

Universidad Católica de Santa María
Escuela de Postgrado
Maestría en Administración de Negocios



**Influencia de la informalidad laboral de los comerciantes de la asociación
Señor de Huanca, en su crecimiento empresarial, Arequipa, 2025.**

Tesis presentada por el Bachiller:

Arroyo Torres, Juan Diego

ORCID: 0009-0003-0002-5179

para optar el Grado Académico de Maestro en Administración de Negocios

Asesor:

Mg. Espinoza Riega Jorge David

ORCID: 0000-0001-6551-9100

Arequipa – Perú

2025

UCSM-ERP

UNIVERSIDAD CATÓLICA DE SANTA MARÍA
ESCUELA DE POSTGRADO
DICTAMEN APROBACIÓN DE BORRADOR DE TESIS

Arequipa, 18 de Noviembre del 2025

Dictamen: 015249-C-EPG-2025

Visto el borrador del expediente 015249, presentado por:

2018007641 - ARROYO TORRES JUAN DIEGO

Titulado:

**INFLUENCIA DE LA INFORMALIDAD LABORAL DE LOS COMERCIANTES DE LA ASOCIACIÓN
SEÑOR DE HUANCA, EN SU CRECIMIENTO EMPRESARIAL, AREQUIPA, 2025.**

Nuestro dictamen es:

APROBADO

**29272817 - VARGAS ESPINOZA LUIS
DICTAMINADOR**



**42267952 - TRILLO ESPINOZA VERONICA MARGARITA
DICTAMINADOR**



**41866294 - GRANADOS GARCIA JAFEL
DICTAMINADOR**



Influencia de la informalidad laboral de los comerciantes de la asociación Señor de Huanca, en su crecimiento empresarial, Arequipa, 2025.

INFORME DE ORIGINALIDAD



FUENTES PRIMARIAS

1	Submitted to Universidad Católica de Santa María	6%
	Trabajo del estudiante	
2	tesis.ucsm.edu.pe	6%
	Fuente de Internet	
3	www.coursehero.com	1%
	Fuente de Internet	
4	repositorio.unamba.edu.pe	1%
	Fuente de Internet	

Excluir citas Apagado Excluir coincidencias < 1%
Excluir bibliografía Apagado

DEDICATORIA

A mi esposa Nazly, quien, con su constante aliento y amor incondicional, fue la luz que ilumino los momentos más duros y cuando pensaba rendirme. Gracias por creer en mí cuando yo dudaba, por ser mi fuerza y mi inspiración para seguir adelante. Esta obra es tan tuya como mía, porque sin tu apoyo nada de esto habría sido posible.

A mi hijo Valentino quien llego hace poco a este mundo. Y le ha dado un nuevo sentido a mi vida, haciéndome comprender que nada es imposible cuando se vive con amor y esperanza. Y tu amor hijo mío, es el impulso y motivación mas grande para seguir construyendo un futuro mejor.

A mi padre Juan y hermano Luis, quienes con su amor, enseñanzas y apoyo incondicional me guiaron y fortalecieron en cada etapa de mi vida. También rindo un homenaje especial a mi madre Marcela, que desde el cielo cuida de mí y me impulsa con su recuerdo y amor eterno. Su presencia espiritual es mi inspiración para seguir adelante y alcanzar cada meta.

A mis suegros Dionel y Nazly, por su apoyo y cariño que han sido fundamentales en este proceso. Así mismo, a mi cuñado Franzuat, por su respaldo y compañerismo, que siempre me brindaron motivación y fuerza para continuar adelante.

AGRADECIMIENTOS

Agradezco a Dios por iluminar mi mente y fortalecer mi espíritu durante el desarrollo de esta tesis. En cada desafío académico y personal, sentí Su presencia guiando mis decisiones y llenando de esperanza mis días. Reconozco que este logro no solo es fruto del esfuerzo propio, sino del constante apoyo y sabiduría divina que me acompañó en cada etapa del camino. Gracias, Señor, por permitirme culminar este importante proyecto y enseñarme que todo aprendizaje es una bendición que transforma la vida.

Agradezco a la Universidad Católica de Santa María, por el esfuerzo que realiza, a su plana docente por enseñarme y en especial a mi asesor Dr. Jorge David Espinoza Riega, por sus consejos para crecer como persona y laboralmente.

RESUMEN

La presente investigación titulada “Influencia de la informalidad laboral de los comerciantes de la Asociación Señor de Huanca en su crecimiento empresarial, Arequipa, 2025” tuvo como propósito analizar cómo la condición de informalidad laboral incide en el desarrollo y consolidación empresarial de los comerciantes de la Asociación “Señor de Huanca”. El enfoque de investigación es cuantitativo, con un diseño descriptivo-correlacional de corte transversal. La muestra es de 108 comerciantes de la asociación, a quienes se administró un cuestionario de preguntas, mediante la técnica de la encuesta.

La investigación se estructura en tres capítulos. El Capítulo I desarrolla el marco teórico, abordando los principales enfoques conceptuales sobre informalidad laboral, y los conceptos de crecimiento empresarial. El Capítulo II presenta la operacionalización de variables, donde se definen los indicadores, dimensiones y escalas de medición utilizadas para evaluar la informalidad laboral. El Capítulo III expone los resultados del trabajo de campo.

Se concluye que hay correlación positiva entre las variables de informalidad laboral y la variable crecimiento empresarial, lo cual se pudo comprobar con el valor obtenido con el estadístico correlación de Spearman ($P=0.558$). Así como también, el valor de significancia obtenido, al ser menor al valor 0.005 nos permite desechar la hipótesis nula y validar la hipótesis de investigación planteada, la cual indica: “La permanencia en la informalidad laboral limita el acceso de los comerciantes de la Asociación Señor de Huanca a recursos clave como financiamiento, capacitación y redes de apoyo, afectando negativamente su crecimiento empresarial en Arequipa, en el año 2025”.

Palabras Clave: *Informalidad Laboral, Crecimiento Empresarial, Agricultores*

ABSTRACT

The purpose of this research, entitled "Influence of labor informality among merchants of the Señor de Huanca Association on their business growth, Arequipa, 2025," was to analyze how labor informality affects the business development and consolidation of merchants in the Señor de Huanca Association. The research approach is quantitative, with a cross-sectional descriptive-correlational design. The sample consisted of 108 merchants from the association, who were administered a questionnaire using a survey technique.

The research is structured into three chapters. Chapter I develops the theoretical framework, addressing the main conceptual approaches to labor informality and concepts of business growth. Chapter II presents the operationalization of variables, defining the indicators, dimensions, and measurement scales used to assess labor informality. Chapter III presents the results of the fieldwork.

It is concluded that there is a positive correlation between the labor informality variables and the business growth variable, which was confirmed by the Spearman correlation statistic ($P=0.558$). Furthermore, the significance level obtained, being less than 0.005, allows us to reject the null hypothesis and validate the proposed research hypothesis, which states: "Continuing to work in the informal sector limits the access of merchants in the Señor de Huanca Association to key resources such as financing, training, and support networks, negatively affecting their business growth in Arequipa in 2025."

Keywords: Labor Informality, Business Growth, Farmers

ÍNDICE

DEDICATORIA	
AGRADECIMIENTOS	
RESUMEN	
ABSTRACT	
INTRODUCCIÓN	1
HIPÓTESIS	2
Hipótesis General	2
Hipótesis Nula	2
OBJETIVOS.....	3
Objetivo General	3
Objetivos Específicos	3
CAPITULO I: Marco Teórico.....	4
1.1. Informalidad Laboral.....	4
1.1.1. Concepto.....	4
1.1.2. Fundamentos de la informalidad laboral	5
1.1.3. Informalidad Laboral en el Perú.....	6
1.1.3.1. Informalidad laboral en el Perú por departamentos	7
1.1.3.2. Principales ocupaciones con informalidad laboral en el Perú.....	8
1.1.3.3. Informalidad Laboral en Arequipa	9
1.1.3.4. Principales ocupaciones de la informalidad laboral en Arequipa	10
1.2. Crecimiento Empresarial.....	11
1.3. Asociación de Comerciantes Señor Huanca.....	12

1.4.	Análisis de antecedente Investigativos.....	13
CAPITULO II: Metodología.....		15
2.1.	Área e Investigación.....	15
2.2.	Tipo de Investigación	15
2.3.	Nivel de Investigación.....	15
2.4.	Variables.....	15
2.5.	Matriz de Consistencia	15
2.6.	Planteamiento Operacional	17
2.6.1.	Técnicas, Instrumentos y Materiales de Verificación	17
2.7.	Campo de Verificación.....	18
2.7.1.	Ubicación Espacial.....	18
2.7.2.	Ubicación Temporal.....	18
2.7.3.	Unidades de Estudio.....	18
2.7.4.	Población.....	18
2.7.5.	Muestra.....	18
2.8.	Estrategia de Recolección de Datos	19
CAPITULO III: Resultados y Discusiones		21
3.1.	Resultados	21
3.1.1.	Aspectos Generales de los encuestados	21
3.1.1.1.	Edad.....	21
3.1.1.2	Educación	22
3.1.2.	Análisis de la Variable Informalidad Labora	23
3.1.2.1.	¿Tiene contratos formales con sus empleados?.....	23

3.1.2.2. ¿Sus trabajadores están afiliados a un sistema de pensiones como ONP o AFP?	24
3.1.2.3. ¿Están sus empleados afiliados a un sistema de seguridad social (Esalud)?.....	25
3.1.2.4. ¿Considera que los costos para formalizar su negocio son elevados?.....	26
3.1.2.5. ¿Considera que el proceso de formalización es muy complicado o burocrático?	27
3.1.2.6. ¿Cree que formalizar su negocio tendría un impacto positivo en sus ingresos y los de sus empleados?	28
3.1.2.7. ¿Cuenta con numero de RUC para su negocio?.....	29
3.1.2.8. ¿Emite comprobantes de pago (boletas o facturas) a sus clientes?	30
3.1.2.9. ¿Realiza declaraciones y pagos de impuestos de manera regular?	31
3.1.3. Análisis de la variable crecimiento empresarial.....	32
3.1.3.1. ¿Cuenta con un plan de negocio para orientar el crecimiento de su actividad?	32
3.1.3.2. ¿Tiene acceso a financiamiento o créditos para su negocio cuando los necesita?	33
3.1.3.3. ¿Cree que la calidad de sus productos o servicios ha impulsado el crecimiento de su negocio?.....	34
3.1.3.4. ¿Ha participado en capacitaciones para mejorar sus conocimientos como comerciante?	35
3.1.3.5. ¿Han aumentado sus ingresos en los últimos dos años?	36

3.1.3.6. ¿Utiliza herramientas digitales o tecnológicas para gestionar su negocio?	37
3.1.3.7. ¿Considera que la participación en asociaciones o redes empresariales contribuye al crecimiento de su negocio?	38
3.1.3.8. ¿Cree que la innovación o adopción de nuevas tecnologías es fundamental para el crecimiento de su negocio?	39
3.1.4. Análisis de Tablas Cruzadas	40
3.1.4.1. ¿Cuenta con un número de RUC para su negocio? versus ¿Tiene contratos formales con sus empleados?	40
3.1.4.2. ¿Considera que la ubicación de su negocio ha sido clave para su crecimiento? versus ¿Considera que la participación en asociaciones o redes empresariales contribuye al crecimiento de su negocio?	41
3.1.4.3. ¿Cree que la calidad de sus productos o servicios ha impulsado el crecimiento de su negocio? versus ¿Utiliza estrategias activas para aumentar las ventas de su negocio?	42
3.1.4.4. ¿Considera que los costos para formalizar su negocio son elevados? versus ¿Considera que el proceso de formalización es muy complicado o burocrático?	43
3.1.4.5. ¿Cuenta con un número de RUC para su negocio? versus ¿Realiza declaraciones y pagos de impuestos de manera regular?	44
3.2. Resultados a nivel inferencial	45
3.2.1. Prueba de Hipótesis	46
3.3. Discusiones de Resultados	47

CONCLUSIONES	50
RECOMENDACIONES	52
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	54



Índice de Tablas

Tabla 1 Matriz de Consistencia.....	16
Tabla 2 Rubros asociación señor de huanca.....	18
Tabla 3 Determinación de la muestra.....	19
Tabla 4 Estadísticas de fiabilidad.....	20
Tabla 5 Prueba de normalidad.....	45
Tabla 6 Correlación entre la informalidad laboral y crecimiento empresarial.....	46



Índice de Figuras

Figura 1 Informalidad laboral en el Perú por departamentos	7
Figura 2 Principales ocupaciones con informalidad laboral en el Perú	8
Figura 3 Informalidad laboral en el departamento de Arequipa	9
Figura 4 Principales ocupaciones con informalidad laboral en Arequipa.....	10
Figura 5 Edad	21
Figura 6 Educación.....	22
Figura 7 Comerciantes que brindan contratos laborales	23
Figura 8 Comerciantes que afilian a sus trabajadores al sistema pensionario	24
Figura 9 Comerciantes que afilian a sus trabajadores a Essalud.....	25
Figura 10 Costos como impedimento para la formalización.....	26
Figura 11 Proceso de formalización complicado o burocrático	27
Figura 12 Impacto positivo de la formalización en los comerciantes	28
Figura 13 Comerciantes con ruc.....	29
Figura 14 Comerciantes que emiten comprobantes de pago.....	30
Figura 15 Comerciantes que pagan impuestos	31
Figura 16 Comerciantes con Plan de Negocios.....	32
Figura 17 Comerciantes con acceso a financiamiento o créditos.....	33
Figura 18 Calidad de productos como fuente de crecimiento empresarial	34
Figura 19 Participación en capacitaciones	35
Figura 20 Percepción de aumento de ingresos	36
Figura 21 Uso de herramientas tecnológicas o digitales en la gestión del negocio	37
Figura 22 Participación en asociaciones o redes empresariales	38
Figura 23 Importancia de la innovación y uso de nuevas tecnologías	39
Figura 24 Comerciantes con ruc versus empleados con contratos.....	40

Figura 25 Ubicación del negocio versus participación en asociaciones	41
Figura 26 Calidad de los productos versus estrategias activas.....	42
Figura 27 Costos altos de formalización versus procesos de formalización complejos	43
Figura 28 Empresas con ruc versus empresas que realizan declaraciones impuestos	44



Índice de Anexos

Anexo 1 Encuesta.....	60
Anexo 2 Validación de expertos	64
Anexo 3 Diagnostico situacional.....	67
Anexo 4 Plan de capacitaciones	70
Anexo 5 Calculo de nivel de informalidad.....	72



INTRODUCCIÓN

La investigación titulada “Influencia de la informalidad laboral de los comerciantes de la asociación ‘Señor de Huanca’, en su crecimiento empresarial, Arequipa, 2025” aborda una realidad que afecta a gran parte de la economía peruana. Donde la informalidad laboral representa un obstáculo para el desarrollo sostenible de los pequeños negocios, ya que limita su capacidad de crecer, acceder a beneficios legales y competir en igualdad de condiciones. En este contexto, el estudio busca analizar de qué manera la informalidad influye en el crecimiento empresarial de los comerciantes de dicha asociación, considerando su entorno económico y social en la ciudad de Arequipa.

En el primer capítulo, se explican los principales conceptos relacionados con las variables centrales del estudio: informalidad laboral y crecimiento empresarial. Además, se presenta una visión general del problema en el Perú y en Arequipa, resaltando sus causas, consecuencias y retos para la formalización de los negocios.

El segundo capítulo se dedica a la operacionalización de las variables, es decir, a definir cómo se midió cada aspecto de la informalidad y del crecimiento empresarial. Para ello, se diseñó un cuestionario que fue validado estadísticamente mediante el coeficiente Alfa de Cronbach, con el fin de garantizar la confiabilidad del instrumento. La muestra estuvo compuesta por 108 comerciantes de la asociación “Señor de Huanca”,

En el tercer capítulo, se presentan y analizan los resultados de las encuestas aplicadas, procesados con el programa SPSS. Este análisis permitió comprobar la hipótesis formulada y comprender cómo los niveles de informalidad afectan el desarrollo y crecimiento de los negocios.

Finalmente, los resultados obtenidos aportan información valiosa para promover estrategias de formalización y fortalecimiento empresarial en el ámbito local, contribuyendo al conocimiento sobre la dinámica económica de los pequeños comerciantes arequipeños.

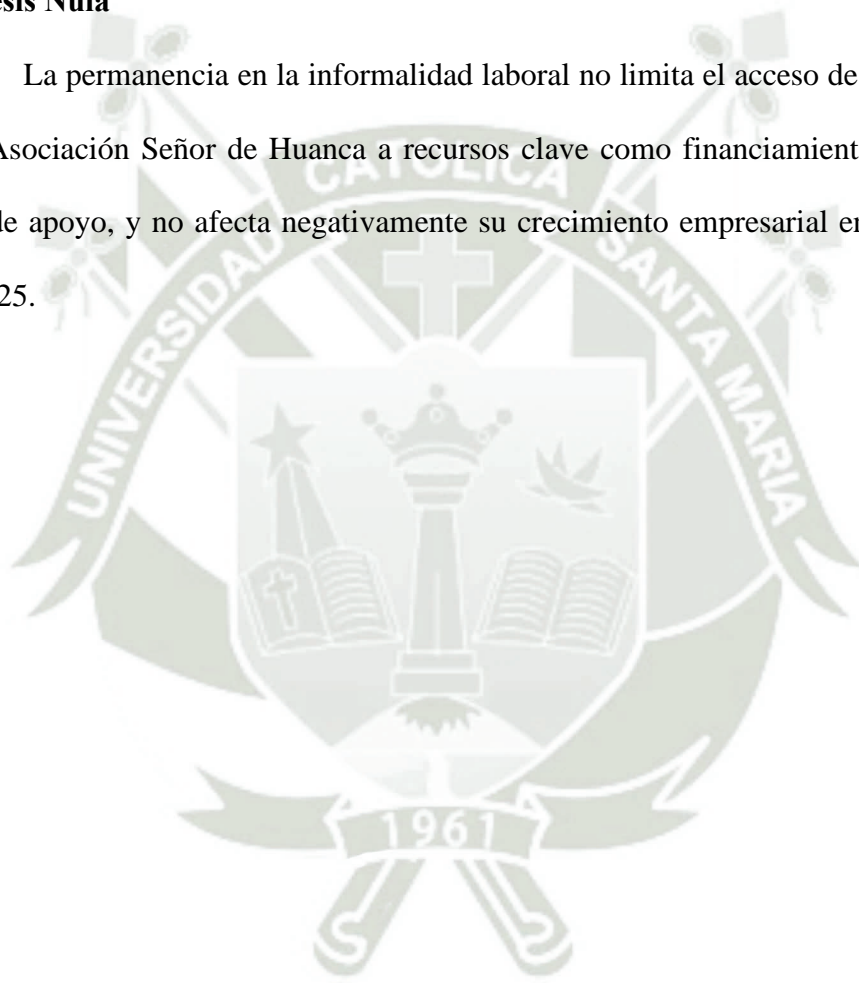
HIPÓTESIS

Hipótesis General

La permanencia en la informalidad laboral limita el acceso de los comerciantes de la Asociación Señor de Huanca a recursos clave como financiamiento, capacitación y redes de apoyo, afectando negativamente su crecimiento empresarial en Arequipa, en el año 2025

Hipótesis Nula

La permanencia en la informalidad laboral no limita el acceso de los comerciantes de la Asociación Señor de Huanca a recursos clave como financiamiento, capacitación y redes de apoyo, y no afecta negativamente su crecimiento empresarial en Arequipa, en el año 2025.



OBJETIVOS

Objetivo General

Determinar la influencia de la informalidad laboral de los comerciantes de la asociación “Señor de Huanca” en su crecimiento empresarial.

Objetivos Específicos

- a) Identificar el nivel de la informalidad laboral de los comerciantes de la asociación “Señor de Huanca”.
- b) Analizar los principales factores que determinan el crecimiento empresarial en los comerciantes de la asociación “Señor de Huanca”.
- c) Cuantificar la problemática para la formalización laboral de los comerciantes de la asociación “Señor de Huanca”.
- d) Evaluar cómo la informalidad laboral de los comerciantes de la Asociación Señor de Huanca influye en su cumplimiento de las obligaciones tributarias.

CAPITULO I: Marco Teórico

1.1. Informalidad Laboral

1.1.1. Concepto

La informalidad laboral se define como la situación en la que un trabajador o una unidad económica no está cubierta por la legislación laboral, la seguridad social ni el sistema tributario formal (OIT, 2023). Este fenómeno incluye tanto a trabajadores por cuenta propia como a empleados de microempresas sin registro formal. Además, la OIT (2023), sostiene que la informalidad refleja una forma de exclusión estructural que limita el acceso a la protección social y al desarrollo económico.

Desde la perspectiva de la Teoría Institucional de la Formalización (Rodríguez & Blyde, 2021), la informalidad se origina en la insuficiente adaptación institucional: las normas legales y los procedimientos administrativos no se ajustan a las realidades económicas de los pequeños comerciantes. Cuando los marcos regulatorios no son accesibles ni promueven incentivos, la informalidad se convierte en una estrategia racional de subsistencia.

Por su parte, la Teoría de la Confianza Institucional (D'Hernoncourt & Kedir, 2023) explica que la falta de credibilidad y transparencia en las instituciones estatales genera desconfianza, desincentivando la formalización y reduciendo la participación de los trabajadores en la economía formal. En este sentido, la informalidad laboral es tanto un reflejo de debilidad institucional como una respuesta adaptativa de los agentes económicos ante la percepción de ineficiencia del Estado.

1.1.2. Fundamentos de la informalidad laboral

Desde el enfoque de la economía institucional y del comportamiento, diversas teorías explican la permanencia de la informalidad laboral en países en desarrollo. Entre las más relevantes se encuentran la Teoría de los Costos de Transacción, la Teoría de la Confianza Institucional y la Teoría de la Moral Tributaria, que abordan el fenómeno desde dimensiones económicas, sociopolíticas y éticas.

- **Teoría de costos de transacción:** Desde el enfoque de la Nueva Economía Institucional, la Teoría de los Costos de Transacción, formulada por Coase (1937) y desarrollada por Williamson (1985), plantea que los agentes económicos eligen la alternativa que minimiza los costos de operar dentro de un sistema determinado. En el contexto laboral y empresarial, estos costos incluyen los trámites administrativos, impuestos, regulaciones y fiscalizaciones asociadas a la formalización (Campos & Jansen, 2022). En entornos donde los costos de formalizar una empresa o registrar a los trabajadores son percibidos como altos, los agentes optan racionalmente por permanecer en la informalidad. De acuerdo con el Banco Mundial (2021), la excesiva burocracia, la carga tributaria y la falta de acompañamiento institucional generan incentivos perversos para la informalidad.
- **Teoría de la confianza institucional:** Sostiene que la legitimidad del sistema y la percepción de justicia en la aplicación de las normas determinan el grado de cumplimiento y cooperación social (Fukuyama, 1995; D'Hernoncourt & Kedir, 2023). Cuando las instituciones públicas como la SUNAT, el Ministerio de Trabajo o las municipalidades son percibidas como ineficientes, corruptas o poco transparentes, la población tiende a desconfiar del estado y a desarrollar comportamientos de informalidad como forma de protección o supervivencia económica. De acuerdo con D'Hernoncourt y Kedir (2023), en economías en desarrollo, la baja confianza institucional está estrechamente relacionada con la

expansión del sector informal, debido a que las personas no perciben beneficios tangibles por cumplir con las normas.

- **Teoría de la moral tributaria:** Explica que la disposición de los individuos a cumplir con sus obligaciones fiscales no depende únicamente de la coerción legal, sino también de factores éticos y psicológicos como la percepción de equidad, legitimidad y reciprocidad (López & Torgler, 2022). Cuando los contribuyentes confían en que los impuestos se utilizan de manera transparente y que el sistema es justo, la moral tributaria aumenta; en cambio, la corrupción o la falta de resultados visibles disminuyen la disposición a cumplir (OECD, 2022). En el contexto de la informalidad laboral, esta teoría resulta especialmente relevante: los trabajadores y microempresarios no solo enfrentan barreras económicas, sino también barreras morales e institucionales, derivadas de la percepción de que el estado no ofrece un retorno visible a sus aportes. En consecuencia, la baja moral tributaria contribuye a perpetuar la informalidad y debilita el desarrollo de una cultura de cumplimiento fiscal en el país.

1.1.3. Informalidad Laboral en el Perú

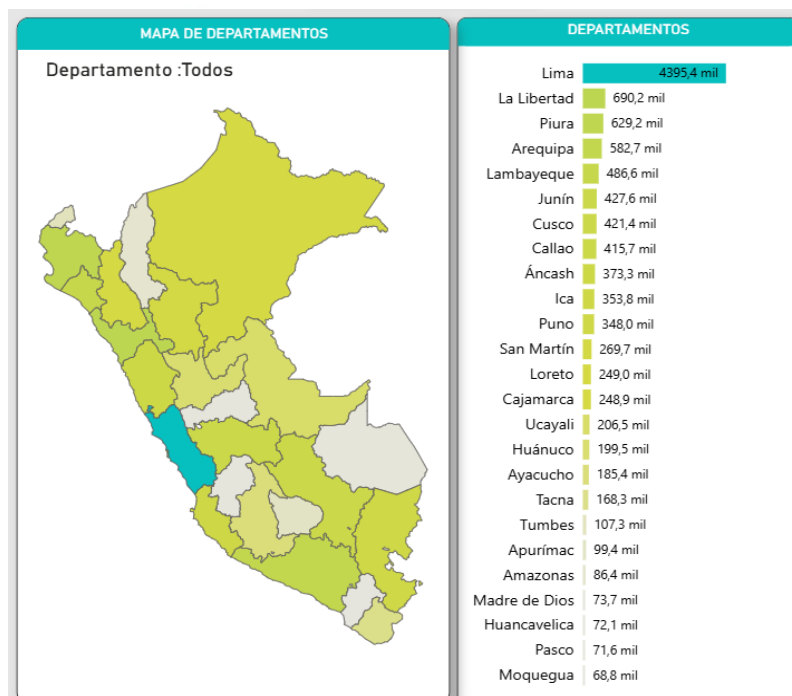
Desde el punto de vista del INEI (2024) precisa que la informalidad laboral en el Perú continúa siendo un fenómeno estructural y persistente que involucra a más del 70 % de la población ocupada del país. Esta situación refleja la prevalencia de empleos carentes de contratos formales, seguridad social y derechos laborales básicos, especialmente en micro y pequeñas empresas de baja productividad. En el caso peruano, factores como los elevados costos de formalización, la limitada capacitación laboral y la escasa diversificación productiva perpetúan esta condición. Adicional a ello el MTPE (2025) detalla que pese a la implementación de políticas públicas como la Política Nacional de Empleo Decente 2021–2030 y el Registro Nacional de Trabajadores en la Informalidad Laboral, los avances hacia

la reducción del empleo informal han sido modestos, lo que evidencia la necesidad de reformas estructurales orientadas a mejorar la productividad y la protección social.

1.1.3.1. Informalidad laboral en el Perú por departamentos

Figura 1

Informalidad laboral en el Perú por departamentos



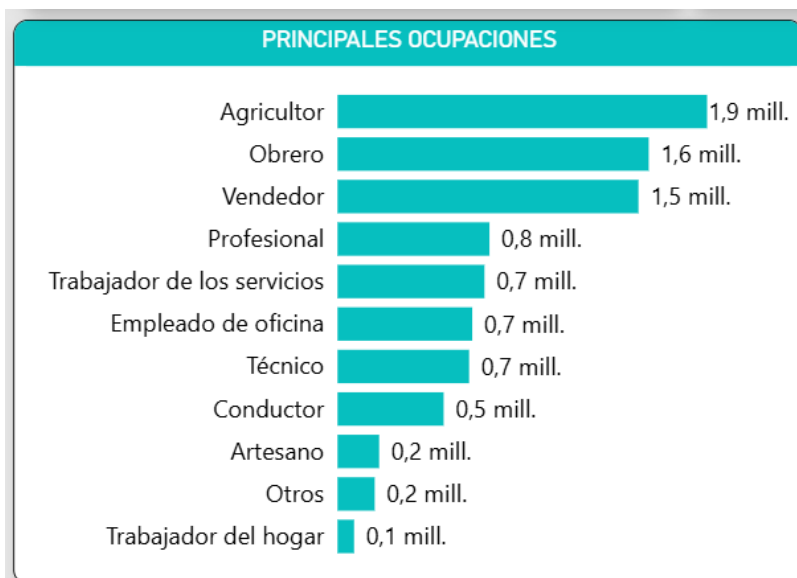
Nota. Ministerio de trabajo y promoción del empleo

Complementariamente, los resultados de la Encuesta Permanente de Empleo Nacional (EPEN) correspondiente al periodo abril de 2023 a marzo de 2024 evidencian que en el país existían 17 millones 212 mil 800 personas con empleo. De este total, el 71,2 % contaba con empleo informal, caracterizado por relaciones laborales no sujetas a la legislación nacional, sin cobertura de protección social ni acceso a prestaciones laborales. En contraste, solo el 28,8 % de la población ocupada tenía un empleo formal. Según la Figura 1, las principales ciudades que registran los mayores niveles de informalidad laboral en el Perú son Lima (35,4 %), La Libertad (5,6 %), Piura (5,1 %), Arequipa (4,7 %) y Lambayeque (3,9 %), lo que refleja una marcada concentración de empleo informal en las áreas urbanas más dinámicas del país.

1.1.3.2. Principales ocupaciones con informalidad laboral en el Perú

Figura 2

Principales ocupaciones con informalidad laboral en el Perú



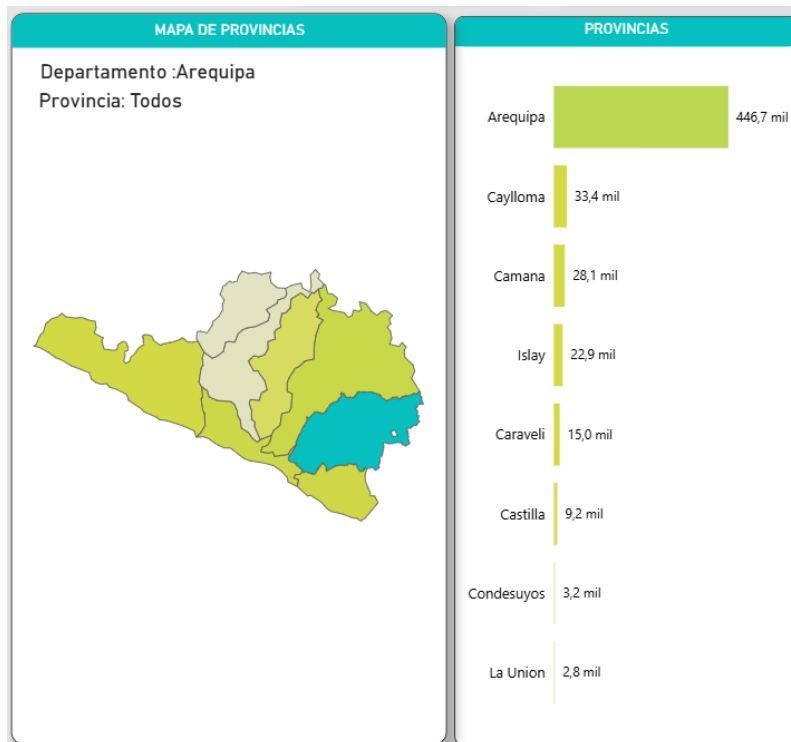
Nota. Ministerio de trabajo y promoción del empleo

Desde otra perspectiva, en la Figura 2 se observan las principales ocupaciones con mayores niveles de informalidad laboral en el Perú. En primer lugar, se ubican los trabajadores agrícolas (15 %), seguidos por los obreros (13 %), los vendedores (12 %) y los profesionales (6 %). La elevada incidencia de informalidad entre los trabajadores agrícolas refleja la vulnerabilidad estructural y la precariedad laboral que caracteriza a este sector, considerado fundamental para la seguridad alimentaria y el desarrollo económico nacional. Esta situación constituye un reto prioritario para las políticas de formalización, dado que la carencia de protección social y el limitado acceso a la seguridad laboral afectan directamente su productividad y bienestar. Asimismo, aunque en menor proporción, la informalidad también alcanza a obreros, vendedores y profesionales, lo cual evidencia que el fenómeno trasciende los sectores rurales y se extiende hacia actividades urbanas, reforzando la necesidad de políticas focalizadas que fortalezcan la protección y la calidad del empleo, especialmente en el ámbito agrícola.

1.1.3.3. Informalidad Laboral en Arequipa

Figura 3

Informalidad laboral en el departamento de Arequipa



Nota. Ministerio de trabajo y promoción del empleo

Desde la perspectiva de la Cámara de Comercio e Industrias de Arequipa (2024), la informalidad laboral constituye uno de los fenómenos socioeconómicos más persistentes y complejos de la región sur del Perú. Pese a que Arequipa se posiciona como una de las economías regionales más dinámicas del país con un PBI per cápita superior al promedio nacional y una estructura productiva diversificada basada en los sectores industrial, minero y de servicios, más del 60 % de su población ocupada labora en condiciones de informalidad, es decir, sin acceso a seguridad social, pensiones ni contratos laborales formales.

De manera complementaria, el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI, 2024) reporta que la tasa de informalidad en el área metropolitana de Arequipa alcanza el 62,2 %, equivalente a más de 457 000 trabajadores. Si bien este porcentaje es inferior al promedio nacional (71 %), refleja una brecha estructural entre el dinamismo

económico regional y la calidad del empleo. Asimismo, según los datos disponibles, el departamento de Arequipa concentra alrededor de 582 mil trabajadores que desempeñan sus actividades de manera informal.

En la Figura 3 se evidencia que las provincias con mayor índice de informalidad laboral son: Arequipa (77 %), Caylloma (57 %), Camaná (48 %) e Islay (39 %). En síntesis, la informalidad laboral en Arequipa no solo representa una problemática económica, sino también un desafío estructural y social que limita la consolidación del desarrollo sostenible, la equidad laboral y la competitividad regional.

1.1.3.4. Principales ocupaciones de la informalidad laboral en Arequipa

Figura 4

Principales ocupaciones con informalidad laboral en Arequipa



Nota. Ministerio de trabajo y promoción del empleo

En la figura, se puede observar desde otra perspectiva, en la figura, se puede visualizar las principales ocupaciones que se desarrollan con altos índices de informalidad en el departamento de Arequipa, donde en primer lugar se encuentran los obreros con él con el 15%, vendedores con el 13%, agricultores con el 11%, trabajadores por obra o servicio con el 6.4% y profesionales con el 6.1%. Estas cifras reflejan que la informalidad afecta tanto a sectores tradicionales como la agricultura y la construcción, como a actividades

comerciales y profesionales, evidenciando la necesidad de políticas integrales para promover la formalización en diversos ámbitos laborales en la región.

1.2. Crecimiento Empresarial

El crecimiento empresarial se define como el proceso sostenido de expansión cuantitativa y cualitativa de una empresa, reflejado en el aumento de su tamaño, rentabilidad, productividad, participación en el mercado y capacidad de innovación (OECD, 2021). Desde una perspectiva contemporánea, el crecimiento no solo implica un incremento en ventas o activos, sino también el desarrollo de capacidades internas que fortalezcan la competitividad y la sostenibilidad organizacional (Teece, 2021).

De acuerdo con Fajarika (2024), el crecimiento de las micro y pequeñas empresas (MYPES) depende de dos dimensiones principales: los factores internos, que incluyen la gestión estratégica, el capital humano, la innovación y la adopción tecnológica; y los factores externos, relacionados con el entorno institucional, la infraestructura, la política fiscal y el acceso al financiamiento. Estas variables interactúan constantemente y determinan la posibilidad de que las empresas avancen desde un modelo de subsistencia hacia uno de desarrollo sostenible.

En ese sentido, el Banco Mundial (2021) sostiene que las empresas que logran formalizar sus actividades y consolidar buenas prácticas de gestión tienden a mejorar su productividad y su acceso a mercados más competitivos. Por el contrario, la informalidad laboral y la falta de cultura empresarial constituyen obstáculos estructurales para el crecimiento, al limitar la capacidad de planificación, la innovación y la generación de valor agregado.

El enfoque de la Teoría del Capital Humano (World Bank, 2020) aporta a este análisis al destacar que la educación, la capacitación y las habilidades digitales son determinantes del desempeño empresarial. Las empresas que invierten en el desarrollo de su

personal aumentan su productividad, adaptabilidad y capacidad para incorporar tecnologías que potencian la eficiencia operativa.

Por su parte, la Teoría de las Capacidades Dinámicas (Teece, 2021) enfatiza que el crecimiento sostenible de una empresa se sustenta en su habilidad para reconfigurar recursos y competencias frente a los cambios del entorno. La adopción de innovaciones tecnológicas, la digitalización de procesos y la integración en cadenas de valor son elementos que fortalecen la competitividad de las microempresas, especialmente en economías regionales como Arequipa.

Desde la perspectiva del emprendimiento reactivo, la Teoría de la Efectuación (Sarasvathy et al., 2020) explica que los pequeños empresarios suelen tomar decisiones basadas en los recursos disponibles y la experiencia acumulada, más que en una planificación formal o en estrategias a largo plazo. Este comportamiento, aunque adaptativo, limita la consolidación del negocio y su inserción en mercados formales, generando un crecimiento empresarial dependiente del entorno inmediato y de las fluctuaciones de la demanda.

De forma complementaria, la Teoría Institucional de la Formalización (Rodríguez & Blyde, 2021) señala que el entorno institucional también puede facilitar o restringir el crecimiento de las empresas. En contextos donde los trámites son complejos, los incentivos son débiles o las políticas de apoyo son insuficientes, las empresas tienden a mantenerse pequeñas e informales, reproduciendo un ciclo de baja productividad y escasa innovación.

1.3. Asociación de Comerciantes Señor Huanca

La Asociación Señor de Huanca se formó en el año 2010 por lo cual ya tiene 15 años de presencia, con solo 23 socios, quienes pertenecían al rubro de cebolla. Esta asociación se creó debido a que este rubro no tenía un mercado propio donde ofrecer su producto, es decir no cuentan con un local propio si no alquilado, con esta premisa decidieron crear su propio mercado mayorista. Cabe resaltar que la asociación tenía como objetivo

inicial crear un mercado mayorista cebollero, es decir que solo este abocado a este rubro de cebolla, este objetivo no se pudo concretar debido al alto costo que esto implicaba tanto para el terreno como para la infraestructura de un mercado mayorista, el cual requiere un amplio espacio. Por ello con el transcurso de los años decidieron recibir nuevos socios de diferentes rubros, teniendo en la actualidad 150 asociados conformados de la siguiente manera: 34 del rubro cebolla, 25 del rubro tubérculos, 24 del rubro ajo, 13 del rubro verduras, 12 del rubro granos verdes, 11 del rubro zanahoria, 10 de derivados, 9 del rubro tomate, 8 del rubro maíz morado, 4 del rubro frutas. Actualmente el mercado está ubicado estratégicamente en el kilómetro 3.5 de la Vía de Evitamiento, en el distrito de Cerro Colorado.

1.4. Análisis de antecedente Investigativos

- Según Vilca (2024), en su estudio titulado “La informalidad laboral y su incidencia en el crecimiento de las micro y pequeñas empresas en el sector comercial en el Perú y Chile, años 2022–2023”, se analizó cómo la informalidad laboral afecta el crecimiento de las micro y pequeñas empresas (MYPES) en el sector comercial de ambos países. A pesar de una ligera reducción del 1,1 % en el índice de informalidad durante 2021, la pandemia de la COVID-19 agudizó esta problemática, elevando la tasa de informalidad al 75,7 %. Además, el fenómeno migratorio incrementó el desempleo y la precariedad laboral
- Desde el punto de vista de Calsin (2024), en su tesis “Causas de la informalidad y su influencia en el crecimiento empresarial de las panaderías artesanales del barrio San José de la ciudad de Puno, 2022”, se buscó identificar y cuantificar las causas de la informalidad que limitan el crecimiento de las microempresas panaderas. La investigación fue de tipo explicativo, con enfoque cuantitativo y método hipotético-deductivo, aplicando encuestas validadas a 40 panaderías artesanales. El procesamiento de datos se realizó con SPSS v.26 y Excel 365, y la contrastación de hipótesis se efectuó mediante la prueba chi-cuadrado de Pearson. Los resultados

mostraron que el 45 % de los negocios enfrenta altas barreras tributarias, el 37,5 % obstáculos burocráticos medios, y el 65 % dificultades bajas en materia laboral. El estudio concluye que las políticas tributarias y la burocracia son los factores que más restringen la formalización y, por ende, el crecimiento empresarial.

- Por su parte, Céspedes (2022), en su investigación “La informalidad y el crecimiento empresarial de los negocios en el sector comercio de la zona urbana del distrito de Huancarama”, tuvo como propósito determinar la relación existente entre la informalidad y el crecimiento empresarial en dicho distrito. El estudio fue de tipo fundamental, con alcance correlacional y diseño no experimental transeccional-transversal, aplicado a 62 negocios informales del sector comercio. Los resultados demostraron una relación significativa y directa entre la informalidad y el crecimiento empresarial, indicando que los negocios informales tienden a presentar menor estabilidad, escasa innovación y débil gestión administrativa.

CAPITULO II: Metodología

2.1. Área e Investigación

La presente investigación contempla el área de gestión empresarial

2.2. Tipo de Investigación

La presente investigación es de tipo correlacional, ya que pretende conocer la relación que existe entre la informalidad laboral de los comerciantes de la asociación “Señor de Huanca”, y su crecimiento empresarial.

2.3. Nivel de Investigación

La investigación que se va a desarrollar tiene un nivel de investigación no experimental, debido a que se va a analizar, evaluar y determinar la relación que tienen la informalidad laboral de los comerciantes de la asociación “Señor de Huanca”, y su crecimiento empresarial.

2.4. Variables

Las variables para el desarrollo de la presente investigación son:

- Variable Independiente: Informalidad Laboral
- Variable Dependiente: Crecimiento Empresarial

2.5. Matriz de Consistencia

A continuación, se presenta la matriz de consistencia:

Tabla 1

Matriz de Consistencia

Título	Problema	Objetivo	Variables	Dimensiones	Indicadores	Subindicadores	Hipótesis
<p>“Influencia de la informalidad laboral de los comerciantes de la asociación “Señor de Huanca” en su crecimiento empresarial, Arequipa, 2025”</p>	<p>Pregunta General: ¿Cuál es la influencia de la informalidad laboral de los comerciantes de la asociación “Señor de Huanca” en su crecimiento empresarial?</p> <p>Preguntas Específicas: 1. ¿Cuál es el nivel de la informalidad laboral de los comerciantes de la asociación “Señor de Huanca”? 2. ¿Cuáles son los principales factores que determinan el crecimiento empresarial en los comerciantes de la “Asociación Señor de Huanca”? 3. ¿Cuáles es la problemática para la formalización laboral de los comerciantes de la “Asociación Señor de Huanca”? 4. ¿Cómo afecta la informalidad laboral de los comerciantes de la Asociación Señor de Huanca a su cumplimiento de las obligaciones tributarias?</p>	<p>Objetivo General: Determinar la influencia de la informalidad laboral de los comerciantes de la asociación “Señor de Huanca” en su crecimiento empresarial.</p> <p>Objetivos Específicos: 1. Identificar el nivel de la informalidad laboral de los comerciantes de la asociación “Señor de Huanca” 2. Analizar los principales factores que determinan el crecimiento empresarial en los comerciantes de la “Asociación Señor de Huanca” 3. Cuantificar la problemática para la formalización laboral de los comerciantes de la “Asociación Señor de Huanca” 4. Evaluar cómo la informalidad laboral de los comerciantes de la Asociación Señor de Huanca influye en su cumplimiento de las obligaciones tributarias.</p>	<p>Variable Independiente: Informalidad Laboral.</p> <p>Variable Dependiente: Crecimiento Empresarial</p>	<p>Variable Independiente: 1. Acceso a beneficios laborales. 2. Estabilidad Laboral. 3. Regulación tributaria 4. Registro Legal. 5. Accesibilidad a información y servicios tributarios.</p> <p>Variable Dependiente: 1. Expansión del negocio. 2. Aumento de Ingresos. 3. Formalización empresarial. 4. Diversificación de productos.</p>	<p>Variable Independiente: 1.1. Disponibilidad de seguros de salud y fondos de pensiones. 1.2. Frecuencia de permanencia en el mercado. 1.3. Conocimiento de normas tributarias. 1.4. Porcentaje de comerciantes no registrados en Sunat. 1.5. Acceso a información sobre tributación.</p> <p>Variable Dependiente: 2.1. Apertura de nuevas sucursales. 2.2. Incremento en ventas. 2.3. Acceso a financiamiento. 2.4. Innovación en modelos de negocio.</p>	<p>Variable Independiente: 1.1.1. Número de afiliados a ESSALUD y fondos de pensiones. 1.2.1. Número de años en el mercado 1.3.1. Cantidad de comerciantes con conocimientos de los impuestos que tienen que pagar. 1.4.1. Número de comerciantes sin RUC. 1.5.1. Porcentaje de comerciantes que recibieron información sobre tributación.</p> <p>Variable Dependiente: 2.1.1. Número de sucursales nuevas abiertas. 2.2.1. Tasa de crecimiento en ventas. 2.3.1. Monto de créditos accedidos. 2.4.1. Número de cambios en modelo de negocio.</p>	<p>Hipótesis General: Alternativa: La permanencia en la informalidad laboral limita el acceso de los comerciantes de la Asociación Señor de Huanca a recursos clave como financiamiento, capacitación y redes de apoyo, afectando negativamente su crecimiento empresarial en Arequipa, en el año 2025</p> <p>Nula: La permanencia en la informalidad laboral no limita el acceso de los comerciantes de la Asociación Señor de Huanca a recursos clave como financiamiento, capacitación y redes de apoyo, y no afecta negativamente su crecimiento empresarial en Arequipa, en el año 2025.</p>

2.6. Planteamiento Operacional

2.6.1. Técnicas, Instrumentos y Materiales de Verificación

a) Técnicas

Para estudiar los efectos que tendrían la informalidad de los comerciantes de la asociación “Señor de Huanca”, haremos uso de técnicas e instrumentos que nos permitirán compilar información primaria y secundaria con referencia a determinar cuáles son los efectos en el crecimiento empresarial de los comerciantes. Se hará uso de material bibliográfico que dará solidez a todo lo expuesto en este tema de investigación. Las principales fuentes de información que utilizaremos serán extraídas de sitios web oficiales concernientes a entidades relacionadas al tema. En el análisis de entorno y la problemática, necesitaremos investigar en los siguientes portales web:

- Gobierno Regional de Arequipa: Donde encontraremos los informes presupuestales destinados a la inversión en la región, con respecto al sector agropecuario.
- Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI): Encontraremos aquí la productividad del trabajador respecto al índice de productividad nacional y las cantidades y estadístico sobre la población económicamente activa y sus derivados.
- Ministerio de Transportes y Comunicaciones (MTC): El Ministerio de Transportes y Comunicaciones (MTC) es un órgano del Poder Ejecutivo, responsable del desarrollo de los sistemas de transporte, la infraestructura de las comunicaciones y telecomunicaciones del país.

b) Instrumentos

- Análisis Documental
- Cuestionario

2.7. Campo de Verificación

2.7.1. Ubicación Espacial

Región Arequipa.

2.7.2. Ubicación Temporal

Año 2025.

2.7.3. Unidades de Estudio

Comerciantes de la Asociación Señor de Huanca.

2.7.4. Población

La población total de la Asociación Señor de Huanca es de 150 socios.

Tabla 2

Rubros asociación señor de huanca

Rubro	Cantidad
Cebolla	34
Tubérculos	25
Ajo	24
Verduras	13
Granos verdes	12
Zanahoria	11
Derivados	10
Tomate	9
Maíz morado	8
Frutas	4
Total	150

Nota. Elaboración propia con datos extraído de la asociación señor de huanca

2.7.5. Muestra

El tamaño de la muestra está conformado por 108 comerciantes, distribuidos entre los 10 rubros que se detallaron el cuadro anterior.

Tabla 3

Determinación de la muestra

Formula	$n = \frac{N * Z^2 * p * q}{d^2 * (N - 1) + Z^2 * p * q}$	
n =	Tamaño de la muestra	108
N =	Población	150
Z =	1.96(nivel de confianza del 95%)	1.96
p =	Proporcion de individuos que poseen en la población la característica de estudio (50%=0.5)	0.5
q =	Proporcion de individuos que no poseen en la población la característica, es decir 1 - p (1-0.5=0.5)	0.5
d =	Margen de error (5%)	0.05

Nota. Elaboración propia con datos extraídos de Hernández, Fernández y Baptista (2014).

2.8. Estrategia de Recolección de Datos

Para la validación del instrumento se ha recurrido al criterio de validez de contenido, que se entiende como el “grado en que un instrumento refleja un dominio específico de contenido de lo que se mide”. En este caso, la validez de contenido se identifica por la correspondencia total entre las dimensiones e indicadores considerados en la escala. Para corroborar el supuesto de correspondencia total entre dominio específico de la variable y contenido del instrumento, se sometió la escala al método juicio de expertos, para lo cual se contó con la participación de tres expertos cuya calificación fue de aceptable para su aplicación; tal y como se muestra en los anexos de la presente.

En cuanto a confiabilidad, se calculó mediante el método de consistencia interna, con el coeficiente de Cronbach; el cual se aplicó en una muestra piloto de 11 personas, y se obtuvo un valor de 0.872. De esta manera el instrumento es altamente confiable.

Tabla 4

Estadísticas de fiabilidad

Estadísticas de fiabilidad		
Alfa de Cronbach	Alfa de Cronbach basada en elementos estandarizados	Número de elementos
.873	.872	30

Nota. Elaboración propia con datos extraídos de SPSS



CAPITULO III: Resultados y Discusiones

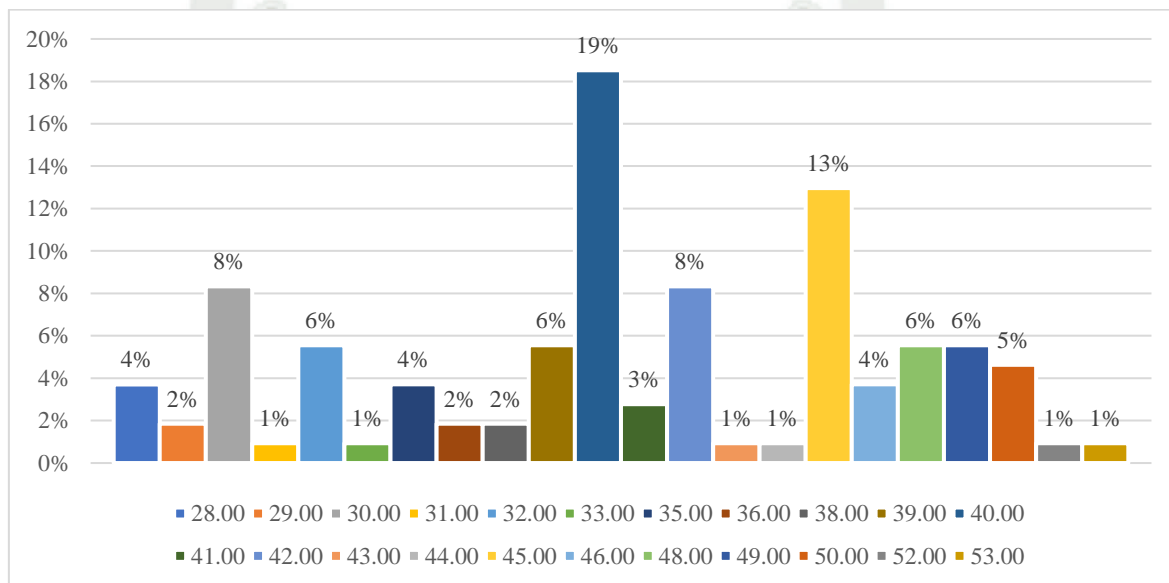
3.1. Resultados

3.1.1. Aspectos Generales de los encuestados

3.1.1.1. Edad

Figura 5

Edad

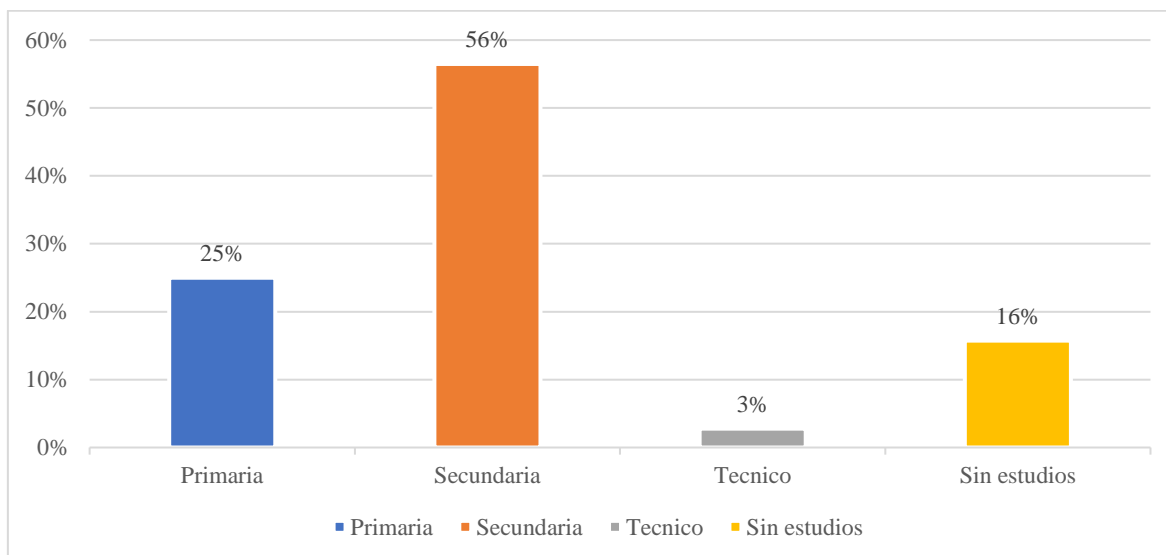


En cuanto a las edades de los comerciantes de la asociación “Señor de Huanca”, se puede observar una gran diversidad de edades, las cuales oscilan desde los veinte ocho años, hasta los cincuenta y tres años. Donde el 19% de los comerciantes tiene cuarenta años, mientras que el 13% posee cuarenta y cinco años, así como también el 8% tiene 30 años. Analizando los resultados obtenidos de las encuestas, se concluye que la gran mayoría de comerciantes de la asociación “Señor de Huanca” son adultos jóvenes, ya que tienen edades entre los veinte y ocho años, y los cuarenta cuatro años, y también hay un grupo de comerciantes que, son adultos medios, cuyas edades están entre los rangos de cuarenta y cinco años, y cincuenta y tres años.

3.1.1.2 Educación

Figura 6

Educación



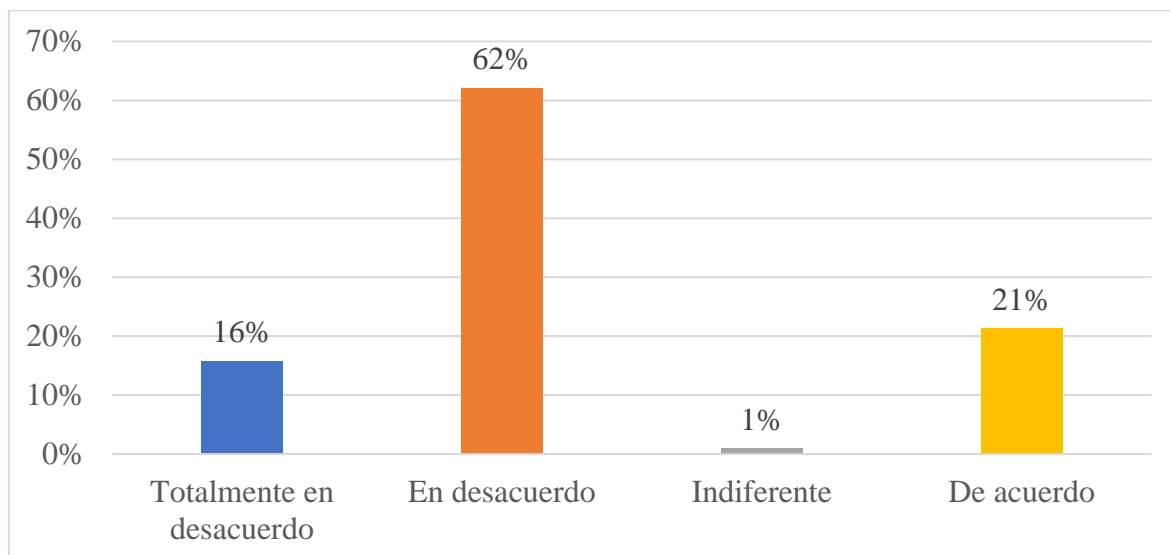
Con respecto a la educación que poseen los comerciantes de la asociación “Señor de Huanca”, se observa que es bastante diversa. Donde el 56% de comerciantes cuenta con estudios secundarios, el 25% posee estudios de primaria, el 16% no tiene ningún estudio, y el 3% tiene estudios técnicos. Sintetizando la información recolectada de las encuestas, se puede concluir que la gran mayoría de comerciantes solo cuentan con estudios primarios y secundarios, dicho hallazgo nos va permitir comprender, la razón de los comerciantes para permanecer laborando informalmente.

3.1.2. Análisis de la Variable Informalidad Labora

3.1.2.1. ¿Tiene contratos formales con sus empleados?

Figura 7

Comerciantes que brindan contratos laborales

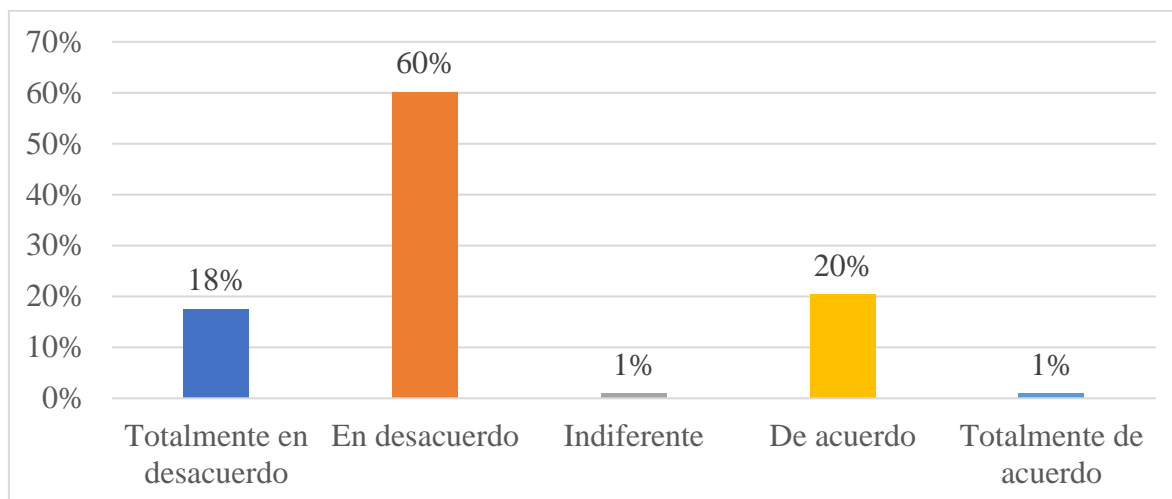


Los comerciantes de la asociación “Señor de Huanca”, que brindan contratos laborales a sus empleados es bastante baja. Ya que el 62% de los comerciantes entrevistados no brindan contratos laborales a sus colaboradores, 21% está de acuerdo, 16% está totalmente en desacuerdo, y 1% es indiferente. Observando los resultados alcanzados, se puede deducir que el 78% de los comerciantes de la asociación no otorga contratos laborales a sus trabajadores, la cantidad en mención es cuantiosa, y se puede inducir que los trabajadores no tienen estabilidad laboral; por otro lado, el 21% de comerciantes si brindan contratos de trabajo a sus colaboradores, si bien es cierto es una porción menor, pero cumplen laboralmente con sus trabajadores.

3.1.2.2. ¿Sus trabajadores están afiliados a un sistema de pensiones como ONP o AFP?

Figura 8

Comerciantes que afilian a sus trabajadores al sistema pensionario

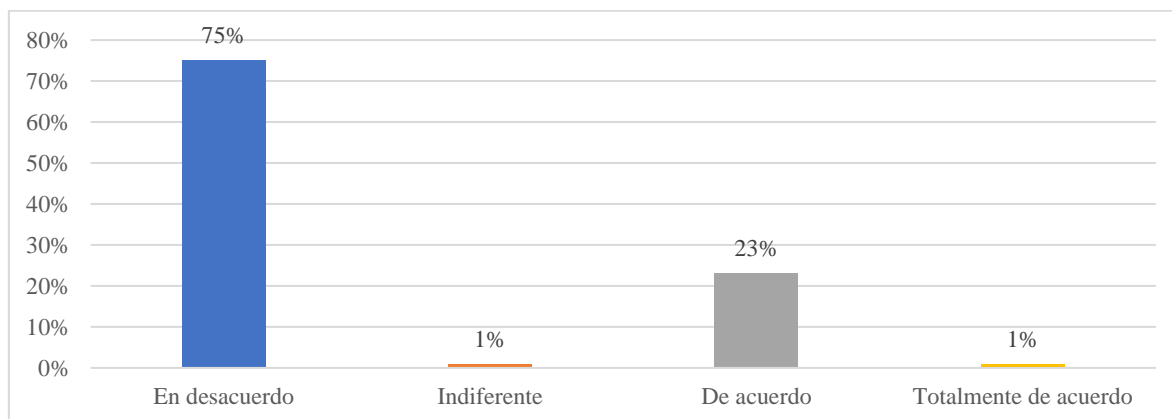


La cantidad de comerciantes de la asociación “Señor de Huanca”, que han afiliado a sus trabajadores a un sistema pensionario es mínima. Debido a que el 60% de los comerciantes encuestados están en desacuerdo con afiliar a sus trabajadores a un sistema pensionario, 20% está de acuerdo, 18% está totalmente en desacuerdo, y 1% está totalmente de acuerdo y es indiferente. Considerando los resultados obtenidos, se puede determinar que el 78% de los comerciantes de la asociación no ha afiliado a sus trabajadores a un sistema pensionario, dicha cantidad es considerable, y es un serio indicador del alto nivel de informalidad laboral que existe en la asociación; sin embargo, el 21% de los comerciantes ha afiliado a sus trabajadores a un sistema pensionario, si bien es cierto es una cantidad menor, pero se puede concluir, que existen comerciantes que están trabajando formalmente con sus trabajadores.

3.1.2.3. ¿Están sus empleados afiliados a un sistema de seguridad social (Esalud)?

Figura 9

Comerciantes que afilian a sus trabajadores a Essalud

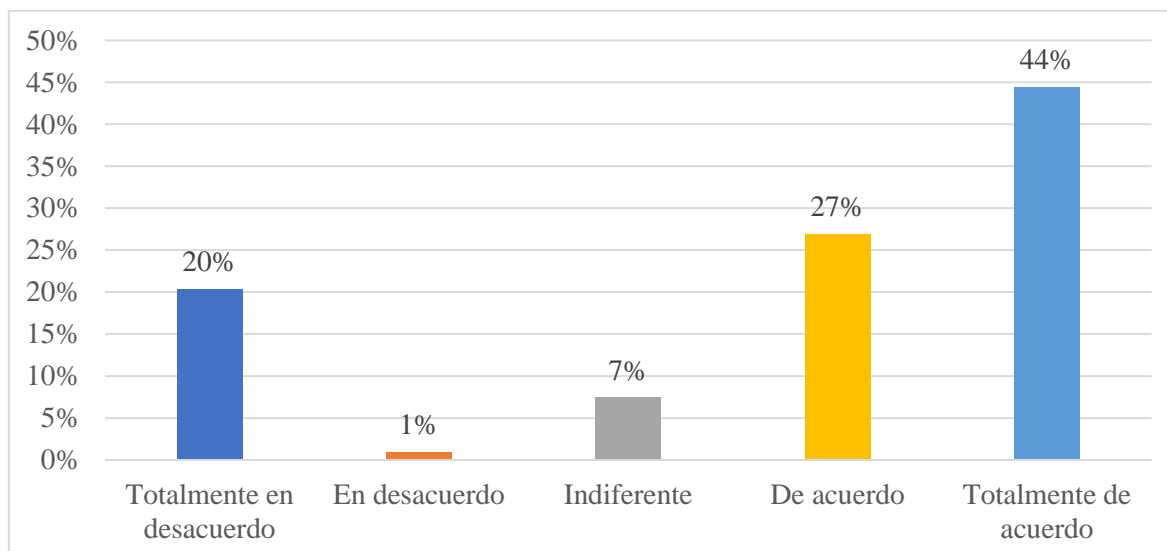


La percepción de los comerciantes de la asociación “Señor de Huanca”, con respecto a la afiliación de sus trabajadores a un sistema de salud es bastante baja. Debido a que el 75% de los comerciantes encuestados está en desacuerdo con la afiliación de sus trabajadores a un sistema de Salud, 23% está de acuerdo, y el 1% está totalmente de acuerdo e indiferente. Analizando los resultados alcanzados en las encuestas, se puede concluir que el 75% de los comerciantes no han afiliado a sus colaboradores a un sistema de salud, lo cual simboliza un riesgo bastante alto para los trabajadores, en materia de salud en el trabajo; desde otra perspectiva, el 24% de comerciantes si han afiliado a sus trabajadores a un sistema de salud, aunque es indudable que es una cantidad pequeña, cumplen con la salud de sus trabajadores.

3.1.2.4. ¿Considera que los costos para formalizar su negocio son elevados?

Figura 10

Costos como impedimento para la formalización

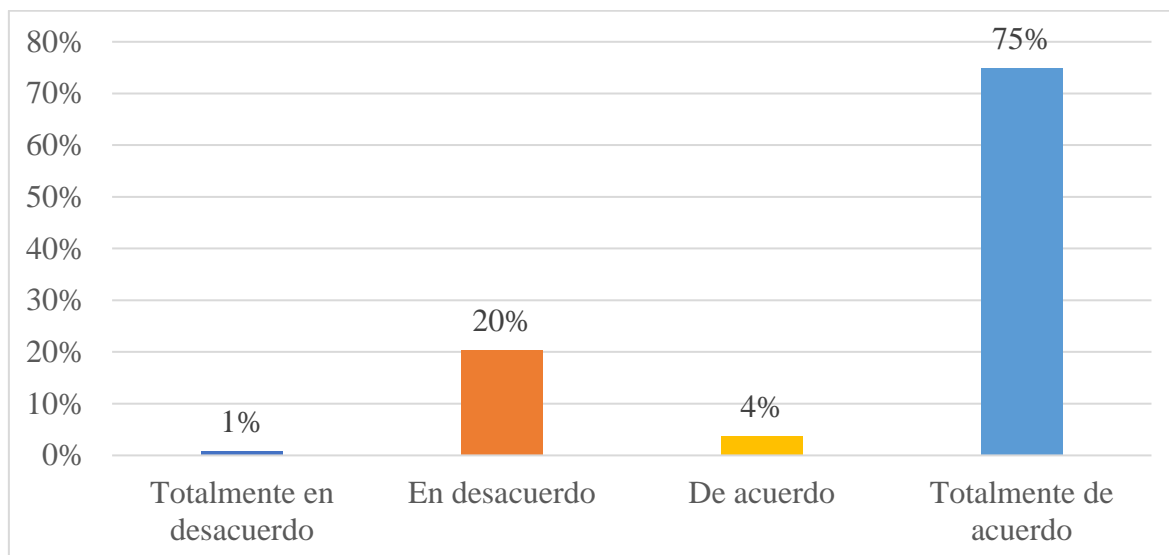


La cantidad de comerciantes de la asociación “Señor de Huanca”, que consideran que los costos que implica la formalización son elevados, es bastante prominente. Debido a que el 44% de los comerciantes está totalmente de acuerdo en que los costos de formalización son considerables, 27% está de acuerdo, 20% está totalmente en desacuerdo, 7% es indiferente, y el 1% está en desacuerdo. Considerando los resultados obtenidos, se puede determinar que el 71% de los comerciantes, tiene la percepción de que los costos para formalizarse implican un gasto muy alto. Mientras que el 21% de los comerciantes, si bien es cierto es un grupo minoritario, piensan que los beneficios de la formalización justifican los costos

3.1.2.5. ¿Considera que el proceso de formalización es muy complicado o burocrático?

Figura 11

Proceso de formalización complicado o burocrático

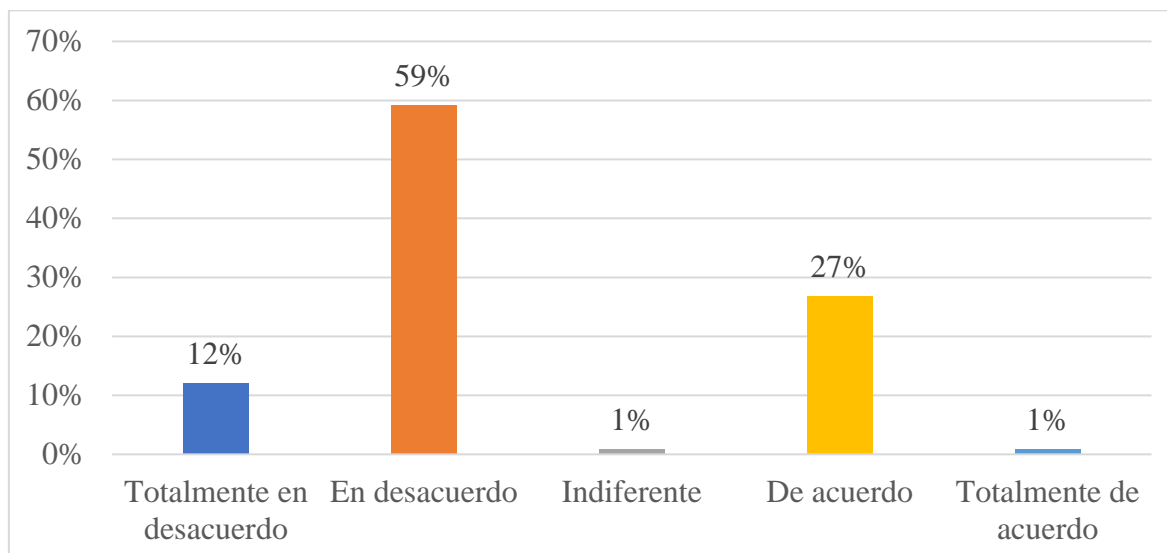


La percepción de los comerciantes de la asociación “Señor de Huanca”, concerniente a que el proceso de formalización es complejo y burocrático es positiva. Ya que, él 75% está totalmente de acuerdo que los procesos para la formalización son tediosos y extensos, 20% está en desacuerdo, 4% está de acuerdo, y 1% está totalmente en desacuerdo. Examinando los datos obtenidos en las encuestas, se puede concluir que el 79% de los comerciantes perciben que formalizarse implican tramites difíciles, lentos y con obstáculos administrativos. Desde otra perspectiva, el 21% de comerciantes, lo cual es una minoría, consideran que el proceso de formalización es manejable.

3.1.2.6. ¿Cree que formalizar su negocio tendría un impacto positivo en sus ingresos y los de sus empleados?

Figura 12

Impacto positivo de la formalización en los comerciantes

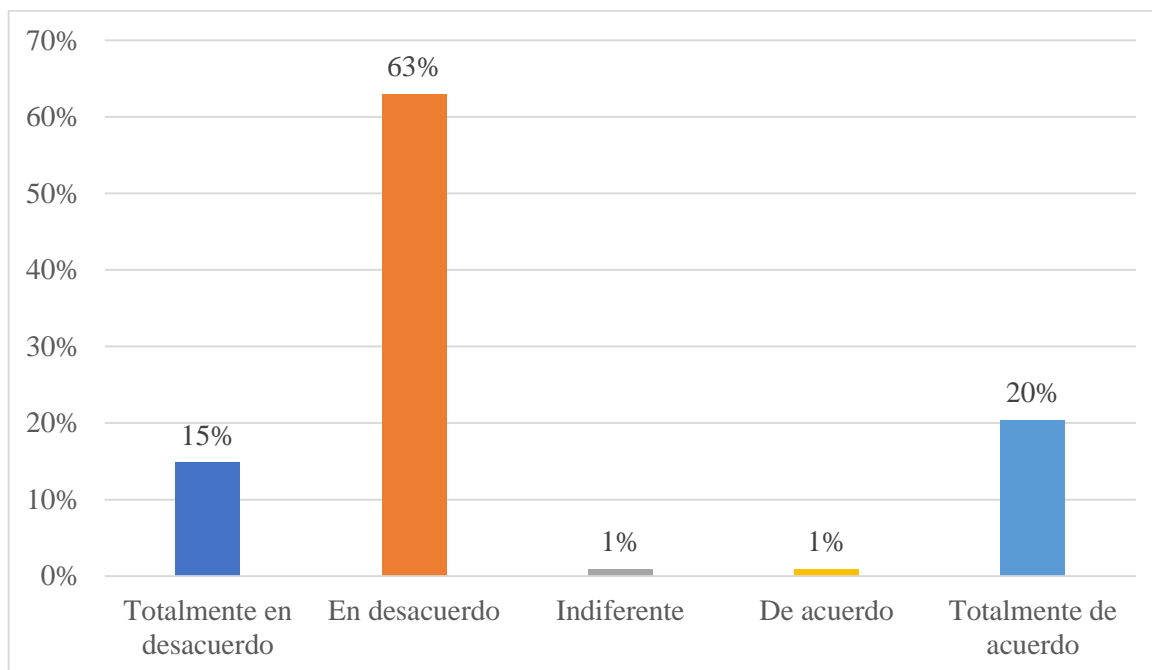


La percepción de los comerciantes de la asociación “Señor de Huanca”, concerniente a un impacto positivo en sus ingresos y los de sus empleados, en su gran mayoría es negativa. Ya que, el 59% está en desacuerdo de que la formalización, tenga un impacto positivo para ellos, 27% está de desacuerdo, 12% está totalmente en desacuerdo, y 1% está totalmente en desacuerdo y es indiferente. Observando los datos logrados en las encuestas, se puede concluir que el 71% de los comerciantes consideran que la formalización no impacte favorablemente en sus ingresos y lo de sus colaboradores. Desde otra perspectiva, el 28% de comerciantes, lo cual es una minoría, pero percibe lo beneficioso que resulta formalizarse.

3.1.2.7. ¿Cuenta con numero de RUC para su negocio?

Figura 13

Comerciantes con ruc

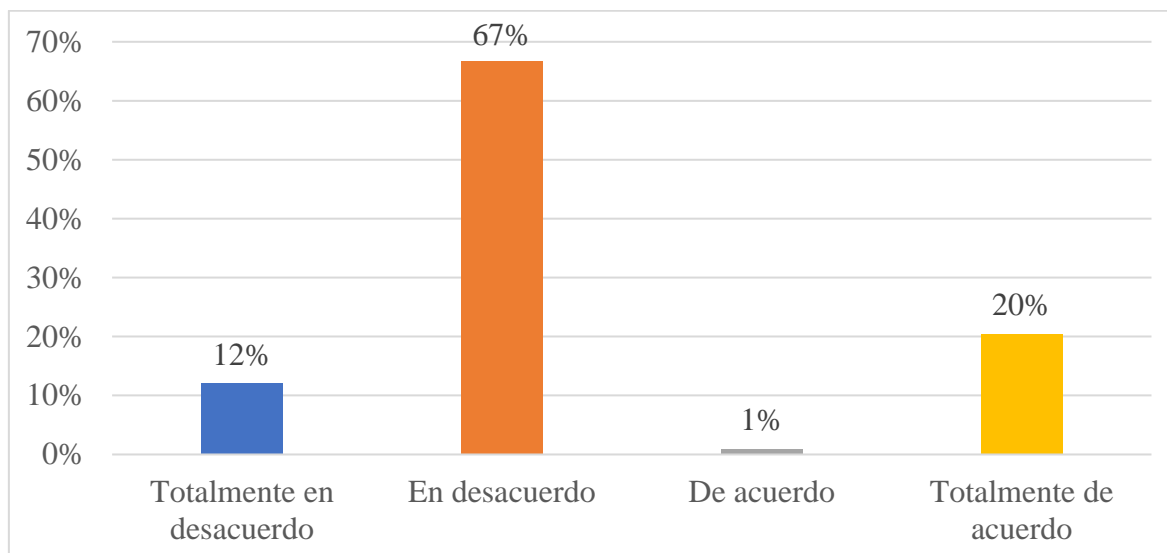


La cantidad de comerciantes de la asociación “Señor de Huanca”, que cuentan con RUC, es diversa. Ya que el 63% de los comerciantes encuestados están en desacuerdo con contar con RUC, 20% esta totalmente de acuerdo, 15% totalmente en desacuerdo, y 1% es indiferente y está de acuerdo. Considerando los resultados obtenidos, se puede determinar que el 78% de los comerciantes de la asociación no cuentan con RUC, dicho cantidad es bastante considerable, y es un serio indicador del alto nivel de informalidad que existe en la asociación; sin embargo, el 21% de los comerciantes cuenta con RUC, si bien es cierto es una cantidad menor, pero se puede concluir, que existen algunos comerciantes que están trabajando formalmente.

3.1.2.8. ¿Emite comprobantes de pago (boletas o facturas) a sus clientes?

Figura 14

Comerciantes que emiten comprobantes de pago

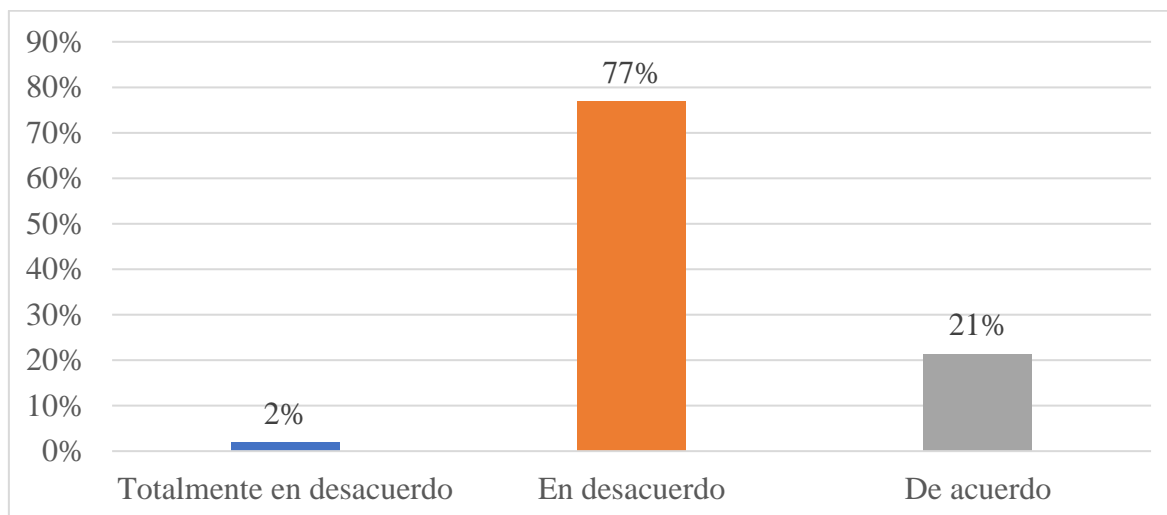


La percepción de los comerciantes de la asociación “Señor de Huanca”, con respecto a la emisión de comprobantes de pago a sus clientes es negativa. Debido a que él 67% de los comerciantes encuestados está en desacuerdo con la emisión de comprobantes de pago, 20% está totalmente de acuerdo, 12% está totalmente en desacuerdo, y 1% está de acuerdo. Analizando los resultados obtenidos en las encuestas, se puede concluir que el 79% de los comerciantes no emiten comprobantes de pago a sus clientes, lo cual representa un indicio claro, de que la gran mayoría de comerciantes trabaja informalmente; por otro lado, el 21% de comerciantes si emiten comprobantes de pago a sus clientes, aunque es indudable que es una cantidad pequeña, pero trabaja formalmente.

3.1.2.9. ¿Realiza declaraciones y pagos de impuestos de manera regular?

Figura 15

Comerciantes que pagan impuestos



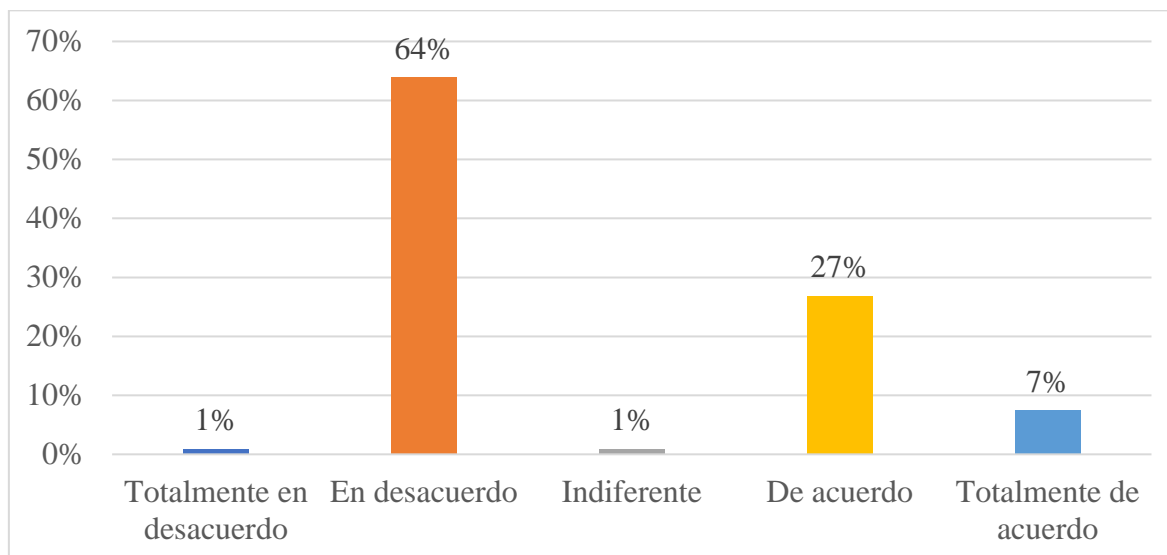
La cantidad de comerciantes de la asociación “Señor de Huanca”, que realizan el pago de impuestos a Sunat es reducido. Debido a que el 77% de los comerciantes entrevistados no realizan el pago de impuestos, 21% está de acuerdo, y el 2% está totalmente en desacuerdo. Considerando los resultados obtenidos, se puede determinar que el 79% de los comerciantes de la asociación no realizan la amortización de sus impuestos, dicha cantidad es considerable, y es una señal clara de evasión tributaria por parte de los comerciantes; sin embargo, el 21% de los comerciantes realizan el pago de impuestos a Sunat, si bien es cierto es una cantidad mínima, pero se puede concluir, que existen comerciantes que están cumpliendo tributariamente.

3.1.3. Análisis de la variable crecimiento empresarial

3.1.3.1. ¿Cuenta con un plan de negocio para orientar el crecimiento de su actividad?

Figura 16

Comerciantes con Plan de Negocios

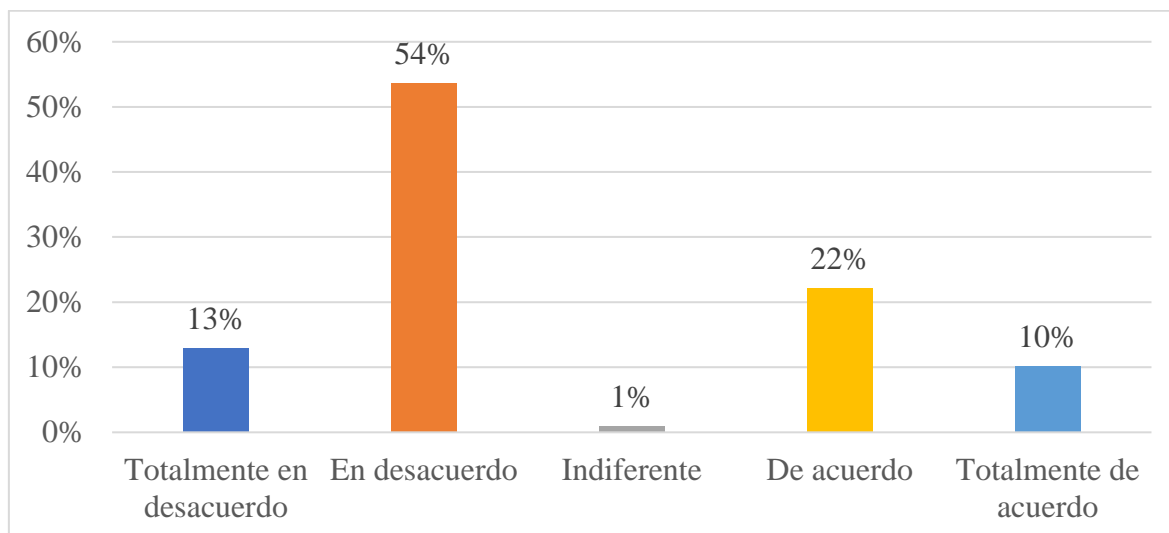


La cantidad de comerciantes de la asociación “Señor de Huanca”, que poseen un plan de negocios es negativa. Ya que el 64% de los comerciantes encuestados están en desacuerdo en tener un plan de negocios como estrategia de crecimiento, 27% está de acuerdo, 7% está totalmente de acuerdo, y 1% está totalmente en desacuerdo y es indiferente. Considerando los resultados obtenidos, se puede determinar que el 65% de los comerciantes de la asociación no han desarrollado un plan de negocio, dicha cantidad es bastante considerable, y nos refleja que la mayoría de comerciantes opera sin una planificación estructurada. Por otro lado, el 28% de comerciantes, si bien es cierto es una cantidad mínima, pero consideran la importancia de implementar y desarrollar un plan de negocios.

3.1.3.2. ¿Tiene acceso a financiamiento o créditos para su negocio cuando los necesita?

Figura 17

Comerciantes con acceso a financiamiento o créditos

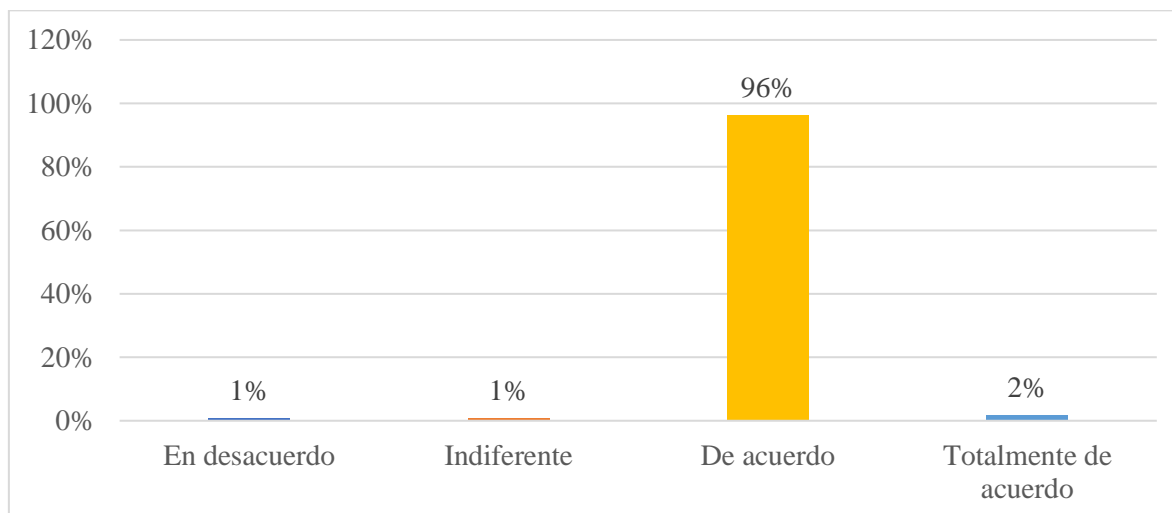


La percepción de los comerciantes de la asociación “Señor de Huanca”, concerniente al acceso de créditos para su negocio en momentos determinados es desfavorable. Ya que, el 54% está en desacuerdo en contar con financiamiento cuando lo necesita, 22% está de acuerdo, 13% totalmente en desacuerdo, 10% totalmente de acuerdo, y 1% es indiferente. Observando los datos logrados en las encuestas, se puede concluir que el 67% de los comerciantes tienen una limitación en el acceso a fuentes de financiamiento. Desde otra perspectiva, el 32% de comerciantes, lo cual es una minoría, pero puede acceder a fuentes de financiamiento cuando lo requiere.

3.1.3.3. ¿Cree que la calidad de sus productos o servicios ha impulsado el crecimiento de su negocio?

Figura 18

Calidad de productos como fuente de crecimiento empresarial

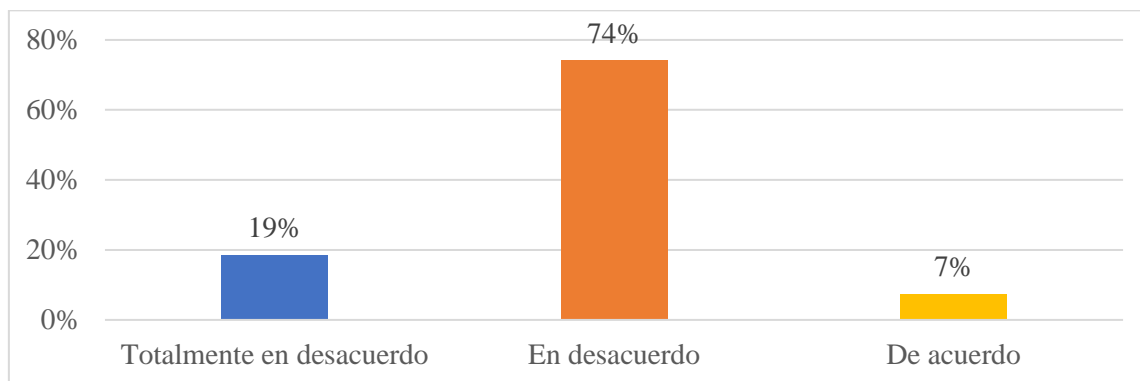


La percepción de los comerciantes de la asociación “Señor de Huanca”, concerniente a la calidad de sus productos es ampliamente favorable. Ya que, el 96% está de acuerdo que la calidad de los productos representa una ventaja competitiva como asociación e impulsa su crecimiento como negociantes, 2% está totalmente de acuerdo, y 1% está en desacuerdo y es indiferente. Observando los datos logrados en las encuestas, se puede concluir que el 98% de los comerciantes consideran que la calidad de sus productos es fundamental en su crecimiento empresarial. Desde otra perspectiva, el 1% de comerciantes, lo cual es una minoría, sugiere que la calidad de los productos no es fuente de su crecimiento como comerciantes.

3.1.3.4. ¿Ha participado en capacitaciones para mejorar sus conocimientos como comerciante?

Figura 19

Participación en capacitaciones

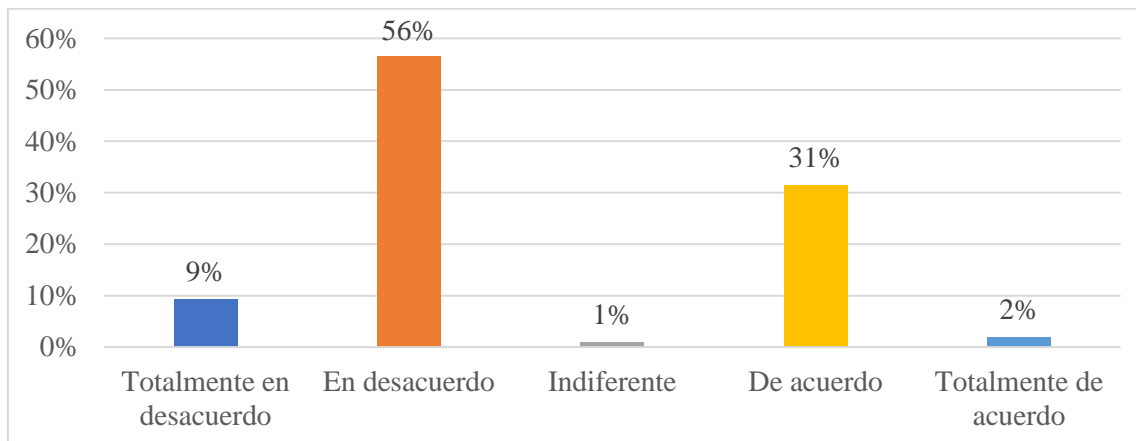


Los comerciantes de la asociación “Señor de Huanca”, que han participado en capacitaciones para ampliar sus conocimientos es bastante baja. Debido que el 74% está en desacuerdo en no haber realizado capacitaciones para mejorar sus capacidades empresariales, 19% está totalmente en desacuerdo, y 7% está de acuerdo. Analizando los resultados alcanzados, se puede deducir que el 93% de los comerciantes no han asistido a procesos formativos con el objetivo de mejorar como empresarios y tener mejores habilidades de gestión. Sin embargo, el 7% de comerciantes, si bien es cierto es una porción menor, han asistido a capacitaciones.

3.1.3.5. ¿Han aumentado sus ingresos en los últimos dos años?

Figura 20

Percepción de aumento de ingresos

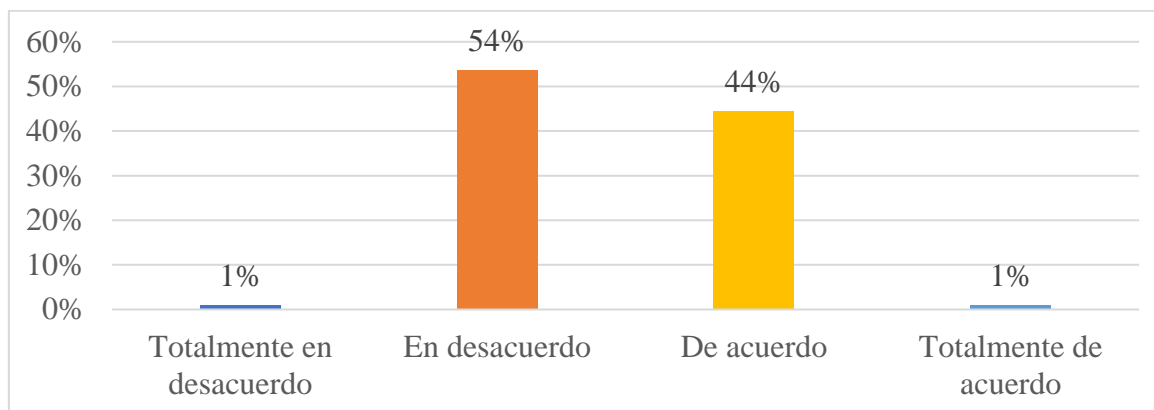


La cantidad de comerciantes de la asociación “Señor de Huanca”, que consideran que en los últimos años sus ingresos han aumentado no es favorable. Ya que el 56% de los comerciantes encuestados está en desacuerdo en haber percibido un crecimiento de sus ingresos en los últimos dos años, 31% está de acuerdo, 9% totalmente en desacuerdo, 2% totalmente de acuerdo, y 1% es indiferente. Revisando los resultados obtenidos, se puede determinar que el 65% de los comerciantes no ha visualizado un incremento de sus ingresos en los últimos dos años. Caso contrario, el 33% de comerciantes, si perciben crecimiento económico.

3.1.3.6. ¿Utiliza herramientas digitales o tecnológicas para gestionar su negocio?

Figura 21

Uso de herramientas tecnológicas o digitales en la gestión del negocio

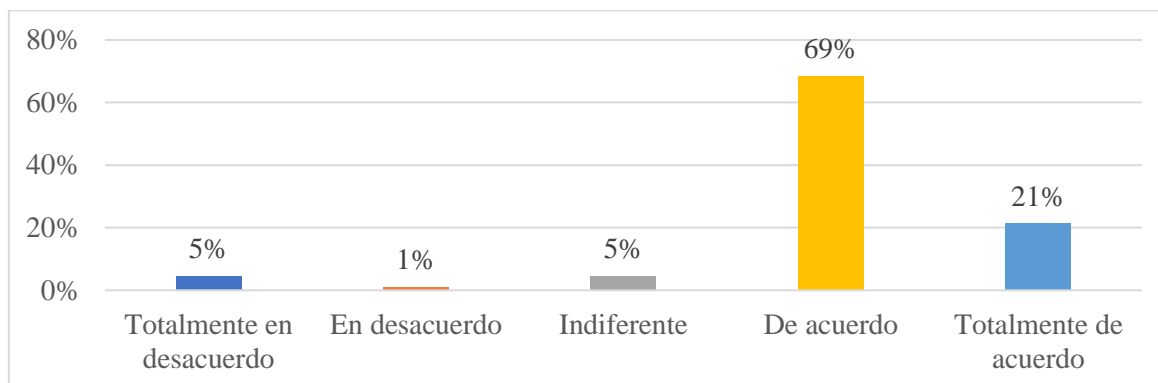


La cantidad de comerciantes de la asociación “Señor de Huanca”, que utilizan herramientas digitales o tecnológicas para administrar su negocio es diversa. Ya que el 54% de los comerciantes encuestados está en desacuerdo en emplear tecnología o medios digitales para la gestión de su negocio, 44% esta de acuerdo, y 1% esta totalmente de acuerdo y en desacuerdo. Revisando los resultados obtenidos, se puede determinar que el 55% de los comerciantes posee una baja adopción tecnológica para el manejo de sus negocios. Caso contrario, el 45% de comerciantes, si bien es cierto es un número considerable de comerciantes, pero no es la mayoría, si han adoptado el uso de herramientas tecnológicas.

3.1.3.7. ¿Considera que la participación en asociaciones o redes empresariales contribuye al crecimiento de su negocio?

Figura 22

Participación en asociaciones o redes empresariales

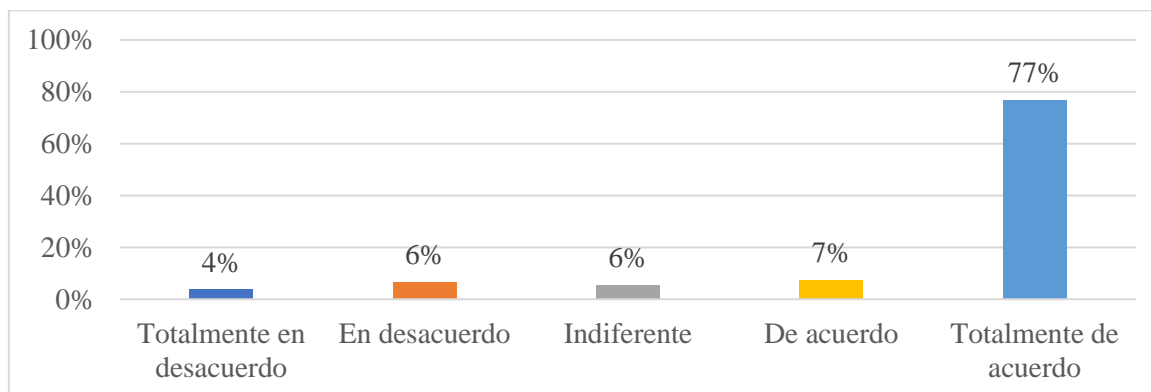


Los comerciantes de la asociación “Señor de Huanca”, que consideran relevante para el crecimiento de su negocio la participación en asociaciones o redes empresariales es ampliamente favorable. Debido que el 69% está de acuerdo en los beneficios que le ha acarreado su participación en asociaciones, 21% esta totalmente de acuerdo, 5% le es indiferente y está totalmente en desacuerdo, y el 1% está en desacuerdo. Analizando los resultados alcanzados, se puede deducir que el 90% de los comerciantes reconocen el valor que le ha generado para el crecimiento de sus negocios la participación en asociaciones. Mientras que el 6%, una cantidad de empresarios mínima, pero consideran irrelevante el ser parte de asociaciones.

3.1.3.8. ¿Cree que la innovación o adopción de nuevas tecnologías es fundamental para el crecimiento de su negocio?

Figura 23

Importancia de la innovación y uso de nuevas tecnologías



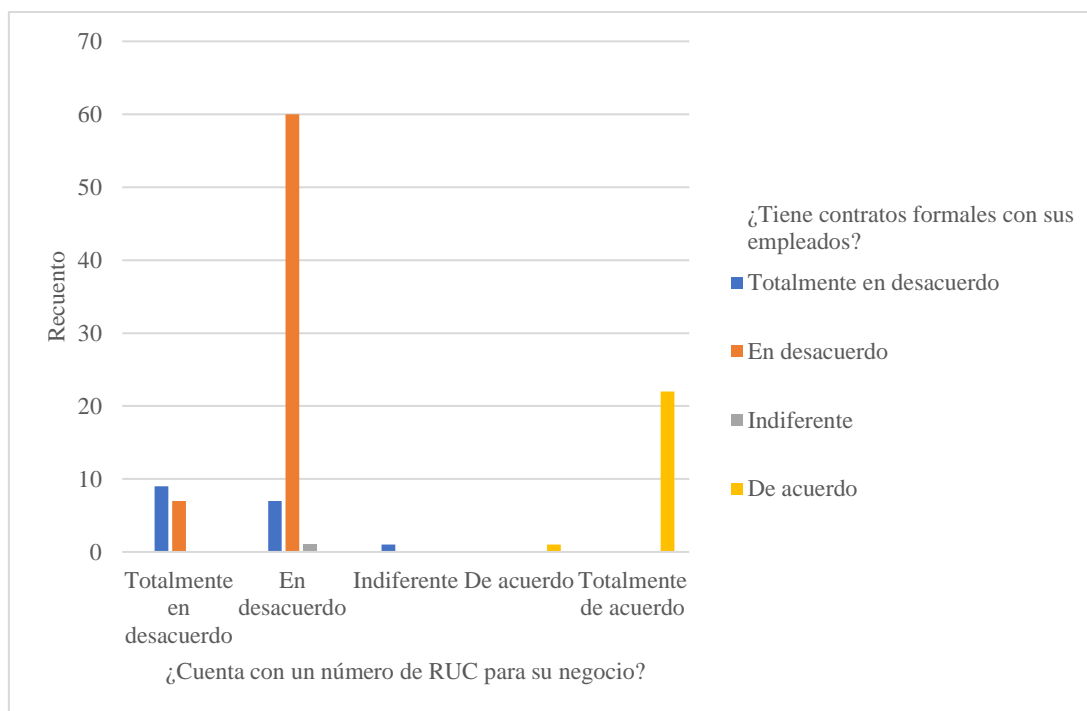
La cantidad de comerciantes de la asociación “Señor de Huanca”, que piensan que la innovación y las nuevas tecnologías son fundamentales para el crecimiento de su negocio es ampliamente positiva. Ya que el 77% de comerciantes está totalmente de acuerdo en la importancia que representa la innovación y transformación tecnológica 7% está de acuerdo, 6% es indiferente y está en desacuerdo, y el 4% está totalmente en desacuerdo. Revisando los resultados obtenidos, se puede determinar que el 84% de los comerciantes considera como una estrategia de negocios incorporara nuevas herramientas tecnológicas e innovadoras. Caso contrario, el 10% de comerciantes, un porcentaje mínimo, tiene bajo interés en la innovación tecnológica.

3.1.4. Análisis de Tablas Cruzadas

3.1.4.1. ¿Cuenta con un número de RUC para su negocio? versus ¿Tiene contratos formales con sus empleados?

Figura 24

Comerciantes con ruc versus empleados con contratos



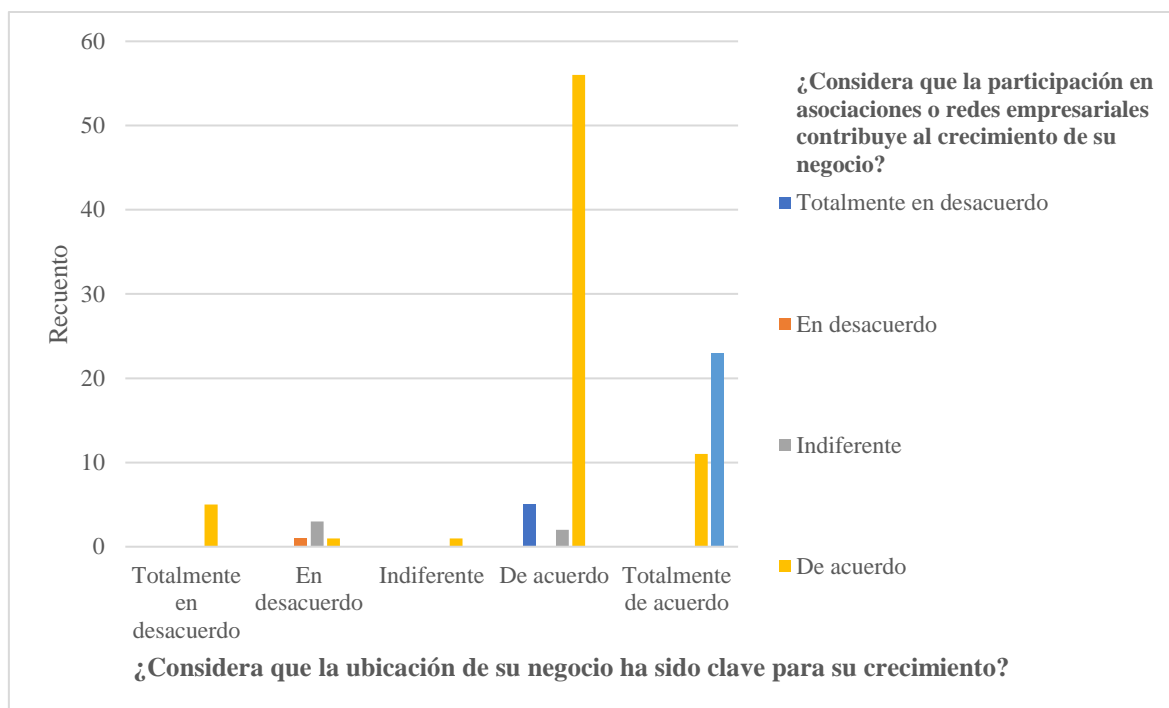
Nota. Elaboración propia con datos extraídos del SPSS

Los resultados obtenidos de la tabla cruzada entre los comerciantes que cuentan con RUC para su negocio vs los comerciantes que tienen contratos formales con sus empleados, reflejaron que el 88% (67 personas) de 108 comerciantes de la asociación “Señor de Huanca”, consideran que están en desacuerdo con contar con RUC y otorgar contratos formales a sus empleados. Por otra parte, un 20% (22 personas) de 108 comerciantes de la asociación “Señor de Huanca”, están totalmente de acuerdo con poseer RUC y brindar contratos a sus trabajadores. Analizando los resultados, se puede aducir que la mayoría de comerciantes opera de manera informal y en consecuencia replican su informalidad a sus trabajadores, solo una minoría labora formalmente y brinda contratos de trabajo.

**3.1.4.2. ¿Considera que la ubicación de su negocio ha sido clave para su crecimiento?
versus ¿Considera que la participación en asociaciones o redes empresariales
contribuye al crecimiento de su negocio?**

Figura 25

Ubicación del negocio versus participación en asociaciones



Nota. Elaboración propia con datos extraídos del SPSS

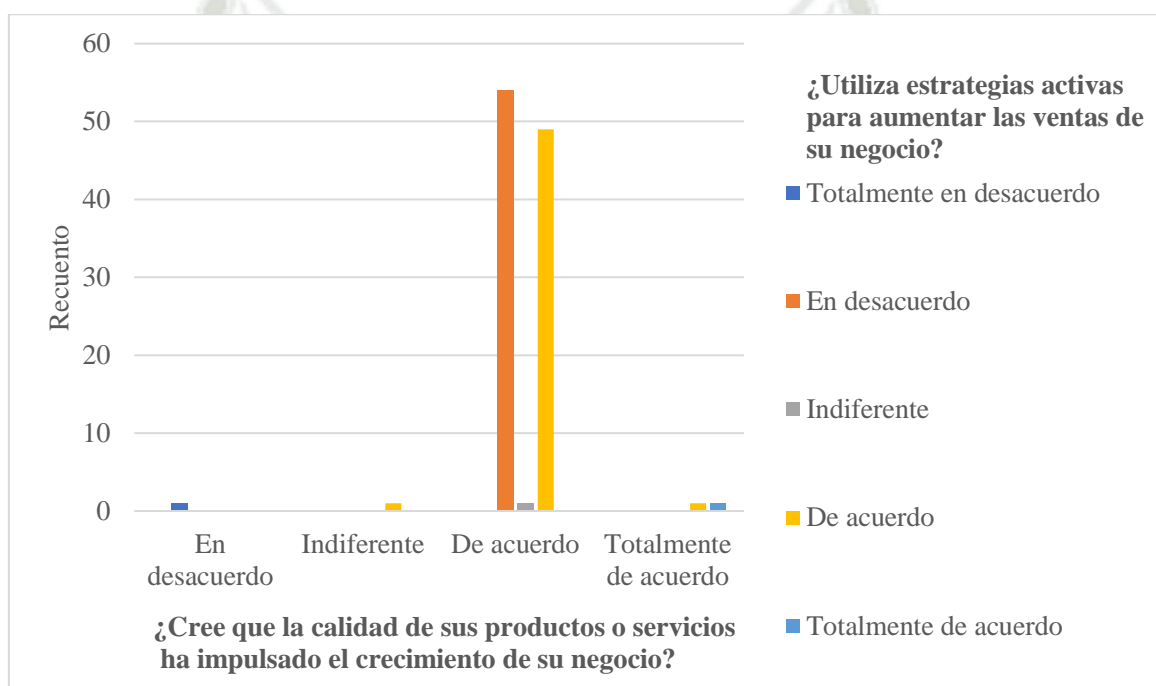
Los resultados logrados de la tabla cruzada entre los comerciantes que consideran que la ubicación del negocio ha sido clave para su crecimiento versus los comerciantes que tienen la percepción que pertenecer a una asociación es fundamental para que su negocio pueda crecer, representan que el 88% (97 personas) de 108 comerciantes de la asociación “Señor de Huanca”, consideran que ha sido fundamental para el crecimiento del negocio tanto la ubicación como el haber conformado la asociación. Por otra parte, un 10% (11 personas) de 108 comerciantes de la asociación “Señor de Huanca”, están en desacuerdo que la ubicación y pertenecer a una asociación sea determinante para el crecimiento de su

negocio. Analizando los resultados, se puede deducir que los comerciantes tienen como determinante del crecimiento empresarial la ubicación actual y el ser parte de la asociación.

3.1.4.3. ¿Cree que la calidad de sus productos o servicios ha impulsado el crecimiento de su negocio? versus ¿Utiliza estrategias activas para aumentar las ventas de su negocio?

Figura 26

Calidad de los productos versus estrategias activas



Nota. Elaboración propia con datos extraídos del SPSS

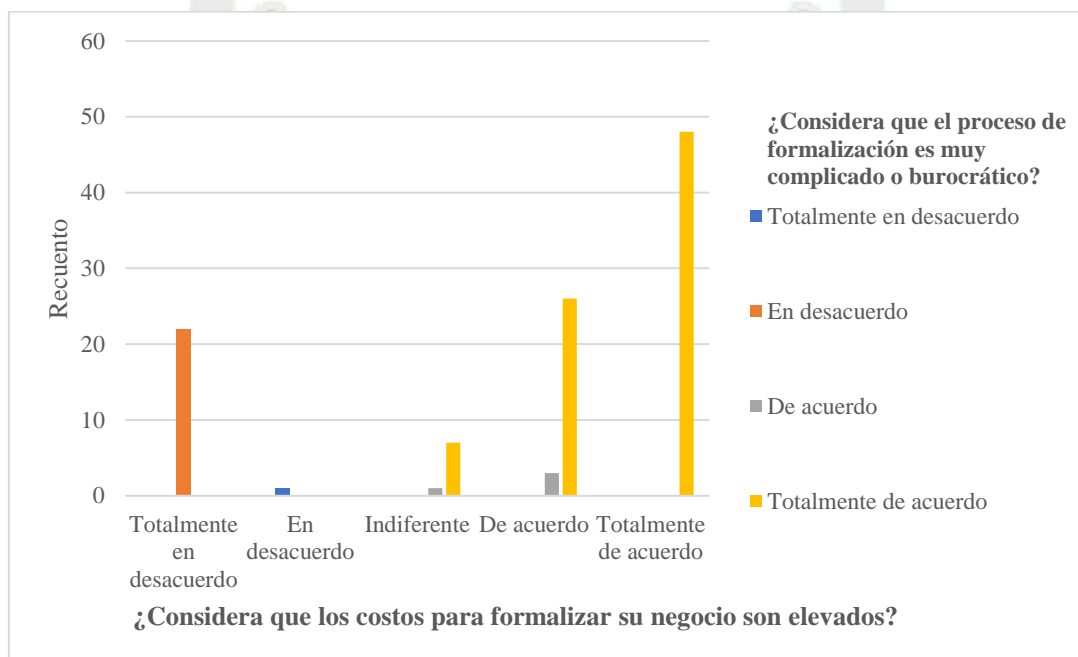
Los resultados alcanzados de la tabla cruzada entre los comerciantes que perciben que la calidad de sus productos ha impulsado el crecimiento de su negocio versus los comerciantes que utilizan estrategias activas para incrementar las ventas de su negocio, representan que el 96% (104 personas) de 108 comerciantes tienen claro que la calidad de sus productos es crucial para su empresa. De los cuales 48% (50 personas) de 108 comerciantes de la asociación “Señor de Huanca”, consideran que la calidad de sus productos y la aplicación de estrategias es fundamental para el crecimiento de su negocio. Analizando los resultados, se puede concluir que la gran mayoría de comerciantes tienen

como factor de crecimiento empresarial la calidad de sus productos y una cantidad proporcional utiliza estrategias para incrementar sus ventas.

3.1.4.4. ¿Considera que los costos para formalizar su negocio son elevados? versus ¿Considera que el proceso de formalización es muy complicado o burocrático?

Figura 27

Costos altos de formalización versus procesos de formalización complejos



Nota. Elaboración propia con datos extraídos del SPSS

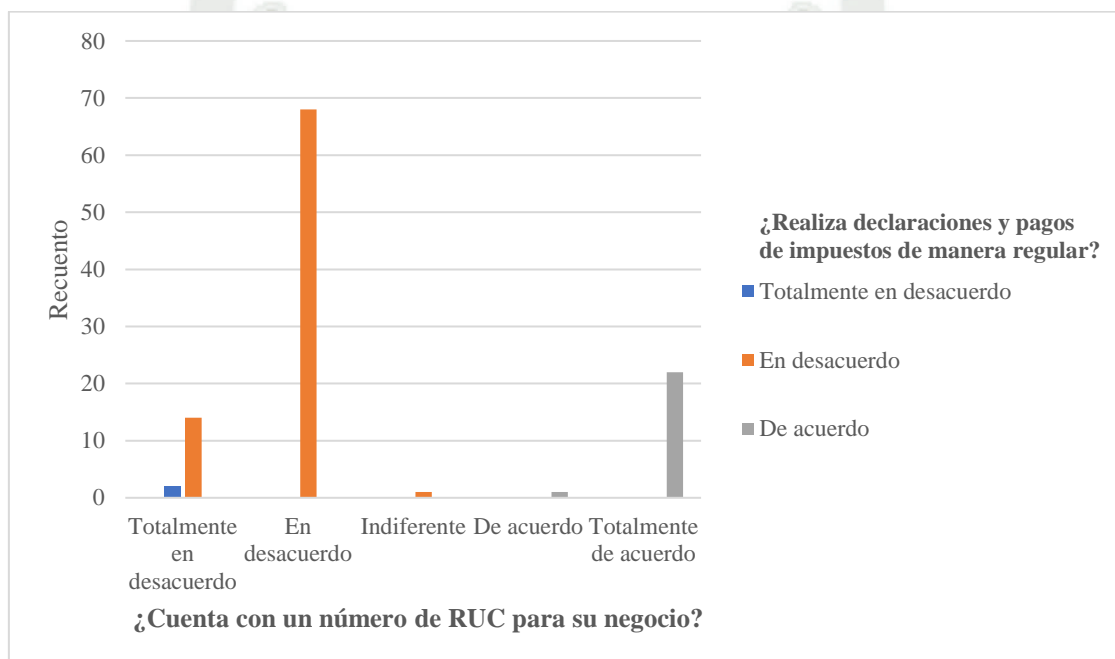
Los resultados alcanzados de la tabla cruzada entre los comerciantes que perciben que los costos para formalizar su negocio son elevados, versus los comerciantes que consideran que el proceso de formalización es complicado, representan que el 75% (81 personas) de 108 comerciantes tienen claro que el proceso para la formalización es complicado, dentro de este grupo el 44% siente que los costos para la formalización son elevados. Desde otra perspectiva el 20% (22 personas) de 108 comerciantes consideran que el proceso de formalización no es caro y sus procesos no son complicados. Analizando los resultados, se puede concluir que la gran mayoría de comerciantes consideran que los costos

para formalizarse y los procesos que implica son caros y complejos, y son una barrera para formalizarse.

3.1.4.5. ¿Cuenta con un número de RUC para su negocio? versus ¿Realiza declaraciones y pagos de impuestos de manera regular?

Figura 28

Empresas con ruc versus empresas que realizan declaraciones impuestos



Nota. Elaboración propia con datos extraídos del SPSS

Los resultados alcanzados de la tabla cruzada entre los comerciantes que cuenta con Ruc versus los comerciantes que realizan declaraciones y pagos impuestos de manera regular, representan que el 79% (85 personas) de 108 comerciantes están en desacuerdo con estar al día en las declaraciones de impuestos, así como también no contar un Ruc. Desde otra perspectiva el 21% (23 personas) de 108 comerciantes cuenta con un numero e Ruc y cumplen con la declaración de impuestos. Analizando los resultados, se puede concluir que la gran mayoría de comerciantes no realizan el pago de sus impuestos por no contar con Ruc ya que operan de manera informal.

3.2. Resultados a nivel inferencial

Con el objetivo de determinar la prueba estadística apropiada para la hipótesis, se desarrolló la prueba de normalidad, ya que la muestra para dicho estudio comprendido a 108 comerciantes y es superior a 50 casos, se aplicó el estadístico de Kolmogórov-Smirnov, obteniéndose:

Tabla 5

Prueba de normalidad

	Kolmogórov-Smirnov			Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.	Estadístico	gl	Sig.
Informalidad laboral	0.241	108	0.000	0.768	108	0.000
Crecimiento empresarial	0.105	108	0.005	0.973	108	0.027

a. Corrección de significación de Lilliefors

Nota. Elaboración propia con datos extraídos del SPSS

En la tabla se puede visualizar que al desarrollar el análisis de las variables a estudiar se encontró valores p (sig. 0.000) para la variable informalidad laboral y p (sig. 0.005), para la variable crecimiento empresarial, ambos valores hallados están por debajo del $p \leq 0.05$, lo cual nos indica que no tienen una distribución normal. Por lo tanto, se puede concluir que para desarrollar la prueba de hipótesis se utilizara la prueba estadística no paramétrica de correlación de Spearman, con el objetivo de determinar el tipo y grado de relación que existen entre ambas variables de estudio.

3.2.1. Prueba de Hipótesis

- **Objetivo General**

Determinar la influencia de la informalidad laboral de los comerciantes de la asociación “Señor de Huanca” en su crecimiento empresarial.

Tabla 6

Correlación entre la informalidad laboral y crecimiento empresarial

Correlaciones				
			Informalidad laboral	Crecimiento empresarial
Rho de Spearman	Informalidad laboral	Coefficiente de correlación	1.000	,558**
		Sig. (bilateral)		0.000
		N	108	108
	Crecimiento empresarial	Coefficiente de correlación	,558**	1.000
		Sig. (bilateral)	0.000	
		N	108	108

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

Nota. Elaboración propia con datos extraídos del SPSS

En la tabla se puede observar la correlación entre las variables de informalidad laboral y la variable crecimiento empresarial, donde se encontró una correlación positiva **SIGNIFICATIVA**, lo cual se pudo comprobar con el valor obtenido con el estadístico correlación de Spearman ($P=0.558$). Así como también, el valor de significancia obtenido, al ser menor al valor 0.005 nos permite desechar la hipótesis nula y validar la hipótesis de investigación planteada, la cual indica: “La permanencia en la informalidad laboral limita el acceso de los comerciantes de la Asociación Señor de Huanca a recursos clave como financiamiento, capacitación y redes de apoyo, afectando negativamente su crecimiento empresarial en Arequipa, en el año 2025”.

3.3. Discusiones de Resultados

En la presente investigación queda demostrada la correlación existente entre la informalidad laboral y el crecimiento empresarial de los comerciantes de la “Asociación Señor de Huanca”. Observamos que el valor obtenido con el estadístico correlación de Spearman ($P=0,558$), así mismo, en cuanto al valor de significancia obtenido, al ser menor al valor 0,005 nos permite desechar la hipótesis nula y validar la hipótesis de investigación planteada. Este hallazgo confirma que la persistencia en condiciones de informalidad laboral afecta negativamente el crecimiento de las micro y pequeñas empresas, reduciendo su acceso al financiamiento formal, a la innovación y a la estabilidad económica.

Este hallazgo se alinea a la Teoría Institucional de la Formalización (Rodríguez & Blyde, 2021), donde la informalidad es consecuencia de un entorno normativo que impone altos costos administrativos, escasos incentivos y bajos niveles de confianza en las instituciones públicas. Los resultados de la encuesta evidenciaron que el 78% de los comerciantes no cuenta con contrato laboral, y cerca del 70% carece de afiliación a EsSalud o a un sistema previsional, lo cual confirma la fragilidad estructural del empleo dentro de este sector. Esta situación no solo revela la falta de cumplimiento legal, sino también una estrategia racional de supervivencia económica ante la falta de acompañamiento institucional.

Por su parte, la Teoría de los Costos de Transacción explica que los comerciantes eligen permanecer en la informalidad porque perciben la formalización como un proceso costoso y burocrático. Los datos respaldan esta interpretación, ya que el 70% de encuestados considera que los costos para formalizar su negocio son elevados y el 79% de encuestados percibe que el proceso de formalización es muy complicado o burocrático, lo cual refuerza la decisión de mantenerse fuera del sistema formal. Esta racionalidad económica, sin embargo, perpetúa condiciones de vulnerabilidad y reduce el acceso a beneficios, créditos y

mercados competitivos. Asimismo, la Teoría de la Confianza Institucional ayuda a entender por qué la informalidad persiste aun en contextos de crecimiento regional. El 79% de comerciantes considera que formalizarse no representa beneficios visibles para su negocio, por la desconfianza hacia instituciones como SUNAT o EsSalud, al no percibir beneficios tangibles por cumplir las normas.

En cuanto al crecimiento empresarial, los resultados revelan que los comerciantes de la Asociación “Señor de Huanca” presentan un crecimiento empírico, basado en la experiencia, calidad de los productos, pertenecer a una asociación y la ubicación estratégica, más que en una planificación estructurada. Menos del 30% declaró contar con un plan de negocio formal, y más del 60% indicó no haber accedido a créditos ni capacitaciones empresariales. Este hallazgo se relaciona directamente con la Teoría del Capital Humano (World Bank, 2020), según la cual la formación y el desarrollo de competencias determinan la productividad y el crecimiento sostenible. La falta de capacitación en gestión, marketing y finanzas limita la capacidad de los comerciantes para innovar o expandirse.

Desde la Teoría de las Capacidades Dinámicas (Teece, 2021), la escasa adopción de herramientas digitales o tecnológicas observada en los resultados confirma una baja capacidad de adaptación y reconfiguración de recursos frente a entornos competitivos. Solo una minoría indicó usar medios digitales para administrar su negocio, lo que evidencia un crecimiento orientado a la supervivencia más que a la innovación.

En conjunto, estos hallazgos refuerzan la idea de que la informalidad laboral es uno de los principales factores que limita el crecimiento empresarial de los comerciantes de la Asociación “Señor de Huanca”, dado que la ausencia de contratos, la falta de afiliación a EsSalud o sistemas previsionales y el incumplimiento de beneficios sociales restringen su acceso a financiamiento, programas de apoyo y oportunidades de expansión económica. Este

escenario genera un entorno donde los negocios se mantienen en un nivel de supervivencia, sin posibilidades claras de consolidarse o competir en mercados más amplios.

Por ello, resulta necesario que las autoridades locales, en coordinación con la propia asociación, implementen programas de formalización gradual, capacitaciones accesibles, ferias de orientación y mecanismos simples de registro, de modo que los comerciantes puedan integrarse progresivamente al sistema formal sin afectar su estabilidad económica y aprovechando los beneficios que esto puede ofrecer para su desarrollo.



CONCLUSIONES

Primera: Existe una correlación positiva y significativa entre la informalidad laboral y el crecimiento empresarial de los comerciantes de la Asociación “Señor de Huanca”. El coeficiente de Spearman ($\rho = 0.558$, $p < 0.005$) demuestra que el nivel de informalidad influye de manera directa en el desarrollo de sus negocios, confirmando la hipótesis de investigación. En este sentido, se concluye que la permanencia en la informalidad laboral limita el acceso de los comerciantes a recursos esenciales como financiamiento, capacitación y redes de apoyo institucional, lo que restringe su capacidad de expansión, formalización y sostenibilidad empresarial en el contexto de Arequipa, durante el año 2025.

Segunda: La presente investigación demostró que los comerciantes de la Asociación “Señor de Huanca” presentan un alto nivel de informalidad laboral, lo cual se evidencia en los bajos puntajes registrados en las cuatro dimensiones evaluadas: contratos formales (2.27), afiliación a sistemas de pensiones (2.27), afiliación a EsSalud (2.50) y cumplimiento de beneficios sociales (2.09), cuyo índice general de las cuatro dimensiones es de 2.28, y el cual está explicado en el anexo 6. Estos valores reflejan que la mayoría de trabajadores opera sin vínculos laborales regulados, sin protección social y sin acceso a derechos laborales establecidos por ley. La presencia de informalidad es predominante y generalizada dentro de la asociación, confirmando que las prácticas laborales existentes se desarrollan al margen de la normativa vigente y en condiciones de vulnerabilidad.

Tercera: La investigación realizada puso en evidencia que el crecimiento empresarial de los comerciantes de la Asociación “Señor de Huanca” se encuentra determinado principalmente por factores empíricos como la ubicación del negocio, la participación en asociaciones y la calidad del producto, mientras que las estrategias activas de gestión, marketing o innovación presentan un uso mínimo. Las tablas cruzadas evidencian

que, si bien los comerciantes reconocen la importancia de la calidad de sus productos para crecer, más del 50% no aplica estrategias activas para incrementar ventas, lo que limita su capacidad de expansión. De igual manera, quienes valoran positivamente su ubicación también reconocen los beneficios de participar en redes empresariales, mostrando que los factores contextuales y colaborativos influyen más que las herramientas de planificación formal.

Cuarta: La investigación llevada a cabo evidencio que la problemática para la formalización laboral es altamente significativa entre los comerciantes de la Asociación “Señor de Huanca”. La tabla cruzada entre la percepción de costos y la percepción de burocracia muestra una concentración mayoritaria en las categorías “De acuerdo” y “Totalmente de acuerdo”, evidenciando que más del 70% de los comerciantes considera que formalizar su negocio implica costos elevados, mientras que una proporción similar percibe que el proceso es complicado y burocrático.

Quinta: El análisis realizado arrojó, que la informalidad laboral influye de manera negativa y significativa en el cumplimiento tributario de los comerciantes de la Asociación “Señor de Huanca”. La correlación de Spearman ($\rho = 0.843$; $p = 0.000$) demuestra que quienes no cuentan con un número de RUC son también quienes menos realizan declaraciones y pagos de impuestos de forma regular. Esta relación estadísticamente muy fuerte confirma que la informalidad laboral constituye un factor determinante que limita la cultura fiscal y perpetúa la ausencia de obligaciones tributarias formales dentro del sector. Por tanto, la informalidad laboral y el incumplimiento tributario se configuran como dimensiones interdependientes de un mismo problema estructural.

RECOMENDACIONES

Primera: Se recomienda implementar un programa de formalización por etapas, articulado entre la Municipalidad y PRODUCE, siguiendo modelos exitosos como Tu Empresa (MINCETUR-PRODUCE), que ha demostrado aumentar la formalización MYPE en regiones como Cusco y La Libertad. Este tipo de programa reduce barreras iniciales y facilita que los comerciantes accedan progresivamente a RUC, licencias y beneficios formales.

Segunda: Se recomienda establecer brigadas móviles de asesoría laboral, similares a las aplicadas por el MTPE en Lambayeque y Puno, donde se registraron mejoras en la afiliación a EsSalud y ONP. Estas brigadas acercan la información laboral al territorio, reducen costos de desplazamiento y orientan directamente en contratos, derechos laborales y afiliaciones.

Tercera: Se recomienda crear un centro local de capacitación empresarial dentro de la asociación, inspirado en los CITE-MYPE que han potenciado el crecimiento de pequeños negocios en Arequipa y Cajamarca. Este centro ofrecería formación en marketing, digitalización y mejora de productos, fortaleciendo el crecimiento estratégico y reduciendo la dependencia de factores empíricos.

Cuarta: Se recomienda fortalecer una ventanilla única de formalización, con procedimientos simplificados y digitalizados, basada en experiencias exitosas como la Ventanilla Única Municipal de Lima y Trujillo, que redujo en más del 40% el tiempo de formalización. Este mecanismo disminuiría la percepción de burocracia y costos elevados entre los comerciantes.

Quinta: Se recomienda implementar un programa continuo de educación tributaria, en coordinación con SUNAT, tomando como referencia el programa Educación Tributaria en Mercados, aplicado exitosamente en Piura y Arequipa, donde aumentó la

emisión de comprobantes y el registro voluntario de RUC. La capacitación directa en territorio contribuye a mejorar la cultura fiscal y promover el cumplimiento tributario.

Sexta: Se recomienda implementar de manera formal y permanente la herramienta de diagnóstico empresarial y el programa integral de capacitaciones diseñados en esta investigación, incorporándolos como políticas de apoyo institucional dentro de la Asociación “Señor de Huanca” y articulándolos con la Municipalidad Provincial de Arequipa, CITE-MYPE y PRODUCE. Este tipo de intervención ha mostrado resultados positivos en programas como Fortalece MYPE y CITE MYPE Productivo, donde la combinación de diagnósticos personalizados y capacitación continua incrementó la productividad, mejoró la formalización laboral y fortaleció la gestión interna de los negocios. La herramienta permitirá identificar brechas reales en áreas como contabilidad, marketing, recursos humanos y formalización laboral, mientras que el programa de capacitaciones brindará contenidos prácticos orientados a mejorar competencias empresariales.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Acevedo Calle, M. J. (2022). *El impacto de la informalidad en la sostenibilidad empresarial en el rubro del calzado en el Distrito El Porvenir* [Tesis de licenciatura, Universidad Privada del Norte]. Repositorio UPN.
- Almeida, R., & Carneiro, F. (2019). The impact of tax policy on informal sector development. *Journal of Economic Perspectives*, 28(1), 117–139.
- Arias, C. (2022). *Políticas fiscales y su impacto en la formalización empresarial en América Latina*. Fondo Editorial.
- Arroyo Torres, J. D., & Carpio Paz, N. X. (2021). *Estudio de factibilidad para la implementación del mercado mayorista “Señor de Huanca”* [Tesis de licenciatura, Universidad Católica de Santa María]. Repositorio UCSM.
- Baca, C. (2017). La estabilidad macroeconómica y su impacto en el crecimiento empresarial en el Perú. *Revista de Economía y Negocios*, 8(3), 15–29.
<https://doi.org/10.1234/ren.v8i3.123>
- Banco Interamericano de Desarrollo. (2022). *Empresas en América Latina y el Caribe: Obstáculos y oportunidades para crecer*. <https://www.iadb.org/>
- Barrantes, C. (2020). *La economía informal en el Perú: Desafíos y oportunidades para la formalización*. Fondo Editorial Universidad de Lima.
- Barrera, C., & Pérez, M. (2019). La informalidad laboral y sus consecuencias económicas en América Latina. *Revista de Economía y Desarrollo*, 35(2), 42–60.
- Barriga, P., & Cáceres, M. (2020). La informalidad laboral en el Perú: Causas y consecuencias. *Revista de Economía y Sociedad*, 12(2), 34–50.
<https://doi.org/10.1234/recso.2020.0234>
- Bourguignon, F., & Morrison, C. (2020). *Desigualdad y crecimiento económico en países emergentes*. Editorial Universitaria.

- Cáceres, J., Guevara, L., & Solís, R. (2015). Innovación y tecnología en las pequeñas empresas peruanas. *Revista de Tecnología y Competitividad*, 12(2), 45–57.
- Calsin Quispe, S. R. (2024). *Causas de la informalidad y su influencia en el crecimiento empresarial de las panaderías artesanales del barrio San José* [Tesis de licenciatura, Universidad Nacional del Altiplano]. Repositorio UNAP.
- Cámara de Comercio e Industria de Arequipa. (2024). *Panorama del empleo formal e informal en Arequipa*. CCIA.
- Cámara de Comercio e Industria de Arequipa. (2024a). *Arequipa registra un crecimiento en la creación de empresas*. <https://www.camara-arequipa.org.pe/>
- Cámara de Comercio e Industria de Arequipa. (2024b). *Arequipa se destaca como la segunda región con mayor generación empresarial*. <https://www.camara-arequipa.org.pe/>
- Cámara de Comercio e Industrias de Arequipa. (2024). *Informe Económico Regional 2024*. CCIA.
- Campos, R., & Jansen, M. (2022). Transaction costs and informality in emerging economies. *Journal of Development Economics*, 157, 102878. <https://doi.org/10.1016/j.jdeveco.2022.102878>
- Cárdenas Pillco, H. G. (2024). *Factores que influyen en la informalidad laboral en mercados de Arequipa* [Tesis de licenciatura, UCSM].
- Céspedes Borda, Y. P., & Sotomayor Laurel, A. (2022). *La informalidad y el crecimiento empresarial en Huancarama* [Tesis de licenciatura, UNAJMA]. <https://repositorio.unajma.edu.pe>
- Chávez, R. (2019). *La informalidad laboral en América Latina: El caso de Perú*. Editorial San Marcos.

- Crespo, J., & Rodríguez, L. (2020). *La informalidad laboral en América Latina: Causas y soluciones*. Editorial Universitaria.
- Cruz, L. (2021). Las barreras estructurales en la formalización empresarial en el Perú. *Revista de Estudios Sociales y Económicos*, 42(1), 34–56.
- Dávila, S., & Rodríguez, M. (2021). *Informalidad laboral en el contexto urbano*. Editorial Panorama Social.
- D'Hernoncourt, J., & Kedir, A. (2023). Institutional trust and informality. *World Development*, 165, 106179. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2023.106179>
- Fajarika, D. (2024). Influential factors of SMEs' growth. *Journal of Entrepreneurship and Innovation in Emerging Economies*. <https://doi.org/10.1177/18479790241258097>
- García, A., & Chávez, L. (2021). Perspectivas del crecimiento empresarial en Arequipa. *Revista de Economía Regional*, 25(3), 112–128. <https://doi.org/10.1234/rec.2021.1034>
- García, F. (2020). La informalidad laboral y su impacto en la desigualdad social. *Revista Trabajo y Sociedad*, 8(1), 12–25.
- Gobierno Regional de Arequipa. (2025). *Formalidad laboral en Arequipa va en ascenso*. <https://www.gob.pe>
- Gonzales, J., Chávez, W., Berrio, J., & Santos, A. (2023). Crecimiento empresarial y rentabilidad de MYPE en Arequipa. *Región Científica*, 2(2). <https://doi.org/10.58763/rc202387>
- González, M. (2020). *El impacto de la informalidad laboral en el desarrollo económico de Arequipa*. Editorial Arequipa.
- González, P. (2020). Informalidad laboral en el sector agrícola. *Revista de Economía Agrícola*, 15(2), 45–60.
- Hernández, J., & García, A. (2019). *Trabajo informal en América Latina*. UNAM.

- Huamán Ccahuana, R., & Quispe Paredes, L. (2024). *Impacto de la informalidad laboral en las MYPES en Arequipa* [Tesis de maestría, UNSA].
- Instituto Nacional de Estadística e Informática. (2024). *EPEN: Empleo nacional abril 2023–marzo 2024*. INEI. <https://www.inei.gob.pe>
- Instituto Nacional de Estadística e Informática. (2024). *Indicadores del mercado laboral en Perú 2024*. INEI.
- Instituto Nacional de Estadística e Informática. (2020). *Encuesta Nacional de Hogares*. INEI.
- International Labour Organization. (2023). *Formalizing informal employment: Key policy frameworks*. <https://www.ilo.org/>
- International Labour Organization. (2025). *Addressing informality and promoting transition to formality*.
- López Marcatinco, A. V., & López Novoa, M. (2023). Informalidad laboral y productividad en MYPE. *Universidad de San Martín de Porres*.
- López, A. (2020). Políticas públicas para la inclusión laboral formal en el Perú. *Revista de Economía y Desarrollo*, 15(2), 78–102.
- López, J., & Torgler, B. (2022). Tax morale and institutional trust. *Journal of Economic Studies*, 49(6), 1254–1271. <https://doi.org/10.1108/JES-08-2021-0402>
- Mendoza, F. (2021). *Factores internos que impulsan el crecimiento de las PYMES en Arequipa*. Instituto de Investigación Económica.
- Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo. (2024). *Boletín regional de empleo y formalidad laboral Arequipa 2024*. MTPE.
- Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo. (2025). *Dashboard de informalidad laboral*. <https://app.powerbi.com>

- OCDE. (2021). *Understanding firm growth: Helping SMEs scale up*.
<https://doi.org/10.1787/fc60b04c-en>
- OCDE. (2022). *Tax Morale II*. <https://doi.org/10.1787/14a4cce5-en>
- OCDE & OISS. (2024). *Informality and household vulnerabilities*.
<https://doi.org/10.1787/61b9a4b3-en>
- Paredes, R., & Soto, D. (2020). Políticas públicas para el crecimiento empresarial en Arequipa. *Revista de Desarrollo Regional*, 10(2), 56–73.
- Parker, D., & Suyanto, S. (2018). La transición hacia la formalización. *Journal of Business and Economic Studies*, 40(2), 67–85.
- Pereira, A., & López, M. (2016). Informalidad y crecimiento de pequeños comercios. *Revista de Desarrollo Empresarial*, 32(3), 88–102.
- Ríos, R., & Salazar, M. (2020). Informalidad laboral y consecuencias en el sector agrícola peruano. *Estudios Laborales*, 11(1), 112–130.
- Rodríguez, L., & Blyde, J. (2021). *Formalization of the informal economy in Latin America*. Springer.
- Rodríguez, P., & Morales, J. (2022). Acceso a financiamiento y crecimiento de PYMES en Arequipa. *Revista de Finanzas y Negocios*, 34(1), 78–90.
- Sánchez, M. (2018). Globalización y mercado laboral informal. *Revista de Estudios Sociales*, 25(1), 72–86. <https://doi.org/10.5678/ress.2018.0157>
- Sánchez, R., & Fernández, J. (2021). Políticas públicas y formalización empresarial en Arequipa. *Revista de Economía y Desarrollo Regional*, 14(2), 56–70.
- Tokman, V. E. (2001). *De la informalidad a la modernidad*. CEPAL.
- Vega, L. (2021). El papel del Estado en la formalización laboral. *Revista Peruana de Políticas Públicas*, 18(4), 112–127. <https://doi.org/10.9876/ppp.2021.0456>

Vilca, M. E. (2024). *La informalidad laboral y su incidencia en el crecimiento de MYPES en Perú y Chile* [Tesis de maestría, UNAP]. <https://repositorio.unap.edu.pe>

Villanueva, F., & Salazar, P. (2021). Políticas públicas para la formalización en América Latina. *Revista de Políticas Sociales*, 56(4), 77–94.

World Bank. (2021). *The long shadow of informality*. World Bank Group.

World Bank. (2020). *Human capital and informality*. World Bank Group.



ANEXOS

Anexo 1 Encuesta

CUESTIONARIO DIRIGIDO A LOS COMERCIANTES DE LA ASOCIACIÓN

SEÑOR DE HUANCA

Introducción

El presente instrumento forma parte del trabajo de investigación “Influencia de la informalidad laboral de los comerciantes de la asociación Señor de Huanca, en su crecimiento empresarial, Arequipa, 2025”.

Instrucciones

A continuación, se le presentará 24 preguntas que deberá responder: Marcando con un aspa (x) en el número donde indique la respuesta, teniendo en cuenta la siguiente escala:

Enunciado	Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Indiferente	De acuerdo	Totalmente de acuerdo
Valor	1	2	3	4	5

Edad: _____

Sexo: _____

Educación: _____

Rubro: _____

1. Informalidad Laboral

N°	Ítems	Opciones de Respuesta				
		1	2	3	4	5
1	¿Cuenta con un número de RUC para su negocio?					
2	¿Emite comprobantes de pago (boletas o facturas) a sus clientes?					
3	¿Tiene contratos formales con sus empleados?					
4	¿Sus trabajadores están afiliados a un sistema de pensiones como ONP o AFP?					
5	¿Están sus empleados afiliados a un sistema de seguridad social (Esalud)?					
6	¿Cumple con el pago de beneficios sociales a sus trabajadores (CTS, gratificaciones, vacaciones)?					
7	¿Realiza declaraciones y pagos de impuestos de manera regular?					
8	¿Ha recibido alguna vez capacitación sobre tributos y deberes formales ante SUNAT?					
9	¿Considera que las exigencias tributarias están adaptadas a la realidad del pequeño comerciante?					
10	¿Ha intentado formalizar su negocio?					
11	¿Cree usted que formalizarse no representa beneficios visibles para su negocio?					

12	¿Considera que la falta de información es una dificultad para formalizar su negocio?					
13	¿Considera que los costos para formalizar su negocio son elevados?					
14	¿Considera que el proceso de formalización es muy complicado o burocrático?					
15	¿Piensa que la carga tributaria dificulta la formalización de su negocio?					
16	¿Cree que formalizar su negocio tendría un impacto positivo en sus ingresos y los de sus empleados?					

2. Crecimiento Empresarial

N°	Ítems	Opciones de Respuesta				
		1	2	3	4	5
1	¿Cuenta con un plan de negocio para orientar el crecimiento de su actividad?					
2	¿Tiene acceso a financiamiento o créditos para su negocio cuando los necesita?					
3	¿Considera que la ubicación de su negocio ha sido clave para su crecimiento?					
4	¿Cree que la calidad de sus productos o servicios ha impulsado el crecimiento de su negocio?					
5	¿Ha participado en capacitaciones para mejorar sus conocimientos como comerciante?					

6	¿Han aumentado sus ingresos en los últimos dos años?					
7	¿Ha implementado mejoras en sus productos o servicios recientemente?					
8	¿Utiliza herramientas digitales o tecnológicas para gestionar su negocio?					
9	¿Considera que la participación en asociaciones o redes empresariales contribuye al crecimiento de su negocio?					
10	¿Piensa que el precio competitivo es un factor importante para el crecimiento de su negocio?					
11	¿Utiliza estrategias activas para aumentar las ventas de su negocio?					
12	¿La competencia en el mercado lo motiva a mejorar su actividad comercial?					
13	¿Cree que su negocio tiene potencial para seguir creciendo en el futuro?					
14	¿Cree que la innovación o adopción de nuevas tecnologías es fundamental para el crecimiento de su negocio?					

Anexo 2 Validación de expertos

MATRIZ DE VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO

NOMBRE DEL INSTRUMENTO

"Escala de informalidad laboral y el crecimiento empresarial en los comerciantes de la Asociación Señor de Huanca"

OBJETIVO: Determinar la relación que existe entre de la informalidad laboral y el crecimiento empresarial de los comerciantes de la asociación "Señor de Huanca", Arequipa, 2025.


DIRIGIDO A: Comerciantes de la Asociación de Huanca

APELLIDOS Y NOMBRES DEL EVALUADOR: Scavedra Pinto Patricia

GRADO ACADÉMICO DEL EVALUADOR: Magister

VALORACIÓN:

REGULAR	BUENO	OPTIMO X
---------	-------	-------------



Firma del evaluador
COD: 2942

Validez por criterio de jueces o expertos

Matriz de validación

MATRIZ DE VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO

NOMBRE DEL INSTRUMENTO

"Escala de informalidad laboral y el crecimiento empresarial en los comerciantes de la Asociación Señor de Huanca"

OBJETIVO: Determinar la relación que existe entre de la informalidad laboral y el crecimiento empresarial de los comerciantes de la asociación "Señor de Huanca", Arequipa, 2025.

DIRIGIDO A: Comerciantes de la Asociación de Huanca

APELLIDOS Y NOMBRES DEL EVALUADOR: REVILLA OLAZÁBAL JOHANNY VIVIANNE

GRADO ACADÉMICO DEL EVALUADOR: MAGISTER

VALORACIÓN:

REGULAR	BUENO	OPTIMO X
---------	-------	-------------



Firma del evaluador
COD: 4003
Validez por criterio de jueces o expertos

Matriz de validación

MATRIZ DE VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO

NOMBRE DEL INSTRUMENTO

"Escala de informalidad laboral y el crecimiento empresarial en los comerciantes de la Asociación Señor de Huanca"

OBJETIVO: Determinar la relación que existe entre de la informalidad laboral y el crecimiento empresarial de los comerciantes de la asociación "Señor de Huanca", Arequipa, 2025.

DIRIGIDO A: Comerciantes de la Asociación de Huanca

APELLIDOS Y NOMBRES DEL EVALUADOR: Belón Hidalgo Katherine

GRADO ACADÉMICO DEL EVALUADOR: Magister

VALORACIÓN:

REGULAR	BUENO	OPTIMO
---------	-------	--------


Firma del evaluador

Validez por criterio de jueces o expertos

Matriz de validación

Anexo 3 Diagnostico situacional

DIAGNOSTICO SITUACIONAL		
DATOS GENERALES DE LA EMPRESA		
Nombre		
DNI		
Rubro		
Años de experiencia		
Grado de Instrucción		
MODULO 1: ESTRATEGIA Y DIRECCION DE NEGOCIOS		
PREGUNTAS	CALIFICACIÓN	COMENTARIOS
¿Tiene usted un plan de negocio definido con metas claras?		
¿Hemos realizado un análisis Foda?		
¿Tenemos una misión y visión claramente definido?		
¿Establece objetivos y estrategias para su negocio?		
¿Realizamos planes de acción para mejorar el desempeño del negocio?		
MODULO 2: MARKETING Y ANALISIS DE MERCADO		
PREGUNTAS	CALIFICACIÓN	COMENTARIOS
¿Promociona sus productos a través de redes sociales o medios digitales?		
¿Hemos realizazo un analisis de mercado?		
¿Conoce las preferencias y necesidades de sus clientes habituales?		
¿Aplica estrategias para fidelizar o mantener a sus clientes?		
¿Considera que la presentación y calidad de sus productos atraen a los compradores?		
¿Ha participado en ferias, promociones o campañas de venta organizadas?		

CUMPLIMIENTO TRIBUTARIO		
PREGUNTAS	CALIFICACIÓN	COMENTARIOS
¿Cuenta con RUC activo y emite comprobantes de pago a sus clientes?		
¿Conoce los diferentes regímenes tributarios que ofrece SUNAT (RUS, RER, MYPE Tributario)?		
¿Presenta sus declaraciones mensuales o anuales ante SUNAT?		
¿Conoce las sanciones o multas por no declarar o emitir comprobantes?		
¿Considera que los trámites tributarios son sencillos de realizar?		
ACCESO A FINANCIAMIENTO		
PREGUNTAS	CALIFICACIÓN	COMENTARIOS
¿Ha solicitado algún crédito formal (banco, caja, cooperativa) para su negocio?		
¿Conoce los requisitos para acceder a un crédito empresarial formal?		
¿Considera que su condición tributaria influye en la aprobación de créditos?		
¿Ha recibido asesoría sobre microfinanzas o programas de apoyo para comerciantes?		
¿Confía en las entidades financieras para solicitar financiamiento formal?		

MODULO 3: CONTABILIDAD Y FINANZAS		
CONTABILIDAD BASICA		
PREGUNTAS	CALIFICACIÓN	COMENTARIOS
¿Lleva usted un registro diario de los ingresos y egresos de su negocio?		
¿Utiliza algún cuaderno, libreta o archivo digital para registrar sus ventas y gastos?		
¿Sabe cuánto gana realmente su negocio al mes (utilidad o ganancia neta)?		
¿Conoce el costo real de los productos que vende?		
¿Calcula el margen de ganancia de sus productos antes de fijar el precio de venta?		
¿Sabe cómo calcular cuánto debe vender para cubrir sus costos (punto de equilibrio)?		
¿Comprende la importancia de registrar y analizar sus costos fijos y variables?		
FINANZAS PERSONALES Y EMPRESARIALES		
PREGUNTAS	CALIFICACIÓN	COMENTARIOS
¿Separa el dinero del negocio de sus gastos personales o familiares?		
¿Elabora algún presupuesto mensual para controlar sus ingresos y egresos?		
¿Ahorra parte de sus ingresos para reinvertir en el negocio?		
¿Tiene deudas o préstamos personales que afectan la economía de su negocio?		
¿Considera que lleva una adecuada gestión financiera de su negocio?		

MODULO 4: RECURSOS HUMANOS Y FORMALIZACIÓN LABORAL		
PREGUNTAS	CALIFICACIÓN	COMENTARIOS
¿Cuenta con trabajadores contratados en su negocio?		
¿Otorga a sus trabajadores algún beneficio social (gratificación, vacaciones, CTS)?		
¿Está usted o sus trabajadores afiliados a EsSalud o a un sistema de pensiones (ONP/AFP)?		
¿Capacita o entrena a su personal para mejorar su desempeño?		
¿Conoce los procedimientos básicos para formalizar la relación laboral?		
¿Brinda condiciones adecuadas de seguridad e higiene en el puesto de trabajo?		
MODULO 5: LOGISTICA Y OPERACIONES		
PREGUNTAS	CALIFICACIÓN	COMENTARIOS
¿Mantiene un control o registro actualizado de su inventario?		
¿Compra sus productos a proveedores formales o con comprobante de pago?		
¿Evalúa la calidad y puntualidad de sus proveedores?		
¿Tiene un espacio adecuado para el almacenamiento y orden de sus		
¿Considera que la ubicación de su negocio influye en sus ventas?		

MODULO 5: TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN		
PREGUNTAS	CALIFICACIÓN	COMENTARIOS
¿Utiliza alguna herramienta tecnológica para registrar sus ventas o controlar su stock?		
¿Acepta pagos digitales (Yape, Plin, POS, transferencias)?		
¿Usa redes sociales o aplicaciones para promocionar y vender sus productos?		
¿Ha recibido capacitación sobre herramientas digitales o comercio electrónico?		
¿Ha implementado mejoras tecnológicas o innovaciones en su negocio en el último año?		

Anexo 4 Plan de capacitaciones

Módulo	Objetivo	Temas a Dictar	Herramientas de Aprendizaje
Estrategia y Dirección del Negocio	Desarrollar en los comerciantes la capacidad de analizar su negocio, identificar fortalezas y debilidades, y formular estrategias efectivas para su crecimiento.	Importancia de la visión y misión en los negocios.	Matriz FODA impresa para trabajo individual o grupal.
		Análisis FODA (fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas).	Ejercicios de formulación de objetivos SMART.
		Planteamiento de objetivos empresariales claros y medibles.	
		Generación de estrategias competitivas y de mejora.	Casos prácticos de microempresas locales.
		Elaboración de un plan de acción básico.	
Marketing y Análisis de Mercado	Fortalecer las capacidades de los comerciantes para identificar oportunidades de mercado, comprender a sus clientes y aplicar estrategias efectivas de promoción y venta.	Principios básicos del marketing y las “4P” (producto, precio, plaza, promoción).	Fichas para elaborar análisis PESTEL y Diamante de Porter.
		Análisis de mercado y del entorno competitivo (PESTEL).	Ejercicios de segmentación y perfil de cliente.
		Análisis del sector con el modelo del Diamante de Porter.	
		Estrategias de fidelización y servicio al cliente.	Dinámicas de atención al cliente (role playing).
		Imagen del negocio y atención al cliente.	Prácticas digitales en redes sociales desde celulares.
		Uso de redes sociales (WhatsApp Business, Facebook, TikTok).	
Contabilidad, Finanzas y Tributación Básica	Mejorar la gestión financiera y contable de los comerciantes, promoviendo la formalidad, la educación tributaria y el uso eficiente de los recursos económicos.	Registro diario de ingresos y egresos.	Registros de ingresos y egresos.
		Cálculo de costos, margen de ganancia y punto de equilibrio.	Análisis de los regímenes tributarios.
		Gestión de finanzas personales y empresariales.	Plantilla de un crédito.
		Beneficios del RUC y regímenes tributarios (RUS, RER, MYPE).	
		Acceso al crédito formal y manejo responsable del financiamiento.	Caso práctico de punto de equilibrio

Recursos Humanos y Formalización Laboral	Fomentar la formalización laboral y fortalecer la gestión del personal para mejorar la productividad y el clima laboral.	Formalización laboral y beneficios sociales.	Modelos de contratos laborales simples.
		Tipos de contratos y obligaciones del empleador.	Guías del Ministerio de Trabajo.
		Seguridad social: EsSalud, ONP y AFP.	
		Derechos y deberes laborales.	Dinámicas de liderazgo y trabajo en equipo.
		Motivación, liderazgo y clima organizacional.	Testimonios de empleadores formalizados.
Logística y Operaciones	Optimizar la gestión de inventarios, compras y distribución para lograr mayor eficiencia y control operativo.	Control de inventarios y rotación de productos.	Formatos de inventario (manual y digital).
		Selección y evaluación de proveedores.	Casos de negociación con proveedores.
		Orden, almacenamiento y presentación del negocio.	Ejercicios prácticos de organización del puesto.
		Evaluación de la ubicación del puesto o local.	Visitas de observación a mercados organizados.
		Calidad del producto y satisfacción del cliente.	
Tecnología e Innovación	Promover el uso de herramientas tecnológicas accesibles para mejorar la gestión, comercialización y competitividad del negocio.	Digitalización básica y registro de ventas en apps o Excel.	Celulares o tablets para prácticas.
		Pagos digitales (Yape, Plin, POS).	Guías impresas paso a paso.
		Promoción en redes sociales y comercio electrónico.	Videos tutoriales y simulaciones prácticas.
		Innovación de productos y servicios.	Demostraciones de apps de gestión y ventas
		Uso de tecnología como ventaja competitiva.	

Anexo 5 Calculo del nivel de informalidad

Para cuantificar el nivel de informalidad laboral de los comerciantes de la Asociación “Señor de Huanca” se construyó un índice cuantitativo a partir de cuatro preguntas del cuestionario relacionadas con el cumplimiento de las principales condiciones laborales formales:

N°	Indicadores	Preguntas
X1	Contratos Formales.	¿Tiene contratos formales con sus empleados?
X2	Trabajadores afiliados a un sistema pensionario (AFP/ONP).	¿Sus trabajadores están afiliados a un sistema de pensiones como ONP o AFP?
X3	Trabajadores afiliados a un sistema de salud (Essalud),	¿Están sus empleados afiliados a un sistema de seguridad social (Essalud)?
X4	Cumplimiento de beneficios sociales	¿Cumple con el pago de beneficios sociales a sus trabajadores (CTS, gratificaciones, vacaciones)?

Cada indicador fue evaluado mediante escala tipo Likert, donde los valores más altos reflejan mayores niveles de formalidad laboral:

Puntuación	Respuesta
1	Totalmente en desacuerdo.
2	En Desacuerdo
3	Indiferente
4	De acuerdo
5	Totalmente de Acuerdo

Para obtener el índice global de informalidad laboral, en primer lugar, se calculó el promedio aritmético de las respuestas de los 108 comerciantes en cada uno de los cuatro indicadores. Posteriormente, se obtuvo el promedio general de los cuatro promedios de ítem, según la siguiente expresión:

$$IF = \frac{(X1 + X2 + X3 + X4)}{4}$$

donde:

X1= Promedio de contratos formales.

X2= Promedio de Trabajadores afiliados a un sistema pensionario (AFP/ONP).

X3= Promedio Trabajadores afiliados a un sistema de salud (Essalud).

X4= Promedio Cumplimiento de beneficios sociales

El índice obtenido (IF) se interpreta como un nivel de formalidad laboral promedio; por lo tanto, valores bajos del índice implican un alto nivel de informalidad laboral en la asociación. Para facilitar su interpretación, el índice se clasificó en cinco rangos, siguiendo la amplitud teórica de la escala Likert de cinco puntos:

Rango de Índice	Interpretación de Formalidad	Interpretación de Informalidad
1.00-1.80	Formalidad muy baja.	Informalidad muy alta.
1.81-2.60	Formalidad baja.	Informalidad alta.
2.61-3.40	Formalidad media.	Informalidad moderada.
3.41-4.20	Formalidad alta.	Informalidad baja
4.21-5.00	Formalidad muy alta.	Informalidad muy baja.

De esta manera, el índice permite cuantificar e interpretar el nivel de informalidad laboral de los comerciantes de forma integrada, considerando simultáneamente las principales dimensiones de la relación laboral formal.

Con las 108 encuestas aplicadas, se calculó el promedio de cada pregunta y luego un promedio general. Los resultados fueron:

Indicadores	Promedio Calculado
Contratos Formales.	2.27
Trabajadores afiliados a un sistema pensionario (AFP/ONP).	2.26
Trabajadores afiliados a un sistema de salud (Essalud),	2.50
Cumplimiento de beneficios sociales	2.09
Promedio General	2.28

El valor obtenido (2.28) se encuentra en el rango de formalidad baja, lo que significa que los comerciantes presentan un alto nivel de informalidad laboral, especialmente por la falta de contratos, ausencia de afiliación a pensiones y bajo cumplimiento de beneficios sociales.