



**UNIVERSIDAD ANDINA**

**NÉSTOR CÁCERES VELÁSQUEZ**

**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES Y FINANCIERAS**

**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**



**FACTORES SOCIOECONÓMICOS QUE DETERMINAN EL  
COMPORTAMIENTO ORGANIZACIONAL DE LOS  
COMERCIANTES DEL MERCADO LAYKAKOTA  
DE LA CIUDAD DE PUNO 2024**

**TESIS PRESENTADA POR:**

**Bach. EVELYN MEDALIT MAMANI QUISPE**

**PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE:**

**CONTADOR PÚBLICO**

**JULIACA – PERÚ**

**2024**



**UNIVERSIDAD ANDINA**  
**NÉSTOR CÁCERES VELÁSQUEZ**  
**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES Y FINANCIERAS**  
**ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD**  
**FACTORES SOCIOECONÓMICOS QUE DETERMINAN EL**  
**COMPORTAMIENTO ORGANIZACIONAL DE LOS**  
**COMERCIANTES DEL MERCADO LAYKAKOTA**  
**DE LA CIUDAD DE PUNO 2024**

TESIS PRESENTADA POR:  
**Bach. EVELYN MEDALIT MAMANI QUISPE**

PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE:  
**CONTADOR PÚBLICO**  
APROBADA POR EL JURADO REVISOR:

PRESIDENTE

:   
Dra. BERTHA BEJAR PARRA

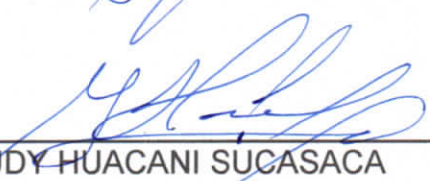
PRIMER MIEMBRO

:   
Dr. HILARIO CONDORI MAMANI

SEGUNDO MIEMBRO

:   
Dr. ALFREDO SAMUEL MACHACA CALDERON

ASESOR DE TESIS

:   
Dra. YUDY HUACANI SUCASACA

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN

: ECONOMÍA SECTORIAL – P15

**RESOLUCIÓN N° 648-2024-D-FCCF-UANCV-J**

Juliaca, 30 de octubre del 2024

**VISTOS:** El Oficio No 076-2024-DUI-FCCF-UANCV de fecha 30 de octubre del 2024, emitido por el Comité de Investigación de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras, y el **Expediente N° CU – 15673** presentado por el (la) Bachiller: **MAMANI QUISPE EVELYN MEDALIT**, quien **solicita nominación de jurados, fecha y hora de sustentación**, para rendir el examen de sustentación y defensa de la tesis titulada: **FACTORES SOCIOECONÓMICOS QUE DETERMINAN EL COMPORTAMIENTO ORGANIZACIONAL DE LOS COMERCIANTES DEL MERCADO LAYKAKOTA DE LA CIUDAD DE PUNO 2024**, conducente para optar el Título profesional de **CONTADOR PÚBLICO**, que fue revisada por el Director de la Unidad de Investigación y el Decano de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras, Escuela Profesional de Contabilidad

**CONSIDERANDO:**

**Que**, de conformidad con el artículo 8°, numeral b) del Reglamento General de Grados y Títulos de la UANCV vigente, es procedente acceder a la petición del interesado.

**Que**, al haberse cumplido con los requisitos exigidos por el Reglamento Interno de Trabajo de Investigación Conducente a Grados y Títulos plasmado en la Resolución N° 0294-2023-UANCV-CU-R.

**Y estando**, la opinión favorable de la Directora de la Unidad de Investigación y la Decana de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras, y las atribuciones que confiere el artículo 28° del Reglamento Interno de Trabajo de Investigación Conducente a Grados y Títulos Resolución N° 0294-2023-UANCV-CU-R.

**SE RESUELVE:**

**ARTÍCULO PRIMERO: DECLARAR APTO** para la sustentación presencial del informe Final de la Investigación (borrador de Tesis) el (la) bachiller: **MAMANI QUISPE EVELYN MEDALIT**, sorteo de jurado de la Tesis titulada: **FACTORES SOCIOECONÓMICOS QUE DETERMINAN EL COMPORTAMIENTO ORGANIZACIONAL DE LOS COMERCIANTES DEL MERCADO LAYKAKOTA DE LA CIUDAD DE PUNO 2024**, para optar el Título profesional de **CONTADOR PÚBLICO** en virtud de los considerandos expuestos.

**ARTÍCULO SEGUNDO: NOMINAR JURADOS** para la sustentación presencial y defensa de la tesis a los siguientes docentes ordinarios:

Presidente	: Dra. BERTHA BEJAR PARRA
1er Miembro	: Dr. HILARIO CONDORI MAMANI
2do Miembro	: Dr. ALFREDO SAMUEL MACHACA CALDERON
Asesor	: Dra. YUDY HUACANI SUCASACA

**ARTÍCULO TERCERO.- PROGRAMAR FECHA Y HORA** de sustentación como se detalla:

Lugar	: Salón de Grados de la FCCF
Fecha	: MARTES, 05 de noviembre del 2024
Hora	: 09.00 a.m.

**ARTÍCULO CUARTO.- DISPONER** que la comisión de Grados y Títulos de la facultad, secretarías académicas y administrativas, quedan encargados del cumplimiento de la presente resolución.

REGÍSTRESE, COMUNÍQUESE Y CÚMPLASE.

**DISTRIBUCIÓN:**

- Jurados	(3)
- Interesados	(1)
- Archivo	(1)



**RESOLUCIÓN N° 370-2024-DUI-FCCF-UANCV-J**

Juliaca, 20 de agosto del 2024

**Visto:** el Expediente N° 2024-CU-10498 de fecha 12 de agosto del 2024, del Bach. **MAMANI QUISPE EVELYN MEDALIT**, quien solicita Revisión de Informe Final de la Investigación (Borrador de Tesis) y el Anexo (04 o 05) "Ficha de Opinión del Informe Final de la Investigación" que fue revisada por el Comité de Investigación de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras, Escuela Profesional de **Contabilidad**.

**CONSIDERANDO:**

**Que**, las Unidades de Investigación son unidades académicas que agrupan a docentes y estudiantes de diversas disciplinas, en razón del desarrollo de investigación científica, tecnológica y humanista de acuerdo al Estatuto Universitario Modificado 2020 de nuestra primera Casa Superior de Estudios.

**Que**, el (la) Bach. **MAMANI QUISPE EVELYN MEDALIT**, quien solicita la revisión y aprobación de la propuesta de Investigación titulado: **FACTORES SOCIOECONÓMICOS QUE DETERMINAN EL COMPORTAMIENTO ORGANIZACIONAL DE LOS COMERCIANTES DEL MERCADO LAYKAKOTA DE LA CIUDAD DE PUNO 2024**, asimismo fue aprobado para su ejecución de informe final (borrador de tesis) con **RESOLUCIÓN N°187-2024-DUI-FCCF-UANCV-J**, conducente para optar el Título profesional de **CONTADOR PÚBLICO**, y

**Que**, al haberse cumplido con los requisitos exigidos por el Reglamento Interno de Trabajo de Investigación Conducente a Grados y Títulos plasmado en la Resolución N° 0294-2023-UANCV-CU-R.

**Que**, el Comité de Investigación emitió su opinión favorable a la propuesta de investigación.

**Que**, la Directora de la Unidad de Investigación de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras, Escuela Profesional de Contabilidad, corrobora la propuesta del (a) **ASESOR (a) Dra. YUDY HUACANI SUCASACA**, quien debe estar acreditado y facultado para orientar y ayudar al asesorado en el proceso de elaboración del trabajo de investigación (Tesis) y,

**Estando**, la opinión favorable del comité de Investigación, en concordancia con el Reglamento Interno de Trabajo de Investigación Conducente a Grados y Títulos Resolución N° 0294-2023-UANCV-CU-R, de conformidad a lo que establece la Ley Universitaria N° 30220, Ley de Creación de la UANCV N° 23738 y Modificatoria N° 24661 y el Estatuto de la UANCV, que confiere facultades a la unidad de Investigación de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras.

**SE RESUELVE:**

**ARTÍCULO PRIMERO: APROBAR Y AUTORIZAR EL INFORME FINAL DE LA INVESTIGACIÓN (BORRADOR DE TESIS)** para la REVISIÓN DE SIMILITUD TURNITIN, del tema titulado: **FACTORES SOCIOECONÓMICOS QUE DETERMINAN EL COMPORTAMIENTO ORGANIZACIONAL DE LOS COMERCIANTES DEL MERCADO LAYKAKOTA DE LA CIUDAD DE PUNO 2024**, presentado por el (la) Bachiller. **MAMANI QUISPE EVELYN MEDALIT**, para optar el Título profesional de **CONTADOR PÚBLICO**, en virtud de los considerandos expuestos.

**ARTÍCULO SEGUNDO: RATIFICAR** como **ASESOR(a)** al: **Dra. YUDY HUACANI SUCASACA**

**ARTÍCULO TERCERO: DISPONER** que la Facultad, secretarías académicas y administrativas, queden encargados del cumplimiento de la presente Resolución.

REGÍSTRESE, COMUNÍQUESE Y CÚMPLASE.

UNIVERSIDAD ANDINA  
"NÉSTOR CÁCERES VELÁSQUEZ"  
  
Dra. Yudy Huacani Sacasaca  
DIRECTORA DE LA UNIDAD DE  
INVESTIGACIÓN FCCF

DISTRIBUCIÓN:

- Interesados (1)  
- Archivo (1)

**RESOLUCIÓN N° 187-2024-DUI-FCCF-UANCV-J**

Juliaca, 21 de junio del 2024

**Visto:** el Expediente N° 2024-CU-6042 de fecha 22 de mayo del 2024, en el cual solicita Revisión de Propuesta de Investigación y el **Anexo (02 o 03) "Ficha de Opinión de la Propuesta de Investigación"** que fue revisada por el Comité de Investigación de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras, Escuela Profesional de **Contabilidad**.

**CONSIDERANDO:**

Que, las Unidades de Investigación son unidades académicas que agrupan a docentes y estudiantes de diversas disciplinas, en razón del desarrollo de investigación científica, tecnológica y humanista de acuerdo al Estatuto Universitario Modificado 2020 de nuestra primera Casa Superior de Estudios.

Que, el (la) Bach. **MAMANI QUISPE EVELYN MEDALIT**, quien solicita la revisión y aprobación de la propuesta de Investigación de titulado: **FACTORES SOCIOECONÓMICOS QUE DETERMINAN EL COMPORTAMIENTO ORGANIZACIONAL DE LOS COMERCIANTES DEL MERCADO LAYKAKOTA DE LA CIUDAD DE PUNO 2024**, conducente para optar el Título profesional de **CONTADOR PÚBLICO**, y

Que, al haberse cumplido con los requisitos exigidos por el Reglamento Interno de Trabajo de Investigación Conducente a Grados y Títulos plasmado en la Resolución N° 0294-2023-UANCV-CU-R.

Que, el Comité de Investigación emitió su opinión favorable a la propuesta de investigación.

Que, la Directora de la Unidad de Investigación de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras, Escuela Profesional de Contabilidad, *corroboro* la propuesta del (a) ASESOR (a) Dra. YUDY HUACANI SUCASACA, quien debe estar acreditado y facultado para orientar y ayudar al asesorado en el proceso de elaboración del trabajo de investigación (Tesis) y,

Estando, la opinión favorable del comité de Investigación, en concordancia con el Reglamento Interno de Trabajo de Investigación Conducente a Grados y Títulos Resolución N° 0294-2023-UANCV-CU-R, de conformidad a lo que establece la Ley Universitaria N° 30220, Ley de Creación de la UANCV N° 23738 y Modificatoria N° 24661 y el Estatuto de la UANCV, que confiere facultades a la unidad de Investigación de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras.

**SE RESUELVE:**

**ARTÍCULO PRIMERO:** APROBAR Y AUTORIZAR LA EJECUCIÓN DE LA PROPUESTA DE INVESTIGACIÓN titulado: **FACTORES SOCIOECONÓMICOS QUE DETERMINAN EL COMPORTAMIENTO ORGANIZACIONAL DE LOS COMERCIANTES DEL MERCADO LAYKAKOTA DE LA CIUDAD DE PUNO 2024**, conducente para optar el Título profesional de **CONTADOR PÚBLICO**, presentado por el (la) Bachiller: **MAMANI QUISPE EVELYN MEDALIT**, en virtud de los considerados expuestos.

**ARTÍCULO SEGUNDO:** RECONOCER como ASESOR(a) al (a): **Dra. YUDY HUACANI SUCASACA**

**ARTÍCULO TERCERO:** DISPONER que la Facultad, secretarías académicas y administrativas, queden encargados del cumplimiento de la presente Resolución.

REGÍSTRESE, COMUNÍQUESE Y CÚMPLASE.

UNIVERSIDAD ANDINA  
"NÉSTOR CÁCERES VELÁSQUEZ"  
  
Dra. Yudy Huacani Sucasaca  
DIRECTORA DE LA UNIDAD DE  
INVESTIGACIÓN FCCF

**DISTRIBUCIÓN:**

- Interesados (1)  
- Archivo (1)



## FACTORES SOCIOECONÓMICOS QUE DETERMINAN EL COMPORTAMIENTO ORGANIZACIONAL DE LOS COMERCIANTES DEL MERCADO LAYKAKOTA DE LA CIUDAD DE PUNO 2024

### INFORME DE ORIGINALIDAD

17%

INDICE DE SIMILITUD

17%

FUENTES DE INTERNET

2%

PUBLICACIONES

7%

TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

### FUENTES PRIMARIAS


1	Submitted to Universidad Andina Nestor Caceres Velasquez Trabajo del estudiante	4%
2	documentop.com Fuente de Internet	3%
3	hdl.handle.net Fuente de Internet	2%
4	repositorio.uancv.edu.pe Fuente de Internet	1%
5	es.scribd.com Fuente de Internet	1%
6	1library.co Fuente de Internet	1%
7	repositorio.upsc.edu.pe Fuente de Internet	1%



### Metadatos Complementarios

Título de la tesis	
<b>FACTORES SOCIOECONÓMICOS QUE DETERMINAN EL COMPORTAMIENTO ORGANIZACIONAL DE LOS COMERCIANTES DEL MERCADO LAYKAKOTA DE LA CIUDAD DE PUNO 2024</b>	
<b>Datos de autor</b>	
Nombres y apellidos	EVELYN MEDALIT MAMANI QUISPE
Tipo de documento de identidad	DNI
Número de documento de identidad	70203817
URL de ORCID	<a href="https://orcid.org/0009-0000-2293-02233">https://orcid.org/0009-0000-2293-02233</a>
<b>Datos de asesor</b>	
Nombres y apellidos	YUDY HUACANI SUCASACA
Tipo de documento de identidad	DNI
Número de documento de identidad	40673820
URL de ORCID	<a href="https://orcid.org/0009-0008-3275-5586">https://orcid.org/0009-0008-3275-5586</a>
<b>Datos del jurado</b>	
<b>Presidente del jurado</b>	
Nombres y apellidos	BERTHA BEJAR PARRA
Tipo de documento	DNI
Número de documento de identidad	02387777
<b>Miembro del jurado 1</b>	
Nombres y apellidos	HILARIO CONDORI MAMANI
Tipo de documento	DNI
Número de documento de identidad	02385723
<b>Miembro del jurado 2</b>	
Nombres y apellidos	ALFREDO SAMUEL MACHACA CALDERON
Tipo de documento	DNI



Número de documento de identidad	29433035
<b>Datos de investigación</b>	
Línea de investigación	Economía sectorial – P15
Grupo de investigación	No aplica.
Agencia de financiamiento	Sin financiamiento
Ubicación geográfica de la investigación	<p>Centro Comercial: San Francisco</p> <p>País: Perú Departamento: Puno Provincia: Puno Distrito: Puno</p> <p>Latitud: -15.8465° Longitud: -70.02078°</p> <p><a href="https://maps.app.goo.gl/ChTKxT4aPuDAx7qR7">https://maps.app.goo.gl/ChTKxT4aPuDAx7qR7</a></p> 
Año o rango de años en que se realizó la investigación	2024
URL de disciplinas OCDE	<b>Economía, Negocios</b> <a href="https://purl.org/pe-repo/ocde/ford#5.02.00">https://purl.org/pe-repo/ocde/ford#5.02.00</a>
- Librería	<b>Economía</b> <a href="https://purl.org/pe-repo/ocde/ford#5.02.01">https://purl.org/pe-repo/ocde/ford#5.02.01</a>

UNIVERSIDAD ANDINA  
"NÉSTOR CÁCERES VELÁSQUEZ"

*Dr. Jesús Mamani Mamani*  
Director de la Unidad de Investigación FCCF



DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD Y RESPONSABILIDAD

Yo EVELYN HEDALIT MADANI QUISPE, identificado con DNI  
Nro. 70203817 en mi condición de egresado de:

- Escuela Profesional
- Programa de Segunda Especialidad,
- Programa de Maestría o Doctorado

E.A.P CONTABILIDAD

informo que he elaborado el/la  Tesis o  Trabajo de Investigación,  Trabajo Académico denominada:

" FACTORES SOCIOECONÓMICOS QUE DETERMINAN EL COMPORTAMIENTO ORGANIZACIONAL DE LOS COMERCIANTES DEL MERCADO LAYKAKOTA DE LA CIUDAD DE PUNO 2024 "

Asesorado por: YUDY HUACANI SUCASACA

Es un tema original.

Declaro que el presente trabajo de tesis es elaborado por mi persona y **no existe plagio/copia** de ninguna naturaleza, en especial de otro documento de investigación (tesis, revista, texto, congreso, o similar) presentado por persona natural o jurídica alguna ante instituciones académicas, profesionales, de investigación o similares, en el país o en el extranjero.

Dejo constancia que las citas de otros autores han sido debidamente identificadas en el trabajo de investigación, por lo que no asumiré como tuyas las opiniones vertidas por terceros, ya sea de fuentes encontradas en medios escritos, digitales o Internet.

Asimismo, ratifico que soy plenamente consciente de todo el contenido de la tesis y asumo la responsabilidad de cualquier error u omisión en el documento, así como de las connotaciones éticas y legales involucradas.

El incumplimiento de lo declarado da lugar a responsabilidad del declarante, en consecuencia; a través del presente documento asumo frente a terceros, la Universidad Andina Néstor Cáceres Velásquez y/o la Administración Pública toda responsabilidad que pueda derivarse por el trabajo final presentado. Lo señalado incluye responsabilidad pecuniaria incluido el pago de multas u otros por los daños y perjuicios que se ocasionen.

Juliaca 23 de Abril del 2026

FIRMA (obligatoria)



Huella



## DEDICATORIA

Dedico esta tesis a todas aquellas personas que fueron pilares esenciales en mi vivir y en este camino académico que hoy culmina.

A mis padres, por su amor incondicional, sacrificio y apoyo constante. Ustedes me enseñaron el valor del esfuerzo y la determinación. Sin su inspiración y fe en mis capacidades, no estaría aquí hoy. Cada logro que alcanzo es un reflejo de su dedicación y valores.

A mis hermanos, por su compañía y apoyo inquebrantable. Sus risas, consejos y amor me han dado fuerzas en los momentos más difíciles. Esta aventura no habría sido la misma sin ustedes a mi lado.

A mis docentes y mentores, quienes han compartido su conocimiento y pasión por la investigación. Sus enseñanzas han sido fundamentales en mi desarrollo académico y personal. Agradezco cada consejo y cada crítica constructiva que me han brindado. Ustedes han dejado una profunda huella en mi formación.

Finalmente, dedico esta tesis a todos aquellos que, a través de su labor y esfuerzo, contribuyen a la creación de conocimiento y al avance de nuestra sociedad. Este trabajo es un homenaje a la curiosidad, la perseverancia y el deseo de un mundo mejor.

A todos ustedes, mi más sincero agradecimiento. Esta tesis es el resultado de esfuerzo y perseverancia



## AGRADECIMIENTOS

En la culminación de este importante proyecto académico, quiero manifestar mi más sincero reconocimiento a todas las personas que han sido importantes en este proceso y que, de alguna manera, han contribuido para elaboración de este proyecto de tesis.

En primer lugar, agradezco a mis profesores y mentores, por brindarme su conocimiento, orientación y apoyo incondicional durante mi enseñanza académica. Su dedicación y compromiso con la enseñanza no solo han enriquecido mi comprensión de la contabilidad, sino que también me han inspirado a ser una mejor profesional. Cada clase y cada conversación han dejado una huella profunda en mi desarrollo.

Quiero extender mis agradecimientos a mi familia por su amor infinito, su apoyo constante y por inculcarme la importancia de la educación desde una edad temprana. Su confianza en mí ha sido un pilar fundamental para alcanzar mis metas. También agradezco a mis hermanos, por su comprensión y apoyo en cada etapa de este viaje.

Finalmente, doy gracias a las personas que, de alguna forma, han hecho posible este trabajo: amigos, colegas y profesionales del área contable que compartieron sus experiencias y conocimientos conmigo. Cada interacción ha enriquecido mi perspectiva y ha hecho que esta tesis sea un reflejo de un esfuerzo colectivo.



## DEDICATORIA

Dedico esta tesis a todas aquellas personas que fueron pilares esenciales en mi vivir y en este camino académico que hoy culmina.

A mis padres, por su amor incondicional, sacrificio y apoyo constante. Ustedes me enseñaron el valor del esfuerzo y la determinación. Sin su inspiración y fe en mis capacidades, no estaría aquí hoy. Cada logro que alcanzo es un reflejo de su dedicación y valores.

A mis hermanos, por su compañía y apoyo inquebrantable. Sus risas, consejos y amor me han dado fuerzas en los momentos más difíciles. Esta aventura no habría sido la misma sin ustedes a mi lado.

A mis docentes y mentores, quienes han compartido su conocimiento y pasión por la investigación. Sus enseñanzas han sido fundamentales en mi desarrollo académico y personal. Agradezco cada consejo y cada crítica constructiva que me han brindado.



Ustedes han dejado una profunda huella en mi formación.

Finalmente, dedico esta tesis a todos aquellos que, a través de su labor y esfuerzo, contribuyen a la creación de conocimiento y al avance de nuestra sociedad. Este trabajo es un homenaje a la curiosidad, la perseverancia y el deseo de un mundo mejor.

A todos ustedes, mi más sincero agradecimiento. Esta tesis es el resultado de esfuerzo y perseverancia



## AGRADECIMIENTOS

En la culminación de este importante proyecto académico, quiero manifestar mi más sincero reconocimiento a todas las personas que han sido importantes en este proceso y que, de alguna manera, han contribuido para elaboración de este proyecto de tesis.

En primer lugar, agradezco a mis profesores y mentores, por brindarme su conocimiento, orientación y apoyo incondicional durante mi enseñanza académica. Su dedicación y compromiso con la enseñanza no solo han enriquecido mi comprensión de la contabilidad, sino que también me han inspirado a ser una mejor profesional. Cada clase y cada conversación han dejado una huella profunda en mi desarrollo.

Quiero extender mis agradecimientos a mi familia por su amor infinito, su apoyo constante y por inculcarme la importancia de la educación



desde una edad temprana. Su confianza en mí ha sido un pilar fundamental para alcanzar mis metas. También agradezco a mis hermanos, por su comprensión y apoyo en cada etapa de este viaje.

Finalmente, doy gracias a las personas que, de alguna forma, han hecho posible este trabajo: amigos, colegas y profesionales del área contable que compartieron sus experiencias y conocimientos conmigo. Cada interacción ha enriquecido mi perspectiva y ha hecho que esta tesis sea un reflejo de un esfuerzo colectivo.



## ÍNDICE

DEDICATORIA .....	iii
AGRADECIMIENTOS .....	v
ÍNDICE .....	vii
ÍNDICE DE TABLAS .....	x
ÍNDICE DE FIGURAS.....	xi
ÍNDICE DE ANEXOS.....	xii
RESUMEN .....	xiii
ABSTRACT .....	xiv
INTRODUCCIÓN .....	xv

## CAPÍTULO I

### ASPECTOS GENERALES

1.1 Descripción del problema .....	1
1.2 Formulación del problema .....	2
1.2.1 Problema general.....	2
1.2.2 Problemas específicos .....	2
1.3 Justificación.....	3
1.3.1 Justificación teórica .....	3
1.3.2 Justificación práctica .....	3
1.3.3 Justificación metodológica .....	3



1.4	Objetivos de la investigación .....	4
1.4.1	Objetivo general .....	4
1.4.2	Objetivos específicos .....	4
1.5	Hipótesis .....	5
1.5.1	Hipótesis general.....	5
1.5.2	Hipótesis específicas .....	5
1.6	Variables .....	5

## CAPÍTULO II

### FUNDAMENTOS TEÓRICOS

2.1	Bases teóricas.....	7
2.2	Definición de términos .....	17

## CAPÍTULO III

### METODOLOGÍA

3.1	Métodos de investigación .....	18
3.2	Diseño de la investigación .....	19
3.3	Población y muestra .....	20
3.4	Procesamiento y análisis de datos .....	21
3.5	Modelo tobit.....	22

## CAPÍTULO IV

### ANÁLISIS DE RESULTADOS Y DISCUSIÓN



4.1 Factores económicos de los comerciantes del Mercado Laykakota.....	23
4.2 Comportamiento organizacional en comerciantes del Mercado Laykakota.....	28
4.3 Prueba de hipótesis .....	34
4.4 Discusión de resultados.....	36
<b>CONCLUSIONES .....</b>	<b>39</b>
<b>RECOMENDACIONES.....</b>	<b>41</b>
<b>REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....</b>	<b>43</b>
<b>ANEXOS .....</b>	<b>47</b>



### ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Operacionalización de variable.....	6
Tabla 2. Valores terminales e instrumentales según la Encuesta de Valores de Rokeach .....	12
Tabla 3. Valores dominantes en el trabajo de la fuerza laboral .....	13
Tabla 4. Dimensiones de la aptitud intelectual .....	14
Tabla 5. Dimensiones de las aptitudes físicas .....	15
Tabla 6. Edad.....	23
Tabla 7. Género .....	24
Tabla 8. Grado de instrucción.....	26
Tabla 9. Ingresos .....	27
Tabla 10. Resultados del modelo Tobit .....	35
Tabla 11. Ingresos .....	38





## ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1. Matriz de consistencia .....	48
Anexo 2. Encuesta .....	51
Anexo 3. Validación de instrumento .....	53



## RESUMEN

La investigación tiene por finalidad explicar si los factores socioeconómicos determinan el comportamiento organizacional de los comerciantes del Mercado Laykakota de la ciudad de Puno 2024. La metodología aplica el enfoque cuantitativo, no experimental es de alcance explicativo de corte transversal, utiliza el método sintético y deductivo, define una población de 460 comerciantes y un tamaño de muestra de 210 comerciantes como instrumento utiliza la encuesta y contrasta el supuesto con el modelo de regresión tobit. Los resultados mostraron gran protagonismo en el ejercicio del comercio edades entre 35 a 40 años, 77% es administrado por mujeres, poseen grado educativo del nivel primario y secundario principalmente y, sus ingresos mensuales se encuentran en promedio entre S/ 1,500 a S/ 2,000 soles que determina el crecimiento y sostenibilidad financiera de los negocios. El modelo tobit indica la probabilidad de que los factores socioeconómicos si determinan significativamente en el comportamiento organizacional de los comerciantes. Los coeficientes de los parámetros resultaron significativos en las variables: ingresos, grados de instrucción, edad, capacitación y experiencia. Se concluye que, se debe tomar en cuenta aspectos de manejo contable, económico como financiero como factores clave para el buen desempeño de la organización en el logro de metas.

**Palabras clave:** Factores socioeconómicos, comportamiento organizacional, comerciantes.



## ABSTRACT

The purpose of the research is to explain whether socioeconomic factors determine the organizational behavior of merchants at the Laykakota Market in the city of Puno 2024. The methodology applies the quantitative, non-experimental approach, is of explanatory scope and cross-sectional, uses the synthetic and deductive method, defines a population of 460 merchants and a sample size of 210 merchants as an instrument, uses the survey and contrasts the assumption with the tobit regression model. The results showed great prominence in the exercise of commerce ages between 35 to 40 years, 77% is managed by women, they have an educational degree of primary and secondary level mainly and their monthly income is on average between S/ 1,500 to S/ 2,000 soles which determines the growth and financial sustainability of businesses. The tobit model indicates the probability that socioeconomic factors do significantly determine the organizational behavior of merchants. The coefficients of the parameters were significant in the variables: income, educational levels, age, training and experience. It is concluded that aspects of accounting, economic and financial management must be taken into account as key factors for the good performance of the organization in achieving goals.

**Keywords:** Socioeconomic factors, organizational behavior, merchants



## INTRODUCCIÓN

La investigación aporta a la sociedad en el fomento de la capacitación basado en la mejora de la atención al cliente. El comportamiento organizacional de comerciantes es un tema poco estudiado motivo por el cual el estudio busca entender cuáles son los factores socioeconómicos que la determinan en prioridad lo que induce a promover aspectos positivos de motivación en comportamiento organizacional.

El comportamiento organizacional es fundamental en la actualidad para garantizar el crecimiento de las instituciones o regiones, el fortalecimiento de la capacitación se hace necesaria para competir y demostrar autoevaluaciones periódicas en la mejora de la administración entre el personal y la organización (Gómez et al., 2017, p.183).

La comercialización que desempeñan los comerciantes en Laykakota ubicado en el cercado de la ciudad de Puno a 3,819 m.s.n.m. es de cercanía diaria con el cliente su rol es protagónico en la atención a dichos clientes y el comportamiento organizacional adecuado favorece y conduce a la mejora de la relación comerciante - cliente.

Esta investigación corrobora que los factores socioeconómicos, la capacitación, la relación interpersonal, los cargos jerárquicos, determinan al comportamiento organizacional. Un buen comportamiento organizacional en el mercado Laykakota permitiría una mejora en la calidad de atención y sobre todo elevaría las ventas y crecimiento de los negocios.



A continuación, se desarrolla la tesis distinguiéndose cuatro secciones.



## CAPÍTULO I

### ASPECTOS GENERALES

#### 1.1 Descripción del problema

El comportamiento organizacional en el mundo moderno se encuentra sometido a cambios permanentes de orden social, político, tecnológico, económico y cultural (Chirinos, Meriño & Martínez, 2010). Los factores internos del comportamiento organizacional son la motivación, la capacitación, toma de decisiones y el trabajo en equipo, mientras que los factores externos son: el ambiente organizacional, la infraestructura de la organización y la estructura organizativa (p. 59).

La investigación sobre el comportamiento organizacional es importante hoy en día para el desarrollo de las organizaciones, la capacitación empresarial debe construirse mediante estrategias de mejora y evaluación (Gómez et al., 2017, p. 183).

Existen limitaciones socioeconómicas en la determinación del comportamiento organizacional como la edad, ingresos, educación,



tamaño de hogar, capacitación, experiencia, género y otros, interpretar cada una de ellas es importante, se hace necesaria para tomar decisiones y mejorar la calidad de atención y servicio en los clientes.

## 1.2 Formulación del problema

### 1.2.1 Problema general

¿Los factores socioeconómicos determinan el comportamiento organizacional de los comerciantes del Mercado Laykakota de la ciudad de Puno 2024?

### 1.2.2 Problemas específicos

- a) ¿Los ingresos determinan el comportamiento organizacional de los comerciantes?
- b) ¿El grado de instrucción determina el comportamiento organizacional de los comerciantes?
- c) ¿La edad determina el comportamiento organizacional de los comerciantes?
- d) ¿La capacitación determina el comportamiento organizacional de los comerciantes?
- e) ¿La experiencia determina el comportamiento organizacional de los comerciantes?



## 1.3 Justificación

### 1.3.1 Justificación teórica

Se aporta en el conocimiento útil para la sociedad en el fomento de la capacitación empresarial basado en la mejora del servicio al cliente. El estudio del comportamiento organizacional en comerciantes pretende entender cuáles son los factores que determinan en prioridad en las organizaciones como el caso del mercado.

### 1.3.2 Justificación práctica

El problema que soluciona la investigación es despertar mayor interés en el comportamiento organizacional a través de él se puede incidir en el servicio de una mejor capacitación hacia los comerciantes promoviendo en ellos aspectos positivos de motivación.

La investigación sobre el comportamiento organizacional en comerciantes es importante hoy en día para el desarrollo de la inversión y crecimiento empresarial (Gómez et al., 2017, p. 183).

### 1.3.3 Justificación metodológica

El comportamiento organizacional favorece y conduce a mejorar la relación entre comerciante, cliente y directivos. Esta investigación corrobora como los factores socioeconómicos



determinan al comportamiento organizacional en comerciantes del mercado Laykakota.

## 1.4 Objetivos de la investigación

### 1.4.1 Objetivo general

Explicar si los factores socioeconómicos determinan el comportamiento organizacional de los comerciantes del Mercado Laykakota de la ciudad de Puno 2024.

### 1.4.2 Objetivos específicos

- a) Analizar si los ingresos determinan el comportamiento organizacional de los comerciantes.
- b) El grado de instrucción determina el comportamiento organizacional de los comerciantes.
- c) Evaluar si la edad determina el comportamiento organizacional de los comerciantes.
- d) Identificar si la capacitación determina el comportamiento organizacional de los comerciantes.
- e) Relacionar si la experiencia determina el comportamiento organizacional de los comerciantes.



## 1.5 Hipótesis

### 1.5.1 Hipótesis general

Los factores socioeconómicos determinan significativamente en el comportamiento organizacional de los comerciantes del Mercado Laykakota de la ciudad de Puno 2024.

### 1.5.2 Hipótesis específicas

- a) Los ingresos determinan significativamente en el comportamiento organizacional de los comerciantes.
- b) El grado de instrucción determina directamente en el comportamiento organizacional de los comerciantes.
- c) La edad determina significativamente en el comportamiento organizacional de los comerciantes.
- d) La capacitación determina significativamente en el comportamiento organizacional de los comerciantes.
- e) La experiencia determina significativamente en el comportamiento organizacional de los comerciantes.

## 1.6 Variables

### 1.6.1 Variable independiente:

- ✓ Factores socioeconómicos

### 1.6.2 Variable dependiente:

- ✓ Comportamiento organizacional

## 1.6.3 Operacionalización de variables

**Tabla 1.** Operacionalización de variable

Variables	Concepto	Dimensiones	Indicadores	Escala Likert
V. I. Factores socioeconómicos	Santesmases et al. (2014) determina como los factores socioeconómicos al ingreso, empleo, tasa de interés, inflación, el género, nivel cultural, estilo de vida, capacidades, experiencia entre otros atributos.	Factores Sociales Factores económicos	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Ingresos</li> <li>✓ Grado de instrucción</li> <li>✓ Edad</li> <li>✓ Capacitación</li> <li>✓ Experiencia</li> </ul>	Nunca=1 Casi nunca=2 A veces=3 Frecuentemente=4 Siempre=5
V. D Comportamiento organizacional	Estudia el efecto que las personas, grupos y estructura presentan hacia la entidad, con la finalidad de proveer conocimientos para el crecimiento bajo resultados (Robbins & Judge, 2009).	Comportamiento organizacional	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Capacitación permanente</li> <li>✓ Capacidad de interrelacionarse</li> <li>✓ Cargos jerárquicos</li> <li>✓ Capacitación en área de ventas, marketing, organización, finanzas y formalización</li> <li>✓ Satisfacción con la infraestructura</li> <li>✓ Satisfacción con el equipamiento</li> </ul>	Nunca=1 Casi nunca=2 A veces=3 Frecuentemente=4 Siempre=5

*Nota:* Sintetizado por la tesista.



## CAPÍTULO II

### FUNDAMENTOS TEÓRICOS

#### 2.1 Bases teóricas

##### 2.1.1 Factores socioeconómicos

Los factores socioeconómicos según el Instituto Nacional de Estadística e Informática son la edad, el género, los ingresos, número de hijos, la educación, capacitación, experiencia y otros (INEI, 2017). Santesmases et al. (2014) determina como los factores socioeconómicos al ingreso, empleo, el género, nivel cultural, estilo de vida, inflación, capacidades, experiencia, tasa e interés, entre otros atributos.

Kotler y Armstrong (2012) identifican que los factores socioeconómicos están referidos a la situación económica, educación, la clase social, cultura, entornos sociales en línea, edad, roles, etapa de ciclo de vida, trabajo, estilo de vida, personalidad, creencias, motivación.



## 2.1.2 Comportamiento organizacional

Estudia el comportamiento de las personas y grupos que presentan sobre la conducta dentro de las instituciones con la finalidad de aportar conocimientos bajo resultados (Robbins & Judge, 2009).

## 2.1.3 Modelo de comportamiento organizacional – variables dependientes

El modelo de comportamiento organizacional es explicado por variables dependientes como: producción, rotación, conducta, responsabilidad social y satisfacción laboral (Robbins & Judge, 2009, p.27).

### 2.1.3.1 La productividad

Existe productividad cuando una organización alcanza sus metas para lograr la eficacia.

### 2.1.3.2 El ausentismo

Es la inasistencia permanente al trabajo, constituye un costo y es una interrupción para los empleadores.

### 2.1.3.3 Rotación

Es el cambio frecuente de personal en una organización que puede o no ser voluntario. Cabe señalar que cuando se eleva la rotación los costos se elevan en reclutamiento y selección.

### 2.1.3.4 Conducta

De modo voluntario incumple las normas organizacionales y es una amenaza para las entidades en su buen manejo.

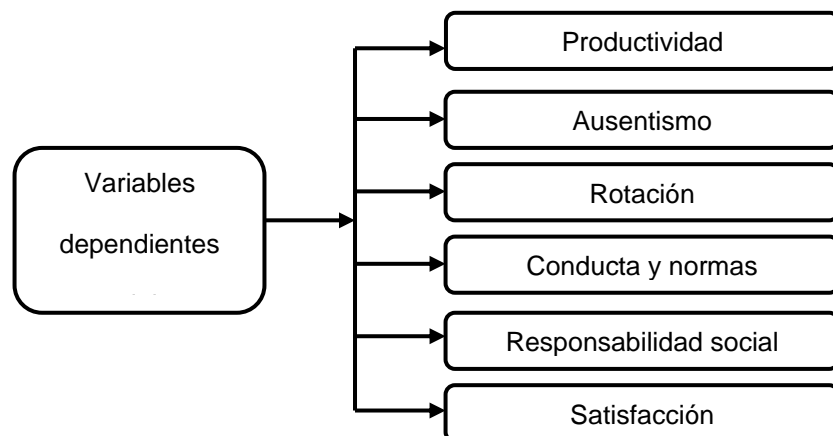
### 2.1.3.5 *Responsabilidad social*

Relacionado a la ayuda entre miembros de la organización, evitar conflictos innecesarios, respetar las reglas.

### 2.1.3.6 *Satisfacción en el trabajo*

Es un elemento favorable que explica la relación del trabajo en sí, se considera como una actitud más que un comportamiento (figura 1).

Figura 1. Modelo de comportamiento organizacional



Fuente: Robbins y Judge (2009, p.29).

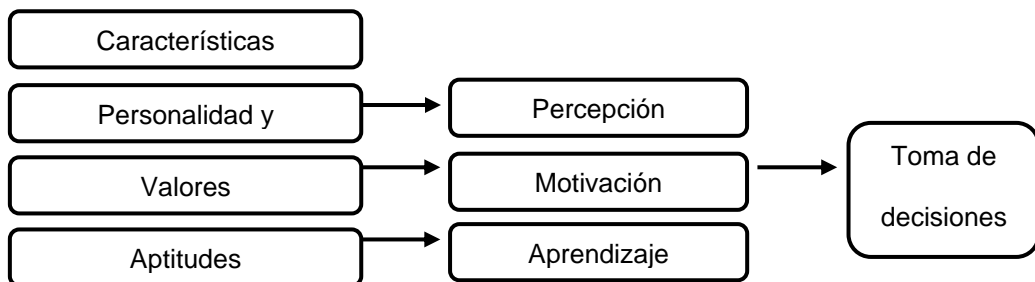
## 2.1.4 Modelo de comportamiento organizacional – variables a nivel de individuo

El modelo de comportamiento organizacional tiene variables a nivel personas, sistemas de organización y grupo.

### 2.1.4.1 Variables a nivel de individuo

Los factores a nivel de individuo son las características biográficas (edad, género, raza, religión), valores, actitudes y emociones, estos atributos determinan la calidad de personas desde su fuerza laboral como su capacidad de gerenciar y el logro de cambios (figura 2).

Figura 2. Estructura de comportamiento organizacional



Fuente: Robbins y Judge (2009, p. 33).

### 2.1.4.2 Características demográficas

Representa aspectos de la persona tales como la edad, grado de instrucción, estado civil, género que son objetivas.



### 2.1.4.3 *Personalidad y emociones*

Es considerada como la persona reacciones frente a situaciones de interacción con otras personas.

### 2.1.4.4 *Valores*

Son las convicciones fundamentales sobre el nivel personal y social a cierto modo de conducta. Según Milton Rokeach desarrolló la Encuesta para medir Valores (EVR) que está referido a dos valores, cada uno con 18 valores individuales con valores terminales e instrumentales (tabla 2).

**Tabla 2.** Valores terminales e instrumentales según la Encuesta de Valores de Rokeach

Terminales	Instrumentales
Prospecto de vida	Ambicioso
Vida activa	Mente amplia
Sentido de logro	Competente, eficiente
Paz	Optimista, gozoso
Belleza de la naturaleza	Limpio
Igualdad	Defiende sus creencias
Cuida a sus seres queridos	Perdona
Libertad	Trabaja para el bienestar de otros
Felicidad	Honesto
Armonía interna	Imaginativo
Amor maduro	Independiente
Protección contra ataques	Inteligente
Vida disfrute	Lógico
Salvación	Afectuoso
Autoestima	Obediente
Reconocimiento social	Diplomático
Amistad verdadera	Responsable
Sabiduría	Autocontrolado

*Nota:* Robbins y Judge (2009).

### 2.1.5 Valores

#### 2.1.5.1 Valores generacionales

Existen cuatro grupos generacionales, segmentados en base al tiempo transcurrido desde que desempeñaron el campo laboral (tabla 3): los veteranos, baby boomers, generación X y siguientes (del 2000 al presente).

**Tabla 3.** Valores dominantes en el trabajo de la fuerza laboral

Generación	Época	Edad	Valores
Veteranos	1950 o principios de 1960	65 +	Trabajo forzado, conservador, leal.
Baby boomers	1965-1985	De 40 a poco más de 60	Éxito, logro, ambición, no están contentos con la autoridad.
Generación X	1985-2000	Finales de sus 20 o principios de sus 40	Balance entre trabajo y vida laboral, orientados a equipos, no desean las normas.
Siguientes	De 2000 al presente	Menos de 30	Desean el éxito, son independientes, trabajan en equipo y son leales.

*Nota:* Robbins y Judge (2009).

#### 2.1.5.2 *Aptitudes*

Representa las habilidades de un individuo para lograr diferentes labores en una actividad. La aptitud de una persona puede ser intelectual o físico. Es intelectual aquella capacidad de realizar actividades mentales: pensamientos, razonamiento de problemas. Las características de la inteligencia son: habilidad numérica, comprensión verbal, velocidad de comprensión, razonamiento inductivo y deductivo y memoria (tabla 4).



**Tabla 4.** Dimensiones de la aptitud intelectual

Dimensión	Descripción
Habilidad para los números	Aptitud en el quehacer de operaciones rápida y correcta.
Comprensión verbal	Capacidad de entendimiento de la lectura.
Velocidad de percepción	Aptitud para identificar con rapidez.
Razonamiento inductivo	Habilidad para identificar una secuencia lógica.
Razonamiento deductivo	Habilidad para usar la lógica.
Visualización especial	Capacidad para imaginar cómo vería un objeto ante cambios.
Memoria	Capacidad de retener y recordar experiencia.

*Nota:* Robbins y Judge (2009).

Las aptitudes físicas explican la capacidad sobre labores que implican resistencia, destreza y fuerza (tabla 5), los que se mencionan a continuación:

**Tabla 5.** Dimensiones de las aptitudes físicas

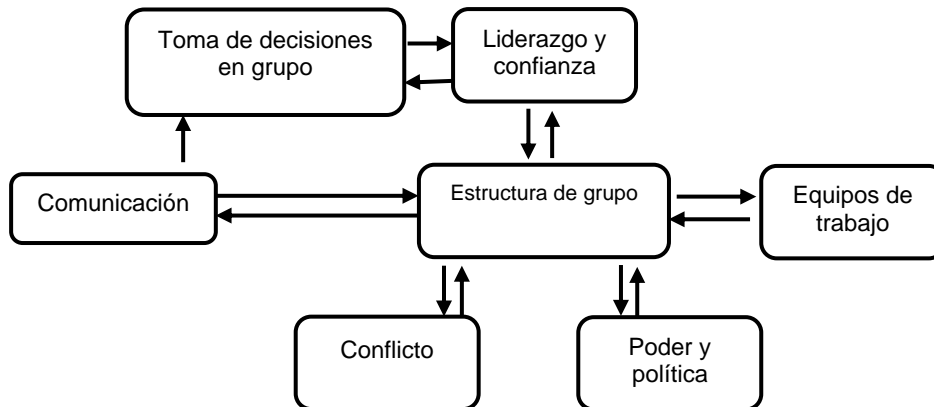
Factor	Descripción
<b><i>Fuerza/Resistencia</i></b>	
Dinámica	Uso de fuerza muscular
Tronco	Uso de la fuerza muscular del tronco
Estática	Aptitud para utilizar la fuerza contra objetos externos
Explosiva	Capacidad para liberar energía
<b><i>Flexibilidad</i></b>	
Estiramiento	Capacidad de mover los músculos del tronco
Dinámica	Aptitud para hacer movimientos repetidos

*Nota:* Robbins y Judge (2009).

#### 2.1.5.3 *Variables por grupo*

Es importante la comunicación para la toma de decisiones en entornos grupales bajo liderazgo y confianza, conflicto, poder y política, equipos de trabajo (figura 3).

**Figura 3.** Modelo de comportamiento organizacional – Nivel grupal

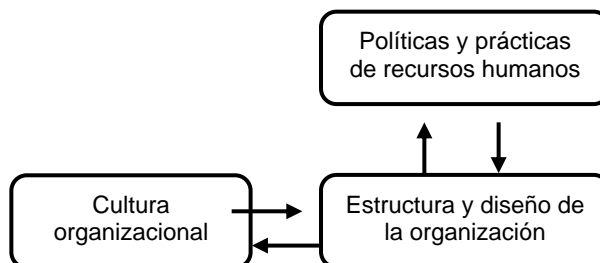


Fuente: Robbins y Judge (2009, p. 33).

#### 2.1.5.4 Variables del sistema

Existe mayor confort cuando se añade a una estructura formal de acuerdo al conocimiento de las personas y el grupo. Los elementos importantes del sistema de organización son: cultura interna y las normas y prácticas de personal (figura 4).

**Figura 4.** Modelo de comportamiento organizacional – Nivel de Sistema de la organización



Fuente: Robbins y Judge (2009, p.33).

## 2.2 Definición de términos

### a. Comportamiento organizacional

Comprende el estudio de los individuos y entornos grupales y su actuar en la entidad (Robbins y Judge, 2009).

### b. Factores socioeconómicos

Se comprende al grupo de elementos económicos, sociológicos, educativos, laborales y otros evaluadas a un individuo o sociedad (INEI, 2017).

### c. Comerciante

Es la persona dedicada a comprar y vender bienes o servicios con el propósito de obtener ganancias (INEI, 2017).



## CAPÍTULO III

### METODOLOGÍA

#### 3.1 Métodos de investigación

##### 3.2.1 Método deductivo

El proceso científico que encamina a la tesis utiliza el método deductivo que recoge el contexto desde una mirada general hacia la realidad local (Hernández y Mendoza, 2018). En el análisis de los factores socioeconómicos que determinan el comportamiento organizacional de los comerciantes del Mercado Laykakota se tuvo que revisar literatura de la teoría del comportamiento organizacional para identificar las dimensiones de estudio desde lo más amplio a lo específico.

##### 3.1.2 Método sintético

El resumen que ejerce la revisión de aspectos teóricos como metodológicos son parte del método científico (Hernández y Mendoza, 2018). La búsqueda de elementos que sustentan los factores socioeconómicos que determinan el comportamiento

organizacional de los comerciantes ha utilizado la síntesis en todo el proceso de redacción.

## **3.2 Diseño de la investigación**

### **3.2.1 Enfoque cuantitativo**

El planteamiento cuantitativo de la investigación requiere de base de datos numéricos. (Hernández y Mendoza, 2018). El procedimiento científico del estudio de factores socioeconómicos que determinan el comportamiento organizacional de los comerciantes del Mercado Laykakota ha recogido base de datos numéricos desde porcentajes y frecuencias absolutas para explicar la realidad.

### **3.2.2 Diseño no experimental**

Mantiene la información tal como se presenta sin cambios (Hernández y Mendoza, 2018). La realidad que se interpreta para explica los factores socioeconómicos que determinan el comportamiento organizacional de los comerciantes del Mercado Laykakota no ha experimentado cambio en el comportamiento de los comerciantes.

### **3.2.3 Alcance explicativo**

Prevalece la intención de dar una explicación de la realidad sea por causa o por efecto (Hernández y Mendoza, 2018). En el estudio si se exige una explicación de cómo los factores socioeconómicos,

determinan el comportamiento organizacional de los comerciantes del Mercado Laykakota.

### **3.2.4 Datos de corte transversal**

Recoge datos en un único momento en el tiempo (Hernández y Mendoza, 2018). El momento de trabajo de campo del estudio de factores socioeconómicos que determinan el comportamiento organizacional de los comerciantes del Mercado Laykakota utilizó una sola visita para recopilar datos.

### **3.2.5 Investigación aplicada**

Busca la aplicación de conocimientos existentes (Hernández y Mendoza, 2018). Para el análisis de los factores socioeconómicos que determinan el comportamiento organizacional de los comerciantes del Mercado Laykakota se tuvo que revisar teorías del comportamiento organizacional que ya existen para aplicarla.

## **3.3 Población y muestra**

### **3.3.1 Población**

Es el universo determinado por una unidad de análisis (Hernández y Mendoza, 2018). La población identificada son 460 comerciantes del Mercado Laykakota de la ciudad de Puno (Mercado Laykakota, 2024).

### **3.3.2 Muestra**

Es una pequeña parte representativa de toda la población (Hernández y Mendoza, 2018). El cálculo del tamaño de muestra resultó 210 comerciantes a quienes se les aplicaron las encuestas (Mercado Laykakota, 2024).

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

Donde:

- Z = Valor Z=1.96
- p = Probabilidad de verdad (0.5)
- q = Probabilidad de incertidumbre (0.5)
- N = Población
- e. = Error (5%)
- n = Muestra

La muestra de comerciantes del mercado es de 210.

$$n = \frac{1.96^2 * 460 * 0.5 * 0.5}{0.05^2 * (460 - 1) + (1.96^2 * 0.5 * 0.5)}$$

$n = 210$  comerciantes.

### 3.4 Procesamiento y análisis de datos

Los datos han tenido un proceso de depuración y selección para la tabulación en Excel y luego en el SPSS para procesar las frecuencias absolutas y relativas, así como el modelo tobit de contraste de supuesto.

### 3.5 Modelo tobit

Fue diseñado para explicar la dependencia de variables se explica en valores positivos (Pérez, 2006).

#### Modelo de regresión Tobit

El modelo planteado se detalla de la siguiente manera:

$$Prob(SI)CO = \varphi_1 + \varphi_2 * I + \varphi_3 * GI + \varphi_4 * Ed + \varphi_5 * C + \varphi_6 * E + \varepsilon_t$$

Dónde:

*Prob (SI) CO* = Probabilidad de determinación de los factores socioeconómicos en el comportamiento organizacional

- a. Ingreso de los comerciantes (I)
- b. El grado de instrucción de los comerciantes (GI)
- c. La edad de los comerciantes (Ed)
- d. Capacitación de los comerciantes (C)
- e. Experiencia de los comerciantes (RI)
- f.  $\varepsilon_t$  = Error

## CAPÍTULO IV

### ANÁLISIS DE RESULTADOS Y DISCUSIÓN

#### 4.1 Factores económicos de los comerciantes del Mercado Laykakota

##### 4.1.1 Edad

La edad de los comerciantes de Laykakota del total de muestra de 210 encuestados está representada por rangos entre 25 a 50 a más años, destaca la edad entre 30 a 35 años; 35 a 40 años y 40 a 45 años en más del 70% y el restante 25% son edades de 25 a 30 años; 45 a 50 años y 50 a más años (tabla 6)

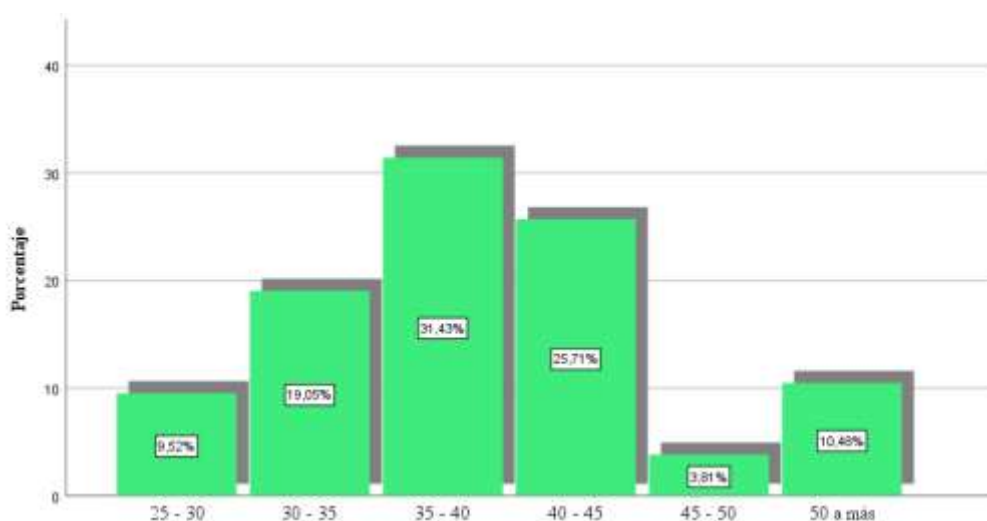
Tabla 6. Edad

VARIABLES	Frecuencia	Porcentaje	GI	Chi - cuadrada
Edades				
25 - 30	20	10		
30 - 35	40	19		
35 - 40	66	31		
40 - 45	54	26	5	70.57
45 - 50	8	4		
50 a más	22	10		

*Nota:* Generado en SPSS.

La figura 5 corrobora de modo gráfico la edad de mayor cobertura en comerciantes del 31% entre las edades de 35 a 40 años de edad.

Figura 5. Edad



Fuente: Generado en SPSS.

#### 4.1.2 Género

Del reporte de muestra de 210 encuestados un total de 162 encuestados pertenecen al género femenino y 48 al género masculino (tabla 7).

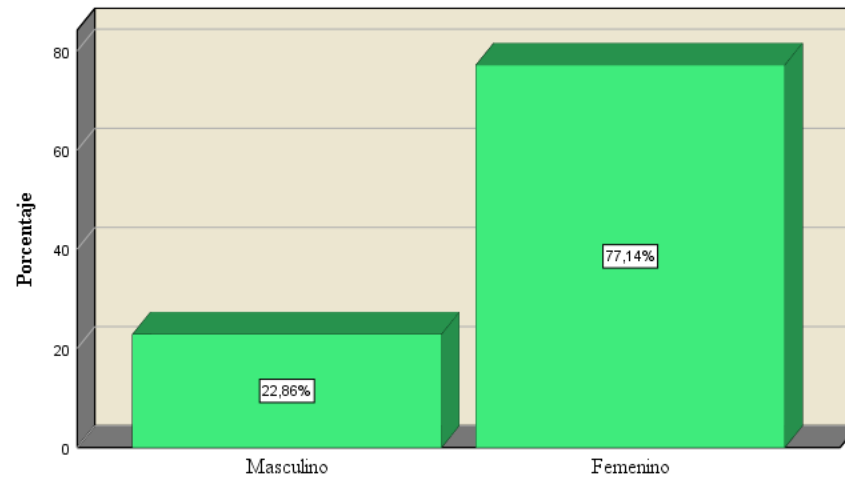
Tabla 7. Género

Variables	Frecuencia	Porcentaje	gl	Chi - cuadrada	
Género	Masculino	48	23	1	61.88
	Femenino	162	77		

Nota: Generado en SPSS.

De los encuestados predomina el 77% al género femenino y el 23% corresponde al género masculino (figura 6).

**Figura 6. Género**



Fuente: Generado en SPSS.

#### 4.1.3 Grado de instrucción

El 39% de los encuestados tienen un grado de instrucción de secundaria completa y el 29% tiene estudios de secundaria incompleta, mientras que solo el 16% tiene estudios de superior completa, a esto se suma un 6% no tiene ningún tipo de estudios y el 3% tiene estudios primarios, aun podemos observar que se carece de educación (tabla 8).

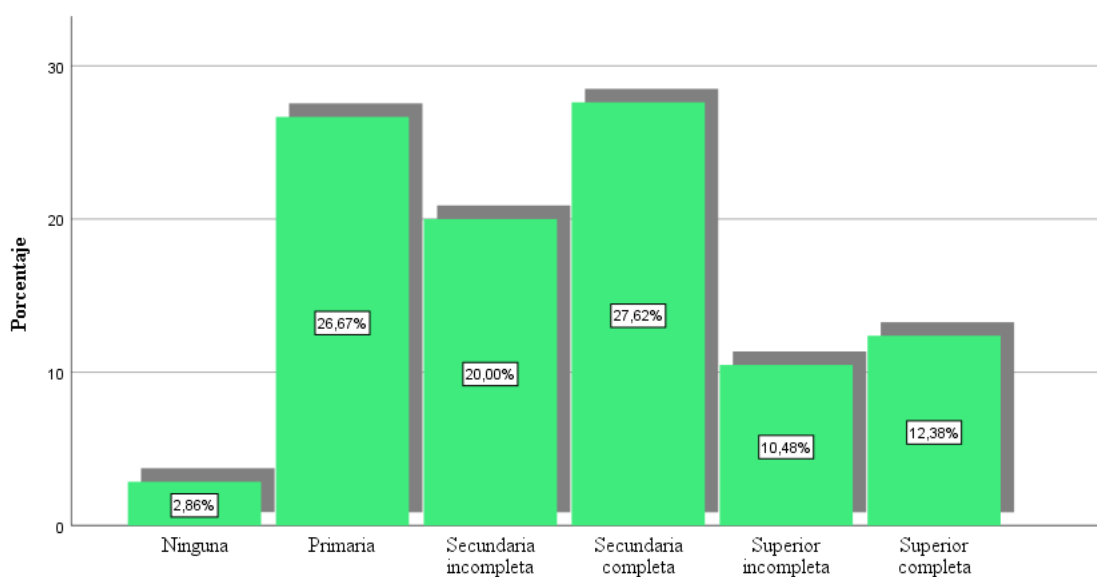
**Tabla 8.** Grado de instrucción

Variable	Frecuencia	Porcentaje (%)	gl	Chi – cuadrada
Grado de instrucción	Ninguna	20	3	5      60.28
	Primaria	11	27	
	Secundaria incompleta	93	20	
	Secundaria completa	126	28	
	Superior incompleta	23	10	
	Superior completa	53	12	

*Nota:* Generado en SPSS.

La figura 7 presenta una cuarta parte de comerciantes que tienen estudios primarios y otra cuarta parte estudios de secundaria completa principalmente.

**Figura 7.** Grado de instrucción



Fuente: Generado en SPSS.

#### 4.1.4 Ingresos

Del total de 210 encuestados el 80% de los ingresos de los comerciantes está representado por montos que oscilan entre S/ 1,500 a S/ 2,000 soles mensual; el 7% entre S/ 2,000 a S/ 2,500 soles; el 6% entre S/ 2,500 a S/ 3,000 soles; el 5% entre S/ 3,000 a S/ 3,500 soles y solo el 1% entre S/ 3,500 a S/ 4,000 soles (tabla 9).

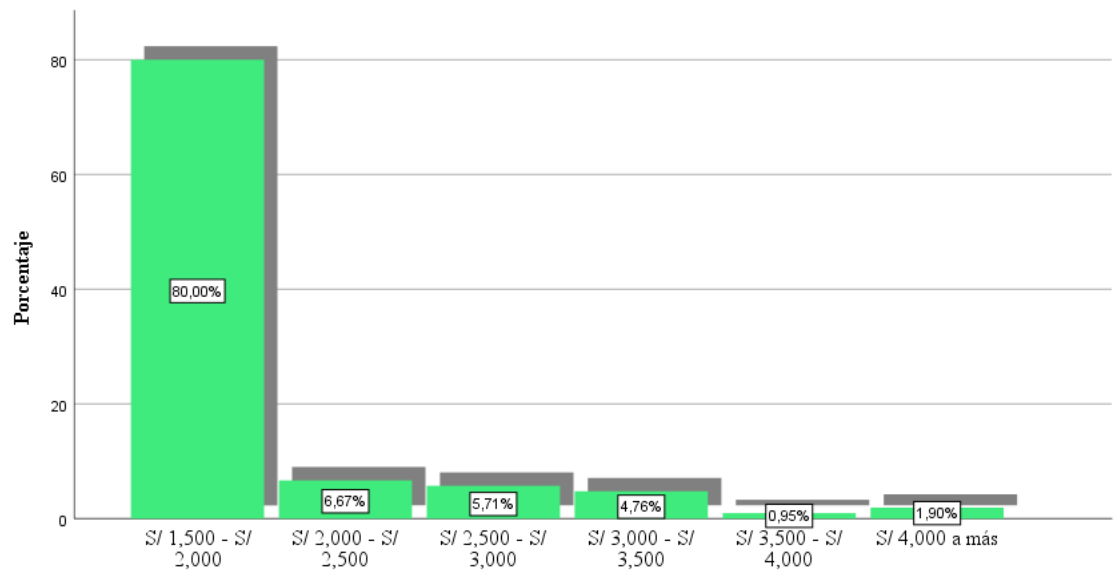
**Tabla 9.** Ingresos

VARIABLES	Frecuencia	Porcentaje	gl	Chi - cuadrada
Ingresos				
S/ 1,500 - S/ 2,000	168	80		
S/ 2,000 - S/ 2,500	14	7		
S/ 2,500 - S/ 3,000	12	6	5	609.54
S/ 3,000 - S/ 3,500	10	5		
S/ 3,500 - S/ 4,000	2	1		
S/ 4,000 a más	4	1		

*Nota:* Generado en SPSS.

Un gran porcentaje en este caso 80% alude generar ingresos en la actividad comercial entre S/ 1500 a S/ 2,000 (figura 8).

**Figura 8. Ingresos**

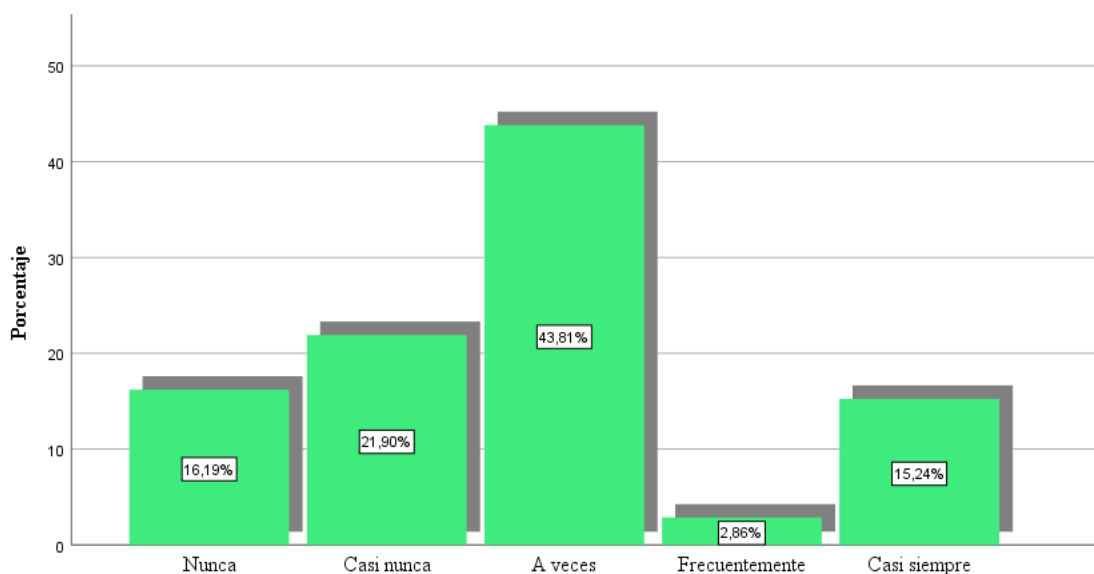


Fuente: Generado en SPSS.

#### 4.2 Comportamiento organizacional en comerciantes del Mercado Laykakota

Ante la pregunta: ¿Según usted los comerciantes del Mercado Laykakota se capacitan permanentemente? el 16% manifiesta que nunca, 21% casi nunca, 43% a veces, 2% frecuentemente y casi siempre el 15% (figura 9). Una mayoría cercana al 50% indica que si se capacitan permanentemente.

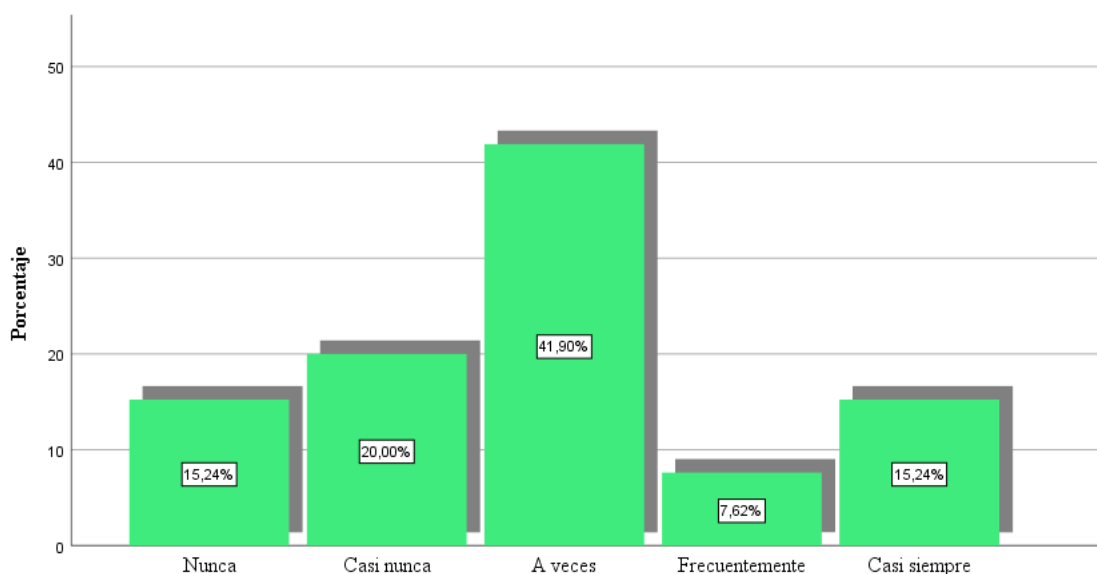
**Figura 9.** ¿Según usted los comerciantes del Mercado Laykakota se capacitan permanentemente?



Fuente: Generado en SPSS.

Frente a la pregunta: ¿Cree usted que los comerciantes del Mercado Laykakota tienen capacidad para interrelacionarse entre ellos y con los clientes?, el 15% nunca, el 20% casi nunca, el 41% a veces, el 7% frecuentemente y el 15% casi siempre (figura 10). Casi el 50% si tiene la capacidad de interrelacionarse entre comerciantes y con sus clientes, esto indica que cualquier mejora estaría sujeta al 50% de comerciantes que si apoyarían medidas de comportamiento organizacional.

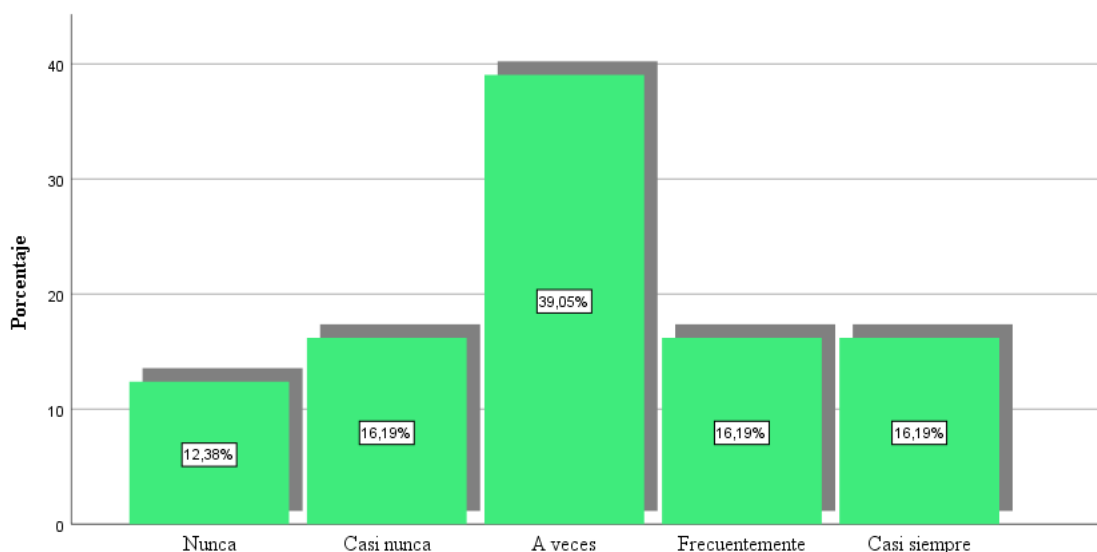
**Figura 10.** ¿Cree usted que los comerciantes del Mercado Laykakota tienen capacidad para interrelacionarse entre ellos y con los clientes?



Fuente: Generado en SPSS.

En cuanto a la pregunta: ¿Según usted los comerciantes del Mercado Laykakota apoyan en las actividades responsabilizadas desde los cargos jerárquicos? el 12% afirmaron nunca, el 16% casi nunca, el 39% a veces, el 16% frecuentemente y el 16% casi siempre (figura 11).

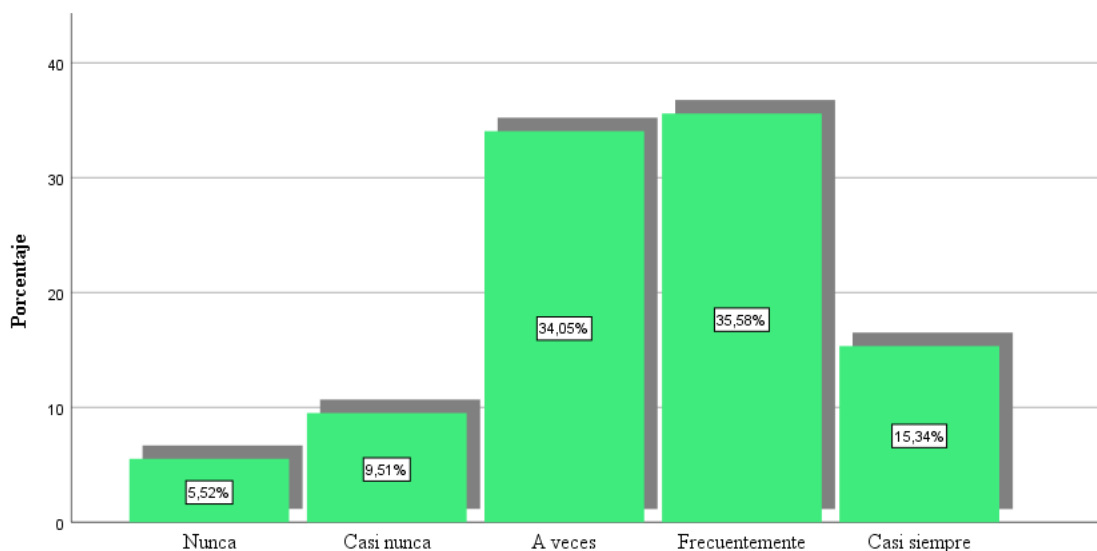
**Figura 11.** ¿Según usted los comerciantes del Mercado Laykakota apoyan en las actividades responsabilizadas desde los cargos jerárquicos?



Fuente: Generado en SPSS.

Sobre la pregunta: ¿Según usted los comerciantes del mercado Laykakota están capacitados por áreas (ventas, marketing, organización, finanzas, formalización y otros)? el 5% respondió nunca, el 9% casi nunca, el 34% a veces, el 35% frecuentemente y el 15% casi siempre (figura 12). Si existe conocimiento sobre las ventas, el marketing, la organización, las finanzas y posiblemente la formalización en vista que las respuestas estuvieron entre a veces y frecuentemente.

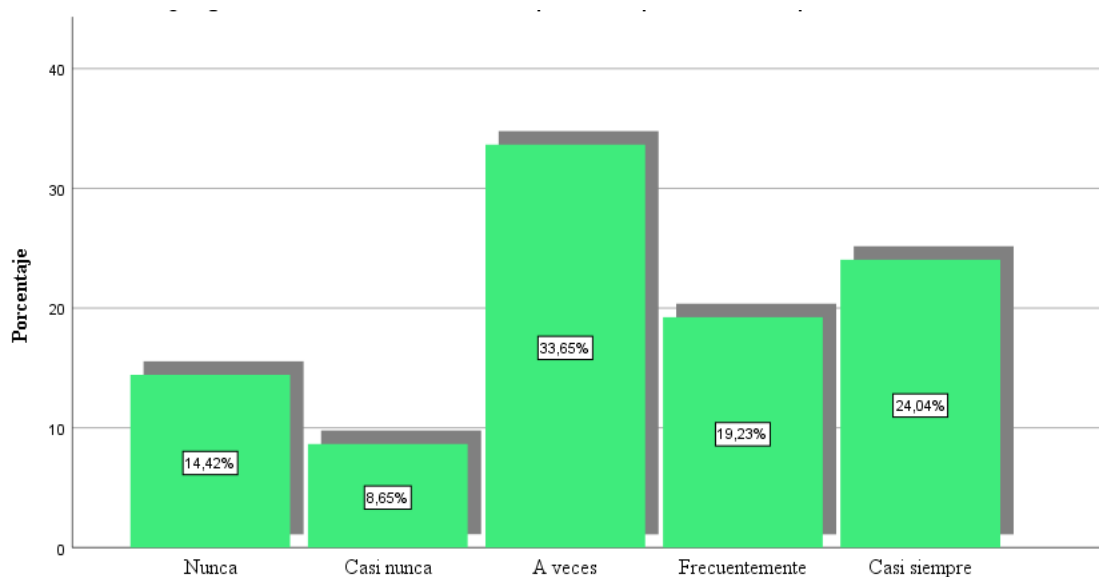
**Figura 12.** ¿Según usted los comerciantes del mercado Laykakota están capacitados por áreas (ventas, marketing, organización, finanzas, formalización y otros)?



Fuente: Generado en SPSS.

Dada la pregunta: ¿Se siente satisfecho con la infraestructura del mercado donde comercializa? los comerciantes manifestaron el 14% nunca, el 8% casi nunca, el 33% a veces, 19% frecuentemente y el 24% casi siempre (figura 13). Los comerciantes sienten satisfacción en más del 50% frente a la infraestructura del mercado donde expenden sus productos.

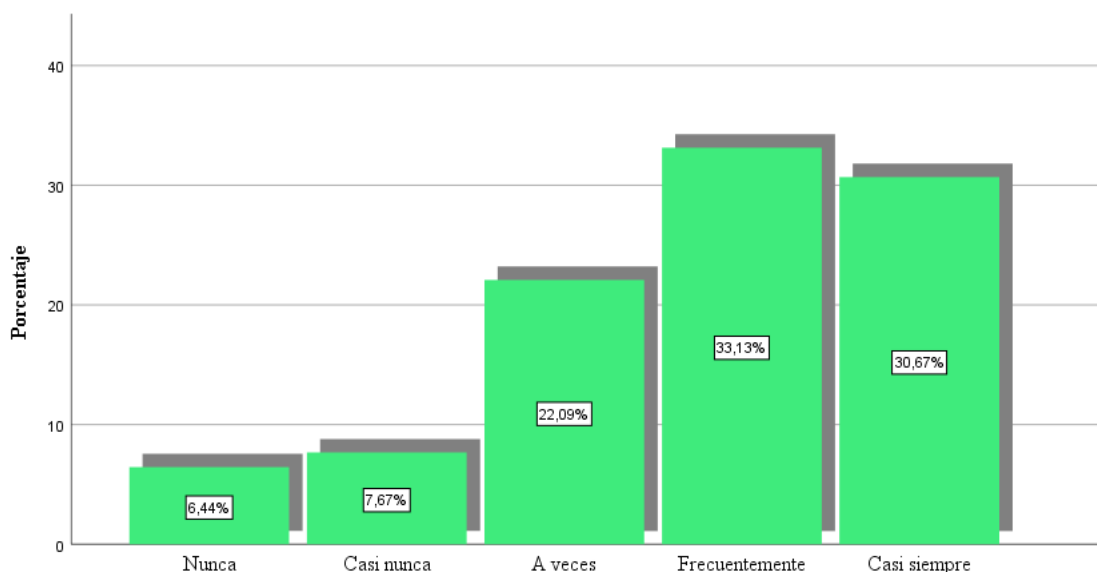
**Figura 13.** ¿Se siente satisfecho con la infraestructura del mercado donde comercializa?



Fuente: Generado en SPSS.

Referente a la pregunta: ¿Se siente satisfecho con el equipamiento del mercado Laykakota? los comerciantes responden el 6% nunca, el 7% casi nunca, el 33% a veces, el 33% frecuentemente y el 30% casi siempre (figura 14). También las respuestas en más del 50% de comerciantes sienten satisfacción con el equipamiento del mercado.

**Figura 14.** ¿Se siente satisfecho con el equipamiento del mercado Laykakota?



Fuente: Generado en SPSS.

### 4.3 Prueba de hipótesis

#### 4.2.1 Estimación del modelo de factores socioeconómicos y comportamiento organizacional

Las estimaciones del modelo tobit se detallan en la tabla 10 con su correspondiente coeficiente y estadístico t-student y bondad de ajuste para los tres modelos planteados. Los resultados del primer modelo arrojan los signos esperados acompañados a las variables esperadas, con una bondad de ajuste aceptable (0.89).

Tabla 10. Resultados del modelo Tobit

Variable	Modelo		Modelo
	1	2	3
C	1.185232 (3.234562)		1.827871 (2.055816)
Ingreso	1.394257 (3.959589)	1.165544 (2.733964)	
Grado de instrucción	1.227538 (2.596808)	1.168232 (2.120019)	
Edad	1.308080 (1.842068)	1.177810 (1.964922)	1.613610 (2.373776)
Capacitación	1.134245 (1.592048)	1.67728 (2.768305)	1.588178 (2.169881)
Experiencia	2.415461 (6.588785)	1.289485 (2.961417)	1.295306 (2.893834)
R – Squared	0.89	0.87	0.85

Nota: Las estimaciones se realizaron con el paquete estadístico *E-views 11.0*

Se estimó tres modelos de los cuales el de mejor ajuste y robustez es el modelo 1 determinado por las variables: ingreso (*I*), el grado de instrucción (*GI*), edad (*Ed*), capacitación (*C*) y experiencia (*E*), cuyos coeficientes son altamente significativas al 95% de nivel de confianza.

La estimación del modelo se representa así:

$$Prob(SI)CO = 1.18 + 1.39 * I + 1.22 * GI + 1.30 * Ed + 1.13 * C + 2.41 * E$$

En el modelo, la edad no tiene interpretación, más si ha contribuido en la determinación del modelo.

Si mejorara el ingreso de los comerciantes, el grado de instrucción, la capacitación y se tomará en cuenta la experiencia entonces existiría mayor probabilidad de mejora en el comportamiento organizacional de los comerciantes del mercado Laykakota, así como la calidad de atención hacia los clientes.

#### 4.4 Discusión de resultados

Bottini et al., (2024), examina el agotamiento laboral y la gestión del comportamiento organizacional, haciendo hincapié que el agotamiento es perjudicial para un servicio eficiente. La evaluación de la organización es fundamental para identificar el agotamiento, los estímulos, elogios e interacciones con clientes y todo un conjunto de habilidades, el desarrollo de intervenciones en la gestión de la organización trae beneficios para prevenir y administrar eficazmente.

Muchos estudios fueron realizados sobre el comportamiento organizacional, así como lo presentado por Chiang, Fuentealba & Nova (2017) quienes sostienen de acuerdo a la estimación del coeficiente de Spearman la asociación que existe estadística y significativamente entre el engagement y el comportamiento organizacional, es decir, a mayor engagement entre los trabajadores se presenta un comportamiento organizacional con mayores resultados en los objetivos de la organización. Así mismo, el comportamiento organizacional son



percepciones compartidas en el campo político, prácticas y procedimientos.

Como se ve definir y encontrar las variables que relacionan el comportamiento organizacional no resulta sencillo, por ejemplo, Meza (2017) revela que la cohesión, la confianza, la presión, el apoyo, el reconocimiento, la equidad y la innovación son variables que determinan el comportamiento organizacional, no existe diferencias entre el comportamiento organizacional y la satisfacción laboral entre hombres y mujeres.

Mientras que Armenteros & Sánchez (2015) argumentan que el comportamiento organizacional tiene su incidencia en la motivación y el comportamiento de las personas que conforman una organización. Su estudio se ha convertido en una herramienta eficaz que permite solucionar problemas profesionales.

Otros relacionan el comportamiento organizacional con la calidad de vida como Juárez (2012) en su estudio encuentra alta correlación entre el comportamiento organizacional y la satisfacción laboral, es decir, un comportamiento organizacional va condicionada a una mayor calidad de vida de los integrantes de una institución, por ello el comportamiento organizacional ha adquirido vital importancia como estrategia organizacional (p.307).

En el caso de Aburto & Bonales (2011) en su estudio considera a las habilidades directivas como determinantes en el comportamiento organizacional e indica que, mejor habilidad, liderazgo y formación de equipos existirá mayor comportamiento organizacional. A su vez establecen que las variables que definen que las habilidades son las causales de un comportamiento organizacional insatisfactorio, es decir, a menores habilidades directivas de liderazgo, motivación, manejo de conflicto y conducción de equipos, existirá mayor comportamiento organizacional insatisfactorio (p.41).

Dado los resultados un punto crítico que se debe tomar en cuenta son los ingresos obtenidos por los comerciantes donde el 80% perciben ingresos de S/ 1,500 a S/ 2,000 soles mensual que cubre un poco más de la canasta básica familiar; el 7% entre S/ 2,000 a S/ 2,500 soles; el 6% entre S/ 2,500 a S/ 3,000 soles; el 5% entre S/ 3,000 a S/ 3,500 soles y solo el 1% entre S/ 3,500 a S/ 4,000 soles (tabla 11).

La actividad comercial es un medio de vida que carece de conocimiento contables por los comerciantes, manejo financiero y proyección de utilidades para la sostenibilidad y crecimiento empresarial.

Tabla 11. Ingresos

Ingresos	Frecuencia	Porcentaje
S/ 1,500 - S/ 2,000	168	80



S/ 2,000 - S/ 2,500	14	7
S/ 2,500 - S/ 3,000	12	6
S/ 3,000 - S/ 3,500	10	5
S/ 3,500 - S/ 4,000	2	1
S/ 4,000 a más	4	1

*Nota:* Generado en SPSS.

Esta situación hace un llamado a los mismos comerciantes para que se organicen y logren fortalecer aspectos empresariales, contables y financieros para un desempeño de la actividad comercial de calidad y eficiente en servicio a la comunidad puneña.

## CONCLUSIONES

**PRIMERA.** – Se demostró que los factores socioeconómicos si determinan directamente en el comportamiento organizacional de los comerciantes del Mercado Laykakota.



**SEGUNDA.** - Los ingresos determinan significativamente en el comportamiento organizacional de los comerciantes demostrándose significancia directa. El 80% de los ingresos de los comerciantes está representado por montos que oscilan entre S/ 1,500 a S/ 2,000 soles mensual; el 7% entre S/ 2,000 a S/ 2,500 soles; el 6% entre S/ 2,500 a S/ 3,000 soles; el 5% entre S/ 3,000 a S/ 3,500 soles y solo el 1% entre S/ 3,500 a S/ 4,000 soles.

**TERCERA.** - El grado de instrucción de secundaria predomina (48%), seguido de nivel primario (27%) y el 22% tiene grado de instrucción superior que determinan significativamente en el comportamiento organizacional de los comerciantes. A mayor grado de educación de los comerciantes mejor aporte tendrán en el comportamiento organizacional y atención al cliente.

**CUARTA.** - La edad de los comerciantes de 35 a 40 años (31%), seguido por 40 a 45 años (26%) y 30 a 35 años (19%) determina significativamente en el comportamiento organizacional de los comerciantes.

**QUINTA.** - La capacitación determina significativamente en el comportamiento organizacional de los comerciantes. Cuando mayor sea la capacitación mejora respuesta se tendrá un comportamiento organizacional exitoso. Cuando mayor sea la capacitación mejora respuesta se tendrá hacia un comportamiento organizacional exitoso.



**SIXTA.** - La experiencia determina significativamente en el comportamiento organizacional de los comerciantes al 95% de nivel de confianza. La experiencia es un factor que se debe tomar en cuenta para las mejores de decisiones en el comportamiento organizacional exitoso.

## RECOMENDACIONES

**PRIMERA.** – A los comerciantes del Mercado Laykakota mejorar los sistemas de comportamiento organizacional con la finalidad de incrementar las ventas, elevar el prestigio y posicionamiento del mercado local. Establecer alianzas entre entidades académicas, institucionales y el gobierno local para recibir capacitaciones sobre la administración



ingresos, costos, formalización, marketing, ventas, atención al cliente y de distinta índole en mejora de la organización. Capacitar al capital humano es fundamental para el éxito de las organizaciones.

**SEGUNDA.** – A los comerciantes del Mercado Laykakota buscar la satisfacción en el trabajo para elevar la competitividad en la organización. Las buenas relaciones en el trabajo crean una actitud positiva en beneficio del comportamiento organizacional y sobre todo en beneficio del cliente.

**TERCERA.** - A los comerciantes del Mercado Laykakota buscar estrategias de capacitación para integrar al comerciante y cliente mejorando el servicio. Fomentar los valores en los comerciantes a nivel personal como social. Reconocer las actividades desempeñadas por los directivos del mercado e incentivar la comunicación para una adecuada toma de decisiones de grupo.

**CUARTA.** - A los comerciantes del Mercado Laykakota ayudarse entre sí para administrar y dirigir a la organización de manera eficiente y eficaz tomando en cuenta la experiencia de los mismos. Considerar los valores generacionales por segmento de edades según las generaciones de comerciantes.



## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aburto-Pineda, H. I., & Bonales-Valencia, J. (2011). Habilidades directivas: Determinantes en el comportamiento organizacional. *Investigación y Ciencia*, 19(enero-abril51), 41-49. <https://doi.org/ISSN: 1665-4412>
- Armenteros, A., & Sánchez García, Z. (2015). An Overview of the Organizational Comportamientote. *Medisur*, 13, 3. <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=180039699016>



- Bottini, S., Slowiak, J. M., & Kazee, A. (2024). Conceptualizing Job Burnout Through a Behavioral Lens: Implications for Organizational Behavior Management. *Journal of Organizational Behavior Management*, 1–24. <https://doi.org/10.1080/01608061.2024.2319623>
- Chairez, M., G. I. Guevara, A. & Valles, M. M. (2016). El desempeño docente y la calidad educativa. *Redalyc* 12(6), 123-134.
- Chiang Vega, M. M., Fuentealba Elgueta, I. I., & Nova Cabrera, R. A. (2017). *Relationship Between Organizational Comportamientote and Engagement, in Two Social Foundations, Without Profit, From the Bio Bio Region.*, 19(59), 105-112. <http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=fap&AN=127364536&lang=es&site=ehost-live>
- Chirinos, Y., Meriño, V. H. & Martínez, C. (2010). El comportamiento organizacional en el emprendimiento sostenible. *Revista EAN*, (84), 22-26.
- Gómez, G. & Rivas, M. (2017). Resiliencia académica, nuevas perspectivas de interpretación del aprendizaje en contextos de vulnerabilidad social. *Calidad en la Educación*, 47, 215-233.
- Gujarati, D. (2010). *Econometría*. Quinta edición, McGraw – Hill.
- Hernández y Mendoza (2018). *Metodología de la investigación. Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta*. Editorial Mc Graw Hill Education.



Instituto Nacional de Estadística e Informática (2017). Censo Económico.

Juárez-Adauta, S. (2012). Comportamiento organizacional y satisfacción laboral. (Spanish). *Revista Médica del IMSS*, 50(3), 307-314.  
<https://doi.org/ISSN: 0443-5117>

Kotler P. y Armstrong, G. (2012). *Marketing*. Decimocuarta edición, Pearson.

Meza, E. (2017). Análisis en la percepción del género entre comportamiento organizacional y satisfacción laboral del sector industrial, México. *Comunicación*, 8(2), 148-158.  
[http://www.scielo.org.pe/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S2219-71682017000200008&lng=es&nrm=iso&tlng=es](http://www.scielo.org.pe/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2219-71682017000200008&lng=es&nrm=iso&tlng=es)

Mercado Laykakota (2024). Padrón de comerciantes. Asociación de comerciantes.

Pérez, C. (2006). *Econometría Avanzada*. México.

Robbins, S., & Judge, T. (2009). *Comportamiento-Organizacional-13a-Ed-\_Nodrm. Comportamiento Organizacional* (Vol. 1).

Santesmases et al. (2014). *Fundamentos de mercadotecnia*. Primera edición, Grupo Editorial Patria.





## ANEXOS



### Anexo 1. Matriz de consistencia

Tesis: Factores socioeconómicos que determinan el comportamiento organizacional de los comerciantes del Mercado Laykakota de la ciudad de Puno 2024

Interrogantes	Objetivos	Hipótesis	Variable	Metodología
<b>Problema general</b>	<b>Objetivo general</b>	<b>Hipótesis general</b>		<b>Diseño</b> - No experimental - Cuantitativo
¿Los factores socioeconómicos determinan el comportamiento organizacional de los comerciantes del Mercado Laykakota de la ciudad de Puno 2024?	Explicar si los factores socioeconómicos determinan el comportamiento organizacional de los comerciantes del Mercado Laykakota de la ciudad de Puno 2024	Los factores socioeconómicos determinan significativamente en el comportamiento organizacional de los comerciantes del Mercado Laykakota de la ciudad de Puno 2024		<b>Tipo</b> - Aplicada
<b>Problemas específicos</b>	<b>Objetivos específicos</b>	<b>Hipótesis específica</b>		<b>Nivel</b> - Explicativo
¿Los ingresos determina el comportamiento organizacional de los comerciantes del Mercado Laykakota de la ciudad de Puno 2024?	Analizar si los ingresos determinan el comportamiento organizacional de los comerciantes del Mercado Laykakota de la ciudad de Puno 2024	Los ingresos determinan significativamente en el comportamiento organizacional de los comerciantes del Mercado Laykakota de la ciudad de Puno 2024	<i>Variable Independiente</i> ✓ Factores socioeconómicos	<b>Métodos</b> - Deductivo - Sintético
¿El grado de instrucción determina el comportamiento organizacional de los comerciantes del Mercado Laykakota de la ciudad de Puno 2024?	El grado de instrucción determina el comportamiento organizacional de los comerciantes del Mercado Laykakota de la ciudad de Puno 2024	El grado de instrucción determina significativamente en el comportamiento organizacional de los comerciantes del Mercado Laykakota de la ciudad de Puno 2024	<i>Variable dependiente</i> ✓ Comportamiento organizacional	<b>Población</b> 460 comerciantes del Mercado Laykakota de la ciudad de Puno
				<b>Muestra</b> 210 comerciantes del Mercado Laykakota de la ciudad de Puno
				<b>Técnica</b>



Interrogantes	Objetivos	Hipótesis	Variable	Metodología
¿La edad determina el comportamiento organizacional de los comerciantes del Mercado Laykakota de la ciudad de Puno 2024?	Evaluar si la edad determina el comportamiento organizacional de los comerciantes del Mercado Laykakota de la ciudad de Puno 2024	La edad determina significativamente en el comportamiento organizacional de los comerciantes del Mercado Laykakota de la ciudad de Puno 2024		Encuesta  <b>Instrumento</b> Cuestionario  <b>Modelo de regresión</b> Tobit
¿La capacitación determina el comportamiento organizacional de los comerciantes del Mercado Laykakota de la ciudad de Puno 2024?	Identificar si la capacitación determina el comportamiento organizacional de los comerciantes del Mercado Laykakota de la ciudad de Puno 2024	La capacitación determina significativamente en el comportamiento organizacional de los comerciantes del Mercado Laykakota de la ciudad de Puno 2024		
¿La experiencia determina el comportamiento organizacional de los comerciantes del Mercado Laykakota de la ciudad de Puno 2024?	Relacionar si la experiencia determina el comportamiento organizacional de los comerciantes del Mercado Laykakota de la ciudad de Puno 2024	La experiencia determina significativamente en el comportamiento organizacional de los comerciantes del Mercado Laykakota de la ciudad de Puno 2024		



Anexo 2. Encuesta

ENCUESTA

Tesis: Factores socioeconómicos que determinan el comportamiento organizacional de los comerciantes del Mercado Laykakota de la ciudad de Puno 2024

Día: 33/06/2024 Lugar: Laykakota N°: 01

Variable: Factores socioeconómicos

- 1. Edad
  - a) 25 - 30
  - b) 30 - 35
  - c) 35 - 40
  - b) 40 - 45
  - c) 45 - 50
  - d) 50 a más
  
- 2. Género
  - a) Masculino
  - b) Femenino
  
- 3. Nivel educativo
  - a) Ninguna
  - b) Primaria
  - c) Secundaria incompleta
  - d) Secundaria completa
  - e) Superior incompleta
  - f) Superior completa
  
- 4. Ingresos
  - a) S/ 1,500 - S/ 2,000
  - b) S/ 2,000 - S/ 2,500
  - c) S/ 2,500 - S/ 3,000
  - d) S/ 3,000 - S/ 3,500
  - e) S/ 3,500 - S/ 4,000
  - f) S/ 4,000 a más
  - g) Especifique otro:.....



La escala Likert que se presenta a continuación es la que se utiliza para las preguntas a responder.

Nunca = 1    Casi Nunca = 2    A veces = 3    Frecuentemente = 4    Siempre = 5

Marque con un aspa la siguiente encuesta:

N°	Preguntas	Nunca	Casi nunca	A veces	Frecuentemente	Siempre
1	¿Según usted los comerciantes del Mercado Laykakota se capacitan permanentemente?		2			

Variable: Comportamiento organizacional



### Validación de instrumento

#### Opinión de experto

#### I. DATOS DEL EXPERTO

1. Apellidos y Nombres: Huacón Llanosca Yudy
2. Cargo e institución donde labora: Docente UANCV
3. Nombre del instrumento motivo de evaluación: Cuarta
4. Autor del instrumento: .....

#### II. PUNTOS DE VALIDACIÓN

DIMENSIONES	INDICADORES	Deficiente	Regular	Buena	Muy buena	Excelente
		0 - 20%	21 - 40%	41 - 60%	61 - 80%	81 - 100%
1. CLARIDAD	Está formulado con lenguaje apropiado					X
2. OBJETIVIDAD	Está expresado en base a la realidad local					X
3. ACTUALIDAD	Adecuado al avance de la ciencia					X
4. ORGANIZACIÓN	Existe una organización lógica					X
5. SUFICIENCIA	Comprende los aspectos en cantidad y calidad					X
6. INTENCIONALIDAD	Adecuado para la mejora de las unidades de estudio					X
7. CONSISTENCIA	Basado en aspectos teóricos-científicos					X
8. COHERENCIA	Entre los índices, indicadores y las dimensiones					X
9. METODOLOGÍA	La estrategia responde al propósito del diagnóstico					X

III. OPINIÓN DE APLICABILIDAD: Favorable

IV. PROMEDIO DE VALORACIÓN: ...9.6...%

Lugar y fecha: Puno ..... 27.06.2024



Firma del experto  
DNI N°: 40673820 Cel.: 989574722



Validación de instrumento

Opinión de experto

I. DATOS DEL EXPERTO

- 1. Apellidos y Nombres:..... *Mamani<sup>s</sup> Mamani Jesus*
- 2. Cargo e institución donde labora:..... *Docente UANCV*
- 3. Nombre del instrumento motivo de evaluación:..... *Exmes ta*
- 4. Autor del instrumento:.....

II. PUNTOS DE VALIDACIÓN

DIMENSIONES	INDICADORES	Deficiente	Regular	Buena	Muy buena	Excelente
		0 - 20%	21 - 40%	41 - 60%	61 - 80%	81 - 100%
1. CLARIDAD	Está formulado con lenguaje apropiado					X
2. OBJETIVIDAD	Está expresado en base a la realidad local					X
3. ACTUALIDAD	Adecuado al avance de la ciencia					X
4. ORGANIZACIÓN	Existe una organización lógica					X
5. SUFICIENCIA	Comprende los aspectos en cantidad y calidad					X
6. INTENCIONALIDAD	Adecuado para la mejora de las unidades de estudio					X
7. CONSISTENCIA	Basado en aspectos teóricos-científicos					X
8. COHERENCIA	Entre los índices, indicadores y las dimensiones					X
9. METODOLOGÍA	La estrategia responde al propósito del diagnóstico					X

III. OPINIÓN DE APLICABILIDAD: ..... *Favorable* .....

IV. PROMEDIO DE VALORACIÓN: ... *96* ...%

Lugar y fecha: *Puno* ..... *24/06/2014* .....

.....  
 Firma del experto  
 DNI N° *02425930* ..... Cel.: *985858536* .....



ANEXO 1  
FORMULARIO DE AUTORIZACIÓN

AUTORIZACIÓN PARA LA INCORPORACIÓN DE LOS  
TRABAJOS DE INVESTIGACIÓN  
EN EL REPOSITORIO INSTITUCIONAL UANCV

Formato digital

Fecha de entrega: 23/04/2026

1. Datos del autor (es):

Nombres y Apellidos: EVELYN MEDALIT MAMANI QUISPE

Dirección: AV. GARCILAZO 172

DNI/Carné de Extranjería/Pasaporte N°: 70203817

Teléfono: \_\_\_\_\_ email: eve/met156@gmail.com

Nombres y Apellidos: \_\_\_\_\_

Dirección: \_\_\_\_\_

DNI/Carné de Extranjería/Pasaporte N°: \_\_\_\_\_

Teléfono: \_\_\_\_\_ email: \_\_\_\_\_

Facultad y/o Escuela de Posgrado: CIENCIAS CONTABLES Y FINANCIERAS

Escuela Profesional o Mención: CONTABILIDAD

Título o Grado Académico a optar: CONTADOR PÚBLICO

Asesor: DRA. YUDY HUACANI SUCASACA

Esta obra se encuentra dentro de las siguientes denominaciones:

Trabajo de Investigación  Tesis  Trabajo de Suficiencia Profesional  Trabajo Académico

Título: FACTORES SOCIOECONÓMICOS QUE DETERMINAN EL COMPORTAMIENTO ORGANIZACIONAL DE LOS COMERCIANTES DEL MERCADO LAYKAKOTA DE LA CIUDAD DE PUNO 2024

Palabras claves, (3 a 5 términos): COMERCIANTES, FACTORES SOCIOECONÓMICOS, COMPORTAMIENTO ORGANIZACIONAL

¿Esta obra se desarrolló en la UANCV <sup>1,2?</sup>

2

<sup>1</sup> Indicar si su producción intelectual ha empleado recursos tales como, instalaciones, laboratorios, insumos, equipos, bases de datos, asesoría técnica por parte del personal de la UANCV, financiamiento, entre otros relacionados.

<sup>2</sup> Si su producción intelectual se desarrolló en la UANCV totalmente o parcialmente, deberá autorizar el depósito en el Repositorio de manera obligatoria.



2. Referencia de tesis:

Bachiller  Titulo  2da Especialidad  Maestría  Doctorado

3. Licencias:

a) Licencia estándar:

**Bajo los siguientes términos, autorizo el depósito de mi tesis en el Repositorio Digital de la UANCV.**

Con la autorización de depósito de mi producción Intelectual, otorgo a la Universidad Andina "Néstor Cáceres Velásquez" una licencia no exclusiva para reproducir, distribuir, comunicar al público, transformar (únicamente mediante su traducción a otros idiomas) y poner a disposición del público mi producción intelectual (incluido el resumen), en formato físico o digital, en cualquier medio, conocido o por conocerse, a través de los diversos servicios por la Universidad, creados o por crearse, tales como el Repositorio Digital de tesis UANCV, colección de producción intelectual, entre otros, en el Perú y en el extranjero por el tiempo y veces que considere necesarias, y libres de remuneraciones.

En virtud de dicha licencia, la Universidad Andina "Néstor Cáceres Velásquez" podrá reproducir mi producción intelectual en cualquier tipo de soporte y en más de un ejemplar, sin modificar su contenido, solo con propósitos de seguridad, respaldo y preservación.

Declaro que la producción intelectual es una creación de mi autoría y exclusiva titularidad, coautoría con titularidad compartida, y me encuentro facultado a conceder la presente licencia y, asimismo, garantizo que dicha producción intelectual no infringe derechos de autor de terceras personas.

La Universidad Andina "Néstor Cáceres Velásquez" consignará el nombre del y/o los autor(es) de la producción intelectual, y no le hará ninguna modificación más que la permitida en la licencia.

**Autorizo su publicación (marque con una X)**

Sí, autorizo que se deposite inmediatamente.  
 Sí, autorizo que se deposite a partir de la fecha (d/m/a): \_\_\_\_\_  
 No autorizo.

b) Licencia CREATIVE COMMONS 4.0 INTERNACIONAL:

Si usted concede una licencia CREATIVE COMMONS sobre su producción intelectual, mantiene la titularidad de los derechos de autor de esta y, a la vez, permite que otras personas puedan reproducirla, comunicarla al público y distribuir ejemplares de esta, bajo las condiciones siguientes:

**¿Quiere permitir usos comerciales de su producción intelectual?**

**Sí:** significa que usted permite la reproducción, distribución y comunicación pública de la producción intelectual incluso con fines comerciales.

**No:** significa que usted permite la reproducción, y comunicación pública de la producción intelectual, pero sin fines comerciales.

Sí autorizo  
 No autorizo



**Jurisdicción de su Licencia**

Todas las licencias CREATIVE COMMONS son de ámbito mundial, sin embargo, usted puede elegir entre la opción “internacional” o una adaptada a su jurisdicción, como para el caso peruano.

La opción “internacional” emplea el lenguaje y la terminología de los tratados internacionales; en cambio, la adaptada a su jurisdicción, recoge las particularidades de la legislación peruana.

En consecuencia, la opción “internacional” goza de una mayor eficacia a nivel mundial, gracias a que tiene jurisdicción neutral. Mientras que la opción adaptada a la jurisdicción del Perú goza de una mayor eficacia ante los tribunales peruanos.

- Internacional
- Nacional

Línea de investigación: ECONOMÍA SECTORIAL - P - 15

Firma de Autor



huella digital

23 de Abril del 2026

Fecha