

UNIVERSIDAD NACIONAL DE CAJAMARCA

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, CONTABLES Y ADMINISTRATIVAS

ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE ECONOMÍA



**“EL COMERCIO INFORMAL DE ROPA Y SU REPERCUSIÓN EN EL PAGO DE
IMPUESTOS CASO: ALREDEDORES DEL MERCADO CENTRAL DE LA CIUDAD
DE CAJAMARCA” PERIODO 2017**

Tesis que presenta el bachiller

CHÁVEZ TEJADA LUIS FERNANDO

Para optar el título de

ECONOMISTA

Asesor

Víctor Eli Rodríguez Lescano

CAJAMARCA – PERÚ

2017

Dedicatoria

A Dios, por darme la oportunidad de vivir y por estar conmigo en cada paso que doy, por fortalecer mi corazón e iluminar mi mente y por haber puesto en mi camino a aquellas personas que han sido mi soporte y compañía durante todo el periodo de estudio y permitido llegar hasta este momento tan importante de mi formación profesional.

A mi Padres por sus enseñanzas, Por su apoyo todos estos años, por su infinito amor y comprensión quienes se esforzaron por enseñarme el amor y la dependencia de Dios, por inculcarme altos valores que permitieron trazarme un sendero digno en esta etapa de mi vida. También les agradezco el esfuerzo, sacrificio y paciencia para darme una formación, una educación. A ellos, mi amor eterno.

Dedico este trabajo a una persona muy especial para mí que ya no está entre nosotros es a mi abuelita **María Andrea, Herrera Zambrano**, quien estuvo pendiente de mis pasos y cada día elevo una oración para mí. Su amor incondicional, es un combustible en mi vida.

FERNANDO

Agradecimiento

A mi alma mater:

LA UNIVERSIDAD NACIONAL DE CAJAMARCA Y A LA FACULTAD DE ECONOMÍA.

A mis padres por el amor y apoyo que siempre he recibido a lo largo no solo de mis estudios sino en todos de mi vida. A todos mis profesores, quienes me guiaron y ayudaron a llegar hasta ésta etapa la culminación de mis estudios universitarios.

A la grandeza Dios por bendecirme para llegar hasta donde he llegado, porque hiciste realidad este sueño anhelado. Son muchas las personas especiales a las que les gustaría agradecer su amistad, apoyo y compañía en las diferentes etapas de mi vida. Algunas están conmigo y otras en mis recuerdos y en el corazón.

A todas las personas que han estado conmigo en algún momento de mis procesos educativos.

También quiero agradecer al Econ. **M.Cs. Víctor Elí, Rodríguez Lescano**, asesor de tesis, por su valiosa orientación, seguimiento y supervisión continúa de la misma, pero sobre todo por la motivación y el apoyo recibido.

Gracias a todos

Luis Fernando Chávez Tejada

Contenido

Dedicatoria.....	2
Agradecimiento.....	3
Contenido.....	4
Lista de tablas	8
Lista de figuras.....	9
Resumen.....	10
Abstract.....	11
Introducción	12
Capítulo I: Planteamiento del Problema	14
1.1 Situación Problemática.	14
1.2 Formulación Del Problema.....	15
1.3. Objetivos De La Investigación	16
1.3.1 Objetivo general.....	16
1.3.2 Objetivos específicos.	16
1.4. Justificación	16
1.4.1. Justificación teórica.	16
1.4.2. Justificación practica.....	17
1.4.3. Justificación política	17
Capítulo II: Marco Teórico	18
2.1. Antecedentes del Comercio Informal	18
2.1.1. Antecedentes internacionales.....	18
2.1.2. Antecedentes Nacionales.	24
2.2. Comercio informal.....	25
2.3. Comercio Ambulante.....	27

2.3.1. Itinerante.	27
2.3.2. Lugar fijo en la vía pública.	28
2.4. Factores que conducen a la informalidad	28
2.4.1. Factores psicológicos.....	28
2.4.2. Factores económicos.....	29
2.4.3. Factores culturales	31
2.4.4. Factor social.....	32
2.5. Costos de la Formalidad Vs. los Costos de la Informalidad	34
2.5.1. Costos de la formalidad.	34
2.5.2. Los costos de la informalidad.	34
2.6. Limitaciones del Comercio informal	34
2.6.1. Restricciones por el lado de la oferta.....	35
2.6.2. Las restricciones del lado de la demanda.....	37
2.7. Decisiones económicas	39
2.7.1. Elección de zona.	39
2.7.2. Capital inicial.....	40
2.7.3. Elección inicial y cambios en el giro de venta.....	40
2.7.4. Proyecciones del Negocio.....	41
2.8. Definiciones de Términos	41
Capítulo III: Metodología	44
3.1. Planteamiento de la hipótesis.....	44
3.2 Variables	44
3.2.1 Variable independiente.	44
3.2.2 Variable dependiente.	44
3.3. Metodología.....	45

3.3.1. Tipo de investigación.....	46
3.3.2. Población y muestra.....	46
3.3.3. Métodos de investigación	47
3.3.4. Técnicas de investigación.....	47
3.3.4. Tratamiento estadístico de los datos.	48
3.3.5. Análisis de datos.	48
Capítulo IV: Características del Comercio Informal en Cajamarca	49
4.1. Características Generales del Comercio Informal en la Ciudad de Cajamarca	49
4.1.1. Desde el aspecto económico.	49
4.1.2. Desde el aspecto social.	49
4.1.3. Desde el aspecto ambiental.....	50
4.2. Características del comercio informal de ropa en Cajamarca.....	50
4.2.1. Formas de ejercer el comercio informal de ropa.	51
Capítulo V: Determinar el Impacto Social del Comercio Informal.....	52
5.1. Efectos Socioeconómicos del Comercio Informal en Cajamarca.....	52
5.1.1. La competencia desleal al comercio formal.	52
5.1.2. Conflicto con las autoridades.....	52
5.1.3. Mercancías de contrabando y de deficiente calidad.	53
5.1.4. Congestiona el tránsito vehicular y peatonal.	53
5.1.5. Cajamarca ciudad insegura y violenta.	53
Capítulo VI: La Informalidad y los Impuestos	54
6.1. Tipos de Trabajo Informal	54
6.1.1. Trabajadores por cuenta propia.....	54
6.1.2. Empleadores.....	54
6.1.3. Trabajadores familiares auxiliares	54

6.1.4. Asalariado	54
6.1.5. Productores	55
6.2. Sector Informal y Gobierno	55
6.3. Importancia del Sistema Tributario Peruano	55
6.4. La Obligación Tributaria	56
6.4.1. Obligaciones formales.	56
6.4.2. Obligaciones Sustanciales.....	57
6.5. Principales Tributos que Administra la Sunat	57
6.5.1. Impuesto general a las ventas (IGV).....	57
6.5.2. Nacimiento de la obligación tributaria del IGV	58
6.6. Nuevo Régimen Único Simplificado (RUS)	58
Capítulo VII: Resultados y discusión	61
7.1. Presentación de resultados	61
7.2. Discusión a nivel de objetivos	78
Conclusiones.....	82
Sugerencias	83
Bibliografía	84
Anexos	88

Lista de tablas

Tabla 1. Tributos y Categorías.....	59
Tabla 2. Proyección del comercio informal al RUS	59
Tabla 3. Distribución de la Edad comprendida de los comerciantes ambulantes.	61
Tabla 4. Distribución de género de los Comerciantes Ambulantes.	63
Tabla 5. Distribución del Nivel de instrucción de los comerciantes Ambulantes	64
Tabla 6. Distribución del Ingreso mensual del los comerciantes ambulantes.....	66
Tabla 7. Distribución del empleo formal anterior al comercio informal.	67
Tabla 8. Distribución del tiempo de actividad en el negocio.	69
Tabla 9. Distribución de la razones del porque no trabaja en un empleo formal.....	70
Tabla 10. Distribución de los comerciantes a ser formales.	72
Tabla 11. Distribución de cómo adquiere el dinero para la comprar su mercadería.	73
Tabla 12. Distribución de los ingreso para mantener a su familia.	75
Tabla 13. Distribución de los Principales problemas del trabajador informal.	76

Lista de figuras

Figura 1. Distribución de las edades los comerciantes.	62
Figura 2. Distribución de género.....	63
Figura 3.Distribución del nivel de instrucción.	64
Figura 4. Distribución del nivel de ingresos mensuales.	66
Figura 5.Distribución del empleo formal.	68
Figura 6.Tiempo de actividad en el negocio.	69
Figura 7. Razones de la que porque no trabaja en un empleo formal.....	71
Figura 8. Dificultad de los comerciantes informal a ser formales.	72
Figura 9.Adquirir el dinero para la compra de mercadería.....	74
Figura 10. Conocer si les es suficiente el ingreso para mantener a su familia.	75
Figura 11. Los principales problemas del trabajador informal.	77

Resumen

La presente investigación se realizó en la ciudad de Cajamarca en la cual comprende la zona central del mercado en la cual realizan la mayor cantidad de intercambio comercial. El propósito de la presente investigación consistió en la realización del análisis de los principales factores económicos del comercio ambulatorio informal de ropa en la ciudad de Cajamarca. La economía informal, economía ilegal, economía paralela o simplemente economía negra, es el sector de la economía que no aparece en las estadísticas oficiales de las Cuentas Nacionales, por lo que se desconoce con exactitud su medición e incidencia en el desarrollo de la Economía Nacional. El objetivo general del presente estudio es explorar, desde una perspectiva dinámica, el impacto del fenómeno de la informalidad. Su crecimiento en los últimos años lo muestra como un fenómeno que no puede ser considerado como temporal o marginal. El presente estudio se justificó por cuanto posee valor teórico, utilidad práctica, relevancia social, por su conveniencia y en base a los beneficios netos que genera. En el Perú, la economía informal no es un fenómeno nuevo. Su crecimiento está asociado al crecimiento de la población y al escaso crecimiento de la economía, pues en el sector formal no se generan los empleos que la gente demanda. En situaciones de crisis, la economía informal tiende a incrementarse porque la escasez de fuentes de trabajo obliga a las personas a emplearse en actividades no reguladas. En Cajamarca las actividades informales afectan de manera negativa al crecimiento económico, ya que fomentan un uso ineficiente de los servicios públicos y reducen la disponibilidad de estos entre los agentes de la economía. El estudio se sustenta en la teoría macroeconómica, microeconómicas y las teorías de economía de mercado.

Palabras claves: informalidad, comercio, impuestos, ingresos, desempleo.

Abstract

The present investigation was carried out in the city of Cajamarca in which it comprised the central zone of the market in which they realize the greater amount of commercial inter change.

The purpose of the present investigation consisted in the analysis of the main economic factors of the informal ambulatory clothing trade in the city of Cajamarca. The informal economy, illegal economy, parallel economy or simply black economy, is the sector of the economy that does not appear in the official statistics of the National Accounts, reason why it's not know inexactly its measurement and incidence in the development of the National Economy.

The general objective of this study is to explore, from a dynamic perspective, the impact of the phenomenon of informality. Its growth in the last years shows it as a phenomenon that cannot be considered as temporary or marginal. The present study is justified because it has theoretical value, practical use fullness, and social relevance, for its convenience and based on the net benefits it generates. In Peru, the informal economy is not a new phenomenon. Its grow this associated with the growth of the population and the scarce growth of the economy, since in the formal sector the jobs demanded by the people are not generated. In crisis situations, the informal economy tends so increase because the scarcity of labor sources forces people to engage in unregulated activities. In Cajamarca, informal activities negatively affect economic growth, as they encourage an in efficient use of public services and reduce the availability of these services among the agents of the economy. The study is based on macro-economic theory, micro economic and market economy theories.

Keywords: informality, trade, taxes, income, unemployment.

Introducción

La presente investigación se refiere al tema del comercio ambulatorio informal de ropa en la ciudad de Cajamarca. El comercio ambulatorio ha sido considerado como la actividad informal por excelencia que consiste en el desarrollo de actividades comerciales en la calle, al margen de las disposiciones legales porque es un comercio no estructurado o informal. El sector informal viene desempeñando el rol de absorber y amortiguar los impactos de una parte de la crisis económica y social es una problemática que exige una solución urgente y eficaz, tanto para el sector informal como para la comunidad, al organizar a la vez el espacio público y poderle brindar una mejor calidad de vida a todos los involucrados. El desafío es fomentar y crear una mejor cultura organizacional, para que más trabajadores informales encuentren sentido a formar parte de alianzas, pues este tipo de actividades no cumplen con ciertas características económicas y administrativas propias de una economía formal, por ejemplo, no utilizan tecnologías complejas ni formas avanzadas de producción, no tiene una división del trabajo establecido, y no están constituidas jurídicamente como las empresas modernas.

La importancia de estimar la dimensión de la economía informal son las siguientes: al tener información adecuada sobre el tamaño de la informalidad, el gobierno sabría cuántos ingresos deja de percibir por ese concepto. Saber la magnitud de la economía oculta ayuda en la toma de decisiones de índoles políticas y económicas que permiten su disminución. Una economía informal prospera resta fiabilidad a las estadísticas oficiales sobre desempleo, población activa, ingresos, consumo, etc., de esa manera no se puede saber, a ciencia cierta la riqueza del país, la necesidad de crecimiento económico del país para cubrir todas sus necesidades que sea capaz de absorber toda la mano de obra y generar más riqueza. La presente investigación está estructurada de la siguiente manera: En el primer capítulo se dedica a la

problemática del problema, se formulan los objetivos de la investigación de acuerdo al problema presentado, delimitándolo, justificándolo. En el segundo capítulo se presenta ampliamente descrita la revisión de la literatura, luego se describe los factores que conducen a la informalidad, los costos de la formalidad y los costos de la informalidad, efectos socioeconómicos que toma el ambulante informal. En el tercer capítulo se refiere a la metodología, las técnicas de investigación e hipótesis utilizada para la investigación, así como también se da a conocer los instrumentos aplicados en la misma. El principal instrumento que se utilizó es la aplicación de encuesta en donde gracias a estas puede definir la Operacionalización de las variables utilizadas. En el cuarto capítulo se representa a las características del comerciante informal de Cajamarca desde el aspecto económico, social y ambiental al igual que las características informales de ropa en la ciudad de Cajamarca también dando a conocer las formas de cómo ejerce el comercio informal.

En el quinto capítulo se presenta los tipos de informalidad y los tipos de impuestos y como estos influyen en la informalidad en el comerciante de ropa. En el sexto capítulo damos a conocer el impacto del comercio informal de ropa en la ciudad de Cajamarca y como afecta a los vecinos que diariamente conviven con los comerciantes de ropa. En el séptimo capítulo se hace un análisis e interpretación de los resultados que se obtuvieron a la encuesta realizada. Finalmente, se anotó la bibliografía consultada para la elaboración del presente trabajo. La investigación de esta problemática social se realizó por el interés de conocer por que ha crecido la informalidad en la ciudad de Cajamarca y cuanto ha proliferado ilegalmente. Por otra parte, establecer los indicadores socioeconómicos de los vendedores ambulantes. Asimismo, nos interesamos por aportar información reciente sobre este problema urbano.

Capítulo I: Planteamiento del Problema

1.1 Situación Problemática.

La economía informal representa, para los países en desarrollo, un fenómeno complejo que involucra una serie de factores económicos, sociales, psicológicos y culturales, los cuales inciden en la calidad de vida de los seres humanos. El comercio informal se ha incrementado de manera considerable, constituyéndose como una actividad de subsistencia para aquel sector desempleado de la población quienes han encontrado en ella una manera de obtener ingresos. Entre las modalidades del comercio informal, tenemos al comercio ambulatorio que es producto de la híper-urbanización y el desbordamiento de las ciudades. Esta actividad comercial se localiza en las zonas céntricas de las ciudades, en los alrededores de los mercados de abastos formales donde el desorden y el bullicio priman producto de esta actividad un claro ejemplo de ello son los comerciantes ambulantes de ropa. Quienes expenden sus productos en veredas y pistas obstaculizando el paso normal de los peatones.

Jiménez (2006), afirma que la economía informal: Tiene dos concepciones distintas y antagónicas, no compatibles, la primera está asociada fundamentalmente al punto de vista internacional, este señala que los niveles de insatisfacción radican en la escala de la actividad económica, desde esta perspectiva, los ingresos que perciben las personas que laboran en la economía formal, no cubren los gastos para la manutención del grupo familiar. La segunda establece que la visión de la inconformidad, es originada por el abandono de la dimensión cualitativa cultural que abarca numerosas manifestaciones de la vida de los seres humanos, tales como expresiones: religiosas, políticas y sociales, las cuales conforman la marginalidad.

Fernandez (2006), afirma que la poca rentabilidad de la actividad comercial formal es causada por: Los costos de operatividad (pagos laborales, servicios, materia prima, alquiler, publicidad, tributos, entre otros), que inciden en los precios de venta al consumidor, convirtiéndolos en poco competitivos con los ofertados en la economía informal esta circunstancia obliga a los productores, fabricantes y mayoristas formales a evadir el pago de impuestos, mediante la venta de cantidades millonarias de productos al sector informal, sin factura y registros contables, ni permisos de ningún tipo, generando un círculo vicioso que va en perjuicio del desarrollo económico del país.

Gómez (2007), señala que la economía informal: Está alejada de los principios que originaron su creación dentro de la economía, que consisten en absorber la mayoría de personas más jóvenes y viejos de la población. Los más jóvenes por la necesidad económica que se les pueda presentar, como una actividad complementaria de sus estudios o simplemente porque su capacitación o experiencia no es suficiente para ingresar en el sector formal; en lo que respecta a los viejos que quedan abandonados por el sistema (economía formal), están conformados por jubilados con destrezas particulares que buscan compensar su pensión, los que salen de las empresas desplazados por las generaciones de relevo o porque han sido despedidos por reducción de costos y le es imposible conseguir un nuevo trabajo formal.

1.2 Formulación Del Problema

¿Qué factores influyen en la informalidad de los comerciantes de ropa y como afecta esta actividad en el pago de impuestos caso: Alrededores Mercado Central de la ciudad de Cajamarca?

1.3. Objetivos De La Investigación

1.3.1 Objetivo general.

- ✓ Identificar los factores que influyen en la informalidad de los comerciantes de ropa, el pago de impuestos y su repercusión en la recaudación tributaria.

1.3.2 Objetivos específicos.

- ✓ Identificar las características principales del comerciante informal de ropa.
- ✓ Identificar el desorden social que genera el comercio informal.
- ✓ Determinar la influencia de la informalidad de los comerciantes ambulantes de ropa en el pago de impuestos.

1.4. Justificación

1.4.1. Justificación teórica.

Este trabajo se realizó con el fin de dar a conocer a la sociedad una problemática tan importante pero a su vez tan olvidada como lo es el comercio ambulante, con el propósito que las personas conozcan el motivo por el cual ésta gran parte de la sociedad se convierten en informales a causa de la imposibilidad del estado para ofrecerles garantías y opciones de trabajo para poder obtener ingresos que les permita tener una vida digna.

La precaria situación sobre la que se ha cimentado nuestra sociedad ha llevado a una gran parte de la población a valerse de actividades ilícitas como, por ejemplo, la comercialización informal como medio de subsistencia. Por lo tanto, es necesario investigar este tipo de problema para comprobar en qué grado afecta a la sociedad y a la economía el comercio informal y como se puede dar algunas posibles soluciones.

1.4.2. Justificación práctica

El comercio informal es un problema sumamente amplio y hablar de su erradicación es un reto para las cuentas nacionales, la recaudación de impuestos juega un papel muy importante en la economía y en las actividades del estado no solamente como un recurso fiscal sino también como un instrumento de justicia y desarrollo en la economía social de mercado, es decir que el proceso de recaudación de tributos se debe caracterizar por la neutralidad sólida para el estado y por la cual no se interponga ante la inversión.

1.4.3. Justificación política

Este trabajo se realiza con el objetivo de dar a conocer a las personas necesidad de crear una adecuada cultura tributaria para ello el gobierno de turno busca Estimular el crecimiento de la economía y aumentar la formalización. Para ello ha propuesto una rebaja del Impuesto general de ventas para ayudar a incrementar el número de empresas formales y de esta manera aumentar la recaudación tributaria. La idea del gobierno es que los menores impuestos reactivarán la economía, aumentarán la productividad y reducirán la informalidad.

Capítulo II: Marco Teórico

2.1. Antecedentes del Comercio Informal

2.1.1. Antecedentes internacionales.

Ecuador.

Monsalve (1994), afirma que, en su trabajo de ascenso, concluye que la economía informal es una prolongación de la denominada economía subterránea, surgida en los países de Europa Occidental, ocasionada por las nuevas formas de producción que ha asumido el sistema económico mundial para la minimización de costos, como paliativo ante la recesión económica mundial y la fuerte competitividad internacional. Concluye que la economía informal es un fenómeno que afecta la estructura formal.

Regnault (2004), afirma en su estudio concluye que la economía informal existe debido a un estado de derecho permisivo en el que no puede aplicarse la ley con todo su rigor, ya que ésta se ha desvinculado de la realidad de los informales, quienes habitan en una zona gris entre la legalidad y la ilegalidad. Por lo tanto, se llega a conclusiones y soluciones ineficaces que no atacan el problema de fondo, y es por ello que se hace necesario canalizar la aplicación de la ley, simplificando el sistema legal e incrementando y auspiciando la productividad de la pequeña y mediana empresa; de esta manera, podría detenerse notablemente el crecimiento del mercado informal.

Proaño (2015), afirma que los comerciantes informales en el país se pueden notar que no tienen una estructura de comercio bien definida, de ella se podría determinar dos grupos de informalidad; la primera considerada como microempresas o micro-negocios de familia que operan en sus casas, talleres o locales pequeños, compuesta por menos de diez trabajadores; y, el segundo grupo compuesto por trabajadores que operan sin un local, es decir en la vía pública

denominados vendedores ambulantes. Los primeros pueden ser regulados por el Gobierno, mientras que el segundo grupo escapan del proceso de regulación tributaria sea en el sistema formal o informal; considerándoles como economías de subsistencia que no son sujetas a declaraciones tributarias. Los comerciantes informales del Ecuador son generalmente micro-negocios comerciales no estructurados, que están asociados a grupos familiares, que realizan sus ventas en forma ambulante, o cuentan con un local pequeño o un taller artesanal que escapan al registro de regulación tributaria.

Chile

Marquez (2004), afirma que la incapacidad de las economías modernas para generar fuentes de empleo que den ocupación a toda la fuerza de trabajo, junto con las fuertes migraciones de zonas rurales hacia las grandes ciudades. Dentro de la gran cantidad de actividades que se desarrollan en el sector informal urbano, las ferias libres reflejan una realidad de comercio donde se pueden identificar interesantes prácticas culturales. Las ferias libres están presentes en gran parte del país, y particularmente en la Región Metropolitana son una importante instancia de intercambio para la mayoría de los barrios, villas o poblaciones existentes.

Las características del mercado laboral en la actualidad, provoca que el trabajo informal sea la realidad laboral de muchas personas. Ante esto, hoy en día se desarrollan una variedad de programas dirigidos a fortalecer las iniciativas de trabajo por cuenta propia en sectores populares, muchas de las cuales se materializan en estos lugares de intercambio. Un conocimiento más profundo del pensamiento de estas personas y su realidad laboral, aportará para diseñar políticas de apoyo y capacitación de acuerdo con la realidad sociocultural.

Colombia.

Castro Torres & Galvis (2002), señalan que el vendedor informal es una persona que labora en una actividad lícita y que puede dar un servicio a la comunidad, así como ser sustento económico de sus familias. Deben ser sujetos con derecho al trabajo digno y la obligación de no deteriorar el entorno y respetar los derechos de los demás ciudadanos.

Vasco, (2009), afirma que los vendedores ambulantes son las personas que se dedican a actividades de subsistencia, es decir a una actividad económica informal lo que llevaría a pensar que en el entorno informal se maneja una economía sólida de tal manera que le pueda garantizar la subsistencia de los vendedores y a sus familias. En el mismo artículo de Vasco “la venta ambulante es considerada como el resultado de las presiones sociales y económicas que convierten a esta actividad en una alternativa obligada que se transforma por medio de apropiaciones culturales en una característica propia”, es decir que fue por el mismo comportamiento de la sociedad, del mercado y de la falta de garantías de los gobiernos, que los vendedores ambulantes se vieron obligados a entrar en la informalidad como medio de supervivencia.

Lopez & Garcia (2008), afirma que el uso del espacio público como lugar de realización de actividades comerciales las ventas callejeras tiene diversos matices. En primer lugar, se considera que existe una abierta competencia por el espacio público entre el comercio formal y el grupo de ventas callejeras, cada uno tras la búsqueda de su propia racionalidad económica. Se menciona también los efectos sociales negativos causados por el fenómeno de congestión y el consecuente deterioro en la calidad de los servicios ofrecidos. Las ventas callejeras en el espacio público generan externalidades negativas para la ciudad al afectar el empleo, las ventas y los

ingresos del comercio formal. De esta legitimidad depende la efectividad y cantidad de regulaciones necesarias en el mercado laboral, para el caso colombiano, que tiene poca confianza en el Estado.

Guatemala

Soto (2015), La informalidad se ha desarrollado en las áreas urbanas, especialmente en la ciudad capital de Guatemala, con énfasis en los mercados, casi todas las zonas de la ciudad capital poseen sus propios centros de distribución denominados mercados cantonales, cuya característica es la presencia del consumidor final. El mercado informal se desarrolla en gran parte en estos mercados, ya que propiamente dicho mercado consiste en la transferencia de mercadería sin respaldo, que, si bien es parte de la economía informal, se caracteriza por la venta final de productos al consumidor. La informalidad en el sector comercial difiere de la misma actividad en el sector industrial o financiero, porque aquel sector vende a cambio de un pago en efectivo, no existe ninguna clase de respaldo del producto objeto de la venta, es una actividad económica sin control, mientras que en la industria es sobre la producción informal y el financiero se enfoca al otorgamiento de créditos sin formalidades.

Venezuela.

Ramirez & Velasquez (2006), estudio los mercados de la calle en la ciudad de Caracas desde una perspectiva económica. Para la autora, el mercado de calle en Caracas no tiene un carácter de informalización y desorganización; al contrario, sus vendedores tienen una estructura que les permite defender sus derechos y los espacios ganados y se ubican en puntos que garantizan la presencia del comprador. Además, este mercado, funciona como un centro de distribución de productos que genera toda una dinámica, al tomar en cuenta las redes y los circuitos de acumulación. Así que, para la autora, es muy importante que la geografía estudie este comercio, pues entiende que las actividades realizadas por los vendedores ambulantes son formas de producción de gran significado en los centros de Venezuela, no solo por la dinámica

que ellas generan, sino también, por ser claves en la explicación de los procesos sociales y espaciales del país.

Bolivia.

Gutiérrez (1993), afirma que no está de acuerdo con las tesis neoliberales. Tales tesis, entienden que los trabajadores optan por la actividad informal, particularmente el comercio callejero, para huir de los excesos reglamentarios de los gobiernos en sus políticas económicas, para mejorar sus rendimientos y ascender socialmente.

Dentro de esta óptica racionalista, la opción se da en los objetivos de maximizar los beneficios y minimizar los costos. Así que, para los que abogan estas tesis, el principal problema de estos trabajadores es la cuestión de la ilegalidad. Para ellos, superada esta cuestión, habría plenas condiciones de progreso para estos trabajadores en esta actividad, pues permitiría el acceso a los créditos bancarios. Pero a partir de este estudio, la investigadora concluye que no es así. En realidad, la concesión de crédito bancario está ligada a la posesión de bienes inmobiliarios que sirven de garantía para la obtención de préstamos y no a los aspectos legales de la actividad del vendedor ambulante.

Gutiérrez aboga por que las medidas de apoyo al sector tengan en cuenta la capacitación técnica de esta mano de obra, para que pueda competir por empleos estables en el sector formal de la economía o que pueda tener su propio negocio. Además, advierte que los gobiernos deben ofrecer condiciones de infraestructura básica en términos de sanidad, salud, educación, escuelas y guarderías para que estos trabajadores tengan paliadas sus precarias condiciones de vida.

México.

El sector informal no se refiere únicamente a la ocupación de la vía pública para ejercer el comercio, existen otras actividades que implican informalidad, partiendo de la premisa de que

todo lo que exista u opere al margen de las normas formales del estado es informal. El comercio informal, solo es un aspecto de un fenómeno mucho más amplio, entendido como economía informal y que engloba todas las actividades productivas, desde la industria hasta los servicios; laborando en la misma un significativo número de trabajadores sin ningún tipo de prestación ni garantía laboral.

Flores Curiel & Valero Gil (2002), señalan que el crecimiento de la economía oculta en algunos periodos viene dado por las dificultades económicas que el país ha enfrentado, pero después de 1998 la economía informal ha mostrado una tendencia a la baja. En el estudio también señalan que han encontrado evidencias de que en la economía mexicana hay ciertas aéreas donde la economía informal se concentra, como son: el comercio al por menor, los talleres de reparación, la construcción, la restauración, los taxis, el comercio ambulatorio y los servicios profesionales. También explica que las diferencias salariales de algunos sectores, ya sean formales o informales, son prácticamente nulas, por ejemplo, eso se da en el comercio, restauración y servicios de reparación, mientras que en los demás sectores los informales suelen ganar menos que los trabajadores formales.

Garcia (2010), afirma que en México el comercio ambulante se muestra como un fenómeno económico que se presenta en gran parte de las ciudades del país; sin embargo, cabe destacar, que los factores que guían la conducta comercial ambulante entre regiones son diferentes; cada ciudad adquiere características propias de ejercicio, reglamentación jurídica y por consecuencia, de vinculación con la estructura económica y social de cada población. En una perspectiva económica, puede parecer particularmente interesante el hecho antes presentado, si se observan diferentes formas de operación comercial ambulante, en diversas localidades del país.

2.1.2. Antecedentes Nacionales.

Lima

Aliaga Linares (2002), hace un estudio sociológico sobre los comerciantes ambulantes de la ciudad de Lima. La autora investigó las redes sociales como soporte y posibilidad de desarrollo del comercio ambulante en esta ciudad. El estudio trata de las paraditas que son las pequeñas concentraciones de vendedores en las vías públicas que se ubican en los distritos periféricos de la ciudad y abastecen una demanda de barrio. Es un área pobre y la autora analiza, cualitativamente, los vínculos que componen las diversas estrategias que dan sustento a esta actividad, a través de tres planos: el mercado, la cooperación y la negociación. Las paraditas son comunidades relativamente cerradas organizadas en base a vínculos no unitarios de media o baja confianza (vecinos, compañeros de trabajo, amigos y socios de organización). Estos están caracterizados por alta confianza y constituyen un potencial por los niveles de apoyo que canalizan en el manejo más cotidiano del negocio, aunque según Linares, no logren desarrollarse lo suficiente para incorporarse en estrategias de comercio más amplias. Es un estudio muy interesante en que la autora considera a las redes sociales como un recurso individual y colectivo.

De Soto, (1987), afirma que los trabajadores informales serían quienes trabajan en todas aquellas actividades que están al margen de la ley, que son clandestinas, no pagan impuestos, están vigiladas y perseguidas por parte de las agencias del estado. El origen del sector informal sería una alternativa a ejercer el trabajo de manera formal, debido a las restricciones y las trabas existentes para crear una empresa a causa de la excesiva regulación estatal, de los múltiples controles y trámites burocráticos, de la corrupción de los funcionarios para otorgar las autorizaciones, y de la falta de una normativa legal que otorgue a los ciudadanos la libertad de emprender, de crear empresas para poder producir. En lugar de buscar su eliminación, el sector

requiere el apoyo del sector público (legalización, créditos promocionales, apoyo técnico, formación profesional, acceso a infraestructura, etc.) lo cual permitiría reducir el desempleo y la pobreza, constituiría una alternativa a la acción violenta para obtener los recursos para la sobrevivencia.

Trujillo

Mendiburu (2016), afirma que en los últimos cuarenta años, la migración indígena ha hecho que la población urbana se quintuple y que necesariamente la ciudad se reorganice. Han aparecido, así, nuevas actividades que poco a poco vienen reemplazando a las tradicionales. Viviendas modestas apiñadas en torno a la ciudad, una multitud de talleres instalados en éstas, ejércitos de ambulantes vendiendo en las calles e incontables líneas de microbuses surcándolas parecen haber brotado de la nada, ensanchando y densificando el espacio urbano. En este ensanchamiento de la población, predominaron el esfuerzo personal sobre el colectivo, surgiendo así nuevas empresas, pero de origen popular. Ha variado los patrones y niveles de consumo, los gustos y hasta la fe de la población, dando lugar a nuevas oportunidades de comercio menos tradicionales y adaptables a los nuevos requerimientos de la abundante población.

Asimismo, la gente busca estudiar y prepararse, surgiendo con ello el negocio rentable de las academias e institutos. La migración ha traído consigo la variación de niveles y valores sociales. En la ciudad, la familia ampliada ha venido a convertirse en una red de relaciones comerciales o productivas: actividades económicas desarrolladas entre primos y tíos son ahora cosa corriente.

2.2. Comercio informal

Bustamante (2009), señala que el comercio informal, librado a las calles y espacio público, sobre la base de mercancías por lo general de bajo costo, muy dinámico en cuanto a su oferta, constituye la actividad central y más caracterizada donde actúan miles de personas. Es el

rostro más visible de nuestras ciudades, es el universo inacabable de posibilidades para sobrevivir. En todos los casos, va desde el comercio típicamente ambuladorio, de calles, avenidas, plazas, sometido a todos los rigores climáticos sociales, Prevalecen en este comercio las familias, que trabajan con poco capital y manejan pequeñas cantidades de mercancías.

Ventajas

- ✓ Precios más bajos que en el comercio formal. Esto se da a que no se paga un alquiler y consiguen el producto al por mayor con lo que pueden venderlo más barato de lo normal.
- ✓ Posibilidad de regatear el precio.
- ✓ Calidad aceptable en los productos.
- ✓ Lugar accesible para realizar las compras. Obtenible en cualquier lugar.
- ✓ Se beneficia la población que tiene menos recursos económicos por el costo mínimo de los productos.
- ✓ Genera trabajo informal para cualquier tipo de persona.
- ✓ Da oportunidad a personas de muy bajos recursos a poder sobrevivir, pero especialmente a personas sin preparación académica.

Desventajas.

Algunas desventajas del comercio informal son:

- ✓ La falta de garantía en los productos y servicios pagados.
- ✓ Se pueden encontrar productos robados o piratas.
- ✓ Instalaciones inadecuadas.
- ✓ Crea desorden en las calles, inseguridad ciudadana.
- ✓ Falta de higiene.
- ✓ El Estado no recibe ningún tipo de ingresos por impuestos.

2.3. Comercio Ambulante

De Soto (1987), afirma que la economía informal como una actividad que está estructurada con base en el subdesarrollo y está conformada por los pobres que bajaron a las ciudades, expulsados de sus tierras por las sequias, las inundaciones, la sobrepoblación y la declinación de la agricultura y encontraron que el sistema imperante les cerraba las puertas. Los pobres hartos de vivir en la marginalidad, de las migajas de un sistema que los excluye, se han puesto a trabajar fuera de él, desconociendo sus leyes, y al hacerlo están revolucionando la sociedad. El sistema informal no es perfecto ni deseable, las características son comunes a toda la informalidad y revelan que vivimos en una sociedad costosa en la que las facilidades que provee el derecho no están al alcance de todos.

El comercio ambulatorio es una de las modalidades de comercio informal dentro de la cual presenta las siguientes clases: la primera es la itinerante; la segunda que se ubica en un lugar fijo dentro de la vía pública. Observando que en ambas etapas los comerciantes van superando a lo largo del tiempo para poder trabajar con mayor seguridad.

2.3.1. Itinerante.

Esta primera clase de comercio ambulatorio es la que desarrolla los que compran pequeñas cantidades de baratijas o víveres no perecibles y deambulan por las calles tratando de vender entre las personas que encuentran a su paso. Carecen pues de una ubicación fija y operan en una escala bastante reducida. Sus ventas dependen enteramente de la habilidad con que se desplacen en busca de clientes, ya que estos difícilmente irán a encontrarlos. Este tipo de ambulante no posee mayor capital físico ni recibe mayormente crédito, de manera que tiene que asumir su propia financiación y trabajar por lo general al contado.

2.3.2. Lugar fijo en la vía pública.

Este es la segunda clase de comercio ambulatorio en la cual el comerciante previamente ha dejado de deambular, ha identificado un lugar y se ha instalado en él, para desarrollar su actividad. Implica por consiguiente una invasión de las calles. Lo primero que hace un vendedor ambulante que trata de invadir un lugar fijo en la vía pública es valorizar la ubicación. Para el efecto, tiene que apreciar el número de clientes potenciales que lo podrían favorecer ahí diariamente, con el objeto de determinar la oportunidad de explotar la ubicación económicamente. De esta segunda clase de comercio se subdivide en: cinturones y paraditas.

- ✓ Cinturones: se producen cuando los vendedores ambulantes se instalan alrededor de los mercados.
- ✓ Paraditas: Son concentraciones de ambulantes que constituyen por sí mismas el núcleo de la actividad comercial.

2.4. Factores que conducen a la informalidad

2.4.1. Factores psicológicos.

Bearden & Teel (1992), señalan que los factores psicológicos que influyen en la decisión de un individuo para realizar una venta se clasifican además en: las motivaciones del individuo, la percepción, el aprendizaje, sus creencias y actitudes.

2.4.1.1. Motivaciones.

La motivación es el impulso que lleva al vendedor a la venta de un producto o servicio. Si la motivación es alta, es decir, la necesidad o la percepción de la necesidad es alta, la persona buscará activamente satisfacer esa necesidad. Esto resulta en que el vendedor decida vender el producto o servicio.

2.4.1.2. Percepciones.

Define la percepción como "el proceso por el cual la gente selecciona, organiza e interpreta la información para formar una imagen significativa del mundo". Los vendedores hacen toda clase de asociaciones de sus conocimientos previos y experiencias. Es difícil para una compañía que se posiciona como una tienda minorista de bajo costo.

2.4.1.3. Aprendizaje.

Los vendedores son el producto de sus experiencias. Ellos catalogan cada experiencia como buena o mala para su uso posterior cuando se enfrentan a una situación similar. Estas experiencias influyen en el comportamiento de venta de los vendedores, cambiando la forma en que reaccionan a los productos similares a aquellos con los que tienen experiencia.

2.4.1.4. Creencias y actitudes.

Las creencias y actitudes influyen en gran medida en el comportamiento de venta del vendedor. Las creencias son la forma de pensar sobre un tema o producto en particular. Una actitud es la evaluación la tendencia o sentimiento acerca de un tema en particular consistentemente favorable o desfavorable de una persona. Estas creencias y actitudes dan forma a la percepción.

2.4.2. Factores económicos

Brinkmann & Bizama (2000), señalan que los factores económicos determinantes de la propensión al ahorro son los que mayor importancia revisten. Los factores económicos más importantes son: la magnitud del ingreso disponible, la distribución del ingreso, la política seguida por las empresas en materia de distribución de los beneficios y el estado de desarrollo económico de la sociedad.

2.4.2.1. La inflación y los bajos salarios.

Ambos factores han orillado a la población trabajadora a buscar alternativas más económicas de abasto y los medios para obtener ingresos complementarios. En época de crisis, una persona cuyo salario no es suficiente para cubrir los gastos que le genera la satisfacción de las necesidades primarias personales y familiares, se ve impulsada a hacer un uso racional de sus recursos. En este sentido, el comercio ambulante se sustenta en la demanda de un amplio sector que debido a su reducido poder adquisitivo no puede acceder a comprar todos los bienes que requiere en los establecimientos formales. La caída de los ingresos reales del hogar ha provocado que no sólo los desempleados se inserten en la informalidad sino también aquellos empleados y subempleados cuyas remuneraciones son insuficientes para cubrir los costos de la canasta familiar. Es posible observar además que un mayor número de madres de familia y niños desde los cinco años de edad tempranamente son convertidos en trabajadores adultos deben convertirse en trabajadores informales para contribuir con los ingresos familiares.

2.4.2.2. El desempleo.

Las crisis económicas presentes lo largo de problemas de estabilidad económica que se reflejan en los niveles de vida de la población. La incapacidad de la economía para ofrecer un empleo adecuado tanto en términos de cantidad como de ingreso es una de las causas principales, aunque no la única, del crecimiento desmesurado del comercio en vía pública. El término desempleo es sinónimo de desocupación o paro. El desempleo está formado por la población activa (en edad de trabajar) que no tiene trabajo. Efectivamente, el comercio ambulante se ha convertido en un colchón que amortigua los niveles de desempleo que se generan entre empleados, obreros calificados y profesionistas.

2.4.2.3. Capacidad de pago.

Cantidad de dinero de que dispone mensualmente una persona, una vez hechos todos los pagos y deducciones que tiene, para pagar nuevas deudas. Las empresas financieras responsables socialmente, no solo toman este líquido, sino que le rebajan un porcentaje determinado, que consideran como el mínimo ingreso intocable que necesita la persona para vivir.

2.4.3. Factores culturales

Gutman & Means (1993), señalan que los factores culturales tienen que ver principalmente con los conceptos socialmente contruidos de niñez y trabajo y permiten entender por qué no todos los niños pobres trabajan y no todos los que trabajan son pobres. Por una parte, existe la concepción de trabajo como dignificante, educativo, preventivo promueve que los niños, niñas y adolescentes sean insertados en esta dinámica para que se “formen”, “aprendan” y “eviten adquirir vicios” a través de la actividad laboral; y por otra, la noción de niños, niñas y adolescentes como “menores” cuyo principal papel es obedecer a los adultos.

- **Costumbre:** Una costumbre es una práctica social arraigada. Generalmente se distingue entre buenas costumbres que son las que cuentan con aprobación social, y las más costumbres, que son relativamente comunes, pero no cuentan con aprobación social, y a veces leyes han sido promulgadas para tratar de modificar la conducta.
- **Tradición:** es el conjunto de bienes culturales que una generación hereda de las anteriores y, por estimarlo valioso, trasmite a las siguientes. Se llama también tradición a cualquiera de estos bienes.
- **Clase social:** se denomina clase social a un grupo de individuos que tienen rasgos en común desde un punto de vista económico y de representación ideológica del mundo que los rodea.

- **El estilo de vida:** es el conjunto de actitudes y comportamientos que adoptan y desarrollan las personas de forma individual o colectiva para satisfacer sus necesidades como seres humanos y alcanzar su desarrollo personal.

Este factor cultural está estrechamente relacionado con el factor económico, debido a que bajos ingresos económicos por parte de sus padres, no dan posibilidad que los hijos pueden terminar una carrera técnica o profesional. Pero parte que concluyeron algunos estudios técnicos se dedicaron al comercio informal debido a la escasez de empleo.

2.4.4. Factor social.

Fernández (2002), afirma que la influencia del entorno sobre la toma de decisiones se ve fuertemente reflejada por el papel de la familia como primer elemento, los grupos de referencia, las clases sociales y la cultura.

2.4.4.1. Las migraciones

La falta de oportunidades de desarrollo en las poblaciones rurales y los centros semiurbanos del interior del país, en contraposición de la concentración de las actividades económicas y culturales en la capital y algunas ciudades industrializadas, ha provocado la inmigración de una parte importante de la población que deja sus lugares de origen con la esperanza de encontrar mejores niveles de vida y más posibilidades de desarrollo al acercarse a las grandes urbes.

Desafortunadamente para ellos, el aparato productivo no puede absorberlos por la incapacidad propia del sistema y porque carecen de los conocimientos y habilidades indispensables para ingresar a una fábrica. Los peruanos siempre hemos sido informales, pero esta forma de ser comienza a convertirse en una preocupación teórica, cuando se empieza a tratar el tema de la marginalidad. La migración andina a la capital, producto de esta

marginación, hizo colapsar aros sistemas urbanos y fue generando lo que hoy se conoce como mercado informal.

Migraciones laborales

Choque (2000), afirma que los desplazamientos poblacionales en busca de empleo, son conocidos como migraciones laborales. En una primera clasificación podemos dividirlos en internas y externas, dependiendo de si se dan dentro del propio territorio del país o si trascienden las fronteras. Las migraciones internas son de dos clases, individuales y colectivas, ambas marcadas por las precarias condiciones de empleo que existen en todo el país, pero sobre todo en el interior, esto origina que diariamente, sean muchos los individuos que buscan la gran ciudad, con la esperanza, muy pocas veces satisfecha, de alcanzar mejores niveles de vida. Se trata de un fenómeno en el que la decisión y la movilidad se da en forma individual o en los casos más grandes, familiar, pero que no incluye grupos mayores, además, se trata de una situación normalmente definitiva, ya que el retorno es muy poco, por lo que casi siempre incluye el abandono de pequeñas propiedades y este marcado por un cambio de costumbres y de formas de vida, que generan graves problemas culturales, esta es la migración individual.

Las migraciones colectivas se dan normalmente en épocas de cosecha o de tareas agrícolas específicamente, aquí la situación es temporal, con lo que no existe un desprendimiento del grupo social ni de los patrones culturales y normalmente se dan en grupos de personas. Por ejemplo, las plantaciones agrícolas. Las migraciones externas, se trata de peruanos que buscan en otros países la satisfacción de sus necesidades económicas. Los destinos más comunes para los peruanos son Estados Unidos y Europa.

2.5. Costos de la Formalidad Vs. los Costos de la Informalidad

2.5.1. Costos de la formalidad.

Los costos de la formalidad son los siguientes:

- ✓ Costos de acceso. Trámites de legalización y registro, sobornos, costos financieros.
- ✓ Costos de permanencia. Impuestos, tasas de servicios públicos, prestaciones laborales y requerimientos burocráticos.

2.5.2. Los costos de la informalidad.

Los costos de la informalidad son los siguientes:

- ✓ multas si es detectado.
- ✓ Inhabilidad para acceder a bienes públicos provistos por el gobierno (sistema legal, judicial y policía)
- ✓ Inseguridad sobre los derechos de propiedad sobre el capital y los productos.
- ✓ Los contratos no pueden ser garantizados judicialmente lo que los desvaloriza.
- ✓ Los costos de monitoreo y transacción se incrementan porque los contratos no pueden respaldarse judicialmente.
- ✓ El acceso al crédito es más caro porque no se puede utilizar el patrimonio como garantía financiera.

2.6. Limitaciones del Comercio informal

Dadas las características del proceso de gestación de las empresas informales, éstas nacen, se desarrollan y sobreviven sujetas a la influencia de varios factores negativos de carácter estructural que restringen su capacidad de operación y desenvolvimiento tanto en corto como en mediano y largo plazo. Las restricciones operan en un doble plano: a nivel de la oferta

productiva (mercado de factores) y a nivel de demanda (inserción mercantil, mercado de productos).

2.6.1. Restricciones por el lado de la oferta.

En lo que concierne a la oferta, las dificultades más significativas que debe resolver el informal son:

- ✓ La escasez de capital fijo y de giro con que inician sus operaciones y el pobre acceso al crédito impuesto por la carencia de activos de respaldo.
- ✓ El bajo nivel de capacitación técnica y gestión aunado a la ausencia de
- ✓ adiestramiento o experiencia en los nuevos puestos.
- ✓ El carácter unipersonal que define límites muy estrechos en tamaño de producción y en organización.

2.6.1.1. Carencia de Capital

Como se ha visto, una de las características particulares bajo las cuales se gestan las unidades informales es que éstas se inician con un muy bajo nivel de capital por trabajador. De acuerdo a la evidencia empírica disponible, Instituto de desarrollo del sector informal (1996), los recursos usados provienen habitualmente de ahorros familiares (en dinero o especies, del cobro de indemnizaciones por cesantía o retiro del sector moderno o del préstamo de amigos o parientes). De este modo, el que opta por crear un puesto está obligado a detectar actividades que no exijan inversiones sustantivas.

Esta carencia de capital de trabajo tiene múltiples consecuencias negativas:

- ✓ Impide que la Empresa Informal amplíe su nivel de producción y ventas.
- ✓ Obliga a realizar compras de insumos en pequeñas cantidades a precios altos, lo que conlleva a que el empresario gaste más en transporte y tiempo.

- ✓ Lleva a que el empresario tenga que cubrir parte de esa carencia con préstamos comerciales o personales que aumentan la incidencia del gasto financiero o su transferencia en mayores precios de los insumos.
- ✓ En muchos casos lleva consigo la venta anticipada y a menor precio de una parte de su producción.

Por otro lado, la carencia de garantías patrimoniales, bienes hipotecables sumada a la falta de conocimientos en materia de gestión y administración financiera y la carencia de un proyecto de base (perfil o estudio de factibilidad) que le permita solicitar financiamiento, son determinantes para que el informal desista de buscar acceder al crédito financiero tanto de la Banca Comercial como de Fomento.

Parte de los activos con que operan los informales no está amparada por títulos de propiedad debidamente regularizados, de allí que la capacidad de garantía prestada por ellos es prácticamente nula. Esta es la principal barrera de acceso de los informales al sistema financiero formal. Sin contar con un patrimonio hipotecable y dadas las reglas que gobiernan la práctica financiera, este sector de la economía queda marginado del proceso formal de adquisición de pasivos de largo plazo y de habilitación de capital de giro, limitándose al uso de crédito de proveedores y préstamos de familiares, amigos y prestatarios informales.

2.6.1.2. El bajo nivel de capacitación.

Los informales en su mayoría utilizan métodos no formales para adquirir el conocimiento necesario. Existe una cantidad de ellos que el oficio se lo enseñó un pariente o amigo, otros lo copiaron de un establecimiento similar, otros heredaron su oficio por tradición familiar y el resto lo aprendió en el desempeño de trabajos anteriores. Esta deficiencia es una de las grandes causas de su estancada productividad.

2.6.1.3. El carácter unipersonal.

El negocio unipersonal con escaso o ningún uso de trabajo asalariado suele trabar el desarrollo personal en gestión del productor o comerciante, bloquea sus posibilidades de evolucionar hacia la etapa de pequeñas empresas de eficiencia y productividad más aceptables y tiende a fijar en una situación de supervivencia precaria a la mayoría de las empresas informales.

El tamaño pequeño impone muchos límites al desempeño del negociante:

- ✓ Escaso grado de división técnica del trabajo y pobre aprovechamiento de la especialización.
- ✓ Dificultades para acceder a mercados importantes.
- ✓ Dificultades para acceder al mercado externo.
- ✓ Dificultades en la gestión de compra de insumos.
- ✓ Dificultades en el uso de servicios externos, tanto en materia de asesoría técnico-empresarial como en crédito.

2.6.2. Las restricciones del lado de la demanda.

Desde el punto de vista de la demanda, dos son las restricciones más relevantes. La primera, de carácter microeconómico, se refiere al método, forma y/o estrategia puesta en juego por los informales para superar el diferencial negativo de productividades que los separa de los ofertantes del sector moderno, y a los límites que ese hecho impone al desarrollo de una inserción mercantil estable de la actividad informal.

La segunda, de carácter macroeconómico, concierne a la dependencia de las ventas sectoriales del Sector Informal Urbano respecto a la evolución cíclica y el comportamiento a largo plazo de la demanda agregada del sector moderno.

2.6.2.1. Restricción en estrategias de superación.

El pequeño tamaño, el diferencial de productividad, la carencia de recursos financieros, etc., imponen a la Empresa Informal un número muy escaso de posibilidades comerciales:

- ✓ Colocar sus productos en un mercado parcial o totalmente segmentado por el bajo poder adquisitivo de una parte de los consumidores, con base en la oferta de bienes y servicios de menor calidad y precios que los generados por el Sector Formal.
- ✓ Lograr un cierto nivel de inserción -generalmente débil y pequeño- en áreas competitivas en las que el tamaño absoluto del mercado no permitió aún la instalación de grandes compañías.
- ✓ Situarse en estratos débiles de la estructura oligopólica de algunos mercados en los que la empresa informal aprovecha situaciones coyunturales de desabastecimiento parcial y desajustes regionales.

2.6.2.2. Dependencia de las ventas sectoriales.

La segunda restricción por el lado de la demanda se refiere a las posibilidades de expansión del SIU en función de sus relaciones intra e intersectoriales. La mayoría de las actividades informales se encuentran fuertemente articuladas con el Sector Moderno, tanto por el lado de la colocación de sus productos y servicios, como por el de la compra de insumos y de equipamiento.

Variaciones del nivel de producción y empleo del sector formal están asociadas por lo general con variaciones del nivel de la producción y empleo del sector informal y con variaciones de igual signo de las ventas agregadas del SIU. Esta asociación se fundamenta principalmente en que la masa de salarios y sueldos del sector moderno constituye el componente principal de la demanda de bienes y servicios.

2.7. Decisiones económicas

Grompone (1985), afirma que los comerciantes ambulantes toman decisiones económicas en un contexto de amplia incertidumbre, donde los costos que asuman serán lógicamente elevados. A los comerciantes ambulantes les es difícil realizar un proceso de movilidad ascendente en un cambio de sitio o giro, es más lo que arriesgan que lo que ganan. Deben tomar esa opción, reiniciar el lento proceso de asegurarse nuevos clientes y renunciar a los antiguos, con los que se habían acostumbrado a contar. Tienen que estar en contacto con otros vendedores para saber acerca de las zonas en las que hay sitios disponibles en caso de cambiar de giro hay que recurrir a nuevas fuentes de abastecimiento renunciando a los proveedores conocidos.

En este contexto, uno de los condicionantes más importantes para resolverán proceso de toma de decisiones tiene que ver con la estructura de oportunidad; es decir, el conjunto de atributos de un individuo que establecen ciertos límites y/o posibilidades de acción. Esta estructura está compuesta por capitales tanto físicos y económicos como humanos y sociales. Tener seguridad sobre los activos de un negocio (capital físico) me permite proyectar mejor mis decisiones en el futuro, como su ampliación, mejoramiento, etc. Tener mayor capacidad de inversión (capital económico) abre un mayor abanico de posibilidades para elegir el giro más rentable. Tener un mayor nivel de instrucción (capital humano o cultural) permite racionalizar mejor los ingresos y egresos del negocio, así como acceder a capacitaciones con mayor facilidad de asimilación. Tener un mayor capital social (mejores contactos) me permite canalizar mayores y mejores recursos información para sustentar mis decisiones.

2.7.1. Elección de zona.

Iwasaki, Ghersi, & Ivan (1989), señalan que elegir una zona de venta es rentable puede obedecer a ciertos criterios básicos, como el tránsito de clientes, la visibilidad del puesto, la

oferta de productos, las vías de acceso, etc. No obstante, el comercio callejero no permite anticipar a priori las posibilidades de éxito en un lugar. Como señala Iwasaki, “La preferencia de un lugar particular no es obvia con anticipación, ni siquiera para el propio ambulante... así el ambulante se dará cuenta no sólo de aquellos beneficios cuya presunción lo indujeron a ingresar al mercado, sino también de aquellos que sólo se conocen durante el diario ejercicio del negocio”.

2.7.2. Capital inicial.

Carbonetto, Hoyle, & Tueros, (1988), señalan que en la informalidad el capital inicial es ínfimo, “la exclusión de un puesto en el sector formal presupone una doble ruptura de los trabajadores excedentarios respecto al capital. Carecen del mismo son no propietarios y no gozan tampoco de acceso como asalariados de las firmas modernas en las que se asienta la acumulación de capital. Por consiguiente, cuando se ven constreñidos a encontrar alguna forma de auto-empleo, ésta debe ajustarse a su restricción básica, la carencia de capital”. En este sentido, en el caso de los comerciantes ambulantes, el primer capital que consiguen a menudo es producto de rezagos o ahorros pequeños que permiten acceder fácilmente a esta actividad.

2.7.3. Elección inicial y cambios en el giro de venta.

Las decisiones de cambio de giro tienen mucho que ver con la capacidad de inversión con que se cuenta en ese momento y la demanda del producto. La manera como prueban la venta de giro es por ensayo y error. En circunstancias de inestabilidad es más riesgoso y costoso asumir el cambio, por lo tanto, se ensayan estrategias de diversificación entre familiares o de manera parcial en el mismo puesto ofertando productos complementarios. Las redes sociales toman de nuevo importancia, para asumir un cambio de giro, relativizando esos riesgos y facilitando la toma de decisiones.

2.7.4. Proyecciones del Negocio.

Cancino (1995), afirma que el nivel de subsistencia en el que se encuentran la mayoría de estos negocios limita la posibilidad de elecciones empresariales. En este sentido, los márgenes de libertad y estabilidad que permitirían la planificación estratégica de metas para crecer estarían limitados por la inmediatez del presente, ante la imposibilidad de predecir el futuro de la actividad. “La familia incursiona en la economía, pero sin constituirse como empresa, ni visualizarla como negocio”.

2.8. Definiciones de Términos

- **Ambulatorio:** La comercialización está basada por comerciantes que ofrecen sus productos en mercados o personas ambulatorias que se arriesgan a todo. Como a no cumplir con sus deberes. Como por ejemplo se ponen en medio de la pista a vender sus productos y no respetan las normas de la sociedad. No respetan el tránsito y se exponen a muchas cosas.
- **Comercio:** Es la actividad socioeconómica consistente en el intercambio de algunos materiales que sean libres en el mercado compra y venta de bienes y servicios, sea para su uso, para su venta o su transformación. Es el cambio o transacción de algo a cambio de otra cosa de igual valor. Por actividades comerciales o industriales entendemos tanto intercambio de bienes o de servicios que se afectan a través de un mercader o comerciante.
- **Comerciante:** Quien hace de la actividad comercial una profesión, bien sea porque dirige directamente un establecimiento mercantil, o porque presta servicios como factor empleado de un comerciante individual, como apoderado, directo o gerente de una sociedad mercantil.
- **Comerciante ambulante:** Es la persona natural sin distinción de edad y sexo que se dedica de manera permanente o eventual al comercio ambulatorio.

- **Comercio ambulatorio:** El comercio ambulatorio ha sido considerado como la actividad informal por excelencia que consiste en el desarrollo de actividades comerciales en la calle, al margen de las disposiciones legales porque es un comercio no estructurado o informal incluye a las personas que laboran en micro negocios comerciales asociados a los hogares y los trabajadores vinculados a micro negocios registrados que operan sin un local, es decir, en vía pública, o en pequeños talleres o locales.
- **Desempleo:** Ausencia de empleo u ocupación, están desocupadas o desempleadas aquellas personas que, deseando trabajar, no encuentran quien las contrate como trabajadores. Para que exista una situación de desempleo, sin embargo, es necesario que la persona no solo desee trabajar, sino que además acepte los salarios actuales que se están pagando en un momento dado.
- **Informalidad:** La economía informal o irregular forma parte de la economía sumergida, junto con las actividades económicas ilegales. La economía sumergida no solamente causa un daño patrimonial a los ingresos del Estado, con el consiguiente quebranto económico, sino que sirve a menudo para disfrutar indebidamente de beneficios sociales, subvenciones y subsidios, al ocultar una parte de la renta de los contribuyentes, convirtiéndolos así en acreedores de unos derechos que de otro modo no podrían disfrutar.
- **Mercado:** El mercado es, también, el ambiente social (o virtual) que propicia las condiciones para el intercambio. En otras palabras, debe interpretarse como la institución u organización social a través de la cual los ofertantes (productores y vendedores) y demandantes (consumidores o compradores) de un determinado bien o servicio, entran en estrecha relación comercial a fin de realizar abundantes transacciones comerciales.

- **Subempleo:** Suele llamarse subempleados, en las estadísticas sobre ocupación, al conjunto de personas que no trabajan un número mínimo de horas ala semana o que lo hacen solo de modo esporádico, sin suficiente regularidad

Capítulo III: Metodología

3.1. Planteamiento de la hipótesis

Las causas principales del surgimiento de la informalidad son, básicamente, el desempleo es uno de los factores que ha incrementado el comercio informal, Los altos costos de acceso a la formalidad, Un bajo nivel de ingresos, un bajo nivel educativo y La migración rural, son los factores que influyen en el comercio ambulatorio informal de ropa en la ciudad de Cajamarca.

3.2 Variables

3.2.1 Variable independiente.

Comercio ambulatorio informal y no pago de los impuestos

3.2.2 Variable dependiente.

- Factor Cultural.
- Factor Económico.
- Factor Social.

Operacionalización de variables

Variables	Definición	Dimensión	Indicadores
Factores del comercio informal de ropa en Cajamarca	El conjunto de rasgos peculiares, los cuales van a caracterizar a cada uno de los comerciantes informales de ropa de la ciudad de Cajamarca.	Factor Social	<ul style="list-style-type: none"> - Migración Rural - Nivel Educativo - Sexo - Edad
		Factor Económico	<ul style="list-style-type: none"> - Capacidad de pago - Costos de acceso a la formalidad - Desempleo - Ingresos mensuales - Tiempo de actividad
		Factor Cultural	<ul style="list-style-type: none"> - Costumbre - Demasiado tramites - Falta de preparación - Nivel de instrucción

Fuente: Elaboración propia

3.3. Metodología

Balestrini, (2001), afirma que en toda investigación científica, se hace necesario, que los hechos estudiados, así como las relaciones que se establecen entre estos, los resultados obtenidos y las evidencias significativas encontradas en relación con el objeto investigado, además de los nuevos conocimientos que es posible estudiar, reúnan las condiciones de fiabilidad objetividad y validez interna; para lo cual, se requiere delimitar los procedimientos de orden metodológico, a través de los cuales se intenta dar respuesta a las interrogantes objetos de investigación. En consecuencia, el marco metodológico de la presente investigación, donde se propone estudiar las características del comercio informal de ropa en el sector informal de la economía en el mercado central San Antonio y cuadras contiguas.

Como ha sucedido con cualquier estudio acerca del Sector Informal Urbano, el principal problema con el que se topa siempre el investigador es la falta de datos estadísticos de que sufre este sector, esto se debe, como es fácil suponer, a que el Sector Informal Urbano opera fuera de todo registro, al margen de la ley y aún en contra de ella; y a que siempre se le encuentra oculto e inaccesible a cualquier tipo de medición exacta.

3.3.1. Tipo de investigación.

El tipo de investigación que se ha utilizado en la realización del proyecto; ha sido un estudio descriptivo porque se va obtener información acerca de la comercialización informal de ropa en la ciudad de Cajamarca, para formular objetivos y describir las características de cada una de las variables puestas en el proyecto de investigación. Descriptivo- analítico- transversal.

3.3.2. Población y muestra

En la presente investigación las unidades de análisis objeto de observación o estudio, fueron cada uno de los trabajadores del comercio informal de ropa. Todos ellos constituyen la población o universo de estudio para la investigación planteada, para la cual se generalizarán los resultados. En la medida, que se entienda por población o universo de estudio. Hernández (2003), “la totalidad de un conjunto de elementos, seres u objetos que se desea investigar y de la cual se estudiará una fracción (la muestra) que se pretende que reúna las mismas características y en igual proporción”. Nuestra población y la muestra en este caso coinciden es decir que al tener una población muy pequeña se tomara el total de la población por lo que no es necesario realizar fórmulas matemáticas para determinar la muestra que para nuestro caso será de 50 comerciantes informales de ropa a ello hay que agregar que solo logro entrevistar a 44 comerciantes de ropa por las razones siguientes: primero que en el momento de aplicar la encuesta los 44 comerciantes estuvieron en la zona de estudio, segundo el resto de los comerciantes estuvieron

en otras zonas en las que no estaba comprendido este estudio o tuvieron algún motivo para no vender ese día.

3.3.3. Métodos de investigación

3.3.3.1. Método deductivo – inductivo.

Es aquel que parte de datos generales aceptados como verdaderos, para deducir por medio del razonamiento lógico, varias suposiciones, es decir, parte de verdades previamente establecidas como principios generales, para luego aplicarlos a casos individuales y comprobar su validez.

3.3.3.2. Método inductivo – deductivo.

Es aquel que parte de datos particulares a lo general. Empleamos el método inductivo cuando de la observación de los hechos particulares obtenemos proporciones generales, o sea, es aquel que establece un principio general una vez realizado el estudio y análisis de hechos y fenómenos en particular.

3.3.3.2. Método analítico – sintético.

El presente estudio parte de data bibliográfica presente la cual se clasificará de acuerdo a la importancia que represente para elaboración del trabajo. Finalmente, una vez sintetizada la información más relevante, será analizada para llegar a conclusiones claras y sólidas.

3.3.3.3. Método histórico.

Los datos sobre el comercio ambulatorio informal de ropa serán indagados y evaluados de modo objetivo y sistemático, teniendo en cuenta los antecedentes ocurridos, éstos, contando principalmente con información adquirida.

3.3.4. Técnicas de investigación

Las técnicas que se utilizaron son las siguientes:

3.3.4.1. Técnica de gabinete.

Utilizando:

- ✓ **Técnica de fichaje.** Cuyos instrumentos son: Fichas Textuales y Fichas bibliográficas de fuentes secundarias (libros, diccionarios y páginas web)
- ✓ **Técnica de análisis de textos.** Comentarios de los textos documentados, a través de las citas de documentación.

3.3.4.2. Técnica de campo.

En esta técnica se ha utilizado:

- ✓ **La encuesta.** Es una técnica de campo que se utilizó en la presente investigación para identificar los diferentes factores económicos. La encuesta contendrá datos personales, nos permite obtener información vinculada al aspecto económico, social y cultural.
- ✓ **Observación.** Nos informamos a través de la percepción u Observación del vendedor en su actividad diaria como informal.

3.3.4. Tratamiento estadístico de los datos.

La recolección de datos se hace con el propósito de precisar los elementos que constituyen la muestra para el trabajo de investigación. Ordenamiento y descripción de los datos. Para precisar la posibilidad de la relación entre las variables de nuestro problema.

3.3.5. Análisis de datos.

Los datos son interpretados mediante el análisis de todos los contenidos a través de la información y observación realizada sobre el comercio informal de ropa, todos estos datos analizados ayudan a inferir conclusiones que ayudan a analizar, comprender el fenómeno en estudio.

Capítulo IV: Características del Comercio Informal en Cajamarca

4.1. Características Generales del Comercio Informal en la Ciudad de Cajamarca

En la ciudad de Cajamarca el comercio informal, la venta ambulatoria o callejera, o la proliferación de vendedores ambulantes, como quiera llamársele, es un gran problema de nunca acabar, pero esto es producto del desempleo que existe en el país, aunque el gobierno local tiene una responsabilidad importante con respecto a su reordenamiento. El comercio ambulatorio o informal surge como una manera de salir adelante, como una forma de sobrevivir que se ha ido extendiendo a tal extremo que solo en Cajamarca son alrededor de diez mil los mercaderes que actualmente ocupan o que literalmente han `invadido` las calles de esta ciudad, convirtiéndolas en algunos casos en pequeñas `paraditas`.

4.1.1. Desde el aspecto económico.

El comercio informal constituye una fuente de autoempleo; en algunos casos de tipo temporal, para algunas personas inmigrantes que llegan a Cajamarca en busca de trabajo atraído por la presencia del dinamismo económico en Cajamarca. El comercio ambulatorio en los últimos tiempos años ha tenido un crecimiento Tanto en la oferta como en la demanda de productos comercializados; se constituye como una solución a la demanda generada por la presencia de las familias que de alguna u otra forma han incrementado su presencia en las ciudades. La generación de autoempleo más el incremento de la oferta y demanda tiene un impacto directo sobre la economía local mejorando los ingresos de los comerciantes quienes a su vez mejoran su capacidad adquisitiva.

4.1.2. Desde el aspecto social.

El comercio ambulatorio, como actividad que se desempeña en espacios de uso público, por la forma como se da actualmente, genera condiciones para el desarrollo de la delincuencia;

estas se incrementan por la falta de control por parte de la municipalidad y por la débil organización de los comerciantes informales. Los propietarios de los inmuebles cercanos y los usuarios son los principales afectados con este problema social generado rechazo a la presencia de los comerciantes informales en zonas no aptas tal fin.

4.1.3. Desde el aspecto ambiental.

Las condiciones de insalubridad en que se desarrolla la actividad del comercio ambulatorio tiene un efecto ambiental negativo, pues los productos perecibles y de consumo inmediato son ofertados en malas condiciones a los usuarios, generando la proliferación de focos infecciosos. No se cuenta con un adecuado sistema de recojo de basura para esta actividad, a esto se suma la falta de educación ambiental, la cual se ve reflejada en la acumulación de basura en cada una de las cuales cuabras por parte del comercio ambulatorio y el poco interés por mantener limpio los espacios devente y el área en general utilizada para desarrollar la actividad del comercio ambulatorio.

4.2. Características del comercio informal de ropa en Cajamarca

Para una gran mayoría de personas el comercio informal de ropa simboliza un estorbo, una molestia que genera incomodidad y desluce la ciudad, además de que estorbar el libre tránsito de los peatones; es decir, el comercio informal es permitido como un problema que lo único que produce es caos y suciedad. Sin embargo, las ventas callejeras son el reflejo de la realidad social de la ciudad de Cajamarca y del país. El desempleo abierto es un lujo que no pueden permitirse aquellos que no poseen una fuente de ingreso distinto a su fuerza de trabajo, y además tienen la responsabilidad de proporcionar el sustento a sus familias.

Los vendedores callejeros se han constituido en proveedores de una oferta muy variada de bienes para la población cajamarquina con un nivel de ingresos bajos, que pueden acceder a ellos gracias a los precios de mercado que el comercio callejero brinda, pues muchos de estos bienes han sido fabricados en talleres caseros o bien han sido importados ilegalmente y por

consiguiente, no se ven afectados en su estructura de costos por los tributos que paga la industria organizada. Igualmente, muchos de los bienes que se ofrecen en el comercio ambulatorio provienen de fábricas que se especializan en la falsificación de productos de marcas acreditadas, ofreciendo a los consumidores imitaciones de bienes costosos a un precio más accesible.

4.2.1. Formas de ejercer el comercio informal de ropa.

Para el ejercicio de su actividad los comerciantes utilizan diversos medios de trabajo, entre ellos:

- ✓ Tableros de madera forrados con tela, adaptados para exhibir artículos de pequeño volumen y de fácil movilidad.
- ✓ Maletas portátiles, donde almacenan pocas mercaderías, lo que les permite movilizarse fácilmente.
- ✓ Plásticos o telas en donde los extremos del plástico o telas se encuentran, atados de tal manera que el vendedor ambulante ante un intento de desalojo o confiscación de mercadería puede tras un rápido jalón de pitas recoger su mercadería y huir.
- ✓ Carretas: medio de transporte con manubrios y dos bases fijas para estacionarlos.
- ✓ El marchante se trata de vendedores ambulantes que expenden su mercadería portándola sobre su persona y desplazándose al interior de un área determinada.

El estatus del comerciante ambulante es el de mayor precariedad, riesgo e inestabilidad.

El comerciante ambulante que carece de un puesto fijo y con el correr de los años el vendedor puede obtener un puesto fijo de trabajo tendiendo a establecerse de una forma más permanente, situación que será facilitada por su mejor conocimiento y manejo del mercado, el cual le permitirá obtener mayores márgenes de utilidad.

Capítulo V: Determinar el Impacto Social del Comercio Informal

5.1. Efectos Socioeconómicos del Comercio Informal en Cajamarca.

Los efectos socioeconómicos del comercio informal son múltiples y variados. Por un lado, es importante resaltar su efecto amortiguador al problema del desempleo, ya que por su naturaleza ofrece a las personas que no encuentran trabajo la posibilidad de generar ingresos que les permitan mantener a sus familias. Como se ha visto, en Cajamarca son aproximadamente 10,000 los comerciantes informales y si incluimos las personas que estén a su cargo estarían fluctuando entre los 30,000 y 50,000 los que dependen directamente de esta actividad económica. No obstante, el Comercio Informal presenta una serie de efectos negativos que se resumen en lo siguiente:

5.1.1. La competencia desleal al comercio formal.

Según estimaciones, el 88% del Comercio es informal en Cajamarca, lo que implica que los comerciantes informales representan una competencia desleal para los formales, pues los informales no tienen que pagar los mismos costos de operación que los comerciantes formalmente constituidos y, por lo tanto, pueden ofrecer precios de mercado más bajos. Por ejemplo, es muy común observar a los informales frente a tiendas que comercializan artículos de prendas de vestir, ofrecer los mismos productos, pero a un precio inferior.

5.1.2. Conflicto con las autoridades.

Para los comerciantes de la calle las instituciones públicas, específicamente los municipales, encargadas de proteger el espacio público, representan su más grande obstáculo y su principal impedimento para el libre desarrollo de su actividad. A diario, los comerciantes informales se ven asediados y perseguidos por la policía y los funcionarios del gobierno encargados de vigilar y controlar el espacio público, quienes en el cumplimiento de sus deberes

entran inevitablemente en conflicto con los informales, pues son ellos los encargados de decomisarles su mercancía y de desalojarlos de la vía pública.

5.1.3. Mercancías de contrabando y de deficiente calidad.

Los productos que comercializan los informales generalmente presentan calidad inferior y en algunos casos son vendidos con serios problemas de fabricación. También podemos decir que las bajas condiciones de vida de los vendedores ambulantes hacen que sean propensos a desarrollar actividades ilícitas como la comercialización de productos de contrabando, la venta de mercancías robadas.

5.1.4. Congestiona el tránsito vehicular y peatonal.

Peatonal originando el congestionamiento vehicular. Los problemas del transporte urbano, generados por una masificación de las denominadas combis y los moto-taxis o moto-car, llamados un mal necesario, por la falta de políticas, planes y actividades alternativas esto debido a que no se ha tenido una proyección de crecimiento y desarrollo. Este problema tiene su manifestación más aguda en las intersecciones del jirón Chanchamayo con el jirón Leguía y el jirón Tayabamba.

5.1.5. Cajamarca ciudad insegura y violenta.

El problema de la informalidad constituye uno de los principales factores que contribuye al surgimiento de otras manifestaciones negativas como la violencia, prostitución, delincuencia común, a la cual ya no es ajena nuestra ciudad. Los comerciantes informales al utilizar las principales calles y veredas para la realización de sus actividades diarias ensucian paredes de las casas y edificios y arrojan gran cantidad de desperdicios

Capítulo VI: La Informalidad y los Impuestos

6.1. Tipos de Trabajo Informal

De la lectura de los diferentes estudios sobre informalidad, se puede construir los siguientes tipos:

6.1.1. Trabajadores por cuenta propia

Trabajan solos o con una o más personas, tienen un empleo independiente, no contratan a personas asalariadas de manera continua, sus socios pueden ser o no miembros de la misma familia.

6.1.2. Empleadores

Trabajan por cuenta propia, solos o con una o más personas, tienen un empleo independiente, pero, a diferencia de los por cuenta propia, contratan una o varias personas como asalariados para que trabajen para ellos sin registrarlos en los sistemas de seguridad social.

6.1.3. Trabajadores familiares auxiliares

Son trabajadores con un empleo independiente en un establecimiento orientado al mercado, dirigido éste por un miembro de la familia que vive en el mismo hogar; no pueden considerarse como socios; trabajan en forma parcial; no están registrados en los sistemas de seguridad social ni perciben salario.

6.1.4. Asalariado

Se consideran asalariados a los trabajadores del servicio doméstico que tienen una actividad establecida, un horario de trabajo impuesto por su patrono, que reciben un salario por sus servicios pero que no están registrados en la seguridad social ni gozan de los beneficios adicionales de los trabajos formales.

6.1.5. Productores

Son trabajadores por cuenta propia que producen bienes exclusivos para el propio uso.

Comercio Informal.

6.2. Sector Informal y Gobierno

Con el gobierno, la articulación del sector informal urbano es casi inexistente, ya que la mayoría de las unidades productivas en muy pequeña escala son invisibles, carecen de registro o están al margen del presupuesto de compras estatales. Parte considerable de los bienes y servicios que ofrece el gobierno procede generalmente de las medianas y grandes empresas del sector privado. La ineficiencia de los controles y el nivel de penalizaciones, sumada a su exclusión o discriminación de los programas de incentivos a la producción, representan un estímulo para mantenerse en la clandestinidad u ocultar ingresos ya sea porque reducen el riesgo de ser detectados, porque el costo real de la multa es menor a la ganancia de estar oculto o simplemente porque el informal considera que no es equitativa la distribución de los incentivos o transferencias del gobierno a los productores.

La ausencia de articulación productiva y la invisibilidad ante la autoridad tributaria (por exclusión o fallas administrativas) determinan un flujo de impuestos (directos o indirectos) insignificante o nulo desde el sector informal, como lo es también el flujo de subsidio a la producción informal.

6.3. Importancia del Sistema Tributario Peruano

El sistema tributario peruano es el conjunto de impuestos, contribuciones y tasas que existen en el Perú, normado por el Decreto Legislativo N° 771. Se encuentra organizado en tres niveles de gobierno: nacional, regional y local; cada uno de estos niveles agrupa diferentes unidades ejecutoras o productoras de bienes y servicios públicos cuyos costos operativos deben

ser financiados básicamente con tributos. El Sistema Tributario peruano cuenta con 3 elementos principales, que sirven de columna para su funcionamiento:

- ✓ **Política Tributaria:** Son aquellos lineamientos que dirigen el sistema tributario. Está diseñada por el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF). La política tributaria asegura la sostenibilidad de las finanzas públicas, eliminando distorsiones y movilizand o nuevos recursos a través de ajustes o reformas tributarias.
- ✓ **Normas Tributarias:** La Política tributaria se implementa a través de las normas tributarias. Comprende el Código Tributario.
- ✓ **Administración Tributaria:** La constituyen los órganos del Estado encargados de aplicar la política tributaria.

A nivel nacional, es ejercida por la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (SUNAT), y la Superintendencia Nacional de Administración de Aduanas (SUNAD).

6.4. La Obligación Tributaria

La obligación tributaria nace cuando se realiza el hecho previsto en la ley, como generador de dicha obligación. (Art. N° 2 Código Tributario)

6.4.1. Obligaciones formales.

Entre las obligaciones formales se encuentran las de:

- a) Inscribirse en el RUC u otros registros
- b) Fijar su domicilio fiscal
- c) Determinar y declarar cada tributo dentro de ciertas fechas o plazos fijados legalmente
- d) Emitir comprobantes de pago por sus operaciones económicas
- e) Sustentar el traslado de bienes con guías de remisión
- f) Registrar sus operaciones en libros contables

- g) Retener y pagar tributos
- h) Depositar los montos de detracciones efectuadas a otros contribuyentes en el banco que señalen las normas vigentes

6.4.2. Obligaciones Sustanciales.

Referidas a la determinación y pago de los tributos que corresponden a cada contribuyente. Constituye la esencia de la materia tributaria.

- ✓ Pagar oportunamente los tributos como el Impuesto a la Renta, Impuesto General a las Ventas, entre otros.
- ✓ Pagar oportunamente las retenciones de impuestos efectuadas.
- ✓ Pagar oportunamente las percepciones efectuadas.
- ✓ Depositar los montos de detracciones efectuadas a otros contribuyentes en el banco que señalen las normas vigentes.

6.5. Principales Tributos que Administra la Sunat

6.5.1. Impuesto general a las ventas (IGV)

El Impuesto General a las Ventas es un impuesto que grava todas las fases del ciclo de producción y distribución, está orientado a ser asumido por el consumidor final, encontrándose normalmente en el precio de compra de los productos que adquiere.

Tasa: Se aplica una tasa de 16% en las operaciones gravadas con el IGV. A esa tasa se añade la tasa de 2% del Impuesto de Promoción Municipal (IPM). De tal modo a cada operación gravada se le aplica un total de 18%: IGV + IPM.

6.5.2. Nacimiento de la obligación tributaria del IGV

El contribuyente se encuentra obligado a cumplir con el pago del IGV: En la venta de bienes, lo que ocurra primero entre la fecha en que se emita el comprobante de pago a lo que establezca el reglamento, o la fecha en que se entregue el bien.

- ✓ En el retiro de bienes, lo que ocurra primero entre la fecha en que se emita el comprobante de pago de acuerdo a lo que establezca el reglamento, o la fecha del retiro.
- ✓ En la prestación del servicio, lo que ocurra primero entre la fecha en que se emita el comprobante de pago de acuerdo a lo que establezca el reglamento, o la fecha en que se perciba la retribución.
- ✓ En los contratos de construcción, lo que ocurra primero entre la fecha en que se emita el comprobante de pago a lo que establezca el reglamento, o la fecha de percepción del ingreso.
- ✓ En la primera venta de bienes inmuebles a la fecha de percepción del ingreso, por el monto que se perciba, sea parcial o total.
- ✓ En la importación de la fecha en que se solicita su despacho a consumo.

6.6. Nuevo Régimen Único Simplificado (RUS)

Es un régimen tributario creado para los pequeños comerciantes y productores, el cual les permite el pago de una cuota mensual fijada en función a sus compras y/o ingresos, con la que se reemplaza el pago de diversos tributos. Este régimen está dirigido a personas naturales que realizan ventas de mercaderías o servicios a consumidores finales. También pueden acogerse al Nuevo RUS las personas que desarrollan un oficio. Para el Nuevo RUS está prohibida la emisión de facturas y otros comprobantes que dan derecho a crédito tributario y hay restricciones respecto al máximo de ingresos y/o compras mensuales y/o anuales y también respecto al desarrollo de algunas actividades no permitidas.

El Nuevo RUS comprende el IR, el IGV y el IPM. Esta es quizás la principal ventaja del Nuevo RUS, pues sintetiza en un solo tributo de liquidación mensual tres impuestos, siendo la carga tributaria bastante reducida. Tal como se muestra en la tabla 1.

Tabla 1.

Tributos y Categorías

Categoría	Parámetros		
	Total, ingresos Brutos Mensuales (Hasta S/.)	Total, Adquisiciones Mensuales (Hasta S/.)	Cuota Mensual (S/.)
1	5,000.00	5,000.00	20
2	8,000.00	8,000.00	50
3	13,000.00	13,000.00	200
4	20,000.00	20,000.00	400
5	30,000.00	30,000.00	600

Elaborado por el Ministerio de Economía y Finanzas 2016

Tabla 2.

Proyección del comercio informal al RUS

Nº de comerciantes	RUS (Mensual)	Total	Anual (12 meses)
50	20	1000	12000
total			12000

Elaboración Propia 2017

Tal como se observar en la tabla 2. La proyección de los comerciantes informales de ropa de la ciudad de Cajamarca muestra que el ingreso por concepto de los tributos del nuevo RUS sería de S/. 12,000.00 nuevos soles anuales.

Requisitos para acogerse al nuevo RUS: El monto de los ingresos brutos no debe superar S/. 360,000 en el transcurso de cada año, o en algún mes tales ingresos no deben ser superiores a S/ 30,000. El valor de los activos fijos afectados a tu actividad no debe superar los S/. 70,000. (excepto predios y vehículos). Las adquisiciones y compras afectadas a la actividad no deben superar los S/. 360,000 en el transcurso de cada año ni superar los S/ 30,000 mensual.

Libros y registros contables: No estás obligado a llevarlos.

Comprobante de pago que se pueden emitir: Se deben emitir y entregar sólo boletas de venta y/o tickets o cintas emitidas por máquinas registradoras que no permitan ejercer el derecho a crédito fiscal ni ser utilizados para sustentar gasto y/o costo para efectos tributarios.

Declaración y pago: El pago de la cuota mensual y la rectificatoria se realizan sin formularios en las instituciones autorizadas.

Capítulo VII: Resultados y discusión

7.1. Presentación de resultados

A continuación, examinaremos los datos proyectados por la investigación realizada. Expondremos a través de gráficos y, el grado de instrucción académica, tiempo de permanencia en los puestos de trabajos, ingresos mensuales, edades promedio de los comerciantes informales, entre otros aspectos que serán analizados y que son importantes para las conclusiones logradas en la presente investigación.

1. ¿Edad comprendida?

Objetivo: dar a conocer como está conformada las edades de los comerciantes informales.

Tabla 3.

Distribución de la Edad comprendida de los comerciantes ambulantes.

Edad comprendida	Frecuencia	% Total
11 - 29 años	16	36%
30 - 44 años	17	39%
45 - a más	11	25%
Total	44	100%

Fuente: Elaboración propia. Basado en una encuesta de una muestra de 44 personas sobre el comercio ambulatorio informal en la ciudad de Cajamarca (2017).

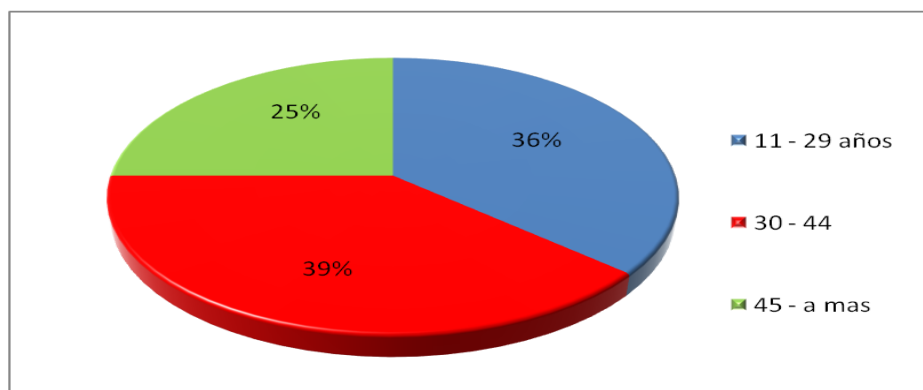


Figura 1. Distribución de las edades los comerciantes. (Fuente: Elaboración propia)

Análisis: tal como se muestra en la figura 1. Las edades comprendidas de los comerciantes informales, Las edades comprendidas entre los 30 – 44 años de edad presenta el mayor porcentaje con 39% (17 personas encuestadas) de un total de 100%. Seguido de las edades de 11 – 29 años de edad con el 36% (16 personas encuestadas) y las edades con un menor porcentaje está comprendido entre los 45 años a más edad con un porcentaje de 25%.

Interpretación: se concluye que el mayor número de personas informales están en las edades de 11 – 44 años de edad esto se debería a la explosión demográfica que viene presentando la ciudad de Cajamarca. También debemos mencionar que los jóvenes por falta de empleo formal están engrosando la lista del comercio informal esto también se debería a que muchos de estos jóvenes ya son padres o madres de familia. Por otra parte, también los jóvenes menores de edad o aquellos que recientemente han cumplido la mayoría de edad entran al comercio informal por apoyar a sus padres y de esta manera colaborar con la canasta básica.

2. ¿sexo?

Objetivo: conocer si hay algún género (masculino o femenino) que sea dominante en este rubro.

Tabla 4.

Distribución de género de los Comerciantes Ambulantes.

Sexo	Frecuencia	% Total
Masculino	12	27%
Femenino	32	73%
Total	44	100%

Fuente: Elaboración propia. Basado en una encuesta de una muestra de 44 personas sobre el comercio ambulatorio informal en la ciudad de Cajamarca (2017)

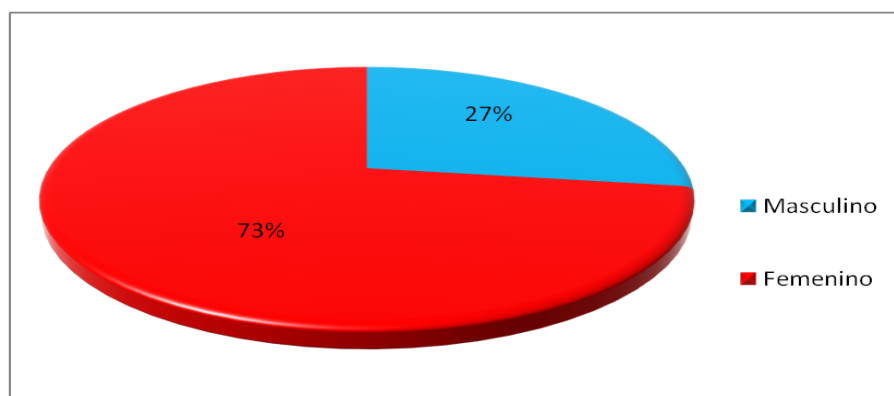


Figura 2. Distribución de género. (Fuente: Elaboración propia)

Análisis: Tal como se muestra en la figura 2. Muestran cómo están combinados los géneros (masculino y femenino) de los comerciantes ambulantes. De un total de 44 personas encuestadas que sería el 100%. Podemos observar que el 73% de las personas encuestadas de un total del 100% son mujeres mientras y que el 27% de los restantes son varones.

Interpretación: se concluye que no existe un género dominante entre los comerciantes informales esto se debería a que ambos sexos incursionan al comercio informal por igual.

También podemos afirmar que muchas veces estos comerciantes se turnan los horarios de venta

es decir el esposo trabaja en la mañana mientras la esposa se encarga de los trabajos domésticos de la casa y en la tarde la esposa releva en su trabajo al esposo. Otro caso es el de los hijos mayores que relevan a uno de sus padres ya sea en la mañana o en la tarde.

3. ¿Nivel de instrucción que tiene los comerciantes?

Objetivo: conocer los si los ambulantes tienen un nivel de instrucción y si estos optan el ser ambulantes como una salida a la falta de empleo.

Tabla 5.

Distribución del Nivel de instrucción de los comerciantes Ambulantes

Nivel de instrucción	Frecuencia	% Total
Analfabeto	2	5%
Primaria	3	7%
Secundaria incompleta	6	14%
Secundaria completa	18	41%
Universidad incompleta	6	14%
universidad completa	9	20%
Total	44	100%

Fuente: Elaboración propia. Basado en una encuesta de una muestra de 44 personas sobre el comercio ambulatorio informal en la ciudad de Cajamarca (2017).

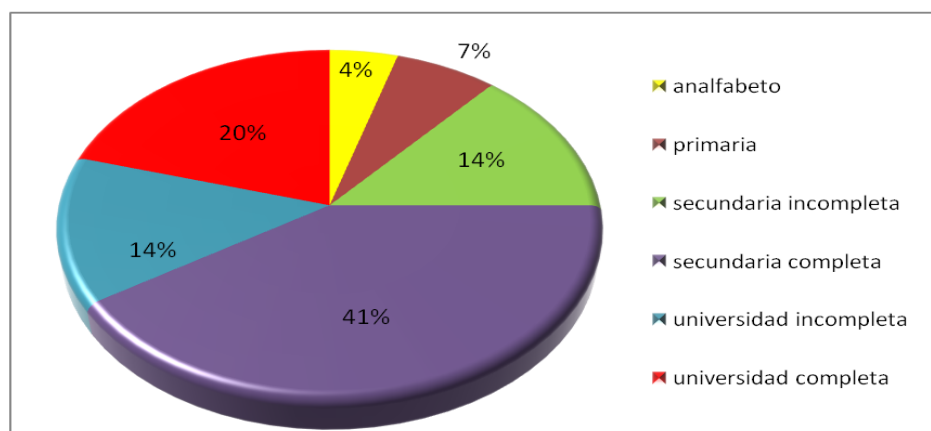


Figura 3. Distribución del nivel de instrucción. (Fuente: Elaboración propia)

Análisis: Tal como se muestra en la figura 3. Podemos observar que el 41% de un total del 100% (44 personas encuestadas) tienen secundaria completa, mientras que el segundo mayor porcentaje es de 14% que tiene universidad incompleta y solo el 20% del total nos ha respondido que tiene universidad completa. Lo más preocupante de todo esto es que cerca del 7% del total de los encuestados nos ha manifestado que ha terminado solo la primaria y el 14% tiene secundaria incompleta el 4% de las personas encuestadas manifiesta ser analfabeta.

Interpretación: cómo podemos darnos cuenta la gran mayoría de las personas encuestadas han respondido que no tiene estudios universitarios completos debidos principalmente a muchos factores entre los cuales los niveles económicos son los factores principales entre los cuales podemos mencionar falta de dinero en el hogar, la familia es muy numerosa, otra de las causas es que las personas se comprometieron muy jóvenes mucho de los encuestados son padres de familia y por ultimo podemos mencionar que dentro de los encuestados también nos han manifestado que tuvieron la idea de seguir con sus estudios pero que por el momento se han visto truncados sus sueños esto debido a la falta económica.

4. ¿cuánto es su ingreso mensual?

Objetivo: conocer si los comerciantes ambulantes ganan lo suficiente para mantener a sus familias o simplemente es un oficio de subsistencia.

Tabla 6.

Distribución del Ingreso mensual de los comerciantes ambulantes.

Ingresos	Frecuencia	% Total
400 - 500	7	16%
500 - 600	15	34%
600 - 700	12	27%
700 - a mas	10	23%
Total	44	100%

Fuente: Elaboración propia. Basado en una encuesta de una muestra de 44 personas sobre el comercio ambulatorio informal en la ciudad de Cajamarca (2017).

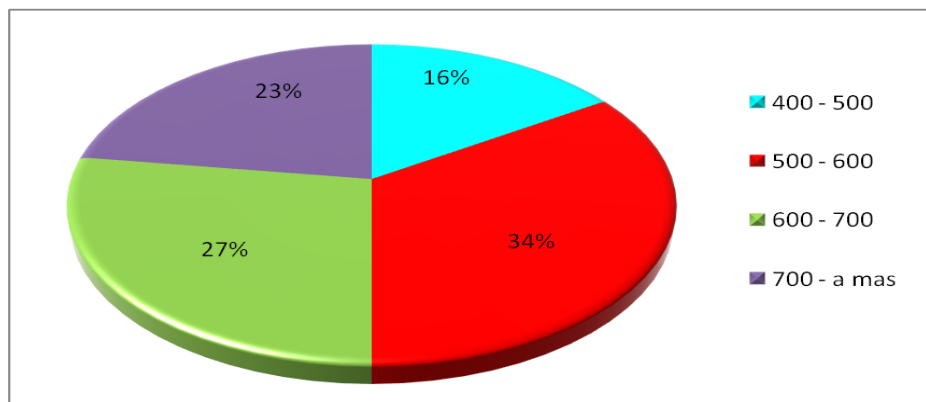


Figura 4. Distribución del nivel de ingresos mensuales. (Fuente: Elaboración propia)

Análisis: Tal como se muestra en la figura 4. Podemos observar que el mayor porcentaje representa el 34% del total del 100% (44 personas encuestadas) sus ingresos promedios mensuales fluctúan entre los s/.500.00 – 600.00 nuevos soles mensuales, mientras que el 27% del total afirma que sus ingresos mensuales fluctúan entre los s/.600.00 – 700.00 nuevos soles mensuales. Sin embargo, solo el 23% del total de encuestados afirma que sus ingresos mensuales

son de s/.700.00 – a mas, es decir que solo el 23% estaría en el sueldo mínimo (sueldo básico fijado por el estado peruano de 850.00 nuevos soles). Por otra parte, el 16% afirma que su ingreso mensual fluctúa entre los s/. 400.00 – 500.00 nuevos soles estas personas subsisten con un sueldo mínimo por debajo del sueldo básico solo para subsistir.

Interpretación: una de las causas fluctuantes del nivel de ingresos entre los comerciantes se debería como una causa principal al giro de negocio al que se dedica es decir el nivel de ingresos de un comerciante de ropa es muy diferente ejemplo al de un comerciante de huevos de codorniz. Otra de las causas fluctuantes del nivel de ingresos se debería al tiempo (horas de venta dedicada a la venta del producto al que se dedica el comerciante ambulante) también se debería al traslado del comerciante en un área que el mismo comerciante ha encontrado como nicho de mercado (horas y lugares estratégicos que él cree que puede vender más su producto).

5. ¿tuvo un empleo formal anteriormente?

Objetivo: conocer si el comerciante ambulante ha trabajado en alguna empresa formal o siempre ha sido un comerciante ambulante.

Tabla 7.

Distribución del empleo formal anterior al comercio informal.

Empleo	Frecuencia	% Total
si	19	43%
no	25	57%
Total	44	100%

Fuente: Elaboración propia. Basado en una encuesta de una muestra de 44 personas sobre el comercio ambulatorio informal en la ciudad de Cajamarca (2017).

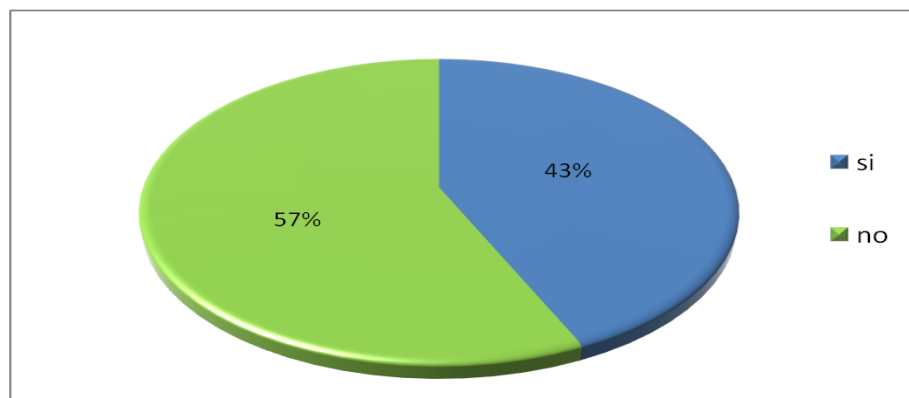


Figura 5. Distribución del empleo formal. (Fuente: Elaboración propia)

Análisis: Tal como se muestra en la figura 5. Se puede observar que el 57% del total del 100% (44 personas encuestadas) no han trabajado en un empleo formal. Mientras que el 43% del total afirma haber trabajado en un empleo formal esto se daría sobre todo en los más jóvenes.

Interpretación: esto se debería principalmente a que mucho de los comerciantes encuestados ha manifestado no tener una profesión debido a múltiples factores entre ellos no haber culminado la educación secundaria o en otro de los casos no haber culminado su educación universitaria. Otro de los casos según señalan los comerciantes por falta de dinero ya que sus padres no contaron con los recursos suficientes para poder apoyarlo para que culmine sus estudios. Los comerciantes señalan que no hay trabajo para ellos ni tampoco hay un apoyo por parte de la municipalidad o alguna autoridad para que puedan ellos puedan ingresar a un trabajo formal y que estos piden muchos papeles para un trabajo formal.

6. ¿Qué tiempo tiene de actividad en este negocio?

Objetivo: dar a conocer por cuanto tiempo el ambulante se ha dedicado a este oficio y si este lo ve como su futuro empleo permanente.

Tabla 8.

Distribución del tiempo de actividad en el negocio.

Tiempo de actividad en el negocio	Frecuencia	% Total
0 - 5	10	23%
05 -10	11	25%
10 - 15	9	20%
15 - a mas	14	32%
Total	44	100%

Fuente: Elaboración propia. Basado en una encuesta de una muestra de 44 personas sobre el comercio ambulatorio informal en la ciudad de Cajamarca (2017).

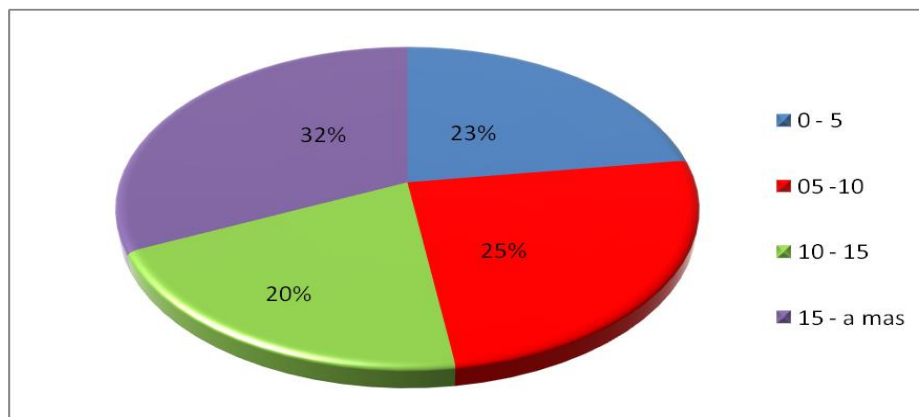


Figura 6. Tiempo de actividad en el negocio. (Fuente: Elaboración propia)

Análisis: tal como se muestra en la figura 6. Se puede observar que 32% de un total del 100% (44 personas encuestadas), afirman estar trabajando entre 15 – a mas años de edad como trabajadores informales en esta ciudad, mientras que el 20% del total está trabajando entre 10 – 15 años. El 25% de los trabajadores encuestados está trabajando en un rango de 5 – 10 años de

edad como trabajadores informales y el 23% de los trabajadores informales recientemente se han incorporado al comercio ambulatorio.

Interpretación: los trabajadores informales llevan trabajando mucho tiempo como vendedores ambulantes por lo que podemos concluir que esta es su forma de vida y que mucho de ellos no están dispuestos a cambiar por un trabajo incierto o que no conocen bien. Ante esto también podemos decir que solo las personas más jóvenes estarían dispuestas a trabajar en un nuevo trabajo, aunque este sea incierto pero que traiga como consecuencia un ingreso extra al que reciben en el trabajo actual.

7. ¿Conteste las razones del porque no trabaja en un empleo formal?

Objetivo: conocer los motivos del porque se encuentra en esta situación o solo es permanente hasta que encuentre un empleo formal mientras tanto es un oficio de subsistencia para él y su familia.

Tabla 9.

Distribución de las razones del porque no trabaja en un empleo formal

Opciones	Frecuencia	% Total
Por niveles de estudio requerido actualmente	13	30%
Por límites de edad para acceder a un trabajo formal	22	50%
Por qué es una tradición familiar	9	20%
Total	44	100%

Fuente: Elaboración propia. Basado en una encuesta de una muestra de 44 personas sobre el comercio ambulatorio informal en la ciudad de Cajamarca (2017).

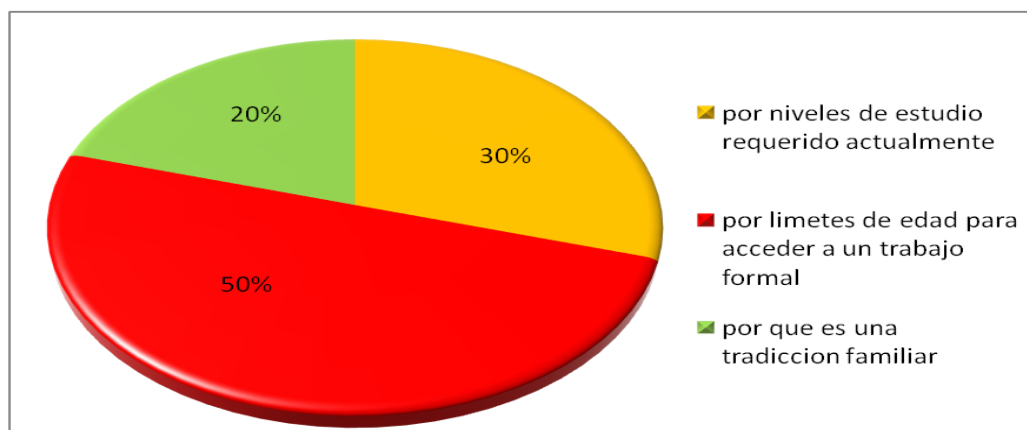


Figura 7. Razones de la que porque no trabaja en un empleo formal. (Fuente: Elaboración propia)

Análisis: tal como se muestra en la figura 7. Se puede observar que 22 personas que representa el 50% del total del 100% (44 personas encuestadas) siente que es la edad por lo que no pueden conseguir un empleo formal mientras que 13 personas que representa el 30% del total del 100% siente que es por niveles de estudio ya que mucho de ellos no cuentan con una educación superior y por ultimo 9 personas que representa el 20% afirman que es por tradición familiar o porque les es más rentable económicamente.

Interpretación: podemos afirmar que los trabajadores no trabajan en un empleo formal porque mucho de ellos se han presentado por un empleo formal y mucho de ellos han sido rechazados por su edad o porque no cuentan con la instrucción suficiente ya que mucho de ellos solo cuenta con primaria o secundaria incompleta y solo algunos cuenta con educación secundaria completa pero este no es suficiente ya que mucho de los casos los trabajos son requisito indispensable tener una profesión académica o técnica.

8. ¿Por qué cree usted que es difícil ser formal?

Objetivo: conocer la situación en la que se encuentran los ambulantes con respecto a las reglas tributarias y si estos acatarían las reglas si se les diera a conocer los beneficios de ser formales.

Tabla 10.

Distribución de los comerciantes a ser formales.

Opciones	Frecuencia	% Total
no está preparado	9	20%
es costoso	15	34%
exige muchos tramites	6	14%
mayor control fiscal	5	11%
falta de apoyo de autoridades	3	7%
elevados impuestos	4	9%
otros	2	5%
Total	44	100%

Fuente: Elaboración propia. Basado en una encuesta de una muestra de 44 personas sobre el comercio ambulatorio informal en la ciudad de Cajamarca (2017).

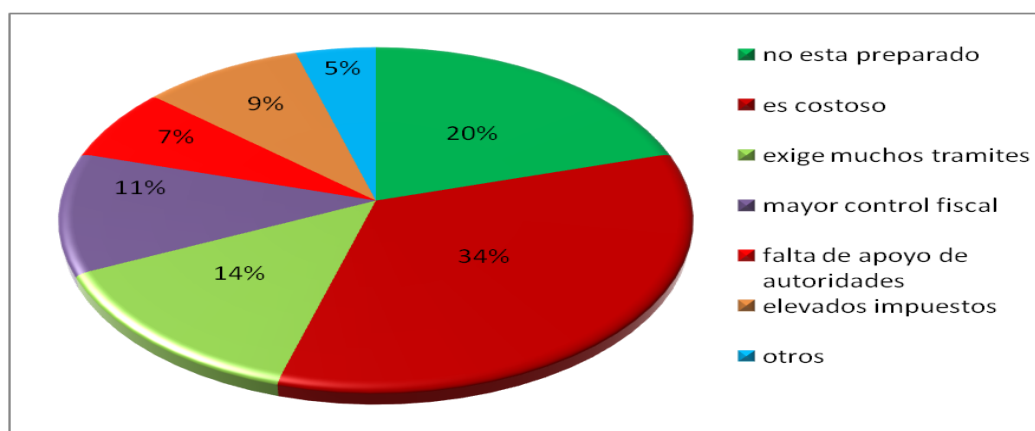


Figura 8. Dificultad de los comerciantes informal a ser formales. (Fuente: elaboración propia)

Análisis: tal como se muestra en la figura 8. De 15 encuestados que representa el 34% del total 100% (44 personas encuestadas) piensan que es muy costoso ser formal, de 9

encuestados que representa el 20% del total piensan que no están preparados para ser comerciantes formales, de 5 encuestados que representa el 11% del total piensan que hay un mayor control fiscal. De 3 encuestados que representa el 7% piensan que falta apoyo de las autoridades con los comerciantes ambulantes. De 4 encuestados que representa el 9% del total piensan que existen elevados impuestos por parte de las autoridades competentes. 2 encuestados que representa el 5% del total creen existen otros factores para ser formales como tener un negocio rentable.

Interpretación: según las personas encuestadas las exigencias de las autoridades competentes existen muchos pagos. Demasiada burocracia exigencia de muchos trámites por parte de las autoridades mucho de ellos afirman que su negocio no les da para pagar mucho con respecto a lo que piden la autoridad competente.

9. ¿Cómo Ud. Adquiere el dinero para comprar su mercadería para venta?

Objetivos: conocer si los ambulantes compran su mercadería con préstamos de terceros o utilizan las cajas, bancos o su propio capital para comprar sus productos.

Tabla 11.

Distribución de cómo adquiere el dinero para la comprar su mercadería.

Opciones	Frecuencia	% Total
Préstamo familiar	11	25%
Capital propio	14	32%
Préstamo bancario	10	23%
Préstamo a terceras personas	9	20%
Total	44	100%

Fuente: Elaboración propia. Basado en una encuesta de una muestra de 44 personas sobre el comercio ambulatorio informal en la ciudad de Cajamarca (2017).

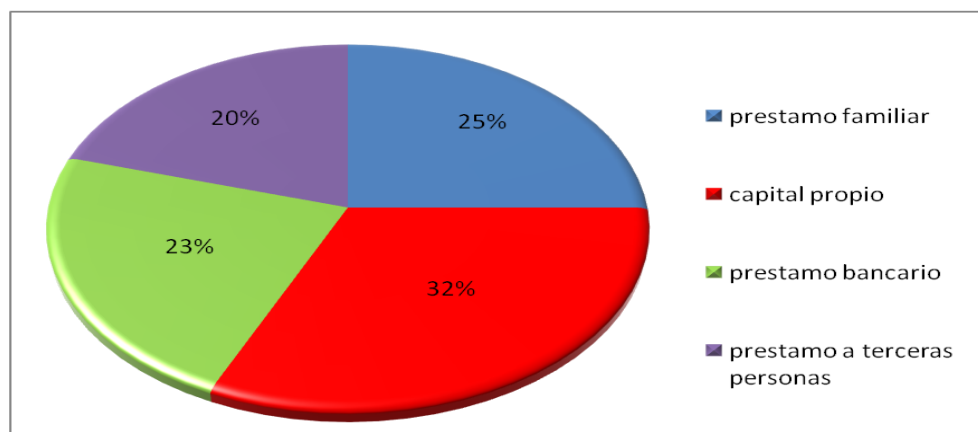


Figura 9. Adquirir el dinero para la compra de mercadería. (Fuente: Elaboración propia)

Análisis: tal como se muestra en la figura 9. Se observa que 14 encuestados que representan el 32% del total del 100% (44 personas encuestadas) han respondido que el capital fue propio para la compra de su mercadería. De 11 encuestados que representan el 25% del total afirman que fue un préstamo familiar, de 9 encuestados que representan el 20% del total afirman que el préstamo que hicieron lo hicieron a terceras personas y por último solo las 10 personas que representan el 23% del total afirman que realizaron un préstamo bancario para la compra de su mercadería.

Interpretación: podemos decir que las personas encuestadas afirman que prefieren ahorrar o pedir prestado a un familiar o a un tercero antes que ir al banco esto se debería principalmente que muchos de los bancos o cajas de ahorro piden una garantía (ser propietario de un inmueble como principal activo), un aval. Pero por si fuera poco están restringido el préstamo a una evaluación del analista del crédito para que sea aprobado su crédito.

10. ¿Con lo que usted gana le alcanza para mantener a su familia?

Objetivo: conocer si los ambulantes les es suficiente este oficio o tienen que realizar otro oficio para mantener a su familia.

Tabla 12.

Distribución del ingreso para mantener a su familia.

Opciones	Frecuencia	% Total
si	10	23%
no	34	77%
Total	44	100%

Fuente: Elaboración propia. Basado en una encuesta de una muestra de 44 personas sobre el comercio ambulatorio informal en la ciudad de Cajamarca (2017).

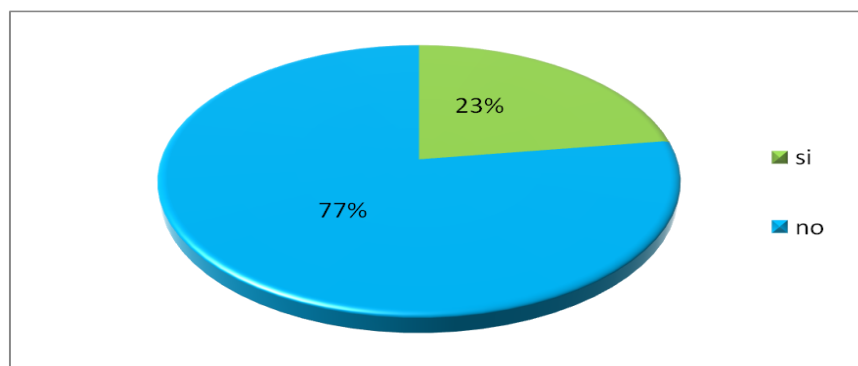


Figura 10. Conocer si les es suficiente el ingreso para mantener a su familia. (Fuente: Elaboración propia)

Análisis: tal como se muestra en la figura 10. Podemos observar que 34 personas encuestadas que representa el 77% del total del 100% (44 personas encuestadas) afirman que les es insuficiente el nivel de ingresos y las 10 personas restantes que representa el 23% del total afirman que si les alcanza.

Interpretación: lo que podemos decir es que según los encuestados a la gran mayoría de los comerciantes no les alcanza el dinero esto se debería a que mucho de ellos pagan escolaridad

de sus hijos menores pero también de algunos de sus mayores de edad (mayor de 18 años de edad), ya que muchos de ellos están en la universidad o en alguna carrera técnica, también podemos afirmar que esto se debería al gran número de hijos que afirman tener los comerciantes ambulantes, el resto de ambulantes afirman que si les alcanza esto se explicaría debido a que los que mucho de los que afirmaron que si les alcanza el dinero todavía viven con sus padres o de alguna manera son dependientes de sus padres y que alguno de ellos todavía no son padres y que el ingreso que ellos ganan los utilizan para ayudarse en su educación principalmente o apoyar en alguno de los gastos de los servicios agua, luz o comida.

11. ¿Cuál cree Ud. que es su principal problema como trabajador informal?

Objetivo: conocer si los ambulantes tienen claro su principal problema o debilidad como trabajadores informales y cuales debería ser la solución a este problema en la que ellos se encuentran.

Tabla 13.

Distribución de los Principales problemas del trabajador informal.

Opciones	Frecuencia	% Total
Ataques de la policía municipal	30	68%
competencia desleal	8	18%
no tener seguro social	6	14%
Total	44	100%

Fuente: Elaboración propia. Basado en una encuesta de una muestra de 44 personas sobre el comercio ambulatorio informal en la ciudad de Cajamarca (2017).

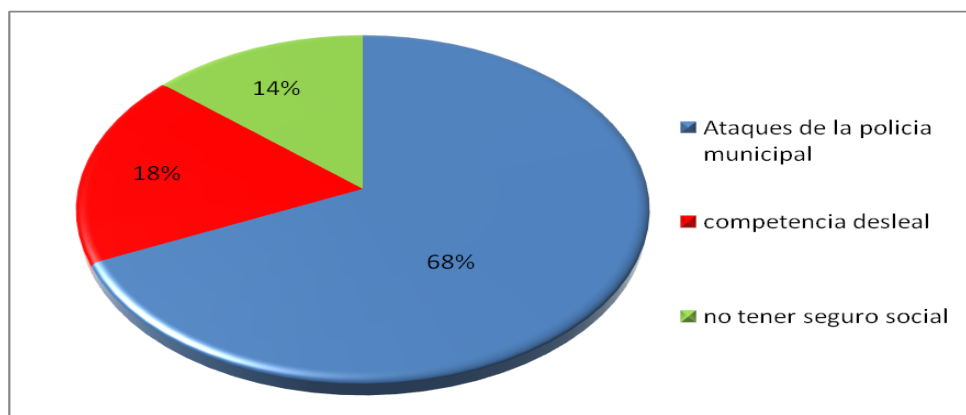


Figura 11. Los principales problemas del trabajador informal. (Fuente: Elaboración propia)

Análisis: tal como se muestra en la tabla 13. Podemos ver que 30 personas encuestadas representan el 68% del total del 100% (44 personas encuestadas) que afirman que los ataques o molestias por parte de la policía municipal se presenta como su problema mientras que 8 encuestados que representa el 18% del total afirma que la competencia desleal es uno de los problemas centrales del comerciante y solo 6 personas que representan el 14% del total afirman que el no tener seguro social es un problema como trabajador informal.

Interpretación: podemos darnos cuenta que los comerciantes informales anhelan tener buenas relaciones con las autoridades municipales esto se debe principalmente a que muchas veces los uniformados municipales agreden verbalmente a los comerciantes o amenazan con quitarles su mercadería. Los comerciantes también sienten preocupación por la competencia desleal en la fijación de precios es decir no hay equidad en los precios del mismo producto, otra de las preocupaciones que los comerciantes manifiestan es el no tener seguro social ya que esto les ocasiona tener que pagar a curanderos o doctores particulares si la enfermedad es grave y si no recurren a la medicina natural ejemplo: enfermedades de resfriado o dolores de cabeza. Etc.

7.2. Discusión a nivel de objetivos

✓ **Objetivo general.**

- **Identificar los factores que influyen en la informalidad de los comerciantes de ropa, el pago de impuestos y su repercusión en la recaudación tributaria.**

Para determinar el comercio informal de ropa en los alrededores de la ciudad de Cajamarca es necesario interpretar los resultados obtenidos de la investigación. Este análisis se va dar de acuerdo a tres factores que se ha utilizado el social, económico y cultural. Los tres factores tienen una interrelación, el factor social se debe a que la gran mayoría de los comerciantes provienen del sector rural de baja calificación educativa y gran necesidad de cubrir sus necesidades básicas como alimentación y vivienda. En referencia al sector económico es un papel importante que juega en el comercio informal de ropa, esto se debe a la escasez de empleo, el no contar con un trabajo estable donde ellos puedan desarrollar su potencial se ven en la necesidad de recurrir a este tipo de actividades informales debido a que no tiene medios como cubrir sus necesidades básicas.

En lo cultural está estrechamente vinculado al económico ya que mucho de ellos al provenir de familias de bajos ingresos económicos no pueden terminar su carrera profesional o técnica esto también se debe al gran número de hijos que tienen los comerciantes. Además, podemos afirmar que mucho de los comerciantes que integran al comercio informal de ropa también integran a sus menores hijos al comercio informal trayendo como consecuencia el aumento del comercio informal y el no pago de impuestos aumentando la carga tributaria a los comerciantes formales y trayendo perjuicio a la sociedad es decir tomando las calles y veredas para realizar su actividad de negocio.

✓ **Objetivos específicos**

• **Identificar las características principales del comerciante informal de ropa.**

En la ciudad de Cajamarca el comercio informal, la venta ambulatoria o callejera, o como quiera llamársele, es un gran problema de nunca acabar, pero es producto del desempleo que existe en el gobierno local tiene una responsabilidad importante con respecto a su reordenamiento. Sus características son de fácil entrada, reducida inversión de capital de entrada, su mano de obra y su uso de tecnologías creativamente adoptadas a las circunstancias, bajos niveles de productividad pese a las largas horas de trabajo, No existe separación entre el trabajador y el propietario, predominando empresas de carácter unipersonal, No tienen conexión con los servicios sociales, como seguridad social y amparo legal. Los comerciantes informales se dedican a esta actividad porque es una de las formas más accesibles de subsistir y esto se ve claramente en la gran aceptación y auge que tiene en la actualidad el comercio informal por ser más barato.

Económicamente comprobamos que el comercio de ropa en el mercado central de Cajamarca, tienen ingresos medios que les permiten subsistir es decir cubrir sus necesidades básicas tomando en cuenta que esta cantidad es relativa durante el mes. Teniendo en cuenta que sus ganancias varían entre 400 a 750 soles al mes. Entonces, por eso es quizá cada día aumenta más este negocio.

- **Identificarle desorden social que genera el comercio informal.**

En la ciudad de Cajamarca el comercio informal o ambulancia surge como una forma de salir adelante como una forma de sobrevivir que se ha ido extendiendo con el pasar del tiempo y que actualmente ocupan las calles y veredas de esta ciudad, convirtiéndolas en algunos casos en pequeñas paraditas ya que tiene vínculos de alta y baja confianza (familiares, vecinos y amigos), son los que lo integran el comercio informal de ropa. Las ventas callejeras es el espacio público donde se generan externalidades negativas para la ciudad. En los alrededores del mercado central de Cajamarca se vive diariamente un verdadero caos. En las calles los ambulantes ofrecen sus artículos a viva voz, los peatones luchan por caminar y salir ilesos, y los micros, combis, taxis, moto taxis y unidades particulares protestan haciendo uso de sus bocinas a veces abusando de ellas para salir del mercado central.

En referencia al factor social tiene un efecto amortiguador al problema del desempleo y ofrece la posibilidad de generar ingresos para mantener a su familia, pero también representa una competencia desleal al comercio formal, ocasiona delincuencia, contrabando, prostitución y violencia. Las actividades diarias de los comerciantes informales ensucian las paredes de las casas, de los edificios y arrojan basura. Las personas tienen el derecho al trabajo digno y la obligación de no deteriorar el entorno y respetar los derechos de los demás ciudadanos.

- **Determinar la influencia de la informalidad de los comerciantes ambulantes de ropa en el pago de impuestos.**

La informalidad es la forma distorsionada con la que una economía se enfrenta como a su potencial crecimiento. Se trata de una respuesta distorsionada porque la informalidad supone una asignación de recursos deficiente que conlleva la pérdida, por lo menos parcial, de las ventajas que ofrece la legalidad: la protección policial, judicial y el acceso al crédito formal. Regnault (2004) y vasco (2009), afirman Por tratar de eludir el control del estado, muchas empresas informales siguen siendo empresas pequeñas con un tamaño inferior al óptimo. Culturalmente podemos señalar, falta una educación tributaria por parte de los comerciantes de ropa ya que muchos de ellos afirman que los impuestos son muy elevados, más que la carga tributaria, es la relación entre informalidad y los costos de entrada al sector formal, en términos de procedimiento, costo monetario y tiempo. De soto (1987), afirma que la ineficiencia de las instituciones, la corrupción, débil sistema legal y los excesivos trámites burocráticos como factor determinante de la informalidad.

Pero los beneficios que trae el nuevo régimen único simplificado (RUS), son muy altos pues solo tienen que pagar 20 soles mensuales pues el total de los comerciantes estarían en la primera categoría y esto incluye el impuesto a la renta, el impuesto general de ventas e impuesto promedio municipal. Económicamente comprobamos que el comercio informal de ropa tiene un impacto mínimo como pago de tributos que solo llegaría a 12,000.00 soles anuales esto comprende a los 50 comerciantes informales de ropa. Mientras que socialmente muchas de las personas con bajos recursos económicos saldrían beneficiadas con el comercio informal de ropa ya que estas abastecen a las personas con menos ingresos, al igual que el fomento de empleo directo

Conclusiones

- ✓ El comercio informal de ropa en la ciudad Cajamarca es un problema socioeconómico, careciendo la gran mayoría de trabajo lo que conlleva a no tener un ingreso suficiente como para que el comerciante informal pueda formalizar su negocio.
- ✓ El factor educación influye en la informalidad del comerciante ambulante debido a que es uno de los principales indicadores que mide el grado de acceso a mejores oportunidades.
- ✓ El escás de empleo es una de las razones principales para trabajar en el comercio ambulante de ropa, constituyéndose uno de los factores económicos determinantes para realizar ésta actividad.
- ✓ Los comerciantes ambulantes de ropa tienen ingresos muy por debajo del mínimo vital que es de \$ 850.00 nuevos soles, lo cual les es muy difícil ser formal, es por esto que optan por ser informales y de esta manera ayudar a su familia con los gastos familiares.
- ✓ El nivel de instrucción de los comerciantes informales de ropa es bastante bajo: un 5% es analfabeta, el 7% tiene estudios terminados de básica primaria y solo un 41% termino sus estudios secundarios. Al mirar las cifras de modo global, se concluye que mucho de ellos van tener dificultades para pasar a la economía formal.
- ✓ Los altos costos de acceso a la formalidad es una de las principales razones por el cual en comerciante no puede optar por la formalidad.

Sugerencias

- ✓ Se debe crear más puestos de trabajo para así poder disminuir el aumento del comercio informal.
- ✓ La municipalidad debe reubicar en forma ordenada y en una zona geográfica estratégica, donde los comerciantes informales de ropa puedan desarrollar sus actividades comerciales de manera productiva, y así estos comerciantes puedan despejar las calles y no seguir ocasionando el desorden público.
- ✓ Dado el bajo nivel de instrucción de los vendedores callejeros, se hace indispensable implementar actividades de capacitación de administración de negocios, relaciones humanas y aspectos específicos de acuerdo a las necesidades de cada grupo. Debe ser un objetivo primordial de las municipalidades y de la sociedad en general, mejorar la calidad de vida de los comerciantes informales en aspectos económicos, educativos y de seguridad social.
- ✓ La municipalidad debe en tanto brindar apoyo facilitando los trámites necesarios para que los comerciantes ambulantes de ropa puedan acceder a formar parte de la formalidad y de esta manera aumenten la recaudación tributaria.

Bibliografía

- Aliaga Linares, L. (2002). *El Capital Activo de los Comerciantes Ambulantes: un análisis cualitativo de sus redes sociales.* . Lima- Peru.
- Balestrini, M. (2001). *Como se elabora un proyecto de investigación. 5ta. Edición.* Caracas Venezuela. Editorial servicio.
- Bearden, w., & Teel, j. E. (1992). *An Attributional Analysis of Resistance to Group Pressure Regarding Illicit Drug and Alcohol Consumption.* Estados unidos: McGraw- Hill.
- Brinkmann, H., & Bizama, M. (2000). *Estructura psicológica de los valores presentación de una teoría.* Medellin - Colombia: Fito.
- Bustamante, B. (2009). *Monografía, “Una comunidad educada en la economía y comercio formal, es una comunidad liberada de la informalidad.”.* Lima: ILD.
- Cancino, I. (1995). *Los Vendedores Ambulantes en Ate-Vitarte.* Lima: EDAPROSPO.
- Carbonetto, D., Hoyle, Tueros, M., & Jenny. (1988). *sector Informal.* Lima: CEPED.
- castro Torres, A., & Galvis, c. (2002). *Perfil epidemiológico de la población trabajadora de vendedores del sector informal de Villavicencio.* Villavicencio: Meta.
- Choque Oviedo, J. (2000). *Migraciones en el Perú, Revista Universitaria. Tacna-Perú.* Tacna: Revista Universitaria.
- De Soto, H. (1987). *El otro sendero. La revolución informal.* Lima: ILD.
- De Soto, H. (1987). *El otro sendero: la revolución informal,.* Bogotá: La Oveja Negra.
- fernandez, P. (2006). *La Economía informal.* Barcelona España: Navarrete.
- Fernández, R. (2002). *Fundamentos de mercadotecnia.* Mexico: Thomson learning.

- Flores Curiel, D., & Valero Gil, J. (2002). *Tamaño del sector informal y su potencial de recaudación en México*. Mexico: Centro de Investigación Económicas,, Universidad Autónoma de Nuevo León.
- García Guzmán, J. (10 de 07 de 2010). *los vendedores Ambulantes en la Ciudad de México*. Recuperado el 04 de 02 de 2017, de <http://www.economia.unam.mx/secss/docs/tesisfe/GarciaGJ/portada.pdf>
- Gómez, A. (2007). *Causas Y Consecuencias de la economía informal* . Bogota - Colombia: McGraw-Hill.
- Grompone, R. (1985). *Talleristas y vendedores ambulantes en Lima, DESCO, Lima*. Lima: DESCO.
- Gutiérrez, C. (1993). *Sector informal: opcao de vida ou estrategia de sobrevivencia*. . La Paz - Bolivia : Hill Vol. XIV, N° 29 pp.7-17.
- Gutman, J., & Means, A. (1993). *End Chain Model Based on Consumer categorization processe*. .Mexico: Marketing.
- Hernández, S. (2003). *Metodología de la investigación*. Mexico: Mc Graw Hill.P.
- Instituto de desarrollo del sector informal. (1996). *La Informalidad en Lima*. . *Revista Economica* , 8.
- Iwasaki, F., Ghersi, E., & Ivan, G. (1989). *El comercio ambulatorio en Lima*. Lima: ILD.
- Jimenez, H. (2006). *La Economía Informal o Subterránea en América Latina*. Bogota: McGraw-Hill.
- Lopez Castaño, S., & Torres García, A. (12 de 12 de 2008). *Plan Integral De Manejo De Vendedores Informales En Pereira*. Recuperado el 22 de 01 de 2017, de

<http://temporal.ucp.edu.co/desarrollohumanoy paz/old/modulos/documentos/RUVIP-informefinal.pdf>.

Marquez Parot, D. (2004). *Representaciones Sociales del trabajo y relaciones sociales de trabajadores independientes pertenecientes al sector informal urbano*. Valparaiso - Chile: Universidad de Chile .

Mendiburu Rojas, A. o. (24 de 08 de 2016). *Factores que Propician la Informalidad de las Pymes y su Incidencia en el Desarrollo de estas en la Provincia de Trujollo, distrito de Victor Larco*. Recuperado el 22 de 06 de 2017, de <http://dspace.unitru.edu.pe/bitstream/handle/UNITRU/4579/Tesis%20Maestr%C3%ADa%20-%20Angel%20Mendiburu%20Rojas.pdf?sequence=1>

Monsalve, M. (1994). *La Economía Informal, Tesis de Ascenso*. Sucre - Ecuador: tesis .

Proaño Males, E. F. (12 de 08 de 2015). *La Obligacion Tributaria en el comercio informal ecuatoriano*. Recuperado el 14 de 03 de 2017, de <http://www.dspace.uce.edu.ec/bitstream/25000/5163/1/T-UCE-0013-Ab-340.pdf>.

Ramirez, D., & Velasquez, A. (03 de 03 de 2006). *Características de la Buhonería en el sector informal de la economía*. Recuperado el 08 de 10 de 2016, de <http://biblioteca2.ucab.edu.ve/anexos/biblioteca/marc/texto/AAQ7159.pdf>.

Regnault, N. (2004). *Causas o factores que han contribuido al Crecimiento dela economía informal en el Municipio Sotillo*. Sucre - Ecuador: Tesis .

Soto Ramos, M. F. (02 de 07 de 2015). *Analisis Juridico Economico del Mercado Informal En Guatemala*. Recuperado el 15 de 01 de 2017, de <http://recursosbiblio.url.edu.gt/tesiseortiz/2015/07/02/Soto-Mario.pdf>.

Vasco, L. G. (14 de 09 de 2009). *Definiendo Los Limites De Los Bordes. Vendedores*

Ambulantes, comercio informal y Vendedor Informal. Recuperado el 12 de 11 de 2016, de

[http://repositorio.escuelaing.edu.co/bitstream/001/248/1/AA-Econom%C3%ADa-](http://repositorio.escuelaing.edu.co/bitstream/001/248/1/AA-Econom%C3%ADa-1032448096.pdf)

[1032448096.pdf](http://repositorio.escuelaing.edu.co/bitstream/001/248/1/AA-Econom%C3%ADa-1032448096.pdf).

Anexos

ENCUESTA A LOS VENDEDORES AMBULANTES SOBRE EL COMERCIO

INFORMAL EN LA CIUDAD DE CAJAMARCA.

Mediante la presente encuesta, queremos conocer las diversas opiniones de los comerciantes que ofertan sus productos. Por tal razón necesitamos de su colaboración para responder cada una de las preguntas planteadas.

INSTRUCCIONES:

Lea detenidamente cada pregunta. Luego, marque con un aspa(x), las que correspondan y complete las que sean necesarias.

I. DATOS GENERALES:

1.- Edad comprendida entre:

a) 15 – 29 () b) 30 – 44 () c) 45 – adelante ()

2.- Sexo:

Masculino () Femenino ()

3.- Nivel de instrucción:

Analfabeto () Primaria ()

Secundaria completa () secundaria incompleta () universidad ()

II. PREGUNTAS:

4.- ¿Cuánto es su ingreso mensual?

De 400 – 500() De 500 – 600 ()

De 600 – 700 () De 700 a más ()

5.- ¿Tuvo un empleo formal anteriormente?

SI () NO ()

6.- ¿Qué tiempo tiene de actividad en este negocio?

De 0 – 5 años () De 5 – 10 años ()

De 10 – 15 años () De 15 – más ()

7.- Conteste las razones del porque no labora en un Empleo Formal

Por los niveles de estudios requeridos actualmente..... ()

Por los límites de edad para acceder a un trabajo formal.... ()

Porque es una tradición familiar..... ()

Otros: _____

8.- ¿Por qué cree usted que es difícil ser formal?

No está preparado.....()

Es costoso.....()

Exige muchos trámites..... ()

Mayor control fiscal..... ()

Falta de apoyo de autoridades..... ()

Elevados impuestos.....()

Otros especificar: _____

9.¿Como Ud. Adquiere el dinero para comprar su mercadería para venta?

Préstamo familiar..... ()

Capital propio..... ()

Préstamo bancario..... ()

Préstamos a terceras personas..... ()

10 ¿Con lo que usted gana le alcanza para mantener a su familia?

Si () No ()

11 ¿Cuál cree Ud. que es su principal problema como trabajador informal?

Ataques de la policía municipal..... ()

Competencia desleal..... ()

No tener seguro social()

Otros especificar: _____