerciantes ambulatorios. Se identifico que el factor conocimiento guarda relación a lo antes señalado en la tabla N°3, el 49% de 97 encuestados determinan que si tuviesen información actualizada y ordenada podrían optar por formalizar su comercio, otro 32% nos habla que no solo sus conocimientos son los que determinan la realización de su comercio ambulante sino que como se muestra en la tabla N.º 1, el factor economía también es importante.

Por último uno de los factores que determinan el comercio ambulatorio, es el riesgo al que supuestamente están expuestos dentro de la formalidad, las multas y sanciones que impone la SUNAT son un miedo presente que frena a los comerciantes.

Esta última tabla del primer objetivo específico, relaciona e identifica los factores del comercio ambulatorio que son

- 1) Los costos de ser comerciante formal
- 2) Las trabas legales para ser comerciante formal
- 3) Los conocimientos sobre formalización
- 4) El miedo que imparte de manera indirecta las multas y sanciones por parte de la

SUNAT

SEGUNDO OBJETIVO

DETERMINAR LAS ESTRATEGIAS PARA LA FORMALIZACION DEL COMERCIO AMBULATORIO

Tabla 6

- Nuestra primera estrategia para lograr la formalización del comercio ambulatorio es impartir con veracidad la información necesaria que acredite que los costos de la informalidad son más elevados, y que no solo se habla de costos por los tramites sino que también se debe remarcar los costos que genera vender en la calle, por los riesgos y dificultades que tiene movilizarse por diferentes arterias de Arequipa metropolitana, y las diferentes interrogantes.

Tabla 7

- Determinamos que la estrategia de información verídica, no solo habla de poner los puntos sobre las ies en materia del conocimiento sobre la formalización, sino que también hablamos de las ventajas que la formalización abre como ventaja del conocimiento. Poniendo de ejemplo sobre cualquier tipo de negocio, que al formar una pequeña empresa donde se requiera mano de obra y proveedores que nos den precios justos para tener una mejor ganancia, ya sea comida, ropa, accesorio o artefactos tecnológicos, debemos contactar a un proveedor directo que no solo nos de precios bajos para una mejor rentabilidad, sino que también nos ofrezca seguridad, este pequeño ejemplo debería hacernos cambiar de parecer entre lo que es las ventajas de la formalidad y de la informalidad. Esto quiere decir que, para que los bancos nos ofrezcan tasas

bajas, debemos estar dentro de lo formal. Así llegamos a una estrategia importante que presiona a muchos ambulantes a formalizar su negocio, la estrategia de la información es una de las más importantes.

Tabla 8

- El 97% de 97 encuestados considera que los requisitos son onerosos y dificultosos. Entonces generamos la estrategia de hacer sencillos y accesibles los tramites documentarios ya que en muchas oportunidades al ver que los tramites son engorrosos y burocráticos muchos desisten. Las diferentes instituciones hacen pensar dos veces a los comerciantes antes de querer tramitar algún tipo de permiso, descartando de manera casi inmediata la opción de la formalización. Es por ello que al facilitar y no cobrar tasas elevadas en diferentes tramites, muchos de los comerciantes optarían por formalizar, esto se relaciona a nuestra estrategia anterior que nos habla de los beneficios que diversas entidades financieras también ofrecen.

Tabla 9

- La mejor estrategia es la del conocimiento como hablamos en la estrategia de nuestra tabla 7. El 81% de los encuestados está de acuerdo en recibir capacitación en Micro y Pequeña empresa así como la Pequeña y Mediana empresa. Esta información es de interés para los comerciantes ambulantes, ya que muchos de las grandes empresas surgieron de ser comerciantes ambulantes e informales, el pequeño ejemplos como la reconocida marca Topy-Top, la gente se siente identificada y se siente gustosa se recibir información verídica y de calidad. Esta

información se debería generar de instituciones como Ministro de Industria, Turismo, Integración y Negociaciones Comerciales, Ministerio de trabajo con la participación de empresarios que empezaron con negocios ambulantes y que formaron pequeñas y medianas empresas, con el fin de fomentar su paso de la informalidad a la formalidad.

Tabla 10

- En esta última pregunta de nuestro cuestionario determinamos como estrategia importante la colaboración de SUNAT

El 87% de 97 encuestados considera que recibir capacitación en normas tributarias solucionarían el miedo a las multas de la SUNAT. Esto quiere decir que es importante impartir información que los comerciantes consideren de ayuda para así tomar mejores decisiones sobre su formalidad en el comercio ambulatorio.

ANÁLISIS DE LAS INTERROGANTES

ANÁLISIS DE LA INTERROGANTE GENERAL

¿Cuáles son los factores que originan el comercio ambulatorio en Arequipa Metropolitana?

Lo que nos hace plantear la pregunta antes escrita es nuestra realidad, esta nos hace observar una verdad desordenada y de desigualdad en nuestra socio-economía, refiriéndonos al caos que inquieta al transitar por nuestra metrópolis y el retroceso que genera como sociedad.

Entonces desarrollamos el cuestionamiento del análisis de los factores para la formalización del comercio ambulatorio. Como es que esta realidad no la ve nuestro gobierno central o tal vez la obviaron pero al paso del tiempo se salió de control, y sobre todo saber que es un problema de subdesarrollo social.

La interrogante nos hace buscar factores que nos sirva de estrategias para la formalización del comercio ambulatorio.

CONCLUSIONES

PRIMERA

De acuerdo a nuestro primer objetivo tenemos 4 factores importantes que determinan la realización del comercio ambulatorio en Arequipa Metropolitana.

El primer factor que determina la realización del comercio ambulatorio son los costos de ser comerciante formal, el siguiente factor principal que se debe considerar son las multas y sanciones que impone la SUNAT, estos dos mencionados anteriormente perjudicarían su ingreso diario generado de sus ventas del día. Asimismo se considera que las trabas legales para su formalización son un impedimento, esto debido a la lista larga de tramites con procesos burocráticos que deben desarrollar en las diversas instituciones , por otro lado el escaso conocimiento sobre formalización, estos dos últimos factores se le atribuye una fuerte necesidad de alfabetizar conocimiento en tributaciones y constitución de empresas por parte de instituciones y el Estado.

SEGUNDA

Considerando nuestro segundo objetivo, se tienen las siguientes estrategias para formalizar el comercio ambulatorio en Arequipa Metropolitana

1. Se considera que facilitar los requisitos para la formalización de su comercio ambulatorio seria eficiente. Los comerciantes piden que las entidades encargadas les ofrezcan información clara y detallada al momento de solicitarla.

Es decir, se debe facilitar los requisitos para la formalización de forma tal que sea más accesible al momento de solicitar dicha información

2. Se debe brindar información de los costos elevados que implica ser comerciante informal, en comparativa a los costos del comercio formal. Partiendo desde un sencillo ejemplo, una necesidad básica como el uso de un servicio higiénico que es un gasto, además muchos de estos tiene que pagar por el uso de un espacio para guardar su mercadería al terminar su jornada de trabajo. Sin embargo los ejemplos mencionados son una marginalidad económica que tapa la realidad de la informalidad y los verdaderos costos que genera la realidad de pasar parte de su vida trabajando en la calle sin una pensión de jubilación o algún tipo de beneficio social al cual podrían acceder si logran formalizar su comercio.

3. La información como estrategia es una voz que de boca en boca siempre llega lejos. Información sobre los beneficios de la formalidad, con el fin de acceder a créditos formales. Si bien es cierto que muchos de ellos acceden a terceras personas que ofrecen créditos con altas tasas que no son notadas por los comerciantes por ser diarias, que sumadas a lo largo podrían darse cuenta que su trabajo solo sirvió para enriquecer a estos terceros, esto sin hacer extensión al riesgo físico al que se exponen si en caso no cumplen con su pago. Al mencionar créditos formales se debe informar de las tasas de interés que en comparación a prestamistas externos son más bajas y seguras. Pese que muchas entidades financieras hacen sus campañas de incentivo para ofrecer prestamos con bajos intereses, el pensamiento escéptico los hace dudar de la veracidad.

4. Otras estrategias son, brindar capacitación en normas tributarias necesarias, así como recibir capacitación en formalización para constituir MYPES y PYMES.

Esta investigación ha permitido observar dimensiones nuevas y otras ya estudiadas. El análisis obtenido en los resultados nos muestra de manera directa cuales son las estrategias que se deberían considerar.

Los resultados presentaron la realidad en la que se encuentran diversos grupos sociales que pasan una gran parte de su vida en las calles, los diferentes circunstancias que les hicieron tomar esta decisión, y las diferentes dificultades para ejercer su trabajo.

Finalmente, la investigación nos muestra una parte de la realidad en la que vivimos, que debería reflejar las carencias informativas que tiene el comercio ambulatorio informal. Es un retroceso económico como sociedad. No se deberían mal conceptuar para que y que son los impuestos, que si bien es un arma de doble filo, debemos concientizar que si bien como su propio nombre lo dice, es impuesto - imponible, pero no solo eso, sino que también debe ser considerado de carácter contributivo, y que el pago del tributo se exige como contribución al sostenimiento de los gastos públicos (Constitución 93. Art.43)

RECOMENDACIONES

1.- Al Titular de la Dirección Regional del Ministerio de Industria, Turismo, Integración y Negociaciones Comerciales Internacionales, al Titular de la Dirección Regional de Trabajo y al Titular de la Municipalidad Provincial de Arequipa, hacer de conocimiento los resultados de la presente investigación, a efectos realicen acciones conjuntas para implantar las estrategias encontradas para logara la formalización del comercio ambulatorio en Arequipa Metropolitana.

2.- Al Presidente del Congreso de la República, hacer conocer los resultados de la presente investigación, con el objeto que se considere la emisión de una ley que facilite la formalización de los comerciantes ambulantes, y asimismo, que se establezca una normativa razonable de otorgamiento de créditos a los comerciantes ambulantes que se formalicen, de tal forma que se fomente su paso de la informalidad a la formalidad.

3.- Al Ministro de Industria, Turismo, Integración y Negociaciones Comerciales Internacionales, coordinar con los titulares de las direcciones regionales de su ministerio, para brindarles información verídica, correcta y sobre todo reducir los plazos burocráticos que evitan dar seguimiento a los tramites que se generan.

4.- La realización a nivel nacional de estudios similares, con el objeto de obtener información fidedigna y real de los factores que determinan el ejercicio de comercio ambulatorio en las diferentes regiones del país, con el objeto de revertir esta situación, a través de estrategias sobre la base de la realidad y los estudios realizados.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

Alonso, J. (2017). *El comercio ambulante*. Madrid, España: Editorial Fundamentos.

Apaza, J. (2018). *Factores socioeconómicos que determinan el comercio informal en la ciudad de Juliaca, caso: mercado Mi Perú*. Universidad Nacional del Altiplano Puno

Bustamante, J. (2018). *Factores que influye en el comercio informal*. Lima, Perú: Ediciones de la Pontificia Universidad Católica del Perú.

Camargo, D. (2016). *Actividades económicas informales y tributación*. España: Editorial Díaz de Santos.

Chacaltana, J. (2016). Perú, 2002-2012: *crecimiento, cambio estructural y formalización*. Revista Cepal

Chong, A. (2016). *Structural reforms, institutions and earnings: evidence from the formal and informal sectors in urban peru*. USA: Ediciones del Banco Mundial.

Comisión Económico Para América Latina – CEPAL (2016). *Panorama social de américa latina y el caribe*. Chile: Ediciones de la CEPAL.

Contreras Sierra, E. R. (2013). El concepto de estrategia como fundamento de la planeación estratégica. *Pensamiento & gestión*, (35), 152-181

De la Roca, J. (2018). *Una aproximación a la informalidad a partir del enfoque de discrepancias en el consumo*. Lima, Perú: Ediciones de la Universidad del Pacífico.

De Soto, H. (1987). *El otro sendero: la revolución informal*. Lima, Perú: Editorial Oveja Negra.

Dirección General de MYPE y Cooperativas-Ministerio de la Producción - CODEMYPE. (2017). *Estadísticas micro y pequeña empresa*. Lima, Perú: Ediciones de la CODEMYPE.

Driever, N. (2016). *La mujer inmigrante*. Madrid, España: Ediciones Díaz de Santos.

Escobar, J. (2017). *Economía subterránea*. Lima, Perú: Ediciones del Banco Central de Reserva del Perú.

Escobar, J. (2018). *Una medición de la economía peruana a través de la demanda de efectivo*. Chile: Ediciones de la Comisión Económica Para América Latina – CEPAL.

Galdo, J. (2017). *Informality and productivity in the labor market in peru*. Chile: Editorial Oveja Negra.

Hernandez-Sampieri, R., Fernandez-Collado, C., & Baptista-Lucio, M. D. P. (2014).

Metodología de la Investigación - Sampieri (6ta edición). pdf (McGrawHill).

Hernández, M. (2016). *Evasión tributaria e informalidad en el Perú*. Perú: Ediciones de la Pontificia Universidad Católica del Perú.

Jaramillo, M. (2017). *Cambios globales y mercado laboral peruano: comercio, legislación, capital humano y empleo*. Ediciones de la Universidad del Pacífico.

Loayza, Nn (2008). Causas y consecuencias de la informalidad en el Perú. *Revista de estudios económicos BCRP*, 15(3), pp. 3. Obtenido de <https://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Revista-Estudios-Economicos/15/Estudios-Economicos-15-3.pdf>

Loayza, N. (2016). *The economics of the informal sector: a simple model and some empirical evidence from latin america*. USA: Ediciones del Banco Mundial.

Matos, J. (2016). *Desborde popular y crisis del estado*. Lima, Perú: IEP Ediciones.

Osterling, J. (2017). *La estructura socioeconómica del comercio ambulatorio: algunas hipótesis de trabajo*. Lima, Perú: Ediciones de la Pontificia Universidad Católica del Perú.

Paredes Nuñez, Julio Ernesto. (2006). *Manual para la investigación científica*, 6ta edición. Arequipa, Perú: Ediciones de la Universidad Católica de Santa María, pág. 174.

Perry, G. (2017). *Informalidad, escape y exclusión*. USA: Ediciones del Banco Mundial.

Quiroz, J.(2011), *Factores que Limitan la Formalización del Comercio Ambulatorio en la Ciudad de Chepén*. Universidad Nacional de Trujillo.

Real Academia Española (2022) *Factor de*. Obtenido de <https://dle.rae.es/factor>

Rigolini, J. (2016). *Informality trends and cycles*. Washington DC, USA: Ediciones del Banco Mundial.

Saavedra, J. (2017). *La dinámica del mercado de trabajo en el Perú antes y después de las reformas estructurales*. Chile, Ediciones de la Comisión Económica Para América Latina – CEPAL.

Scheinkman, J. (2016). *The informal sector*. USA: Cambridge University: National Bureau of Economic Research.

Torres, F. (2017). *Comercio informal ambulatorio y sus efectos en el deterioro del espacio público de la avenida España del distrito de Trujillo*. Universidad Cesar Vallejo

Villarán, F. (2016). *Seguridad social y pobreza en Perú*. Lima, Perú: Ediciones del Banco Central de Reserva del Perú.

Yamada, G. (2017). *Urban informal employment and self employment in developing countries: theory and evidence*. USA: Ediciones del Banco Mundial.

ANEXOS



ANEXO 1

ENCUESTA

CEDULA DE PREGUNTAS PARA COMERCIANTES INFORMALES

Estamos realizando una investigación a efectos de Analizar los Factores Para la Formalización del Comercio Ambulatorio en Arequipa Metropolitana. Agradecemos responder las siguientes preguntas:

Marque con una “X” la respuesta que corresponda:

1.- ¿Considera usted que los costos de ser comerciante formal, son la causa que usted ejerza comercio de manera ambulatoria?

- a.- Totalmente de acuerdo ____ b.- De acuerdo ____
c.- En desacuerdo ____ d.- Totalmente en desacuerdo

2.- ¿Las trabas legales para ser comerciante formal determinan que usted sea comerciante ambulante?

- a.- Totalmente de acuerdo ____ b.- De acuerdo ____
c.- En desacuerdo ____ d.- Totalmente en desacuerdo

3.- ¿Cómo califica usted sus conocimientos sobre la formalización del comercio?

- a.- Muy buenos ____ b.- Buenos ____ c.- Regulares ____

d.- Malos ____ e.- Muy malos ____

4.- ¿Considera usted que sus conocimientos sobre formalización del comercio determinan la realización de su comercio como ambulante? a.- Totalmente de acuerdo ____ b.- De acuerdo ____ c.- En desacuerdo ____ d.- Totalmente en desacuerdo ____

5.- ¿Las multas y sanciones de la SUNAT determinan que usted realice comercio ambulatorio? a.- Totalmente de acuerdo ____ b.- De acuerdo ____ c.- En desacuerdo ____ d.- Totalmente en desacuerdo ____

6.- ¿Si usted recibiera información que los costos del comercio informal son más elevados que los del comercio formal, se formalizaría? a.- Totalmente de acuerdo ____ b.- De acuerdo ____ c.- En desacuerdo ____ d.- Totalmente en desacuerdo ____

7.- ¿Si usted recibiera información que siendo formal tendría más posibilidades y facilidades de acceder a créditos para hacer crecer su negocio y con intereses más bajos, se formalizaría? a.- Totalmente de acuerdo ____ b.- De acuerdo ____ c.- En desacuerdo ____ d.- Totalmente en desacuerdo ____

8.- De facilitarse o hacerse más sencillos y menos onerosos (caros), los requisitos para formalizar su negocio, ¿se haría usted comerciante formal? a.- Totalmente de acuerdo ____ b.- De acuerdo ____ c.- En desacuerdo ____ d.- Totalmente en desacuerdo ____

9.- De recibir capacitación en formalización de MYPES y PYMES ¿formalizaría usted su negocio?

- a.- Totalmente de acuerdo _____ b.- De acuerdo _____
c.- En desacuerdo _____ d.- Totalmente en desacuerdo

10.- De recibir capacitación en normas tributarias de la SUNAT ¿formalizaría usted su negocio?

- a.- Totalmente de acuerdo _____ b.- De acuerdo _____
c.- En desacuerdo _____ d.- Totalmente en desacuerdo

MUCHAS GRACIAS

ANEXO 2

FICHA DOCUMENTAL

TEMA: **FECHA:**

.....

ASPECTOS OBSERVADOS

SI

NO

OBSERVACIONES: