



**UNIVERSIDAD ANDINA**  
**NÉSTOR CÁCERES VELÁZQUEZ**  
**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES Y FINANCIERAS**  
**ESCUELA PROFESIONAL DE ECONOMÍA Y NEGOCIOS**  
**INTERNACIONALES**



**FACTORES SOCIOECONÓMICOS QUE INFLUYEN EN LA**  
**INFORMALIDAD COMERCIAL DEL MERCADO**  
**TÚPAC AMARU DEL DISTRITO**  
**DE JULIACA 2023**

**TESIS PRESENTADA POR:**

**Bach. SERGIO FIGO RUELAS VASQUEZ**

**PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE:**  
**LICENCIADO EN ECONOMÍA Y NEGOCIOS**  
**INTERNACIONALES**

JULIACA – PERÚ

2024



**UNIVERSIDAD ANDINA**  
**NÉSTOR CÁCERES VELÁSQUEZ**  
**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES Y FINANCIERAS**  
**ESCUELA PROFESIONAL DE ECONOMÍA Y NEGOCIOS**  
**INTERNACIONALES**  
**FACTORES SOCIOECONÓMICOS QUE INFLUYEN EN LA**  
**INFORMALIDAD COMERCIAL DEL MERCADO**  
**TÚPAC AMARU DEL DISTRITO**  
**DE JULIACA 2023**

TESIS PRESENTADA POR:

**Bach. SERGIO FIGO RUELAS VASQUEZ**

PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE:  
LICENCIADO EN ECONOMÍA Y NEGOCIOS  
INTERNACIONALES

APROBADA POR EL JURADO REVISOR:

PRESIDENTE	:	 Dra. BERTHA BEJAR PARRA
PRIMER MIEMBRO	:	 Dr. ULISES AGUILAR PINTO
SEGUNDO MIEMBRO	:	 Dr. ALFREDO SAMUEL MACHACA CALDERON
ASESOR DE TESIS	:	 Dra. YUDY HUACANI SUCASACA
LÍNEA DE INVESTIGACIÓN	:	ECONOMÍA SECTORIAL – P16



“NÉSTOR CÁCERES VELÁSQUEZ”

**RESOLUCIÓN N° 678-2024-D-FCCF-UANCV-J**

Juliaca, 12 de noviembre del 2024

**VISTOS:** El Expediente N° CU – 011768 presentado por el (la) Bachiller: **RUELAS VASQUEZ SERGIO FIGO**, quien *solicita nominación de jurados, fecha y hora de sustentación*, para rendir el examen de sustentación y defensa de la tesis titulado: **FACTORES SOCIOECONÓMICOS QUE INFLUYEN EN LA INFORMALIDAD COMERCIAL DEL MERCADO TÚPAC AMARU DEL DISTRITO DE JULIACA 2023** conducente para optar el Título profesional de **LICENCIADO EN ECONOMÍA Y NEGOCIOS INTERNACIONALES**, 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 Economía y Negocios Internacionales

**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 del Director de la Unidad de Investigación y el Decano 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: **RUELAS VASQUEZ SERGIO FIGO**, sorteo de jurado de la Tesis titulada: **FACTORES SOCIOECONÓMICOS QUE INFLUYEN EN LA INFORMALIDAD COMERCIAL DEL MERCADO TÚPAC AMARU DEL DISTRITO DE JULIACA 2023**, para optar el Título profesional de **LICENCIADO EN ECONOMÍA Y NEGOCIOS INTERNACIONALES** 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. ULISES AGUILAR PINTO
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, 19 de noviembre del 2024
Hora	: 09:30 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.

REGISTRESE, COMUNÍQUESE Y CÚMPLASE.

**DISTRIBUCIÓN:**

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



UNIVERSIDAD ANDINA  
NÉSTOR CÁCERES VELÁSQUEZ  
*[Signature]*  
Dra. BERTHA BEJAR PARRA  
Bachiller para la Facultad de Ciencias Contables y Financieras

**RESOLUCIÓN N° 189-2024-DUI-FCCF-UANCV-J**

Juliaca, 21 de junio del 2024

**Visto:** el Expediente N° 2024-CU-3244 de fecha 09 de abril del 2024, del Bach. **RUELAS VASQUEZ SERGIO FIGO**, 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 **Economía y Negocios Internacionales**.

**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. **RUELAS VASQUEZ SERGIO FIGO**, quien solicita la revisión y aprobación de la propuesta de Investigación Titulado: **FACTORES SOCIOECONÓMICOS QUE INFLUYEN EN LA INFORMALIDAD COMERCIAL DEL MERCADO TÚPAC AMARU DEL DISTRITO DE JULIACA 2023**, asimismo fue aprobado para su ejecución de informe final (borrador de tesis) con RESOLUCIÓN N°985-2023-D-FCCF-UANCV-J, conducente para optar el Título profesional de **LICENCIADO EN ECONOMÍA Y NEGOCIOS INTERNACIONALES**, 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, el Director 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 INFLUYEN EN LA INFORMALIDAD COMERCIAL DEL MERCADO TÚPAC AMARU DEL DISTRITO DE JULIACA 2023**, presentado por el (la) Bachiller: **RUELAS VASQUEZ SERGIO FIGO**, para optar el Título profesional de **LICENCIADO EN ECONOMÍA Y NEGOCIOS INTERNACIONALES**, 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 Sucasaca  
DIRECTORA DE LA UNIDAD DE INVESTIGACIÓN FCCF**DISTRIBUCIÓN:**

- Interesados (1)  
- Archivo (1)

**RESOLUCIÓN N° 985-2023- D-FCCF-UANCV-J**

Juliaca, 06 de diciembre del 2023

**VISTOS:**

El Oficio No 170-2023-DUI-FCCF-UANCV de fecha 05 de diciembre del 2023, emitido por el Comité de Investigación de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras, y el expediente N° 16234 presentado por el (la) Bachiller: **RUELAS VASQUEZ SERGIO FIGO**, quien solicita la aprobación de la propuesta de Investigación Titulado: **FACTORES SOCIOECONÓMICOS QUE INFLUYEN EN LA INFORMALIDAD COMERCIAL DEL MERCADO TÚPAC AMARU DEL DISTRITO DE JULIACA 2023**; para optar el Título Profesional de **Licenciado en Economía y Negocios Internacionales**, y

**CONSIDERANDO:**

Que, al haberse cumplido con los requisitos exigidos por el Reglamento General de Investigación de la UANCV; el **COMITÉ DE INVESTIGACIÓN** de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras integrado por:

**PRESIDENTE** : Dr. MARTIN LEON CALA  
**MIEMBROS** : Dr. JESUS MAMANI MAMANI  
Dr. CARLOS ADOLFO LUJAN URVIOLA

Ha emitido el dictamen favorable para que dicha propuesta de Investigación pueda ser aprobado por Resolución.

Que, es requisito indispensable contar con un Docente Ordinario de la Facultad quien oficiara de Asesor de Tesis.

Estando el informe favorable del Comité de Investigación de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras, en concordancia con el Reglamento General de Investigación y con el Reglamento de Grados y Títulos, y en uso de las atribuciones que le confiere la Ley Universitaria N° 30220, Ley de Creación de la UANCV N° 23738 y modificatoria, Resolución de Institucionalización N° 1287-92-ANR. D.L. N° 739 y el Estatuto Modificado 2020 de la UANCV, al Decano de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras.

**SE RESUELVE:****PRIMERO:**

**APROBAR LA PROPUESTA DE INVESTIGACIÓN** titulada: **FACTORES SOCIOECONÓMICOS QUE INFLUYEN EN LA INFORMALIDAD COMERCIAL DEL MERCADO TÚPAC AMARU DEL DISTRITO DE JULIACA 2023**; presentado por el (la) Bachiller: **RUELAS VASQUEZ SERGIO FIGO**, para optar el Título Profesional de **Licenciado en Economía y Negocios Internacionales**; y de conformidad con el Reglamento General de Grados y Títulos y del Reglamento General de Investigación, **se dispone su EJECUCIÓN**.

**SEGUNDO:**

RATIFICAR como Asesor(a) de Tesis al(la): Dra. YUDY HUACANI SUCASACA

**TERCERO:**

La Facultad de Ciencias Contables y Financieras, el Comité de Investigación de la Facultad de Ciencias Contables y Financieras, la Dirección de la Escuela Profesional y el Secretario Académico de la Facultad, quedan encargados de dar cumplimiento a la presente Resolución.

REGÍSTRESE, COMUNÍQUESE Y CÚMPLASE.

**DISTRIBUCIÓN:**

- Interesado(01)
- Asesor (01)
- FCCF (01)



UNIVERSIDAD ANDINA  
"NESTOR CÁCERES VELÁSQUEZ"  
Dra. BERTHA BEJAR RARPA  
Decana (e) de la Facultad de Ca.  
Contables y Financieras



## FACTORES SOCIOECONÓMICOS QUE INFLUYEN EN LA INFORMALIDAD COMERCIAL DEL MERCADO TUPAC AMARU DEL DISTRITO DE JULIACA 2023

### INFORME DE ORIGINALIDAD

14%

INDICE DE SIMILITUD

13%

FUENTES DE INTERNET

4%

PUBLICACIONES

5%

TRABAJOS DEL ESTUDIANTE

### FUENTES PRIMARIAS

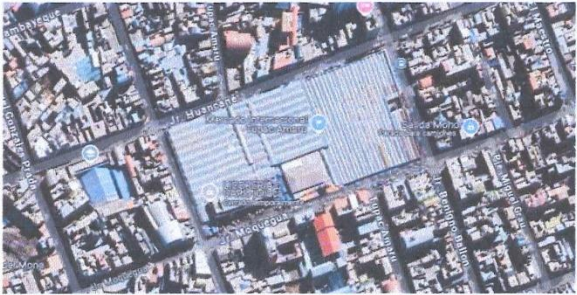
1	<a href="http://repositorio.ucv.edu.pe">repositorio.ucv.edu.pe</a> Fuente de Internet	1%
2	Submitted to Universidad Andina Nestor Caceres Velasquez Trabajo del estudiante	1%
3	<a href="http://hdl.handle.net">hdl.handle.net</a> Fuente de Internet	1%
4	<a href="http://repositorio.uancv.edu.pe">repositorio.uancv.edu.pe</a> Fuente de Internet	1%
5	<a href="http://repositorio.uss.edu.pe">repositorio.uss.edu.pe</a> Fuente de Internet	1%
6	<a href="http://www.coursehero.com">www.coursehero.com</a> Fuente de Internet	1%
7	Gaby Cañazaca-Poma, Manuel Urrutia-Flores. "Cultura Tributaria y la Evasión Tributaria de los comerciantes del Mercado Túpac Amaru	<1%



### Metadatos complementarios - UANCV

<p>FACTORES <b>SOCIOECONÓMICOS</b> QUE INFLUYENEN LA          INFORMALIDAD COMERCIAL DEL MERCADO          TÚPAC AMARU DEL DISTRITO          DE JULIACA 2023</p>	
<b>Datos de autor</b>	
Nombres y apellidos	SERGIO FIGO RUELAS VASQUEZ
Tipo de documento de identidad	DNI
Número de documento de identidad	71449264
URL de ORCID	<a href="https://orcid.org/0009-0004-9924-5573">https://orcid.org/0009-0004-9924-5573</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	ULISES AGUILAR PINTO
Tipo de documento	DNI
Número de documento de identidad	02295853
<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	ECONOMIA SECTORIAL - P16



Grupo de investigación	No aplica
Agencia de financiamiento	Sin financiamiento
Ubicación geográfica de la investigación	<p>País: Perú          Departamento: Puno          Provincia: San Roman          Distrito: Juliaca</p> <p>Coordenadas:          Latitud: -15.489415          Longitud: -70.126108  <a href="https://maps.app.goo.gl/pSiwep5pDhdEuGY19">https://maps.app.goo.gl/pSiwep5pDhdEuGY19</a></p> 
Año o rango de años en que se realizó la investigación	Enero 2023 – Diciembre 2023
URL de disciplinas OCDE <a href="https://purl.org/pe-repo/ocde/ford">https://purl.org/pe-repo/ocde/ford</a> <a href="https://purl.org/pe-repo/ocde/ford">https://purl.org/pe-repo/ocde/ford</a> <a href="https://purl.org/pe-repo/ocde/ford">(concytec-pe.github.io)</a>	<p><b>Administración pública</b>  <a href="https://purl.org/pe-repo/ocde/ford#5.06.02">https://purl.org/pe-repo/ocde/ford#5.06.02</a></p> <p><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></p>



UNIVERSIDAD ANDINA  
 NÉSTOR CÁCERES VELÁSQUEZ

*[Signature]*

Dr. ULISES AGUILAR PINTO  
 DIRECTOR DE LA UNIDAD DE  
 INVESTIGACIÓN FCCF



**DECLARACIÓN DE AUTENTICIDAD Y RESPONSABILIDAD**

Yo SERGIO FIGO RUELAS VASQUEZ, identificado con DNI Nro. 71449264 en mi condición de egresado de:

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

ECONOMÍA Y NEGOCIOS INTERNACIONALES

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

FACTORES SOCIOECONÓMICOS QUE INFLUYEN EN LA INFORMALIDAD COMERCIAL DEL MERCADO TÚPAC AMARU DEL DISTRITO DE JULIACA 2023

Asesorado por: Dra. 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 21 de abril del 2025

  
FIRMA (ASESOR)

  
FIRMA (obligatoria)



Huella



## DEDICATORIA

Dedico este logro académico a mis queridos padres, es un testimonio de su esfuerzo por brindarme una educación sólida. Cada sacrificio que haces, cada día de arduo trabajo y cada decisión que tomas es el reflejo más importante de mi éxito. Aprecio su dedicación y compromiso con mi educación más allá de las palabras. Esta tesis es un testimonio de su sacrificio y amor por mí y me llena de orgullo honrarlos en momentos tan difíciles, fuiste mi ancla para seguir adelante, en los buenos y malos momentos mi motivo para ser feliz y sonreír, tú. Esta es la calma en mi tormenta, el apoyo incondicional que mi tía necesita en estos momentos. Esta tesis es fruto del trabajo duro, el sacrificio y el amor, un recordatorio de la importancia de la educación en nuestras vidas.



## AGRADECIMIENTO

Sobre todo, agradezco a Dios por darme la habilidad y sabiduría para completar mi tesis, y también agradezco a mi universidad por educarme y enseñarme a creer en mí mismo y entender mi propósito a pesar de las circunstancias. Un logro sencillo, pero no exento de esfuerzo y dedicación puede verse como la culminación de mi época universitaria y agradezco sinceramente a mi familia por su apoyo, amor y cariño que también han sido parte integral. para hacer este trabajo.



## INDICE DE CONTENIDO

INDICE DE FIGURAS .....	viii
RESUMEN .....	ix
ABSTRACT .....	x
INTRODUCCIÓN .....	xi

### CAPÍTULO I

#### ASPECTOS GENERALES

1.2. Formulación del problema .....	2
1.2.1. Problema General.....	2
1.2.2. Problemas Específicos .....	2
1.3. Objetivos de la investigación .....	2
1.3.1. Objetivo General.....	2
1.3.2. Objetivos Específicos .....	3
1.4. Justificación del estudio .....	3
1.4.1. Teórico.....	3
1.4.2. Práctico.....	3
1.4.3. Metodológico .....	4
1.5. Hipótesis .....	4
1.5.1. Hipótesis general.....	4
1.6. Variables.....	5
1.6.1. Operacionalización de variables .....	5

### CAPÍTULO II

#### MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes de la Investigación .....	7
2.1.1 Internacionales .....	7



2.1.2 Nacionales ..... 10

2.1.3 Locales ..... 17

2.2 Marco teórico ..... 18

2.2.1 Comercio ..... 18

2.2.2 Tipos de comercio ..... 20

2.2.3 Importancia del Comercio ..... 25

2.2.4 Informalidad ..... 27

2.2.5 Comercio informal..... 27

2.2.6 La teoría estructuralista del sector informal ..... 30

2.2.7 La teoría institucionalista del sector informal ..... 31

2.2.8 Factores Socioeconómicos..... 31

2.2.9 Estado de Empleo ..... 33

2.3 Marco conceptual. .... 33

2.3.1 Comercio Ambulatorio ..... 33

2.3.2 Factores de la informalidad..... 34

2.3.3 Impacto de la Informalidad Comercial ..... 35

**CAPÍTULO III**

**PROCEDIMIENTO METODOLÓGICO DE LA INVESTIGACIÓN**

2.1 Tipo y Diseño de la investigación ..... 37

2.1.1 Tipo de Investigación ..... 37

2.1.2 Diseño de investigación ..... 37

2.2 Método o métodos aplicados a la Investigación ..... 39

2.3 Población y muestra ..... 39

2.3.1 Población ..... 39

2.3.2 Muestra..... 40



2.4	Técnicas, fuentes e instrumentos de Investigación .....	41
2.4.1	Técnicas de recolección de datos.....	41
2.4.2	Instrumento de recolección de datos .....	42
2.5	Validación de la contrastación de hipótesis .....	42
2.6	Validez y confiabilidad del instrumento .....	43
2.7	Plan de recolección y procesamiento de datos.....	44

## CAPÍTULO IV

### RESULTADOS Y DISCUSIÓN

4.1	RESULTADOS .....	47
4.2	Comprobación de la hipótesis general.....	71
	REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....	75
	ANEXOS: .....	79
	ANEXO N° 1: MATRIZ DE SISTEMATIZACIÓN DE DATOS.....	79
	ANEXO N° 2: MATRIZ DE CONSISTENCIA.....	83



## ÍNDICE DE TABLAS

<b>Tabla 1</b>	Operacionalización de Variables .....	5
<b>Tabla 2</b>	Método de Investigación .....	39
<b>Tabla 3</b>	Alfa de Cronbach de Comercio Informal .....	43
<b>Tabla 4</b>	Alfa de Cronbach de Factores Socioeconómicos.....	44
<b>Tabla 5</b>	Nivel de Comercio Informal .....	47
<b>Tabla 6</b>	Nivel de Satisfacción con la actividad principal que realiza como comerciante informal .....	49
<b>Tabla 7</b>	Nivel de Experiencia en el Comercio Informal.....	51
<b>Tabla 8</b>	Nivel de porcentaje de comerciantes informales .....	52
<b>Tabla 9</b>	Nivel de las razones que lo llevaron a participar en el comercio informal .....	54
<b>Tabla 10</b>	Nivel de influencia de la migración en su decisión de participar en el comercio informal .....	55
<b>Tabla 11</b>	Nivel de satisfacción con su anterior experiencia laboral formal .....	57
<b>Tabla 12</b>	Nivel de Factores Socioeconómicos .....	59
<b>Tabla 13</b>	Nivel de edad .....	60
<b>Tabla 14</b>	Nivel de instrucción .....	61
<b>Tabla 15</b>	Nivel de Estado civil .....	63
<b>Tabla 16</b>	Nivel Localización de Vivienda .....	64
<b>Tabla 17</b>	Nivel de Tipo de Familia.....	66
<b>Tabla 18</b>	Nivel de Ingreso Promedio Mensual.....	67
<b>Tabla 19</b>	Nivel de Dificultad de formalización.....	69
<b>Tabla 20</b>	Prueba de normalidad de Shapiro-Wilk para la normalidad de Comercio Informal y Factores socioeconómicos .....	70



**Tabla 21** Prueba de Correlación de R de Pearson, para el Comercio Informal y los Factores Socioeconómicos.....71



## INDICE DE FIGURAS

<b>Figura 1</b>	Nivel de Comercio Informal.....	49
<b>Figura 2</b>	Nivel de Satisfacción con la actividad principal que realiza como comerciante informal.....	50
<b>Figura 3</b>	Nivel de Experiencia en el Comercio Informal.....	52
<b>Figura 4</b>	Nivel de porcentaje de comerciantes informales.....	53
<b>Figura 5</b>	Nivel de las razones que lo llevaron a participar en el comercio informal.....	55
<b>Figura 6</b>	Nivel de influencia de la migración en su decisión de participar en el comercio informal.....	57
<b>Figura 7</b>	Nivel de satisfacción con su anterior experiencia laboral formal.....	58
<b>Figura 8</b>	Nivel de Factores Socioeconómicos.....	60
<b>Figura 9</b>	Nivel de edad.....	61
<b>Figura 10</b>	Nivel de instrucción.....	62
<b>Figura 11</b>	Nivel de Estado civil.....	64
<b>Figura 12</b>	Nivel Localización de Vivienda.....	65
<b>Figura 13</b>	Nivel de Tipo de Familia.....	67
<b>Figura 14</b>	Nivel de Ingreso Promedio Mensual.....	68
<b>Figura 15</b>	Nivel de Dificultad de formalización.....	70



## RESUMEN

El propósito de este trabajo es analizar los factores socioeconómicos que influyen en la informalidad comercial del mercado de Túpac Amaru en la región de Juliaca en el año 2023. El enfoque fue un diseño cuantitativo, de línea base, no experimental, transversal, correlacional; La muestra estuvo compuesta por 63 comerciantes informales del mercado Túpac Amaru, que habitaban en el departamento de Puno; Los resultados fueron procesados mediante la aplicación estadística Spss V29. Lo cual demostró que los negocios informales y los factores socioeconómicos están altamente correlacionados; Por tanto, son fiables a la hora de analizar los resultados. El valor alcanzado en la prueba de correlación de Pearson muestra una correlación significativa ( $P \leq 0,05$ ), directa y fuerte ( $r=0,883$ ) entre los negocios informales y los factores socioeconómicos y la promoción de un entorno económico más inclusivo y sostenible en el mercado estudiado.

**Palabras Clave:** Informalidad comercial, Factores socioeconómicos, Informalidad, Comercio informal, educación.



## ABSTRACT

The purpose of this work is to analyze the socioeconomic factors that influence the commercial informality of the Túpac Amaru market in the Juliaca region in the year 2023. The approach was quantitative, baseline, non-experimental, cross-sectional, correlational design; The sample was made up of 63 informal traders from the Túpac Amaru market, residents in the department of Puno; A questionnaire was applied with content validity (expert evaluation) and reliability (Cronbach's alpha 0.885-0. Model 853 was used); The results were processed in the Spss V29 statistical program. Which demonstrated that informal businesses and socioeconomic factors are highly correlated; therefore, they are reliable to analyze the results. The value obtained in the Pearson correlation test shows a significant ( $P \leq 0.05$ ), direct and strong correlation ( $r = 0.883$ ) between informal businesses and socioeconomic factors. These findings They have important implications for the development of policies and programs aimed at reducing informal trade and promoting a more inclusive and sustainable economic environment in the markets studied.

**Keywords:** Commercial informality, Socioeconomic factors, Informality, Informal trade, education.



## INTRODUCCIÓN

Debido a que contribuye de manera sustancial al empleo y a la producción de ingresos, el sector informal es vital para la economía. Sin embargo, las condiciones de trabajo inestables y el acceso restringido a las prestaciones y garantías oficiales son características de esta industria. Las variables que influyen en la participación de los trabajadores del sector informal en los sistemas de seguridad social en diversas etapas han sido objeto de varias investigaciones. En 2020, Masanyiwa et al. Este estudio sacó a la luz la importancia de factores como el rendimiento económico, los rasgos personales y la estructura organizativa a la hora de influir en las decisiones de los trabajadores informales sobre la cobertura de la seguridad social (Van Ginneken, 1999). Además, estudios realizados en otros países han demostrado que la economía informal no solo emplea a grupos desfavorecidos., sino que también contribuye a la reducción de la pobreza. (Masanyiwa et al., 2020).

El presente estudio busca aportar información sobre el mercado de Túpac Amaru en Juliaca y observar de qué manera los factores socioeconómicos determinan el grado de informalidad en las transacciones comerciales que se realizan en este mercado, ubicado en Juliaca, se presenta como un caso de estudio único que proporciona información sobre factores contextuales específicos que contribuyen a la propagación de la informalidad en los mercados (Khan, 2021). a través de esta investigación se pretende ofrecer información relevante sobre la dinámica del sector informal en un contexto particular y contribuir a la comprensión de las condiciones socioeconómicas que propician la informalidad en las actividades comerciales. A través de un análisis detallado del mercado de Túpac



Amaru en Juliaca, este trabajo se orienta a detectar los elementos socioeconómicos que aportan al alto grado de informalidad en las actividades empresariales. Estos factores podrían incluir la naturaleza de la actividad económica, las características individuales como la educación y la experiencia, el acceso al crédito y a los recursos financieros, la dinámica del mercado, las relaciones sociales y la estructura organizativa. Al profundizar en el estudio de estos factores, se pretende obtener una comprensión integral de las complejas dinámicas que afectan el nivel de informalidad en el mercado de Túpac Amaru y suministrar evidencias pertinentes que contribuyan a la formulación de políticas efectivas y acciones adecuadas dirigidas a abordar estos problemas en el distrito de Juliaca.

## CAPÍTULO I: ASPECTOS GENERALES

El primer capítulo conceptualiza el problema examinando las condiciones y circunstancias que contribuyeron al desarrollo de la informalidad comercial en los mercados estudiados. Se formulan objetivos de investigación claros y específicos para aportar información clave que facilite la planificación de intervenciones y normativas Túpac Amaru. Además, se justifica la importancia teórica, práctica y metodológica de este estudio, ya que destaca su aporte al conocimiento existente sobre el sector de la economía informal y sus posibles efectos en el progreso económico de políticas públicas orientadas a promover un comercio más formal y justo.

## CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

El segundo capítulo Se enfoca en el marco conceptual del estudio, considerando antecedentes relevantes en contextos internacionales, nacionales y locales sobre la informalidad comercial. Se explora la literatura existente sobre los



diferentes enfoques teóricos para entender este fenómeno, así como los conceptos clave relacionados con el comercio informal, los factores socioeconómicos y las consecuencias de la economía informal en el desarrollo económico. También se presenta un marco conceptual que establece las bases conceptuales necesarias para comprender la dinámica de la comercialización informal en el Mercado Túpac Amaru.

### CAPÍTULO III: PROCEDIMIENTO METODOLÓGICO DE LA INVESTIGACIÓN

El tercer capítulo detalla el tipo y diseño del estudio los procedimientos y fuentes de investigación, el grupo y la muestra subyacentes, los métodos utilizados, la validez y fiabilidad del instrumento y la validación de la prueba de hipótesis. Para garantizar la precisión y fiabilidad de los resultados, se ofrece una recopilación y procesamiento exhaustivos de los datos.

### CAPÍTULO IV: RESULTADOS Y DISCUSIÓN

Finalmente, el cuarto capítulo presenta los resultados obtenidos durante la investigación, luego de lo cual se discuten en detalle. Se examinan las implicaciones de los resultados para la creación de políticas gubernamentales y planes de desarrollo económico regional, junto con el vínculo entre las características socioeconómicas observadas y la informalidad comercial en el mercado de Túpac Amaru.

Este estudio se suma al conjunto de información sobre la informalidad empresarial y ofrece una base sólida para futuras investigaciones en el campo.



## CAPÍTULO I

### ASPECTOS GENERALES

#### 1.1. Planteamiento del Problema

La informalidad empresarial es un gran desafío para el avance económico y social en diversas regiones del planeta. El mercado Túpac Amaru, importante centro de actividad comercial de Juliaca, ubicada en la sierra peruana, enfrenta altos niveles de desconocimiento sobre sus actividades y la oportunidad de desempleo y competencia desleal. Las actividades comerciales, caracterizadas por hacer negocios sin atender a las leyes y deberes fiscales marcados por las autoridades, son un desafío para los comerciantes informales, las autoridades municipales y la población en su conjunto.

La carencia de acceso a servicios financieros y la limitada educación formal y las malas condiciones económicas han sido identificados como determinantes de la participación empresarial informal, pero no se ha estudiado su impacto en el mercado de Túpac Amaru.



En este sentido, se requiere tener un conocimiento profundo de las condiciones socioeconómicas relacionadas con las actividades comerciales en el mercado de Túpac Amaru en Juliaca en el año 2023. Identificar estos factores y comprender cómo interactúan entre sí es esencial para formalizar los mercados y elaborar políticas y planes eficaces que fomenten el desarrollo sostenible y la mejora en lugar del bienestar de los comerciantes y la sociedad en su conjunto.

## **1.2. Formulación del problema**

### **1.2.1. Problema General**

- ¿Cuáles son los factores socioeconómicos que influyen en la informalidad comercial del Mercado Túpac Amaru en el Distrito de Juliaca durante el año 2023?

### **1.2.2. Problemas Específicos**

- ¿Cuáles son los factores sociales que inciden en la participación de comerciantes en el comercio informal del Mercado Túpac Amaru en el Distrito de Juliaca durante el año 2023?
- ¿Cuáles son los factores económicos determinantes en la elección de los comerciantes de participar en el comercio informal en el Mercado Túpac Amaru durante el año 2023?

## **1.3. Objetivos de la investigación**

### **1.3.1. Objetivo General**

- Analizar los factores socioeconómicos que influyen en la informalidad comercial del Mercado Túpac Amaru en el Distrito de Juliaca durante el año 2023.



### 1.3.2. Objetivos Específicos

- Identificar los factores sociales que afectan el negocio informal del mercado Túpac Amaru del distrito de Juliaca en el año 2023.
- Identificar los factores económicos que afectan el negocio informal del mercado Túpac Amaru del distrito de Juliaca en el año 2023.

### 1.4. Justificación del estudio

#### 1.4.1. Teórico

La tesis es fundamental para el entendimiento profundo de estos factores que ayudará a desarrollar teorías que expliquen las dinámicas subyacentes de la informalidad. La investigación se enfoca en ampliar el conocimiento teórico en este campo para ofrecer perspectivas valiosas aplicables en diferentes entornos, que contribuyan a fortalecer la base teórica existente sobre la informalidad comercial.

#### 1.4.2. Práctico

La investigación busca proporcionar información esencial que pueda ser utilizada por diversas partes interesadas. Los gobiernos locales y nacionales, los empresarios, los planificadores urbanos y la sociedad en general se beneficiarán de datos concretos sobre los factores que contribuyen a la informalización comercial en el mercado de Túpac Amaru. Con base en los efectos, se pueden desarrollar políticas y estrategias específicas para abordar la informalidad y así promover la formalización empresarial, mejorar las condiciones de trabajo y favorecer el crecimiento económico sostenible sostenible a nivel local y regional.



### 1.4.3. Metodológico

La investigación responde a la necesidad de emplear un enfoque multidisciplinario y riguroso para examinar los factores socioeconómicos en investigación. El uso de métodos cuantitativos nos ayudará a recopilar datos detallados, lo que nos permitirá obtener una perspectiva integral de la informalidad comercial en el Mercado Túpac Amaru. La metodología propuesta asegurará la recopilación sistemática y precisa de datos, lo que asegurará que los resultados sean válidos y fiables. Además, la metodología utilizada ayudará a que la investigación pueda ser repetida en otros entornos similares, fomentando la aplicación práctica de los descubrimientos en diferentes situaciones.

### 1.5. Hipótesis

#### 1.5.1. Hipótesis general

- Se plantea que existen múltiples factores socioeconómicos interrelacionados que contribuyen a la informalidad comercial en el Mercado Túpac Amaru durante el año 2023.



1.6. Variables

1.6.1. Operacionalización de variables

Tabla 1

Operacionalización de Variables

Variables	Conceptualización	Dimensiones	Indicadores
<b>Independiente</b>	Participación en actividades	en	Experiencia en el Comercio Informal
<b>Comercio Informal</b>	comerciales formales	no	Satisfacción en el Comercio Informal
		Porcentaje de Comerciantes Informales	Participación de comerciantes informales en el mercado de Túpac Amaru (porcentaje del total de comerciantes).
		Motivos de Informalidad	Principales motivos que impulsan la participación en la informalidad comercial
		Migración	Impacto de la migración en la participación en el comercio informal
		Experiencia Laboral Formal	satisfecho está con su anterior experiencia laboral formal
<b>Dependiente</b>	Variables relacionadas con el Nivel	Nivel	Nivel educativo alcanzado (primaria



<b>Factores Socioeconómicos</b>	estatus socioeconómico	Instrucción	incompleta, primaria completa, secundaria incompleta, secundaria completa, educación superior).
		Estado Civil	Estado civil de los comerciantes (soltero, casado, divorciado, viudo, conviviente)
		Localización de Vivienda	Zona de residencia (Pueblo Joven, Urbanización, Asentamiento Humano, Asociación de Vivienda, Cooperativa de Vivienda)
		Ingresos Mensuales	Ingresos mensuales de los comerciantes informales
		Tipo de Familia	Composición familiar
		Dificultad de Formalización	Factores que impiden la transición de la informalidad a la formalidad.

Fuente: propia



## CAPÍTULO II

### MARCO TEÓRICO

#### 2.1 Antecedentes de la Investigación

##### 2.1.1 Internacionales

El estudio Determinantes del objetivo del trabajo de M. Pulla de (2019), Trabajo en la ciudad informal de Riobamba, es identificar y analizar los elementos que contribuyen a la disparidad laboral en Riobamba en (2019). Para ello se utilizó un modelo de regresión logística binaria. este propósito., utilizó datos de 137 personas que participaron en el estudio. Las variables que explican la informalidad son el ingreso, la experiencia laboral, las relaciones interpersonales, el nivel educativo y la edad.

A partir de los datos, se determinó que los ingresos y la inseguridad laboral estaban correlacionados positivamente, mientras que la edad, la educación y la experiencia laboral estaban correlacionadas negativamente. relación Estos hallazgos apoyan el concepto de capital humano y muestran la influencia de estos factores en la participación en el sector informal.

El estudio está organizado en cuatro partes:

1. Marco que incluye introducción, planteamiento del problema y objetivos



2. Un marco cultural que abarque las nuevas tecnologías y enfoques fundamentales de la informalidad.
3. Metodología de investigación que describe el modelo económico utilizado, así como la evaluación y el análisis de los resultados.
4. De la investigación se extraen conclusiones y recomendaciones.

Este análisis proporciona una comprensión más profunda de la situación que rodea a las actividades informales en Riobamba en 2019 y puede usarse para desarrollar políticas y estrategias para abordar y mejorar las condiciones laborales en la ciudad.

Bernal Álava, Vera Gutiérrez y Cano Caicedo (2022) en su estudio "Elementos socioeconómicos que influyen en los comerciantes informales del cantón de Jipijapa" intentan investigar en profundidad la problemática del comercio informal en una zona urbana. centrarse en el condado de Jipijapa. El estudio utilizó diversos métodos, entre ellos análisis, razonamiento, inducción, revisión de fuentes y estadísticas, para identificar las causas de este fenómeno y evaluar su impacto en la economía local. Se realizó una encuesta a 226 comerciantes para conocer los motivos de su participación en el comercio informal y medir sus ingresos y su influencia en la economía urbana. Los hallazgos obtenidos dieron una clara comprensión de estos aspectos. En resumen, la falta de protección social, el lento crecimiento económico y la mayor disponibilidad de trabajo son los principales factores detrás del crecimiento del empleo informal de bajos salarios y baja productividad. Además, el estudio reveló que los comerciantes informales no pueden obtener ganancias significativas debido a su bajo nivel de educación. Estos beneficios incluyen la oportunidad de recibir una educación que les permita mejorar



su situación, obtener empleos mejor remunerados e incrementar sus ingresos a mejorar su nivel de vida en lo que respecta a cosas como la alimentación, la ropa, la vivienda y la salud. Estos resultados demuestran la complejidad de los elementos socioeconómicos vinculados al comercio informal del condado de Jipijapa y la necesidad de resolver el asunto para fomentar el crecimiento económico y mejorar la calidad de vida de los comerciantes involucrados.

Mirandarealpe, Hernándezdelgado y Leyton Balseca (2019) Mediante su estudio, intentan dilucidar los elementos que repercuten en la informalidad del trabajo en el sector empresarial de Tulcán-Ipiales. Para lograr este objetivo, se decidió utilizar una estrategia integrada que combina métodos cualitativos y cuantitativos. Para analizar de manera integral la situación se utilizaron diversos tipos de investigación como la no experimental, bibliográfica, descriptiva y documental. La información fue obtenida mediante encuestas estratificadas enfocadas en los sectores empresariales más típicos de Tulcán e Ipiales. Se realizaron 82 encuestas por muestreo de conveniencia en Tulcán y 126 en Ipiales, lo que proporcionó un marco de referencia representativo para el estudio. El foco principal de la investigación fue la informalidad de la vida laboral, que estaba estrechamente relacionada con el sector empresarial. Se debatieron aspectos clave como la situación socioeconómica de los trabajadores, la organización del mercado y la legislación laboral vigente. De nuestros hallazgos, destacamos que existe una estrecha relación entre los aspectos socioeconómicos de trabajadores fronterizos informales y variables como la educación, la carga financiera, el género y la edad. Además, se ha observado que las restricciones legales y la falta de apoyo gubernamental obligan a los empresarios a eludir el pago de impuestos y formalizar a los trabajadores, lo que también se considera un factor importante en la informalidad



de la vida laboral en la región. Este estudio hace un valioso aporte para comprender y abordar la complejidad de la informalidad laboral en el ámbito comercial de Tulcán-Ipiales.

### 2.1.2 Nacionales

La investigación de R. Caicedo (2023) "Cosas económicas, Encontrar elementos económicos, sociales y culturales asociados a la venta de ropa en el Mercado Modelo de Chiclayón en 2022 fue el objetivo principal del estudio «Factores sociales y culturales asociados a la informalidad en el segmento de ventas de ropa del Mercado Modelo de Chiclayón, 2022». Se utilizaron enfoques descriptivos, cuantitativos y exploratorios. No experimental y transversal. De los 130 comerciantes informales de las calles Manuel Pardo, Arica, José Balta y Juan Cuglievan, se eligieron 97 para participar en una encuesta con el fin de recopilar datos para el Mercado Modelo. Los resultados demostraron la presencia de elementos sociales, culturales y económicos asociados a la informalidad en el sector de venta de ropa del Mercado Modelo. El desempleo, los ingresos, el capital financiero y la independencia financiera se encuentran entre los elementos económicos que se han identificado. Por el contrario, los determinantes sociales incluyen el lugar de origen de los comerciantes informales, su estatus social y su nivel educativo. Se demostró que el conocimiento de las leyes fiscales, la comprensión de las ventajas de la formalización y las aspiraciones de los comerciantes para el futuro están relacionados con variables culturales. Estos resultados proporcionan una base sólida para la comprensión la informalidad del negocio de confección en el mercado modelo chiclayano, lo que puede ayudar a desarrollar estrategias efectivas para abordar este fenómeno.



En el estudio “Factores socioeconómicos relacionados con el objetivo principal de «Vendedores ambulantes en la ciudad de Chachapoyas, 2022», de J. Silva (2023), era examinar los elementos socioeconómicos más significativos asociados a los vendedores ambulantes no oficiales en la ciudad de Chachapoyas en 2022. Para recopilar y analizar los datos de la investigación, que era de naturaleza cuantitativa, descriptiva y transversal, se realizó una encuesta por cuestionario a través de métodos descriptivos y deductivos. La muestra incluyó a 26 vendedores ambulantes. Los resultados arrojaron que Chachapoyas tuvo una venta ambulante promedio de 57,1% y una máxima de 42,9%. La mayoría de los hombres (64,3%), mayores de 46 años (50%), se concentraban principalmente en la venta de frutas (53,6%). Según el nivel de escolaridad, la mayoría tenía educación secundaria (42,9%) y el estado civil era soltero (39,3%). La mayoría vivía en asentamientos humanos (67,9%) y en su mayoría eran originarios de Chachapoya (60,7%). Todos los encuestados (100%) nunca habían trabajado en una empresa formal. El ingreso mensual promedio oscilaba entre 100 y 500 soles. Los principales motivos de las ventas informales fueron el desempleo (75%), las dificultades de formalización por falta de información (46,4%) y la necesidad de apoyo familiar (85,6%). Además, la mayor parte de los años trabajaba solo (78,6%) y trabajaba todos los días (67,9%). En resumen, los principales factores socioeconómicos asociados con los vendedores ambulantes informales en Chachapoyas son el empleo, vivir en una zona residencial y la educación secundaria. nivel, estado civil soltero, participación prolongada en la economía sumergida, desconocimiento de los procesos de formalización administrativa, bajos ingresos mensuales, desempleo, trabajo diario y acceso a la información. Estos resultados proporcionan una base importante para



comprender la dinámica de los negocios informales dentro de la ciudad y pueden ser útiles para desarrollar estrategias de intervención apropiadas.

El objetivo general de la tesis de J. Sánchez (2021) "Factores socioeconómicos que influyen en el crecimiento del negocio informal en la ciudad de Chachapoya, 2019" fue conocer los elementos socioeconómicos que afectan al desarrollo del sector no oficial de esta ciudad en 2019. El estilo de redacción utilizado en este ensayo es descriptivo. que utilizó técnicas deductivas e inductivas. Esta investigación se llevó a cabo mediante una encuesta a vendedores no oficiales que trabajan en las calles cercanas al mercado modelo de la ciudad. Uno de los principales resultados obtenidos fue un examen exhaustivo de las ventajas y desventajas de participar en empresas comerciales no oficiales, que se muestra con datos numéricos. Además, se han puesto en marcha algunas tácticas para reducir los efectos negativos del emprendimiento no oficial en la ciudad. La tesis finalmente llegó a la conclusión de que el grado de educación de los emprendedores, evidenciado por el desempleo y la limitada preparación académica o capacitación, son los principales factores que impulsan su participación en esta actividad informal. Estos hallazgos proporcionan una base importante para comprender la dinámica de los negocios informales en Chachapoya en 2019 y pueden informar políticas y medidas futuras destinadas a abordar este fenómeno y promover oportunidades laborales. Más duradero y formal en la ciudad.

E. Pariona et al. Estudio realizado por "Factores relacionados con el negocio informal en el mercado de Ruez Patiño Huancayo, 2018". (2020), el objetivo



principal es identificar los principales problemas relacionados con el negocio El mercado no oficial de Huancayo Ruez Patiño en 2018. El método científico se combinó con la técnica de reducción y control en el enfoque de diseño cuantitativo. Se trata de un diseño transversal descriptivo y no experimental. Se utilizó un cuestionario estandarizado para recopilar datos de los 185 propietarios de negocios no oficiales que participaban en el mercado de Ruez Patiño. El uso de la distribución normal habitual y la estadística de la prueba Z gaussiana arrojó resultados diferentes. Se ha demostrado que estos mercados presentan rasgos como un bajo nivel educativo, desempleo y subempleo que están relacionados con las empresas informales. Además, se ha demostrado que variables económicas como la inversión de capital insuficiente y el deseo de independencia financiera y el deseo de contribuir al ingreso familiar influyen en la participación en negocios informales. La conclusión es que existen negocios informales en los alrededores de Ruez Patiño. Esto tiene un impacto significativo en los mercados peruano y latinoamericano. Muchos comerciantes informales con bajos niveles de educación han abandonado la escuela en busca de mejores oportunidades. También se entendió que la mayoría de los comerciantes comenzaron sus negocios con pequeñas cuentas bancarias, en su mayoría ahorros personales. El deseo de independencia financiera e inversión en los ingresos familiares es una motivación para iniciar negocios informales, especialmente entre las mujeres. Estos resultados proporcionan una comprensión más profunda de la dinámica de los negocios informales en Huancayo en particular. Mercado Ruez Patiño puede crear políticas y estrategias para abordar esta situación y mejorar las vidas de los comerciantes informales y sus familias.



En la investigación titulada “El comercio informal y sus factores socioeconómicos” realizado por B. Palacin (2023) El objetivo principal de este estudio es analizar teóricamente el fenómeno de los vendedores ambulantes que se dedican al comercio informal, haciendo hincapié en los aspectos económicos de esta actividad. A pesar de las difíciles circunstancias laborales, el comercio informal está reconocido como un sector importante de la economía, ya que los productos y servicios se ofrecen a menudo a precios más baratos que en las instituciones oficiales. Los resultados indican que uno de los factores que influyen en el comercio informal es el entorno legal. Según las opiniones de los consumidores encuestados, el 30% indica que la falta de formalización se debe a los altos costos que implica, mientras que el 35% cree que se debe a la excesiva cantidad de trámites requeridos para su convalidación. Está sujeto a la resolución La cuestión es que los enfoques estructurales que han contribuido al desarrollo de las economías tienden a aumentar la falta de información. Esta situación se explica por el hecho de que muchos comerciantes informales buscan generar ingresos para sobrevivir en mercados libres sin una regulación adecuada. También se señaló que la existencia de comerciantes informales supone un gran riesgo para la salud pública y causa problemas en las vías públicas. debido a la falta de derechos sanitarios. Las personas que participan en esta actividad económica informal pueden estar sujetas a problemas de seguridad. Esta investigación se vio motivada por estos resultados, que proporcionan una base sólida para comprender los elementos que impulsan el comercio informal y sus efectos socioeconómicos. técnicas y políticas para estar preparados. Mejorar la calidad de vida y el empleo para vendedores ambulantes.



Cárdenas Cuzcano (2019) Indica que en el ámbito peruano, la normativa tributaria tiene importantes lagunas legales que favorecen la evasión fiscal, lo que a su vez contribuye el número de trabajadores y comerciantes no oficiales en el vecindario que rodea el complejo comercial de Gamarra, lo que contribuye a expandir la economía informal. La ausencia de leyes estrictas que imponga sanciones ejemplares a los evasores de impuestos perpetúa la situación. Hoy en día, se realizan ventas no autorizadas de productos sin permiso, lo que significa que se están incumpliendo los deberes fiscales establecidos. Los impuestos pagados por los comerciantes formales son la principal fuente de ingresos fiscales, ya que cumplen con las leyes tributarias y generan una carga impositiva para los contribuyentes. La falta de una política fiscal efectiva y medidas adecuadas tienen un impacto crucial en el país, afectando el nivel de precios, empleo, inversión y producción. Estas políticas se crearon para satisfacer las necesidades de la sociedad, respetando al mismo tiempo el régimen fiscal. En sectores como el empleo, el ahorro, el crecimiento económico, la inflación y el nivel general de precios, tienen un gran impacto en la economía. Las pruebas indican que estos problemas podrían estar vinculados al poco conocimiento de las leyes fiscales y la ausencia de supervisión efectiva por parte de las entidades responsables de recaudar impuestos. El INEI ha reportado que el 98% del empresariado nacional está compuesto por micro y pequeñas empresas (Mypes), y la mayoría de ellas se concentran en la ciudad de Gamarra. Las Mypes, mayoritariamente formadas por individuos naturales y migrantes, surgen como una solución al desempleo, aspirando a mantener los recursos necesarios para sobrevivir.

Rosas Rupay (2021) El objetivo principal de este estudio fue identificar "Factores socioeconómicos que inciden en los negocios informales en Ex Parada Quillcay,



ubicado en la región de Huaraz en el año 2020”, Se utilizó un método descriptivo simple. Un enfoque cuantitativo con un diseño transversal no experimental. Se utilizó un cuestionario sistemático y un enfoque de encuesta para crear una muestra representativa de 235 participantes de los 598 comerciantes informales que participaron en la investigación. Los resultados obtenidos llevaron a la conclusión de que el negocio informal está influenciado por muchos factores sociales, uno de los más importantes es el nivel de educación, el más común de los cuales es la educación secundaria. También se encontró que factores como el estado civil, un mayor número de personas juntas y las zonas urbanas eran importantes a la hora de decidirse a comerciar de manera informal. En cuanto a los aspectos financieros, se encontró que el ingreso mensual promedio tiene un impacto significativo principalmente en quienes ganan entre 600 y 1000 pies. La gente opta por vender informalmente para aumentar sus ingresos porque la venta formal se considera una opción demasiado cara. La familia también desempeña un papel fundamental, ya que el marido es el principal proveedor, y la gran mayoría de los comerciantes optan por operar de forma independiente. Al final, se demuestra que los principales impulsores del crecimiento del sector informal son la migración y el desempleo. La mayor parte de los comerciantes proceden de otras regiones y antes estaban desempleados en empresas formales, en su mayoría debido a despidos, antes de pasar a empresas informales. Estos resultados proporcionan una explicación completa de los factores que influyen en la elección de negocios informales en Ex Parada Quillcay y brindan información valiosa para comprender y abordar las actividades económicas en esta área...



### 2.1.3 Locales

El estudio de J. Apaza (2018) "Factores socioeconómicos que determinan el comercio informal en la ciudad de Juliaca, caso: 'Mercado Mi Perú' 2018" aborda el fenómeno del comercio informal en los mercados de Mi Perú. Juliaca, que se centra en los aspectos socioeconómicos que inciden en el surgimiento de negocios informales en la ciudad de Juliaca, tomando como referencia el caso del "Mercado Mi Perú" en 2018, con énfasis en los factores económicos que inciden en su educación y su impacto en la generación de empleo.

La problemática central radica en la escasez de oportunidades de empleo formales en Juliaca, lo que obliga a gran parte de la población a vivir del comercio informal, principalmente a través de vendedores ambulantes. Estos aspectos se analizaron con negocios informales como variable dependiente, y variables independientes que incluyen ingresos, migración, capital de trabajo y educación utilizando un modelo logit. El coeficiente de determinación ( $R^2$ ), que indica el porcentaje de varianza en los negocios informales que puede explicarse por factores independientes, se utilizó para evaluar la relevancia de estas variables. Los resultados mostraron coeficientes estimados con signos correctos y magnitudes aceptables, sugiriendo que el modelo. El valor pseudo- $R^2$  fue 0,8875, lo que indica un buen ajuste del modelo. Además, la estadística del índice de verosimilitud (LR) arrojó un valor significativo de chi-cuadrado (111,95) con un umbral de significación del 5 %. Estos resultados proporcionan detalles cruciales sobre los elementos socioeconómicos que motivan a las empresas no oficiales en el mercado de Juliaca en Mi. Perú y su impacto en la generación de empleo en la región.



En el trabajo realizado por Apaza Gómez (2021) "Factores socioeconómicos que inciden en el empleo informal en la ciudad de Juliaca en 2020", dice que hoy el empleo informal es un fenómeno social muy importante recientemente ha sido objeto de investigación y estudio. Es crucial comprender los orígenes y efectos de este problema para una política económica eficaz. Varios científicos alrededor del mundo han abordado este tema, lo que ha creado una controversia sobre su impacto en la sociedad. Este estudio se centra en la ciudad de Juliaca, una de las ciudades más grandes del sur del Perú con una alta tasa de empleo informal. Esta situación genera descontento entre los trabajadores, que muchas veces carecen de seguridad social, prestaciones y un horario de trabajo fijo. Además, dificulta la recaudación de impuestos públicos, lo que presenta desafíos para toda la sociedad. Esta investigación tiene como objetivo examinar los determinantes socioeconómicos del empleo informal en Juliaca en 2020, con especial énfasis en parámetros como el estado civil, el tamaño de la empresa y el nivel de estudios. La resolución de problemas, la investigación bibliográfica, los materiales y técnicas empleados, los hallazgos y la discusión, las conclusiones y sugerencias, y otros capítulos conforman el marco del estudio.

## **2.2 Marco teórico**

### **2.2.1 Comercio**

Actividad comercial es cualquier actividad comercial en la que varios posibles empresarios interactúan o transfieren productos o servicios. Uno de los primeros esfuerzos humanos, tuvo un papel crucial en el desarrollo de las primeras economías, así como en la migración y expansión de las civilizaciones. A lo largo de la historia, los negocios han desempeñado un papel importante en los esfuerzos



humanos, particularmente a raíz del crecimiento económico. Tras el capitalismo y el Renacimiento, la burguesía tomó el control. Por eso la creación de dinero fue esencial para esta evolución, permitiendo una forma de fijación de valores o valores basados en valores. en el mismo volumen sobre los diversos productos y servicios que debían ofrecerse a cambio en los inicios de la humanidad. Los productos más versátiles. Esta transacción tiene un volumen enorme: las exportaciones de los países en desarrollo ascendieron a un total de 8779 millones de dólares solo en 2018, de los cuales 193 000 millones se destinaron a países más ricos. Al mismo tiempo, la producción mundial total está aumentando claramente. O simplemente: en el mundo actual se produce y vende cada vez más. (Rodríguez kaj López, s.f.).

La creación de dinero como medio de comunicación facilitó enormemente el comercio, ya que la contraparte podía enviar dinero fácilmente a cambio de otros bienes o servicios generados en el comercio. La existencia de empresas se debe a la armonización de ingresos, trabajo, experiencia y activos. Deben comerciar con otros para obtener productos y servicios además de su propia producción, ya que la mayoría de las personas se concentran en pequeñas ubicaciones industriales. El comercio se produce en varios lugares, sobre todo debido a las cualidades únicas de cada región, y algunos utilizan sus propios productos y promueven las ventas a otras regiones. (Sevilla, s.f.).

Comercio es un término para el comercio de productos o servicios entre personas, empresas o naciones. En economía, el comercio es esencialmente la compra, venta o intercambio de productos o servicios con fines de lucro. Toda transacción implica la existencia de dos partes, es decir, el remitente o el servicio, el que lleva a cabo la transacción de bienes o servicios y el Comprador. Además, estos intercambios



continúan operando en mercados económicos, ya sean ubicaciones físicas (es decir, tiendas, instalaciones físicas) o virtuales (portales de comercio electrónico). Las actividades del tercer sector económico tienen como objetivo cubrir las necesidades de una empresa o industria. Además del comercio, este sector incluye otros subsectores como telecomunicaciones, call center, finanzas, turismo, alojamiento, entretenimiento, cultura, entretenimiento, administración pública y servicios públicos. (Qonto, 2022)

## 2.2.2 Tipos de comercio

Hay muchos tipos de comercio con diferentes enfoques y objetivos. Aquí hay seis tipos principales de comercio:

- Mayorista
- Minoristas
- Tienda en línea
- Tienda especializada
- Tienda independiente
- Comercio exterior.

Por supuesto, cada tipo de operación tiene ventajas y desventajas, similitudes y diferencias en la estructura. (Zambelli, 2022)

### 2.2.2.1 *Venta al por Mayor*

La venta al por mayor, también conocida como venta al por mayor, es un negocio durante el cual las empresas venden muchos productos. Es un modelo de negocio en el que una empresa vende sus productos a otras empresas y luego los vende



de nuevo. Debido a estos factores, los mayoristas ofrecen sus productos por mucho menos que los minoristas. Los distribuidores de productos, las empresas y los fabricantes, las editoriales y otros forman parte de este sector. (Zambelli, 2022).

La venta al por mayor o mayorista es una de las actividades intermediarias en la cadena de distribución de productos básicos, que incluye el comercio de productos en grandes volúmenes entre organizaciones empresariales. La venta al por mayor es gestionada por empresas que fabrican bienes. Debido al gran volumen de productos, es necesaria la participación de terceros, como distribuidores, para distribuir los productos que lo necesitan. Ejemplos de estas empresas son las empresas de joyería, ropa o alimentación que abastecen a las tiendas donde se venden estos productos.

El comercio mayorista es diferente del comercio minorista. Porque este último vende sus productos únicamente para comerciar. Esto significa que para ser rentable debes vender tu producto en pequeñas cantidades y en pequeñas cantidades. Una tienda de ropa con precio individual o una joyería y zapatos para mujer. (Euroinnova, 2017)

### **2.2.2.2 Retailers (Minoristas)**

Minorista se utiliza para referirse a la venta de productos pequeños a clientes finales para su propio consumo y uso, en lugar de para su venta futura. El término «minorista» entra en escena aquí. Un minorista es una empresa que compra productos en grandes cantidades y los revende en pequeños lotes a los consumidores finales para su consumo o uso. Almacenan y exhiben una amplia gama de productos para brindar diversas opciones a los consumidores finales. Hacen una evaluación y se aseguran de tener los productos que quieren vender.



Para lograrlo, es importante construir relaciones con empresas y/o proveedores del canal de distribución. Esta cadena de distribución de 3 niveles consta de fabricantes, minoristas y mayoristas/minoristas. Esta cadena de suministro comienza con el fabricante. Llega a los distribuidores y lo distribuye a los distribuidores. (Tropas Urbanas, 2021).

Los minoristas dependen de un sistema para entregar productos y luego venderlos a los clientes. Debe conectarse con entidades comerciales involucradas en la cadena de distribución minorista para asegurarse de tener el inventario que necesita y los productos para vender. La cadena de suministro minorista incluye fabricantes, mayoristas, minoristas y clientes finales. Los comercializadores están directamente conectados con los productores y los comercializadores están directamente conectados con los minoristas. (UFV Madrid, n.d.)

### **2.2.2.3 E - Commerce**

Básicamente, el comercio electrónico es la compra y venta de productos y servicios mediante canales digitales mediante compras en línea. Sin embargo, la expresión se utiliza a menudo para describir la actividad del vendedor de vender productos directamente a los consumidores. Comienza cuando un cliente potencial encuentra su producto y continúa comprándolo, utilizándolo y manteniéndose leal.

Mucha gente se refiere al comercio electrónico como la compra o venta en línea de bienes tangibles. Sin embargo, el comercio electrónico también incluye la compra y venta de cosas no físicas, como productos o servicios digitales. Esto significa que si una empresa vende en línea. Algunos comerciantes venden en línea. Por ejemplo, supongamos que un emprendedor ha iniciado un negocio que vende



productos para mascotas de alta calidad. Antes de Internet, había dos opciones. Puede comprar sus productos en su tienda o venderlos en tiendas de mascotas de todo el país. Hoy, los emprendedores tienen una tercera categoría: el comercio electrónico. Pueden vender sus productos a través de su sitio web, sitios web de terceros o ambos. (INTUIT,2020.)

#### **2.2.2.4 Comercio especializado**

Se centra en vender un producto o categoría específica. Algunos ejemplos son tiendas que se enfocan en la venta de alimentos naturales, zapatos, artículos deportivos, etc. Por estas características, los negocios se clasifican como mayoristas o minoristas. Otros ofrecen sus productos a través del comercio electrónico en diferentes lugares. (Zambelli, 2022)

Este cambio en las acciones comerciales de la entidad se traduce en la venta de un determinado producto. El comercio profesional lo realizan todo tipo de empresas, minoristas, mayoristas o comercio electrónico, porque su principal característica es la obtención de bienes o servicios determinados. Un ejemplo de ello es este tipo de marketing es la medicina natural, tienda de artículos deportivos o fabricante de automóviles. (Indeed, 2023)

#### **2.2.2.5 Comercio Independiente**

El comercio independiente es para pequeñas y medianas empresas. Este tipo de negocio se enfoca en vender unos pocos productos o servicios pequeños con una pequeña cantidad de empleados y su propia estructura comercial. Ejemplos de negocios independientes incluyen tiendas de comestibles locales, panaderías y cualquier otro tipo de negocio que pueda considerarse una corporación. (Indeed, 2023)



## 2.2.2.6 Comercio exterior

El intercambio de productos o servicios entre dos naciones se conoce como comercio exterior. Es posible importar o exportar las modificaciones. «Importación» se refiere a la importación de productos o servicios. Exportación describe los productos o servicios que se ofrecen a la venta en el extranjero.

Los elementos comunes incluyen:

- Bienes de consumo como prendas de vestir y equipos.
- Bienes duraderos como automóviles; Materias primas y alimentos

Los derechos de patentes extranjeras y los servicios de viaje son ejemplos de este tipo de comercio. El envío de cosas a países donde no existen y su fabricación a cambio se conoce como comercio internacional. El país es más próspero como resultado de estas políticas y otras iniciativas económicas. La historia de las relaciones internacionales contemporáneas ha estado determinada en gran medida por iniciativas para promover el libre comercio entre países. (Snith, 2019)

El objetivo principal de los negocios internacionales tiene como objetivo proporcionar a una empresa una ventaja competitiva sobre sus rivales mediante el uso de la experiencia y el conocimiento para ofrecer bienes y servicios de mayor calidad y más asequibles. El comercio exterior, a menudo conocido como comercio internacional, se define como el comercio que se produce fuera de las fronteras de una nación y tiene los siguientes atributos:

- La economía es abierta, donde los acuerdos permiten el comercio transfronterizo y el transacción de productos y prestaciones.



- A través de estos intercambios de bienes, importaciones y exportaciones, el dinero fluye. Si el valor de una moneda comercial difiere entre países, el tipo de cambio refleja la valoración que tiene esa moneda frente a otras.
- La Aduana se ocupa de controlar la circulación de productos a través de la frontera, aplicando los impuestos y tasas correspondientes según la normativa vigente. Estas organizaciones de la sociedad civil también garantizan el cumplimiento.
- Para mejorar la circulación de bienes y servicios entre diversas naciones mediante las fronteras, es necesario celebrar acuerdos que sean más rápidos. Función de transferencia.

Todo el propósito de estas funciones es animar la producción del país y ampliar su oferta de mercado. (Cesce, 2018)

### **2.2.3 Importancia del Comercio**

El comercio constituye una práctica que se realiza con una finalidad lucrativa. Las partes involucradas en el comercio, comerciantes y consumidores, buscan satisfacer sus necesidades a través del intercambio. Los compradores se benefician al satisfacer sus propias necesidades, mientras que los vendedores reciben bienes o servicios que buscan satisfacer sus exigencias específicas. El desarrollo del comercio interno fortalece la economía del país y contribuye a la expansión del comercio exterior. El comercio está determinado por muchos factores, incluida la disponibilidad de capital para inversiones, recursos naturales y leyes que estimulan y promueven el desarrollo del comercio interno. (Enciclopedia Humanidades)



Las compensaciones observadas son precios relativos más que precios reales (para producir bienes). Un país puede ser más rentable que otro para todos los bienes. Esto significa que un bien se puede producir con menos insumos (como capital y mano de obra) a diferencia de otros países que requieren producir dicho bien. Se espera que estos países sigan beneficiándose del comercio basado en sus ventajas comparativas. Exportar productos con mayor beneficio neto e importar productos con menor beneficio neto.

Un país puede ganar el doble que su socio comercial fabricando ropa, pero si gana tres veces más fabricando acero o aviones, ese país también se beneficiará de la producción, el transporte y la importación de esos productos. . Tu pareja se beneficiará al traerte ropa a cambio de otros artículos (una ventaja comparativa, pero no real). El concepto de ventaja comparativa se extiende más allá de los bienes físicos para incluir transacciones de servicios, como escribir códigos informáticos o proporcionar productos financieros. (Finanzas y Desarrollo, 2020.)

Reconocido como una actividad económica fundamental, el comercio nos ayuda a comprar bienes que no se fabrican localmente (y comprar bienes localmente), pero también vender bienes locales. También aprenden características y tradiciones culturales que pueden asimilarse de diferentes maneras a través del contacto con otras comunidades. El comercio es una actividad dinámica que evita el cierre geográfico y político de las sociedades, requiriendo contacto y comunicación constante entre sociedades y diferentes países. Esto incluye ingeniería y oportunidades de crecimiento que contribuyen a las fortalezas de la sociedad en áreas como salud, educación y más. En este marco, los gobiernos tienen la



importante responsabilidad de regular los mercados para que puedan desarrollarse.  
(Recio, 2020.)

#### **2.2.4 Informalidad**

De hecho, es difícil definir la comunicación informal no sólo por los múltiples conceptos y teorías que intentan explicarla desde diferentes ángulos o disciplinas, sino también por el desarrollo de la propia situación.

Los adjetivos informales se utilizan para describir personas o situaciones que no siguen o no respetan la etiqueta adecuada (estamos hablando de costumbres, reglas, o normas). Por lo tanto, se asocia con la informalidad (no bajo las reglas) y en ocasiones se asocia con la ilegalidad o el crimen, debido al tenue límite que distingue lo informal de lo legal. . Esto requiere una explicación por separado. Las actividades y los empleos informales conducen inevitablemente a la delincuencia, pero en nuestra investigación encontramos que la presencia de la informalidad es lo que incita o alienta a los ciudadanos a cometer delitos. (Reyna, 2020)

#### **2.2.5 Comercio informal**

El empleo doméstico no declarado, la venta ambulante, la subestimación de los salarios al comprar una vivienda y otras actividades económicas que el gobierno no ve debido a la evasión fiscal o al control fiscal son ejemplos de negocios informales. Aproximadamente 2000 millones de personas, o el 60 % de la población mundial mayor de 15 años, estarían empleadas en el sector informal en 2020, según la Organización Internacional del Trabajo (OIT). La economía formal, por otro lado, opera dentro de la ley. «Parámetros nacionales», como el cumplimiento de las normativas laborales y bancarias y ambientales, pago de impuestos, obtención de



los permisos de trabajo pertinentes, registro y pago de contribuciones a la seguridad social. Esto también se aplica a los empleados registrados.

La economía sumergida y las actividades ilegales (como el blanqueo de dinero, la prostitución, el tráfico de drogas y armas, y el fraude o la falsificación) son un componente de la economía informal o ilícita dinero, delincuencia y terrorismo). Debido a cambios en el método de estimación, el ingreso nacional se convierte en demanda agregada y se reporta como cifras del producto interno bruto (PIB).

La actividad económica que se produce fuera de la economía oficial, como la de los vendedores ambulantes y los conductores no registrados, se denomina economía informal. Es difícil de cuantificar en el sistema fiscal. Las pequeñas ocupaciones suelen ser realizadas por particulares y empresas en la economía colaborativa. Como resultado, faltan datos oficiales sobre la economía sumergida o paralela (como a veces se la llama). Por eso los economistas tienen que estimar su tamaño. Algunos métodos comunes, como las consultas, son simbólicos. Los economistas analizan las causas de la pérdida de información para determinar su magnitud. Por ejemplo, una carga fiscal elevada alienta a la economía sumergida a apoyar la actividad económica. Además, el alto desempleo significa que el mercado laboral no funciona adecuadamente y los empleos no llegan al sector formal. (Alexander, 2019).

Existen dos corrientes teóricas que abordan las causas de la economía sumergida de diferentes maneras. Una escuela dice que la economía sumergida es el resultado de un desarrollo insuficiente y de una falta de protección de los trabajadores. Por ejemplo, la informalidad puede explicarse por la presión que muchos trabajadores experimentan en el mercado laboral debido a la falta de poder



del sector formal en términos de medios de vida. Porque sin seguro de desempleo, la gente encuentra sus soluciones para sobrevivir vendiendo o prestando servicios. Por otro lado, los empleos informales son el resultado del daño gubernamental: demasiadas leyes y mala gobernanza. O una combinación de ambos. Existen recompensas e incentivos formales para la informalidad, ya que muchas reglas y políticas nacionales obligan a los asalariados y a las firmas a preferir diferentes niveles de informalidad. En otras palabras, la informalidad se debe al bajo desarrollo económico y la falta de gobernabilidad. (Montoya, 2021.)

El negocio informal es una forma de crear empleos para familias con recursos financieros limitados, es una parte dinámica de la pequeña economía nacional y tiene el potencial de proveer soluciones a las exigencias de los consumidores y de la ciudadanía, y aumentar los ingresos de los sectores más bajos. -personas de ingresos. en la comunidad. (R. Esquivel, 2019)

A medida que la ciudad crecía, las zonas urbanas se poblaban cada vez más. La respuesta es que algunas actividades o sectores están dentro o fuera de las leyes y regulaciones nacionales. Por muchas razones, los negocios son una de esas actividades económicas donde las conversaciones no hablan mucho. Comprender esta situación requiere analizar una serie de cuestiones económicas, históricas y sociales. Financieramente, el comercio minorista es la industria con menor resistencia a la entrada al mercado. Estructuralmente, se puede decir que es similar a un mercado "perfectamente competitivo", donde los competidores son libres de entrar y salir debido a sus bajos requisitos técnicos y de capital. Además, dicho trabajo genera un ingreso diario que permite o ayuda a la familia a sobrevivir. (J. Chemes, 2018)



## 2.2.6 La teoría estructuralista del sector informal

La naturaleza de la estructura mundial se debe al lento desarrollo de los sectores de la economía moderna, que no pueden abastecer a todos los trabajadores disponibles. El exceso de población, educada o no, se ve obligada a trabajar en empleos informales mal remunerados o a permanecer desempleada. En el enfoque estructural, de los programas de trabajo de América Latina y el Caribe se destacan LEWIS (1954), HART (1970, 1973), Organización Internacional del Trabajo OIT (1972), SINGER (1980). - PREALC (1981 y 1985), TOKMAN (1978 y 1982) y otros. Por otro lado, hay menos requisitos de aptitud física y formación profesional ya sea en el sector oficial o en el informal. El exceso de mano de obra puede explicar la baja productividad del sector informal. No se puede impedir que los trabajadores por encima del nivel profesional entren en el sector, ya que los costes de entrada son bajos. Como resultado, el sector informal está formado por unidades pequeñas y de baja productividad. Como consecuencia es una amplia brecha entre trabajadores y no trabajadores en la nueva industria.. (Uribe, 2006)

Según la teoría estructuralista, la estructura de la economía con respecto a los trabajadores y al mercado laboral provoca desequilibrios tanto cuantitativos como cualitativos en la oferta y la demanda de mano de obra, lo que a su vez conduce al sector informal. Es una cuestión histórica. Las industrias nuevas o formales con tecnología de vanguardia y estructuras de mercado oligopolísticas o monopolísticas surgen cuando nuestra economía se integra en la economía global. Debido a las malas circunstancias del sector informal, muchas personas se ven obligadas a establecer su propio empleo, ya que este nuevo sector no proporciona muchos puestos de trabajo. Desde esta perspectiva, como sostiene PORTES (1995), lo que viene después de la nueva categoría no es una categoría informal, sino todo lo



contrario. Porque una economía de subsistencia era una característica de todas las sociedades en la fase preindustrial. (Uribe, 2006)

### **2.2.7 La teoría institucionalista del sector informal**

Otro modelo de pensamiento que explica la informalidad estudia los problemas y las consecuencias financieras relacionadas con un sistema regulatorio causa para las empresas. Se llama teoría de la inversión porque se centra en los costos percibidos y en las empresas en general en el trabajo, la autoridad y el desempeño de las empresas. Esta visión conduce al libre funcionamiento del mercado y a una creciente desconfianza en la intervención gubernamental en la economía.

Se sabe que en el marco de la ley existen normas para la gestión empresarial y diversas obligaciones tributarias (impuesto aplicado a las rentas, gravamen a las transacciones comerciales, tributo del sector industrial y comercial, e impuesto territorial sobre inmuebles, etc.), laborales (denominación salarial, pensión), fiscal), actividad económica, coste de los servicios públicos (más que los servicios públicos a domicilio), atención sanitaria, medio ambiente, etc. La corrupción es importante. Porque este problema provocará que se retrasen el procedimiento de garantía y los gastos asociados. En términos generales, las operaciones gubernamentales ineficientes, así como los gastos de servicio y reglamentarios, pueden considerarse como costes de transacción que impiden que las empresas se formalicen. (Uribe, 2006)

### **2.2.8 Factores Socioeconómicos**

La prosperidad de una persona, comunidad o país está fuertemente correlacionada con las características socioeconómicas, que incluyen niveles absolutos o relativos de riqueza económica, estatus y poder. El estatus socioeconómico, una



construcción multisocial, abarca una variedad de elementos, como la posición profesional, la educación y el dinero. Las enfermedades cardiovasculares son más propensas a desarrollarse y causar la muerte en personas con un nivel socioeconómico más bajo. En concreto, la American Heart Association señala que en los países de renta alta, las enfermedades cardiovasculares siguen estando relacionadas con los ingresos regionales e individuales, el nivel educativo y la tasa de empleo. La salud individual puede verse directamente afectada por variables socioeconómicas, y la salud también puede verse afectada por cuestiones más generales a nivel de hogar, barrio o comunidad. (CDC, 2023).

## Educación

Los economistas han debatido el papel y la importancia de la educación. En la década de 1960, gracias al trabajo del premio Nobel de 1992, Gary Becker, se estableció un enfoque sistemático de los problemas del capitalismo humano, en el que las personas acumulan una cierta cantidad de riqueza durante su vida. El capital humano son conocimientos, experiencia y habilidades adquiridas. Al abordar las experiencias diarias provocadas por sus acciones, las personas pueden desarrollar su capital humano, en particular con el apoyo de la cultura y los sistemas de información.

Aspectos relacionados con el concepto de capital humano La perspectiva económica de la educación, en particular los proyectos de trabajo y temáticos con los estudiantes, así como otros programas sociales no económicos (como la administración pública, la política, la sociología, la psicología social o la educación) son el resultado de la interacción entre la economía y la educación. Un enfoque distinto del estudio de los sistemas de información, el análisis, la gestión de la



información y el rendimiento, y la explicación de la dinámica económica y los patrones de desarrollo podría ser la contribución del cuerpo teórico de la economía. Del mismo modo, el desarrollo y la concentración de la teoría económica fueron diferentes de los de otras ciencias sociales en que integró las matemáticas en la construcción, el análisis y la aplicación de la teoría. Dado que la investigación educativa puede incluir las experiencias culturales de la economía y las ciencias sociales en general, echemos un vistazo a cómo la educación puede beneficiarse de los productos y procesos económicos. (Bernis, 2008)

### **2.2.9 Estado de Empleo**

La situación laboral (si una persona trabaja por un salario) se define como un indicador del nivel socioeconómico que está fuertemente asociado con los resultados de salud. Las condiciones laborales influyen tanto en la salud física como psicológica. Los trabajadores pueden estar expuestos a agentes físicos, químicos y biológicos en su entorno laboral. La falta de seguridad laboral puede causar que los trabajadores pierdan salarios y beneficios (por ejemplo, seguro médico) y problemas psicológicos. (CDC, 2023)

## **2.3 Marco conceptual.**

### **2.3.1 Comercio Ambulatorio**

El negocio ambulatorio es un término utilizado para describir actividades comerciales que no se limitan a una ubicación específica. Es utilizado por una persona o un pequeño número de personas (generalmente conectadas por una relación) e intercambian bienes por dinero de compradores y vendedores sin recibo (préstamo, boleta o contrato), sin respaldo o seguro por transacciones realizadas.



Originado en el pasado en la estructura socioeconómica de muchos países del Sur Global, el comercio ambulatorio se ha extendido a los países en desarrollo en las últimas décadas, de muchas maneras. Por definición, los empresarios itinerantes no operan en la economía sumergida, ya que pueden variar a lo largo del espectro desde muy formal hasta muy informal, pero en la sociedad moderna son una energía altamente polarizada hasta el extremo informal. Un análisis comparativo de diversos estudios sociodemográficos sobre los vendedores ambulantes revela cifras consistentes e interrelacionadas que pueden dividirse en diferentes tipos. Los compradores a corto plazo son volubles y difíciles de identificar; Este es un comerciante encubierto cuyas acciones no son legítimas. También se pueden clasificar en función de la movilidad. Los agentes inmobiliarios realizan sus negocios en un lugar fijo; Los semiconductores se ocupan de estructuras temporales; y vendedores telefónicos que viajan a diferentes lugares para entregar su trabajo.

### **2.3.2 Factores de la informalidad**

Entre los factores por los que el trabajo se considera informal cabe destacar:

- Leyes que directa o indirectamente suprimen el trabajo formal. Suele ir asociado a normas muy estrictas, como negarse a aceptar cambios de empleados si las condiciones de la empresa no son buenas, o fijar salarios muy por debajo de la productividad del trabajador medio. De hecho, la legislación laboral logra un equilibrio entre encontrar las leyes adecuadas para influir en los incentivos, abordar las ineficiencias del mercado laboral y salvaguardar los derechos fundamentales de los trabajadores. para generar



empleo. El primero permite un pacto social que defiende las leyes laborales. y el segundo contribuye a los beneficios económicos.

- Reduce el riesgo de que los actores que no cumplan sean penalizados por la ley. - Los trabajadores que trabajan en las condiciones que exige la ley son menos productivos y su productividad no está garantizada.
- La idea es que el resultado de ser un trabajador formal no es llamativo.

Desde el punto de vista de los empleados, la forma informal de poner fin a las relaciones laborales no se ajusta plenamente a las leyes vigentes. Esta situación puede deberse, por ejemplo, a las obligaciones de la empresa para con sus empleados derivadas de la ley, como el pago de salarios superiores al salario mínimo, el pago de las tasas del seguro de desempleo, los costes de los sistemas sociales y de pensiones, vacaciones, etc. (BBVA, 2017)

### **2.3.3 Impacto de la Informalidad Comercial**

El bienestar social, la productividad de los trabajadores y el desarrollo económico se ven afectados negativamente por la informalidad. Esto dificulta la obtención de crédito, reduce la recaudación de impuestos y disminuye la amplitud y calidad de los bienes y servicios públicos. Aunque la tasa de trabajo informal de Perú ha disminuido en los últimos diez años como resultado de un mayor dinamismo económico, sigue siendo alta, lo que indica que deben tomarse medidas para reducir sus impactos negativos. Para eliminar las barreras a la integración oficial, es necesario reforzar en general la normativa del mercado laboral de Perú. También es esencial mejorar la productividad del personal y reforzar el control del rendimiento. (BBVA, 2017)



En Perú, la baja productividad, los bajos ingresos, la baja educación y la pobreza están vinculados al trabajo informal. La ausencia de actividades adecuadas y fructíferas es una de las principales causas de la informalidad, lo que repercute en la proporción de jóvenes económicamente activos (PEA). Se trata de un problema estructural, por lo que los costos de la flexibilidad laboral, el cumplimiento tributario y los procedimientos legales para justificar el apoyo y el tiempo han tenido poco efecto sobre la informalidad. Si el sector formal quiere contratar más trabajadores, debe generar interés, por eso la inversión estatal es importante en este proceso. Por eso las reformas tributarias son importantes para aumentar la recaudación de impuestos. La economía informal es un fenómeno recurrente en países subdesarrollados con sistemas económicos medianas y pequeñas y economías menos desarrolladas. El crecimiento del PIB se asocia con una disminución del desempleo, pero el crecimiento económico por sí solo no resuelve el problema, ya que muchos otros factores influyen en la situación. Uno de los más importantes es la diferencia de potencia. Aumenta el número de empresas altamente rentables y de empresas que crean buenos empleos e implementa políticas que reducen las variaciones en la capacidad productiva entre distintos sectores industriales. (Manuel & Kamichi, 2023)



## CAPÍTULO III

### PROCEDIMIENTO METODOLÓGICO DE LA INVESTIGACIÓN

#### 2.1 Tipo y Diseño de la investigación

##### 2.1.1 Tipo de Investigación

Calderón Saldaña señala que: "El tipo de proyecto de indagación es fundamental, porque la investigación recoge de manera sistemática y metódica nueva información con el propósito exclusivo de ampliar la comprensión de una realidad específica". (p. 13).

El enfoque es cuantitativo, porque pretende evaluar la ocurrencia de fenómenos en el tamaño numérico de los elementos socioeconómicos que afectan a la informalidad del mercado Túpac Amaru en la zona de Juliaca en 2023, lo que permite poner a prueba la hipótesis. Se plantea como un tema de investigación de interés para el investigador, y se recogen y analizan datos numéricos utilizando técnicas estadísticas para explicar el comportamiento real del objeto de estudio y permitir la validación de las hipótesis.

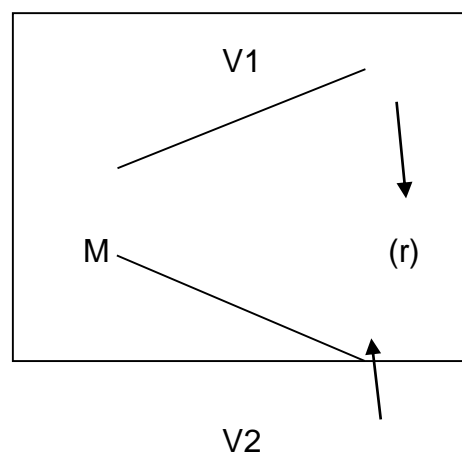
##### 2.1.2 Diseño de investigación

Según Hernández, El diseño de este proyecto de estudio no es experimental, lo que Hernández et al. (2016) definen como una investigación realizada sin manipulación

intencionada de variables. Para estudiar los fenómenos, solo deben verse en su entorno natural.

Según Hernández, también es Transversal, como lo señalan Ruiz y Valenzuela (p. 68), porque consiste es como tomar una foto de algo que está ocurriendo en este momento. Por ejemplo, investigar la conexión entre la motivación de los trabajadores y el rendimiento durante un determinado período de tiempo.

De diseño correlacional, según Hernández, R. "afirma que estos modelos correlacionales intentan analizar los vínculos existentes entre dos o más categorías o variables en un punto determinado del dado." (p.68)



Donde:

M: Tamaño de la población estudiada.

V1: Variable Comercio Informal

V2: Variables Factores Socioeconómicos

R: Relación entre ambas



## 2.2 Método o métodos aplicados a la Investigación

El método que se utilizó fue la encuesta.

**Tabla 2**

*Método de Investigación*

TÉCNICA	INSTRUMENTO	FUENTE	INFORMANTE
Encuesta	Cuestionario	Mercado	Tupac Comerciantes
		Amaru	Informales

Fuente: elaboración propia

### La encuesta

Utilizando un cuestionario que contiene preguntas nombradas según diferentes variables, se utilizó una escala de calificación basada en Likert en el instrumento, por ejemplo:

- Totalmente en desacuerdo (1)
- En desacuerdo (2)
- Ni de acuerdo, ni en desacuerdo (3)
- De acuerdo (4)
- Totalmente de acuerdo (5)

## 2.3 Población y muestra

### 2.3.1 Población

Para Hernández Sampieri, "una es el universo de observaciones o elementos que se ajustan a condiciones particulares " (p. 65).

Para este estudio la muestra estaría conformada por el total de comerciantes que realizan actividades informales en el Mercado Túpac Amaru durante el año 2023.

### 2.3.2 Muestra

Fernández y Baptista (2006: 236), una muestra representa una parte representativa del total de la población estudiada (de la que se recogen datos y debe estar bien definido o limitado de antemano), debe ser representativa de la población.

Para la muestra se realizó un modelo estadístico de tamaño muestral infinito con se utilizó un margen de error del 10% y un intervalo de confianza del 90%, lo que resultó en una muestra de 63 comerciantes informales del mercado Túpac Amaru en el distrito de Juliaca en el año 2023.

$$n = \frac{N \cdot Z^2 \cdot p \cdot (1-p)}{(N-1) \cdot E^2 + Z^2 \cdot p \cdot (1-p)}$$

Donde:

n = Tamaño de la muestra

N = Tamaño de la población

Z = Valor z que corresponde al nivel de confianza deseado (por ejemplo, para un nivel de confianza del 95%,

Z sería aproximadamente 1.96)

p = Proporción estimada de la población que tiene la característica que estás investigando

E = Margen de error (la mitad del ancho del intervalo de confianza deseado)



Entonces:

Población (N) = 1000

Margen de error (E) = 10% = 0.10

Nivel de confianza (Z) para un nivel de confianza del 90% = 1.645 (Este valor lo puedes encontrar en tablas de distribución normal estándar)

Ahora, sustituimos estos valores en la fórmula:

$$n = \frac{1000 \cdot (1.645)^2 \cdot 0.5 \cdot (1-0.5)}{(1000-1) \cdot (0.10)^2 + (1.645)^2 \cdot 0.5 \cdot (1-0.5)}$$

$$n = \frac{1000 \cdot 2.705 \cdot 0.25}{999 \cdot 0.01 + 2.705 \cdot 0.25}$$

$$n = \frac{676.25}{9.99 + 0.67625}$$

$$n = \frac{676.25}{10.66625}$$

$$n \approx 63.41$$

Por lo tanto, para una población de 1000 con un margen de error del 10% y un nivel de confianza del 90%, necesitaría una muestra de aproximadamente 63 personas.

## 2.4 Técnicas, fuentes e instrumentos de Investigación

### 2.4.1 Técnicas de recolección de datos

Según Yumi y Urbano, la técnica adoptada en este trabajo de investigación fue la aplicación de encuestas mediante la cual el investigador obtiene información directamente de los **sujetos**. (p. 63).

Según Hernández (2014) las encuestas por muestreo se utilizan para recopilar datos sobre las personas, como rasgos, puntos de vista, convicciones, expectativas, experiencia y conducta actual. (p. 25).



Se realizará una encuesta cuantitativa de administración directa para recolectar datos numéricos sobre factores socioeconómicos e informalidad entre los comerciantes del mercado Túpac Amaru.

La encuesta se realizará de manera presencial mediante un cuestionario estructurado, la calificación se realizará empleando la escala de Likert. Esto permitirá obtener los datos necesarios para realizar análisis estadísticos y evaluar relaciones entre las variables.

#### **2.4.2 Instrumento de recolección de datos**

El instrumento que se diseñó cumple con los criterios de la claridad y coherencia, el cuestionario estructurado que contendrá preguntas cerradas relacionadas con variables clave, como nivel educativo, ingreso económico, acceso a crédito y percepciones hacia la formalización. Este instrumento se utilizará durante la encuesta cuantitativa y facilitará la recopilación de datos numéricos y comparables entre los comerciantes.

#### **2.5 Validación de la contrastación de hipótesis**

La prueba de hipótesis examina las conexiones entre la informalidad de la empresa y las características socioeconómicas utilizando el software SPSS 29.0.2.0. en el mercado de Túpac Amaru.

La hipótesis alternativa sostiene que existe una correlación sustancial entre las características socioeconómicas y la informalidad, mientras que la hipótesis nula sostiene que no existe ninguna asociación ellos.

## 2.6 Validez y confiabilidad del instrumento

Para asegurar la validez y confiabilidad del instrumento utilizado, se empleará el análisis de consistencia interna utilizando el coeficiente alfa de Cronbach. Este análisis permitirá determinar la coherencia interna de los ítems del instrumento y su capacidad para medir de manera consistente los constructos teóricos propuestos. Se buscará un valor de alfa de Cronbach aceptable, generalmente por encima de 0.7, para asegurar la consistencia y fiabilidad del instrumento.

Además, se llevará a cabo un análisis piloto del instrumento con una muestra reducida de participantes para identificar posibles problemas de comprensión o ambigüedad en los ítems, y se realizarán ajustes según sea necesario para mejorar la claridad y la precisión del instrumento.

Estos procedimientos asegurarán que en el estudio de los determinantes socioeconómicos que influyen en la informalidad comercial del mercado Túpac Amaru en la zona de Juliaca, la validez y fiabilidad del instrumento, así como la comprobación de hipótesis, son suficientes para proporcionar resultados fiables y válidos. en 2023.

**Tabla 3**

*Alfa de Cronbach de Comercio Informal*

<b>Estadísticas de fiabilidad</b>	
Alfa de Cronbach	N de elementos
.886	6

Fuente: elaboración propia

En el análisis del alfa de Cronbach para la variable de comercio informal fue de 0,886, lo que indica una gran consistencia y hace que sea fiable para el análisis de resultados.

#### Tabla 4

##### *Alfa de Cronbach de Factores Socioeconómicos*

Estadísticas de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N de elementos
.853	6

Fuente: elaboración propia

Nota: Extraído del programa Spss versión 29.0.2.0

En el análisis de El alfa de Cronbach para la variable de factores socioeconómicos fue de 0,853, lo que indica una gran coherencia y, por tanto, fiabilidad para el análisis de los resultados.

### **2.7 Plan de recolección y procesamiento de datos.**

Planificar la recopilación y el análisis de datos para su investigación sobre los elementos socioeconómicos que influyen en el comercio ilícito en el mercado de Túpac Amaru en el distrito Juliaca en el año 2023:

#### 1. Diseño del Instrumento de Recolección de Datos:

- Se elaborará un cuestionario organizado que contenga preguntas sobre los factores socioeconómicos y la participación en la informalidad comercial.



- El cuestionario se desarrollará en función de los subindicadores previamente definidos, asegurando que capturen de manera precisa la información requerida.

## 2. Selección de la Muestra:

- Se utilizará un muestreo aleatorio estratificado para garantizar la representatividad de la muestra.

- Se establecerá un modelo estadístico de tamaño muestral infinito para obtener un tamaño de muestra suficiente teniendo en cuenta todos los distribuidores del mercado de Túpac Amaru y el margen de error deseado.

## 3. Recolección de Datos:

- Se administrarán los cuestionarios a los comerciantes del mercado Túpac Amaru.

## 4. Procesamiento de Datos:

- Los datos recolectados se ingresarán en una base de datos utilizando software especializado como SPSS 29.

- Se realizará un proceso de depuración de datos para detectar y corregir errores o discrepancias.

- Se llevará a cabo un análisis descriptivo de los datos para obtener una visión general de las características de la muestra y las variables de interés.

## 5. Análisis Estadístico:

- Se emplearán técnicas como la correlación de Pearson para analizar la relación entre los factores socioeconómicos y la participación en la informalidad comercial.

## 6. Interpretación de Resultados:



- Se interpretarán los resultados obtenidos a la luz de las teorías y conceptos revisados en el marco teórico.
- Se identificarán patrones, tendencias y relaciones significativas entre las variables analizadas.
- Se elaborarán conclusiones basadas en los hallazgos del análisis estadístico y cualitativo.

## 7. Elaboración del Informe Final:

- Se redactará un informe final que incluya una descripción detallada del proceso de investigación, los resultados obtenidos y las conclusiones alcanzadas.
- El informe estará estructurado de acuerdo con las directrices fijadas para la presentación de trabajos académicos y se incluirán referencias bibliográficas adecuadas.



## CAPÍTULO IV

### RESULTADOS Y DISCUSIÓN

#### 4.1 RESULTADOS

Se utilizó un cuestionario de dos partes según cada variable de la investigación para evidenciar el logro de los objetivos planteados. Los resultados obtenidos se presentan a partir de objetivos descriptivos específicos. La correlación entre variables se expresa para probar hipótesis.

#### Variable 1

#### Tabla 5

#### *Nivel de Comercio Informal*

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Nivel Bajo	26	40.6
	Nivel Medio	23	35.9
	Nivel Alto	14	21.9
	Total	63	98.4
Perdidos	Sistema	1	1.6
Total		64	100.0

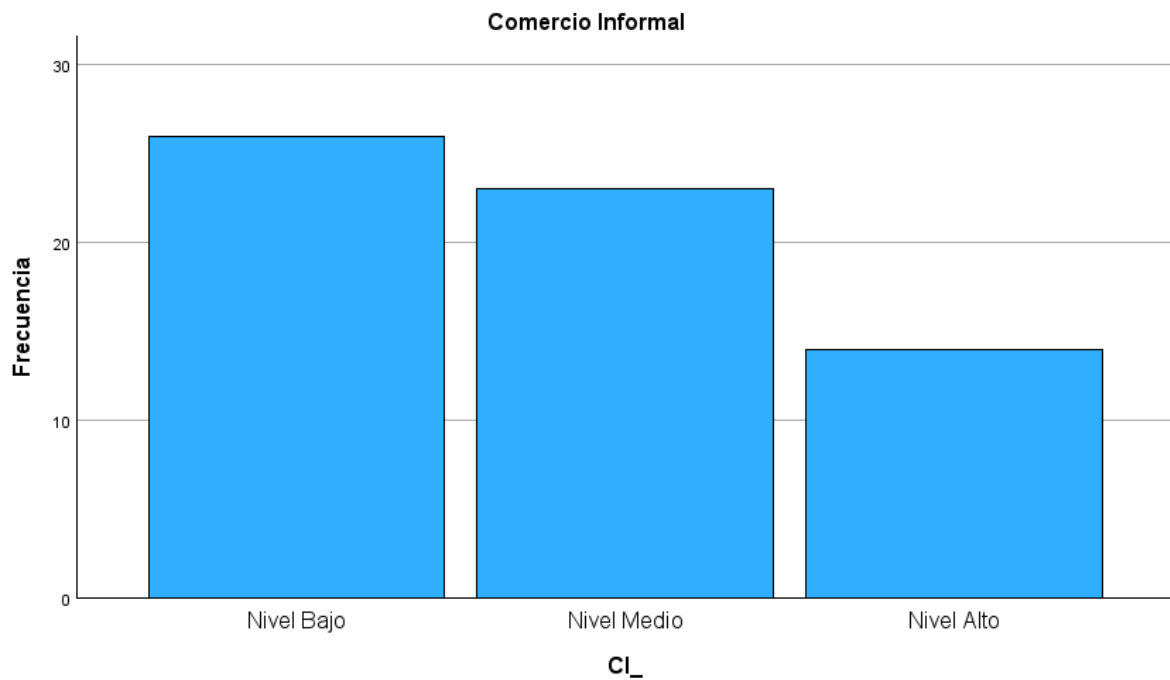
Nota: Elaboración Propia



Se observa que 26 participantes, lo que representa el 40.6% del total de la muestra, están clasificados en la categoría de nivel bajo de comercio informal. Esto indica que una parte considerable de los participantes en el mercado de Túpac Amaru en el distrito de Juliaca en 2023 tienden a participar en actividades comerciales informales de bajo nivel; sin embargo, 23 participantes, o aproximadamente el 35,9 % de la muestra en su conjunto, entran en la categoría de comercio informal de nivel medio. Esto sugiere que un porcentaje significativo de participantes posee un nivel moderado de participación en actividades comerciales informales en el mercado, 14 participantes, que representan el 21.9% del total de la muestra, están clasificados en la categoría de nivel alto de comercio informal. Esto sugiere que un segmento minoritario pero significativo de los participantes muestra un alto nivel de participación en actividades comerciales informales en el mercado.

**Figura 1**

*Nivel de Comercio Informal*



**Tabla 6**

*Nivel de Satisfacción con la actividad principal que realiza como comerciante informal*

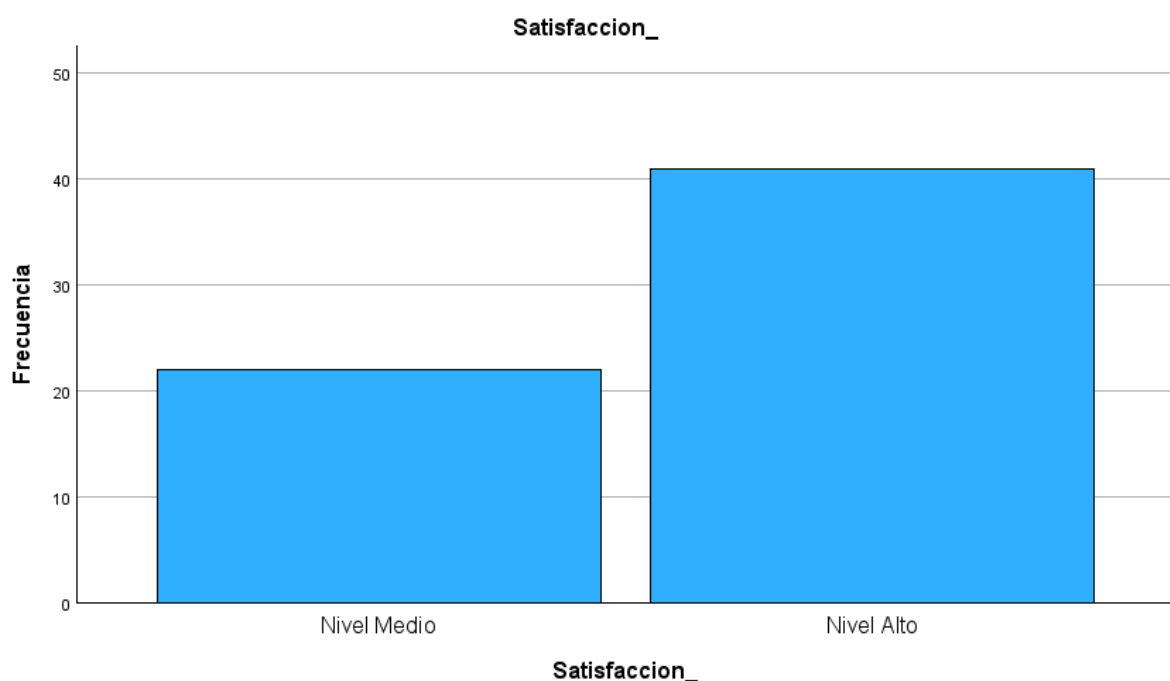
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Nivel Medio	22	34.4
	Nivel Alto	41	64.1
	Total	63	98.4
Perdidos	Sistema	1	1.6
Total		64	100.0

Nota: Elaboración propia

Se observa que 22 participantes, lo que representa el 34.4% del total de la muestra, se clasifican en el nivel medio de satisfacción con la actividad principal que realizan como comerciantes informales. Se considera que 41 personas, es decir, alrededor del 64,1 % de la muestra en su conjunto, tienen un alto grado de satisfacción con sus operaciones comerciales, lo que indica que un número significativo de comerciantes informales expresan un nivel moderado de satisfacción. Esto sugiere que la mayoría de los comerciantes informales muestran un alto grado de satisfacción con la actividad principal que realizan como comerciantes informales.

### Figura 2

*Nivel de Satisfacción con la actividad principal que realiza como comerciante informal*





**Tabla 7**

*Nivel de Experiencia en el Comercio Informal*

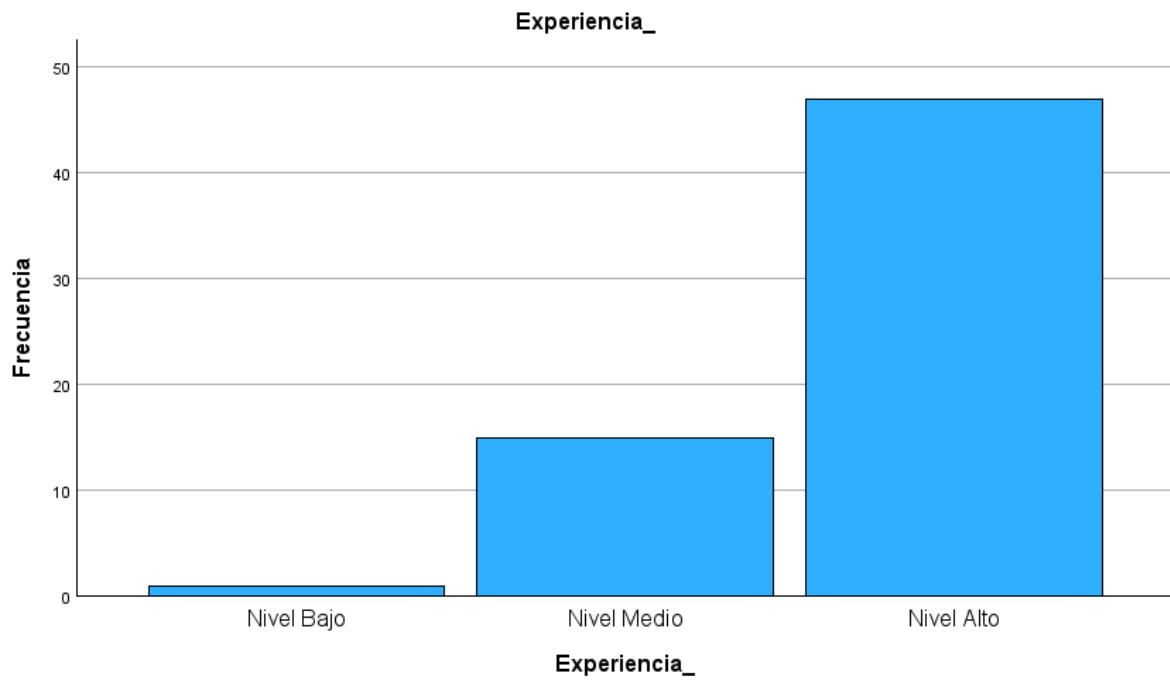
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Nivel Bajo	1	1.6
	Nivel Medio	15	23.4
	Nivel Alto	47	73.4
	Total	63	98.4
Perdidos	Sistema	1	1.6
Total		64	100.0

Nota: Elaboración propia

Se observa que solo 1 participante, equivalente al 1.6% del total de la muestra, se clasifica en el nivel bajo de experiencia en el comercio no oficial. Esto implica que solo un porcentaje muy pequeño de comerciantes informales tienen menos de seis meses de experiencia en este tipo de negocio. Las 15 personas restantes, o alrededor del 23,4 % de la muestra en su conjunto, se clasifican como personas con niveles medios de experiencia en el comercio informal. Esto sugiere que, aunque 47 participantes, o el 73,4 % de la muestra en su conjunto, se clasifican como con un alto grado de experiencia en el comercio informal con tres o más años de experiencia, una minoría de comerciantes informales tenía experiencia intermedia en este sector, que abarca de uno a dos años. Esto implica que la gran mayoría de los comerciantes no oficiales tienen una experiencia sustancial en este tipo de actividad comercial.

**Figura 3**

*Nivel de Experiencia en el Comercio Informal*



**Tabla 8**

*Nivel de porcentaje de comerciantes informales*

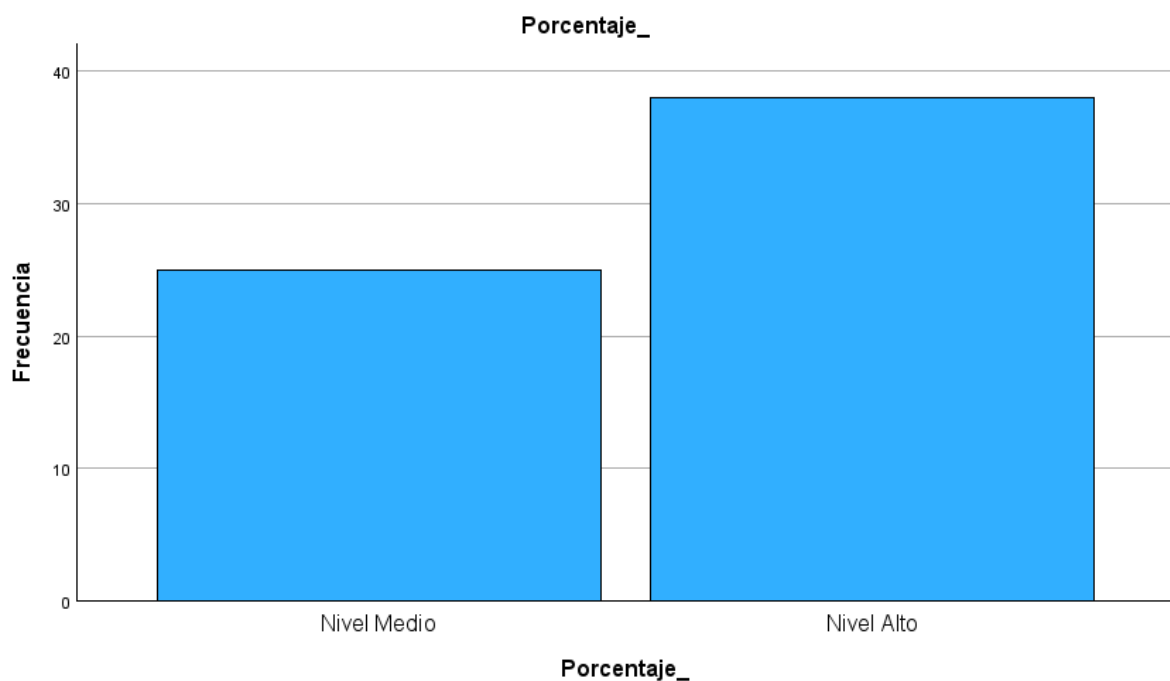
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Nivel Medio	25	39.1
	Nivel Alto	38	59.4
	Total	63	98.4
Perdidos	Sistema	1	1.6
<b>Total</b>		<b>64</b>	<b>100.0</b>

Nota: Elaboración propia

Se observa que 25 participantes, lo que representa el 39.1% del total de la muestra, se clasifican en el nivel medio de porcentaje de comerciantes informales. Esto indica que, si bien 38 participantes, o aproximadamente el 59,4 % de la muestra en su conjunto, están categorizados como con un alto porcentaje de comerciantes informales, una parte significativa de los participantes indican que existe un porcentaje moderado de participación en actividades comerciales informales en el mercado Túpac Amaru en el distrito de Juliaca en 2023. Por lo tanto, la mayoría de los participantes tienen y observan un alto porcentaje de participación en actividades comerciales informales, lo que puede ser indicativo del nivel de informalidad económica en el mercado Túpac Amaru en el distrito de Juliaca en 2023.

### Figura 4

*Nivel de porcentaje de comerciantes informales*





**Tabla 9**

*Nivel de las razones que lo llevaron a participar en el comercio informal*

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Nivel Bajo	1	1.6
	Nivel Medio	22	34.4
	Nivel Alto	40	62.5
	Total	63	98.4
Perdidos	Sistema	1	1.6
<b>Total</b>		<b>64</b>	<b>100.0</b>

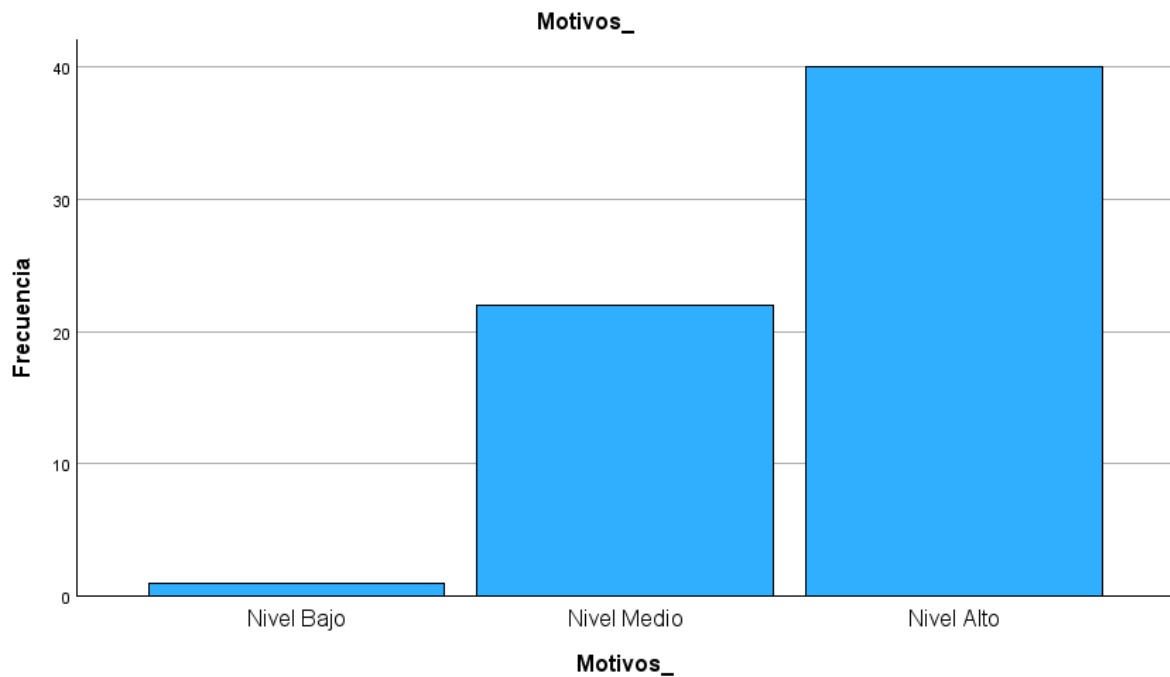
Nota: Elaboración propia

Se observa que solo 1 participante, equivalente al 1.6% del total de la muestra, se clasifica en el nivel bajo de motivos que lo impulsaron a participar en el comercio informal. Esto sugiere que una proporción muy pequeña de los participantes tiene razones de bajo impacto o motivación para involucrarse en el comercio informal, 22 participantes, aproximadamente el 34.4% del total de la muestra, se clasifican en el nivel medio de razones para participar. Esto indica que una minoría de los participantes tiene razones de impacto o motivación moderada para participar en el comercio informal, sin embargo 40 participantes, que representan el 62.5% del total de la muestra, se les clasifica como personas con fuertes motivaciones para participar. Esto implica que la gran mayoría de las personas se dedican al sector informal por razones muy importantes o motivadoras. participantes tienen razones de alto impacto o motivación para participar en el comercio informal, lo que puede

ser importante para comprender las dinámicas y motivaciones detrás de la informalidad económica en el mercado Túpac Amaru del distrito de Juliaca en 2023.

**Figura 5**

*Nivel de las razones que lo llevaron a participar en el comercio informal*



**Tabla 10**

*Nivel de influencia de la migración en su decisión de participar en el comercio informal*

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Nivel Bajo	1	1.6
	Nivel Medio	22	34.4
	Nivel Alto	40	62.5
	Total	63	98.4
Perdidos	Sistema	1	1.6
<b>Total</b>		<b>64</b>	<b>100.0</b>

Nota: Elaboración Propia

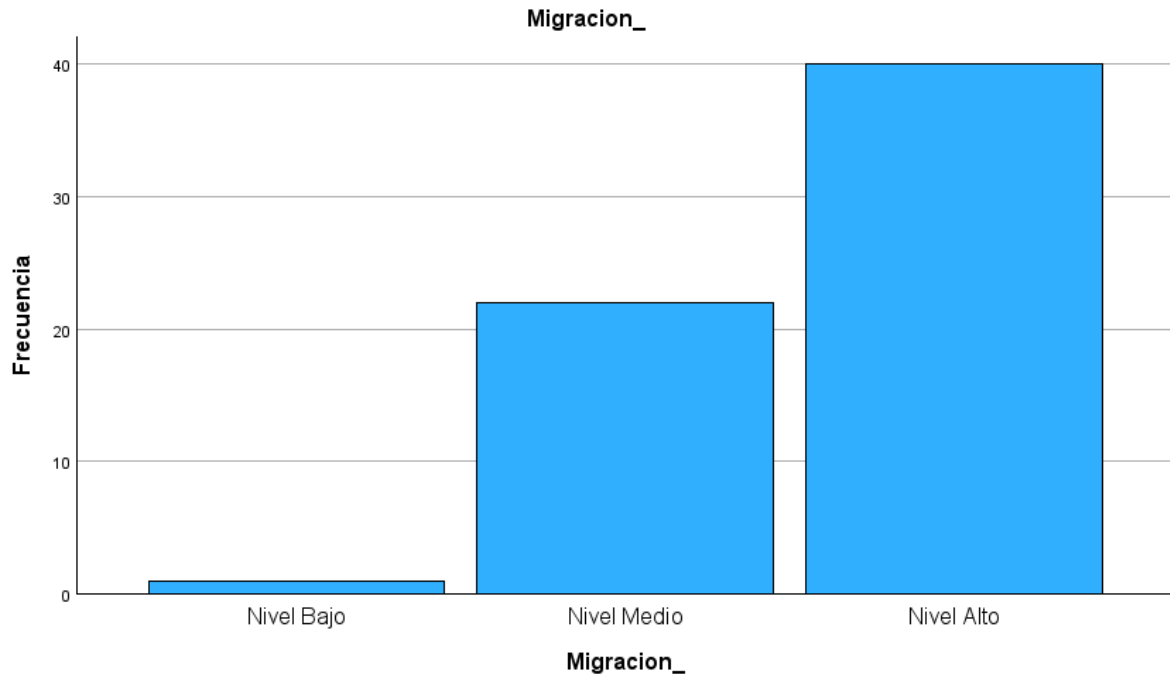


Se observa que solo 1 participante, equivalente al 1.6% del total de la muestra, se clasifica en el nivel bajo de influencia de la migración en su laudo de participar en el comercio informal. Esto sugiere que una proporción muy pequeña de los participantes considera que la migración tiene un bajo impacto en su decisión de participar en el comercio informal, 22 participantes, aproximadamente el 34.4% del total de la muestra, se clasifican en el nivel medio de influencia de la migración. Esto indica que una minoría de los participantes considera que la migración tiene un impacto moderado en su decisión de participar en el comercio informal, los otros 40 participantes, que representan el 62.5% del total de la muestra, se clasifican en el nivel más alto de influencia de la migración. Esto sugiere que la mayoría de los participantes considera que la migración tiene un alto impacto en su decisión de participar en el comercio informal.

Lo sugiere que la mayoría de los participantes creen que la migración tiene una influencia significativa en su decisión de participar en el comercio informal. Esta información puede ser crucial para comprender la informalidad en el mercado Túpac Amaru en el área de Juliaca en 2023

**Figura 6**

*Nivel de influencia de la migración en su decisión de participar en el comercio informal*



**Tabla 11**

*Nivel de satisfacción con su anterior experiencia laboral formal*

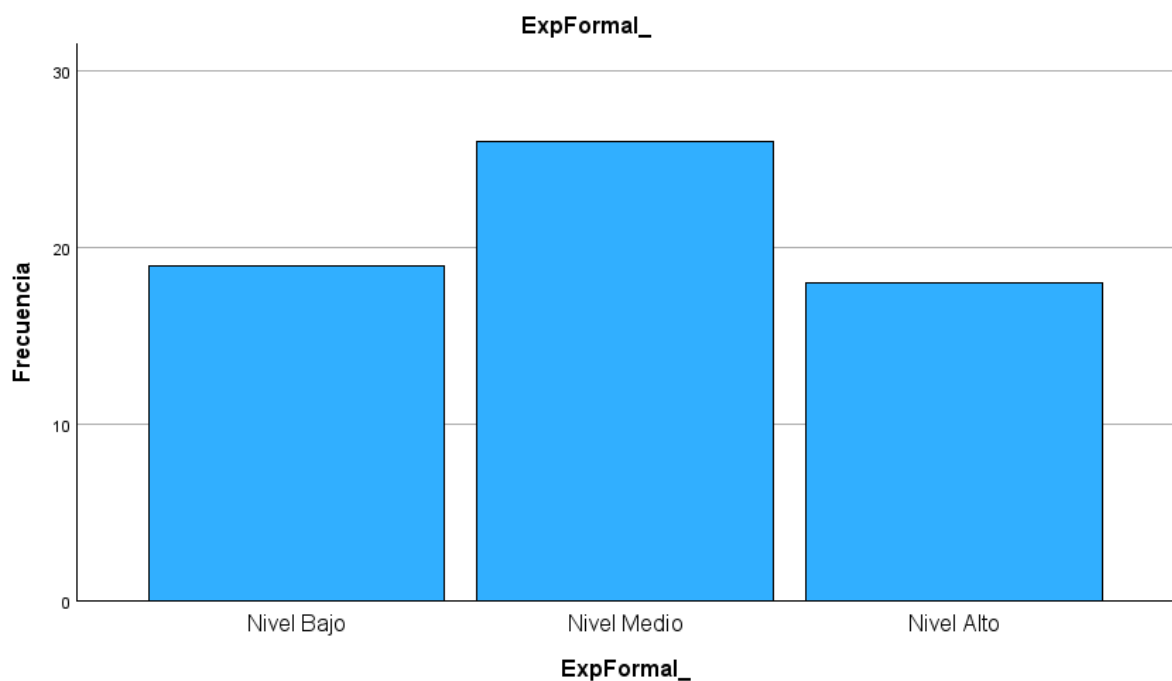
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Nivel Bajo	19	29.7
	Nivel Medio	26	40.6
	Nivel Alto	18	28.1
	Total	63	98.4
Perdidos	Sistema	1	1.6
<b>Total</b>		<b>64</b>	<b>100.0</b>

Nota: Elaboración Propia

Podemos observar que 19 participantes, que representa el 29.7% del total de la muestra, se clasifican en el nivel bajo de satisfacción con su experiencia laboral formal anterior. 26 personas, o alrededor del 40,6 % de la muestra en su conjunto, se clasifican como personas con un grado medio de satisfacción con su experiencia laboral anterior, lo que indica que una fracción significativa de los participantes tenía un bajo nivel de satisfacción. Esto sugiere que, aunque 18 personas, o el 28,1 % de la muestra en su conjunto, se clasifican como personas con un alto grado de satisfacción con su experiencia laboral formal previa, una mayoría significativa de los participantes declaró un nivel moderado de satisfacción. Esto implica que un pequeño porcentaje de participantes estaba muy satisfecho con su experiencia laboral formal anterior.

### Figura 7

*Nivel de satisfacción con su anterior experiencia laboral formal*





## Variable 2

**Tabla 12**

*Nivel de Factores Socioeconómicos*

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Nivel Bajo	21	32.8
	Nivel Medio	23	35.9
	Nivel Alto	19	29.7
	Total	63	98.4
Perdidos	Sistema	1	1.6
Total		64	100.0

Nota: Elaboración propia

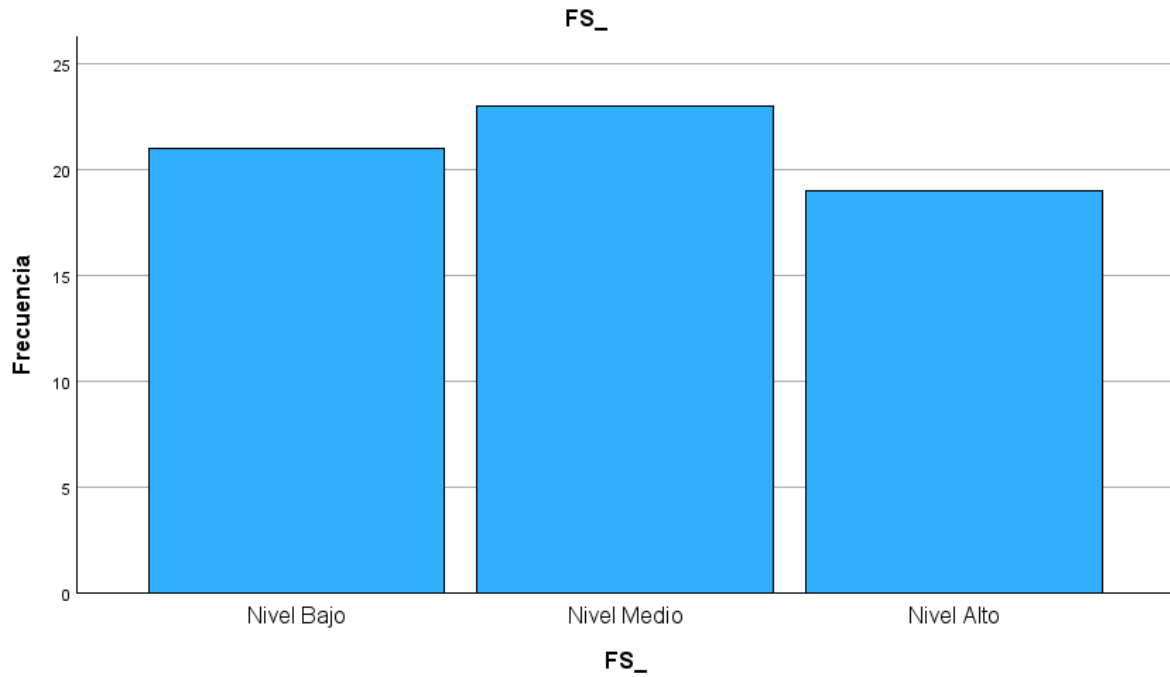
Se observa que 21 participantes, lo que representa el 32.8% del total del ejemplar, se clasifican en el nivel bajo de factores socioeconómicos. Estos participantes presentan condiciones socioeconómicas consideradas menos favorables.

23 participantes, aproximadamente el 35.9% del total de la muestra, se clasifican en el nivel medio de factores socioeconómicos. Estos participantes presentan condiciones socioeconómicas consideradas intermedias.

Mientras que 19 participantes, que representan el 29.7% del total de la muestra, se clasifican en el nivel alto de factores socioeconómicos. Estos participantes presentan condiciones socioeconómicas consideradas más favorables.

**Figura 8**

*Nivel de Factores Socioeconómicos*



**Tabla 13**

*Nivel de edad*

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Nivel Medio	51	79.7
	Nivel Alto	12	18.8
	Total	63	98.4
Perdidos	Sistema	1	1.6
Total		64	100.0

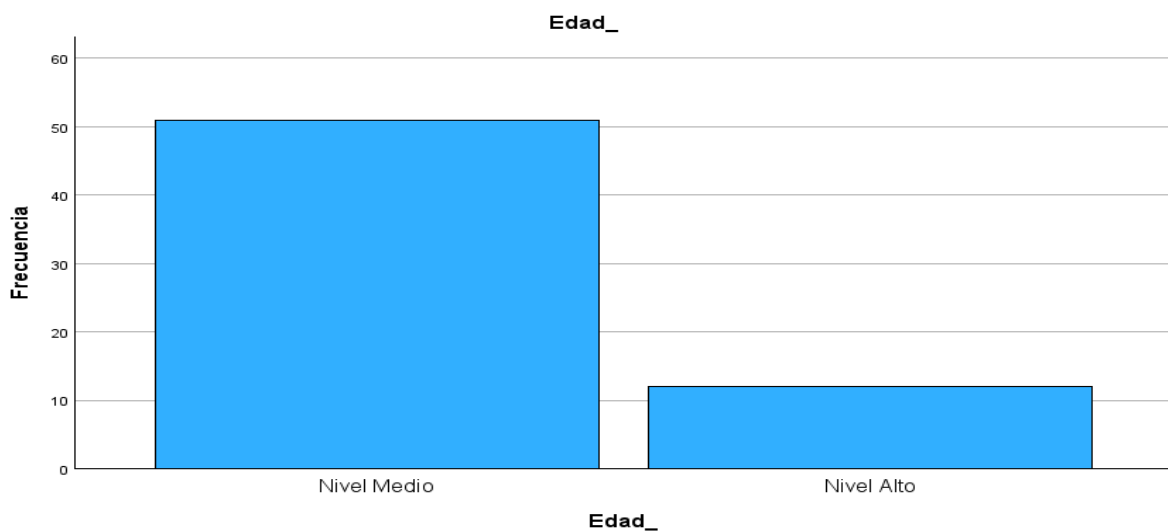
Nota: Elaboración Propia

Se observa que 51 participantes, lo que representa el 79.7% del total de la muestra, se clasifican en el nivel medio de edad. Esto incluye a aquellos con edades entre

18 y 35 años, así como entre 36 y 50 años lo cual sugiere que la mayoría de los participantes tienen edades relativamente jóvenes o de mediana edad. Los otros 12 participantes, aproximadamente el 18.8% del total del modelo, se clasifican en el nivel más alto de edad. Esto incluye a aquellos con edades entre 51 y 65 años, así como de 66 años en adelante, lo que es una minoría de los participantes tienen edades más avanzadas.

**Figura 9**

*Nivel de edad*



**Tabla 14**

*Nivel de instrucción*

		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Nivel Bajo	5	7.8
	Nivel Medio	13	20.3
	Nivel Alto	45	70.3
	Total	63	98.4
Perdidos	Sistema	1	1.6

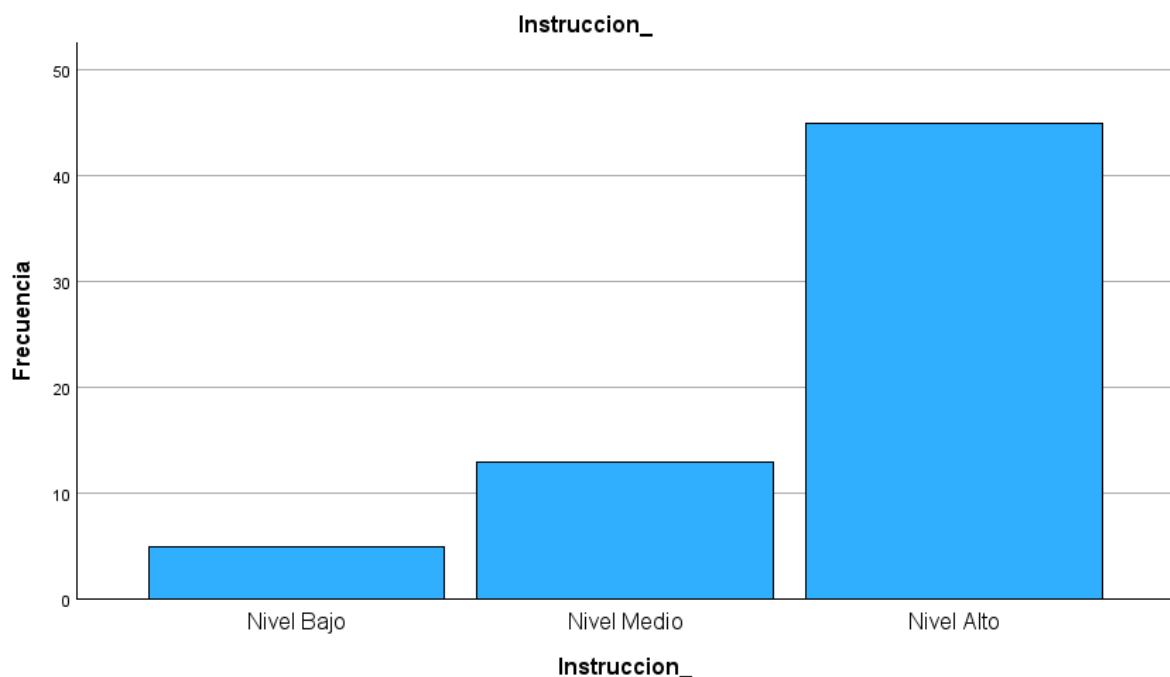
Total	64	100.0
-------	----	-------

Nota: Elaboración propia

Se observa que 5 participantes, lo que representa el 7.8% del total de la muestra, se clasifican en el nivel bajo de instrucción. Estos participantes tienen una educación hasta primaria incompleta, mientras que 13 participantes, aproximadamente el 20.3% del total de la muestra, se clasifican en el nivel medio de instrucción. Estos participantes tienen una educación hasta primaria completa o secundaria incompleta y 45 participantes, que representan el 70.3% del total de la muestra, se clasifican en el nivel alto de instrucción. Estos participantes tienen una educación secundaria completa o estudios superiores.

**Figura 10**

*Nivel de instrucción*



**Tabla 15***Nivel de Estado civil*

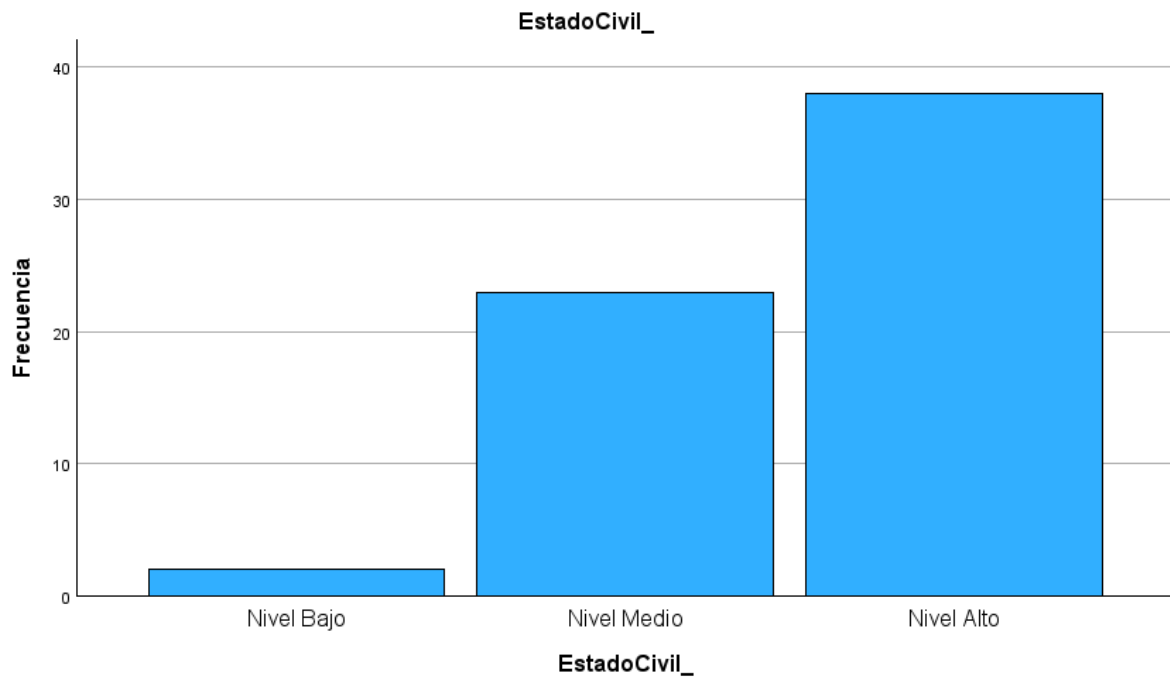
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Nivel Bajo	2	3.1
	Nivel Medio	23	35.9
	Nivel Alto	38	59.4
	Total	63	98.4
Perdidos	Sistema	1	1.6
Total		64	100.0

Nota: Elaboración propia

Se observa que 2 participantes, lo que representa el 3.1% del total de la muestra, se clasifican en el nivel bajo de estado civil, estos participantes están solteros, los otros 23 participantes, aproximadamente el 35.9% del total de la muestra, se clasifican en el nivel medio de estado civil, es decir están casados o viudos y, por último, se observa que 38 participantes, que representan el 59.4% del total de la muestra, se clasifican en el nivel alto de estado civil. Estos participantes están divorciados o en una relación de convivencia.

**Figura 11**

*Nivel de Estado civil*



**Tabla 16**

*Nivel Localización de Vivienda*

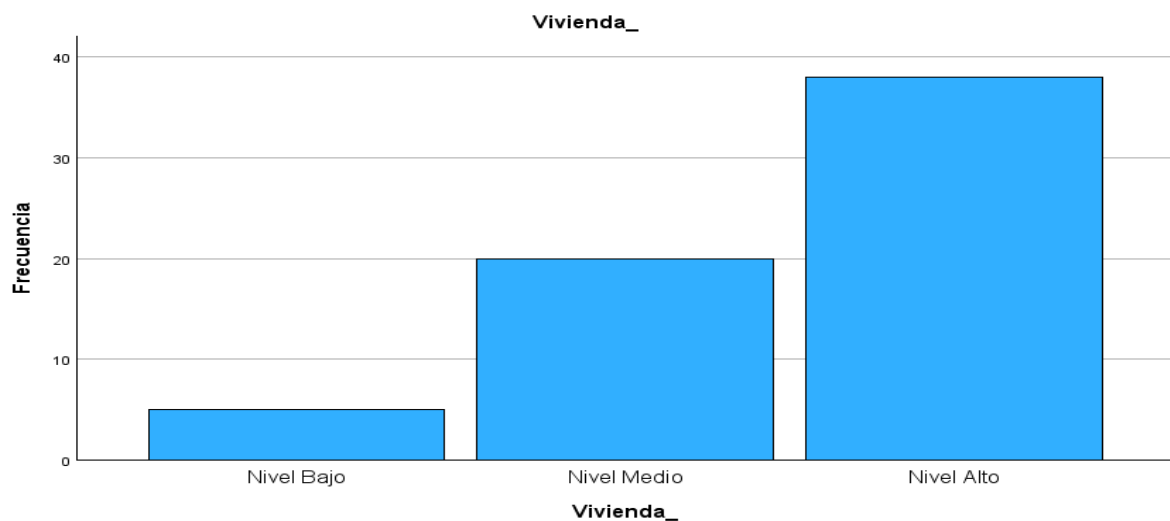
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Nivel Bajo	5	7.8
	Nivel Medio	20	31.3
	Nivel Alto	38	59.4
	Total	63	98.4
Perdidos	Sistema	1	1.6
<b>Total</b>		<b>64</b>	<b>100.0</b>

Nota: Elaboración propia

Se observa que 5 participantes, lo que representa el 7.8% del total de la muestra, se clasifican en el nivel bajo de localización de vivienda. Estos participantes residen en pueblos jóvenes, 20 participantes, aproximadamente el 31.3% del total de la muestra, se clasifican en el nivel medio de localización de vivienda. Estos participantes residen en urbanizaciones o asentamientos humanos, mientras que 38 participantes, que representan el 59.4% del total de la muestra, se clasifican en el nivel alto de localización de vivienda. Estos participantes residen en asociaciones de vivienda o cooperativas de vivienda.

**Figura 12**

*Nivel Localización de Vivienda*



**Tabla 17***Nivel de Tipo de Familia*

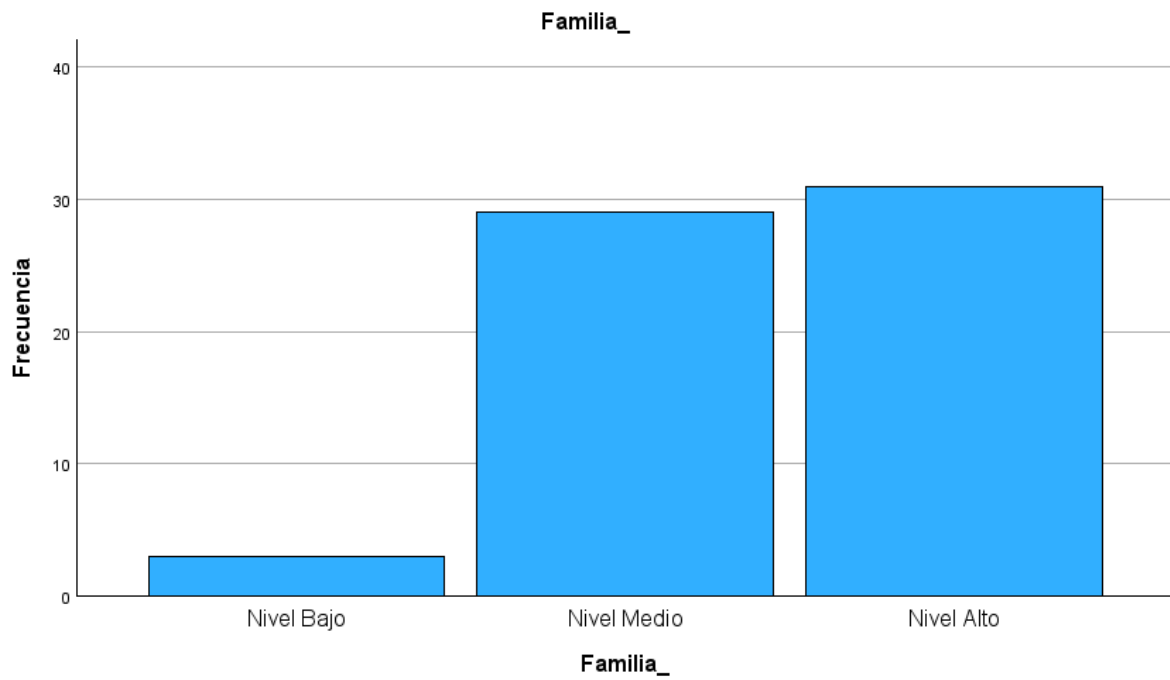
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Nivel Bajo	3	4.7
	Nivel Medio	29	45.3
	Nivel Alto	31	48.4
	Total	63	98.4
Perdidos	Sistema	1	1.6
Total		64	100.0

Nota: Elaboración propia

Se observa que 3 participantes, lo que representa el 4.7% del total de la muestra, se clasifican en el nivel bajo de tipo de familia. Estos participantes pertenecen a familias compuestas solo por ellos mismos. Se observa que 29 participantes, aproximadamente el 45.3% del total de la muestra, se clasifican en el nivel medio de tipo de familia. Estos participantes pertenecen a familias nucleares sin hijos o nucleares con hijos. Se observa que 31 participantes, que representan el 48.4% del total de la muestra, se clasifican en el nivel alto de tipo de familia. Estos participantes pertenecen a familias nucleares monoparentales (con un solo progenitor(a) con hijos) o nucleares con otros miembros de la familia.

**Figura 13**

*Nivel de Tipo de Familia*



**Tabla 18**

*Nivel de Ingreso Promedio Mensual*

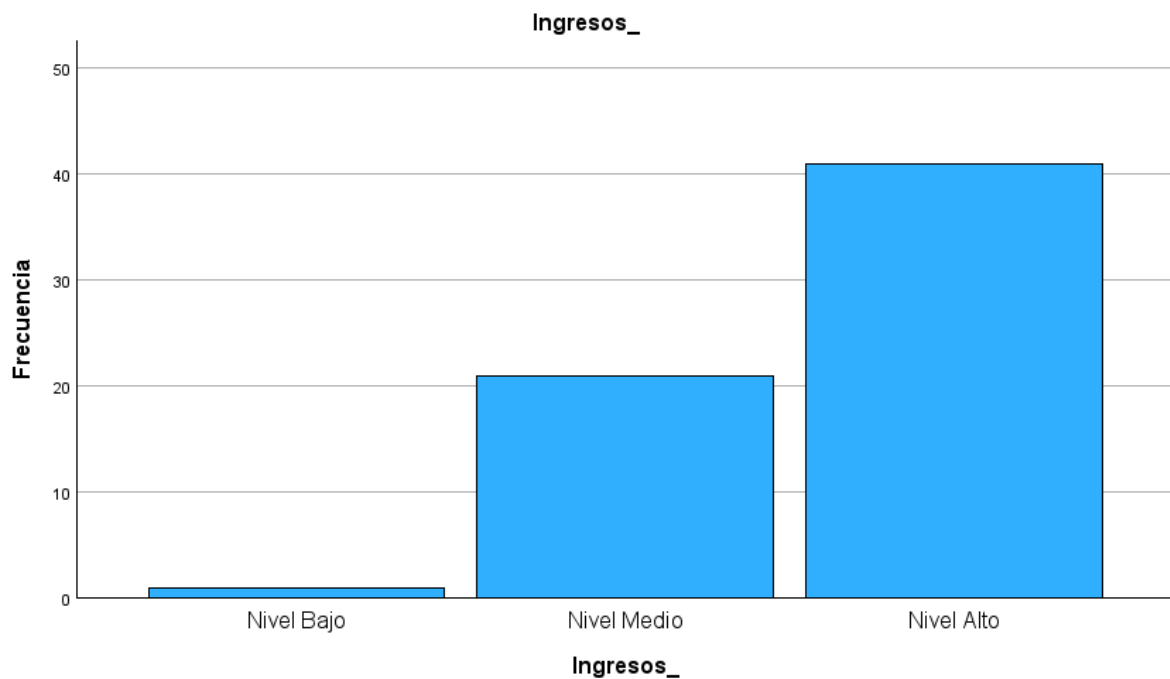
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Nivel Bajo	1	1.6
	Nivel Medio	21	32.8
	Nivel Alto	41	64.1
	Total	63	98.4
Perdidos	Sistema	1	1.6
Total		64	100.0

Nota: Elaboración propia

Se observa que 1 participante, lo que representa el 1.6% del total de la muestra, se clasifica en el nivel bajo de ingreso promedio mensual. Este participante tiene un ingreso mensual de menos de 1000 soles, 21 participantes, aproximadamente el 32.8% del total de la muestra, se clasifican en el nivel medio de ingreso promedio mensual. Estos participantes tienen ingresos mensuales entre 1000 y 3000 soles, mientras que 41 participantes, que representan el 64.1% del total de la muestra, se clasifican en el nivel alto de ingreso promedio mensual. Estos participantes tienen ingresos mensuales superiores a 3000 soles.

**Figura 14**

*Nivel de Ingreso Promedio Mensual*



**Tabla 19***Nivel de Dificultad de formalización*

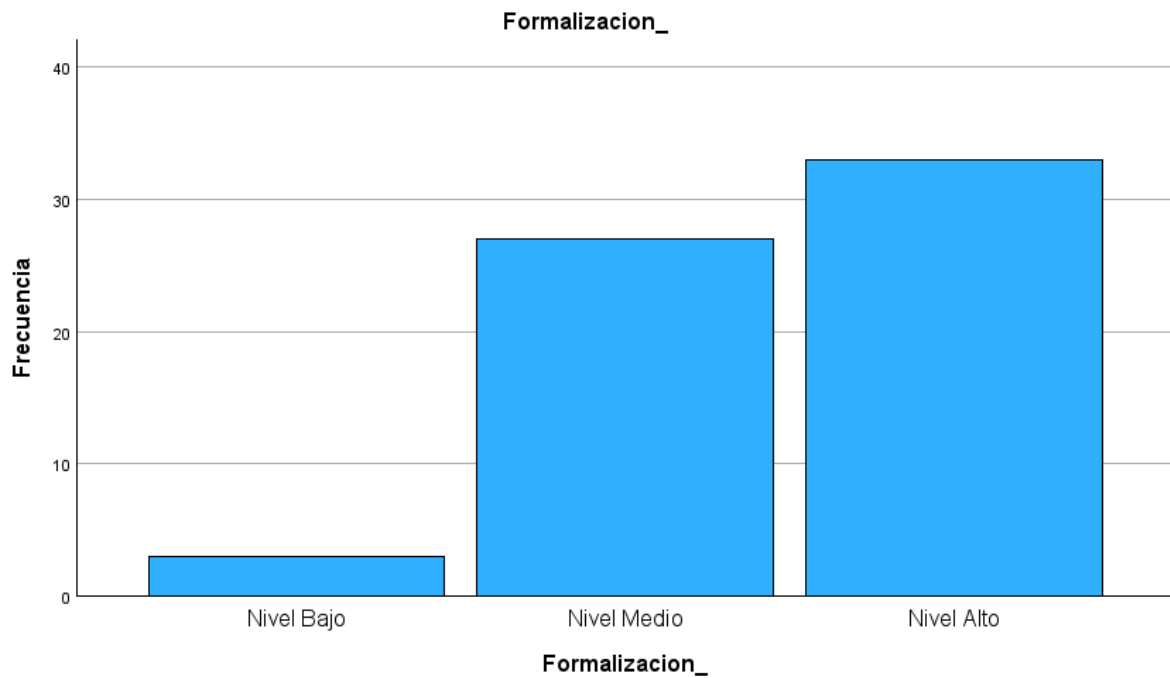
		Frecuencia	Porcentaje
Válido	Nivel Bajo	3	4.7
	Nivel Medio	27	42.2
	Nivel Alto	33	51.6
	Total	63	98.4
Perdidos	Sistema	1	1.6
Total		64	100.0

Nota: Elaboración propia

Se observa que 3 participantes, lo que representa el 4.7% del total de la muestra, se clasifican en el nivel bajo de dificultad de formalización. Estos participantes perciben que la principal dificultad para formalizar su actividad comercial es la falta de información. mientras que 27 participantes, aproximadamente el 42.2% del total de la muestra, se clasifican en el nivel medio de dificultad de formalización. Estos participantes consideran que la dificultad para formalizar su actividad comercial está relacionada principalmente con el costo elevado o con la cantidad de trámites necesarios, por último, 33 participantes, que representan el 51.6% del total de la muestra, se clasifican como empresas con un alto grado de dificultades de formalización. Estos participantes creen que el estricto control presupuestario o la falta de apoyo gubernamental son las principales causas de los desafíos a los que se enfrentan al tratar de formalizar sus operaciones comerciales.

**Figura 15**

*Nivel de Dificultad de formalización*



**Tabla 20**

*Prueba de normalidad de Shapiro-Wilk para la normalidad de Comercio Informal y Factores socioeconómicos*

**Prueba de normalidad**

	Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl	Sig.
CI	.976	63	.243
FS	.883	63	<.001

a. Corrección de significación de Lilliefors

Nota: Elaboración propia

Los resultados de la prueba de normalidad de Shapiro-Wilk se muestran en la Tabla 20. Es evidente que las variables Comercio informal y Factores socioeconómicos

tienen una distribución normal ( $P > 0,05$ ), lo que indica que deben utilizarse pruebas paramétricas como R-Pearson.

## 4.2 Comprobación de la hipótesis general

- Hipótesis nula: NO existen múltiples factores socioeconómicos interrelacionados que contribuyan a la informalidad comercial en el Mercado Túpac Amaru durante el año 2023.
- Hipótesis alterna: Existen múltiples factores socioeconómicos interrelacionados que contribuyen a la informalidad comercial en el Mercado Túpac Amaru durante el año 2023.

**Tabla 21**

*Prueba de Correlación de R de Pearson, para el Comercio Informal y los Factores Socioeconómicos.*

### Correlaciones

			CI	FS
CI	Correlación de Pearson	de	1	1.000
	Sig. (bilateral)			<.001
	N		63	63
FS	Correlación de Pearson	de	1.000	1
	Sig. (bilateral)		<.001	
	N		63	63

Nota: Elaboración propia

Las variables «IC» (comercio informal) y «SF» (factores socioeconómicos) tienen una correlación positiva perfecta de 1000, según los valores de correlación de Pearson. Esto sugiere que las dos variables tienen una conexión lineal positiva



perfecta. Esto implica que la otra variable aumenta proporcionalmente al aumento de la primera directa y viceversa.

La significancia bilateral indicada por el valor  $p$  es menor que 0,001 para ambas correlaciones. Esto significa en comparación con la probabilidad de que una muestra aleatoria proporcionara una correlación igual o mayor entre estas variables cuando la correlación real de la población es insignificante. Como resultado, se refuta la hipótesis nula, es decir, que las variables no están correlacionadas.

Dado que la correlación es perfecta, significa que todas las observaciones están perfectamente alineadas en una línea recta en un gráfico de dispersión. Esto puede indicar que los datos están redundantes o que hay un problema en la recopilación o el análisis de los datos.

En el mercado de Túpac Amaru en 2023, los resultados muestran un vínculo positivo perfecto entre las características socioeconómicas y el comercio informal



## CONCLUSIONES

**PRIMERA:** Se han identificado una serie de factores sociales que afectan significativamente el negocio informal en el mercado de Túpac Amaru. Estos factores incluyen estado civil, tipo de familia y lugar de residencia, que muestran una asociación con la participación en negocios informales.

**SEGUNDA:** Los resultados también muestran que aspectos económicos, como el ingreso disponible mensuales y la percepción de dificultades de formalización son importantes para determinar la informalidad empresarial del mercado. En particular, las personas con ingresos más bajos y mayores dificultades de formalización tienden a realizar negocios informales.

**TERCERA:** Se observa una interacción compleja entre los factores socioeconómicos estudiados y su efecto sobre la informalidad empresarial. Por ejemplo, se puede observar que ciertos grupos de población, como los jóvenes o aquellos con menor educación, pueden verse más afectados por dificultades económicas y sociales que los llevan a participar en negocios informales.



## RECOMENDACIONES

**PRIMERA:** Los elementos sociales y económicos que contribuyen a la informalidad empresarial deben abordarse mediante políticas e iniciativas. Esto podría incluir acciones para aumentar las oportunidades educativas y fomentar la participación laboral formal y proporcionar apoyo financiero y técnico a los emprendedores informales.

**SEGUNDA:** Se deben tomar medidas para facilitar y promover la formalización de actividades comerciales informales, como simplificar los procedimientos administrativos, reducir los costos asociados y brindar asistencia técnica y capacitación empresarial.

**TERCERA:** Se necesitan programas de apoyo social dirigidos a grupos vulnerables, como los jóvenes, las familias monoparentales y aquellos con bajos ingresos, para ayudarles a superar las barreras socioeconómicas que enfrentan y ofrecer alternativas viables al comercio informal.

**CUARTA:** Es importante realizar un seguimiento continuo y una evaluación de las políticas y programas implementados para abordar la informalidad comercial, con el fin de ajustar y mejorar las estrategias según sea necesario y garantizar su efectividad a largo plazo.



## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Alexander, T. F. (2019, October 30). Gráfico de la semana: La economía informal mundial: Grande, pero ya no tanto. Retrieved March 31, 2024, from <https://www.imf.org/es/Blogs/Articles/2019/10/30/the-global-informal-economy-large-but-on-the-decline>
- Ali Khan, G. (2023, January 6). *A critical analysis of vulnerability in informal sector employment in India: Protective mechanisms and adequacy of protection*. <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/issj.12288>
- BBVA. (2017, January 9). *Perú | Informalidad laboral y algunas propuestas para reducirla*. BBVA Research. Retrieved March 31, 2024, from <https://www.bbvaresearch.com/wp-content/uploads/2017/01/Observatorio-informalidad-laboral1.pdf>
- Bernis, G. (2008). *LA EDUCACIÓN COMO FACTOR DEL DESARROLLO INTEGRAL SOCIOECONÓMICO*. Eumed.net. Retrieved March 31, 2024, from <https://www.eumed.net/rev/cccss/02/vgpt.htm>
- CDC. (2023, September 1). *Socioeconomic Factors | CDC*. Centers for Disease Control and Prevention. Retrieved March 31, 2024, from [https://www.cdc.gov/dhdsp/health\\_equity/socioeconomic.htm](https://www.cdc.gov/dhdsp/health_equity/socioeconomic.htm)
- Cesce. (n.d.). *Comercio exterior: ¿Qué es y cómo influye en la economía?* Cesce. Retrieved March 31, 2024, from <https://www.cesce.es/es/glosario/comercio-exterior>



- CityTroops. (2021, April 30). *Retailers: Definición, tipos y características*. CityTroops Blog. Retrieved March 30, 2024, from <https://blog.citytroops.com/es/retailers-tipos-y-caracteristicas/>
- Enciclopedia Humanidades. (n.d.). *Comercio: Qué es, tipos, importancia y características*. Enciclopedia Humanidades. Retrieved March 31, 2024, from <https://humanidades.com/comercio/>
- Euroinnova. (n.d.). *¿Qué es venta al por mayor?* Euroinnova. Retrieved March 30, 2024, from <https://www.euroinnova.pe/blog/que-es-venta-al-por-mayor>
- Factores asociados al comercio informal en el mercado Ráez Patiño de Huancayo* | *RSocialium*. (2020, January 5). *Revistas UNCP*. Retrieved March 30, 2024, from <https://doi.org/10.26490/uncp.sl.2020.4.1.512>
- Finance and Development. (n.d.). *Finance & Development, December 2009 - Back to Basics*. International Monetary Fund. Retrieved March 31, 2024, from <https://www.imf.org/external/pubs/ft/fandd/2009/12/basics.htm>
- Hart, K. (n.d.). *ECONOMIA y COMERCIO INFORMAL: algunos conceptos previos ECONOMY AND INFORMAL TRADE*. FCE-UNL. Retrieved March 30, 2024, from <https://fce.unl.edu.ar/jornadasdeinvestigacion/trabajos/uploads/trabajos/94.pdf>
- Indeed. (2023, August 4). *Tipos de comercio en México: diferencias*. Indeed. Retrieved March 31, 2024, from <https://mx.indeed.com/orientacion-profesional/desarrollo-profesional/tipos-comercio>



INTUIT. (n.d.). *¿Qué es el Ecommerce?* Mailchimp. Retrieved March 31, 2024, from <https://mailchimp.com/es/marketing-glossary/e-commerce/>

Manuel, J., & Kamichi, M. J. (2023). *La realidad de la informalidad en el Perú previo a su bicentenario*. SciELO Perú. Retrieved March 31, 2024, from [http://www.scielo.org.pe/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S2415-09592023000100013](http://www.scielo.org.pe/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2415-09592023000100013)

Masanyiwa, Z., Mosha, E. S., & Mamboya, S. F. (2020). *Factors Influencing Participation of Informal Sector Workers in Formal Social Security Schemes in Dodoma City, Tanzania*. Scientific Research Publishing. <https://www.scirp.org/journal/paperinformation?paperid=100886>

Montoya, J. D. (n.d.). *Economía informal: definición del concepto, características, ejemplos, causas, consecuencias y problemas [Revisado 2024] - Actividades Económicas*. Actividades Económicas -. Retrieved March 31, 2024, from <https://actividadeseconomicas.org/economia-informal-definicion-del-concepto-caracteristicas-ejemplos-causas-consecuencias-y-problemas/>

Qonto. (n.d.). *Comercio: ¿Qué es? · Glosario de Qonto*. Qonto. Retrieved March 30, 2024, from <https://qonto.com/es/glossary/comercio>

Recio, J. I. (n.d.). *Importancia del Comercio*. Significado.com. Retrieved March 31, 2024, from <https://significado.com/im-comercio/>

*Repositorio Digital UNACH: Determinantes de la informalidad laboral en la ciudad de Riobamba, 2019*. (2020, July 3). Repositorio Digital UNACH. Retrieved March 30, 2024, from <http://dspace.unach.edu.ec/handle/51000/6767>



- Reyna, C. (2020, August 29). *TEORÍA GENERAL DE LA INFORMALIDAD (primera parte) | by Cesar Reyna Ugarriza | Medium*. Cesar Reyna Ugarriza. Retrieved March 31, 2024, from <https://cesarreyna78.medium.com/teor%C3%ADa-general-de-la-informalidad-9b8d7c2b5556>
- Rodríguez, N., & López, C. E. (n.d.). *Comercio*. Concepto. Retrieved March 30, 2024, from <https://concepto.de/comercio/>
- Sevilla, A. (n.d.). *Comercio - Qué es, definición y concepto*. Economipedia. Retrieved March 30, 2024, from <https://economipedia.com/definiciones/comercio.html>
- SNICE. (n.d.). *Datos sobre Comercio Exterior*. SNICE. Retrieved March 31, 2024, from <https://www.snice.gob.mx/cs/avi/snice/comerciointernacional.html>
- UFV Madrid. (n.d.). *¿Qué son las Ventas Retail?- CETYS - Madrid*. UFV. Retrieved March 31, 2024, from <https://www.ufv.es/cetys/blog/que-son-las-ventas-retail/>
- Uribe, J. (2006). *6-TEORIA GENERAL.p65*. Economía Laboral. Retrieved March 31, 2024, from <https://economialaboral.univalle.edu.co/TeoriaGeneral.pdf>
- Van Ginneken, W. (1999). *Social Security for the Informal Sector: A New Challenge for the Developing Countries*. <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/1468-246X.00033>
- Zambelli, R. (2022, September 4). *Importancia de saber los 6 principales tipos de comercio*. Checklist Fácil. Retrieved March 30, 2024, from <https://blog-es.checklistfacil.com/tipos-de-comercio/>



ANEXOS:

ANEXO N° 1: MATRIZ DE SISTEMATIZACIÓN DE DATOS

2	3	3	4	4	4	3	4	4	3	4	4	4	4
1	3	2	2	2	3	4	5	1	3	5	5	4	2
2	2	4	2	5	4	3	5	4	3	4	1	3	3
2	3	4	4	3	5	4	2	3	5	3	2	2	4
2	4	5	4	4	4	5	5	4	5	3	3	4	3
1	3	3	2	3	2	4	4	4	4	5	5	5	3
1	3	4	3	3	4	4	3	4	4	4	4	3	3
1	3	4	3	3	3	2	4	1	5	2	2	4	4
1	3	4	3	4	4	4	2	3	5	2	5	3	4
1	3	4	3	3	3	3	4	2	5	2	3	4	3
1	3	5	4	4	3	3	4	3	5	1	3	3	3
1	3	1	4	3	3	2	4	3	5	1	4	3	3
1	4	5	3	4	3	4	2	3	5	4	5	4	5
1	3	5	4	3	4	4	4	3	2	4	3	5	4
2	3	4	4	4	4	4	4	4	5	4	4	4	4
1	4	4	4	4	4	4	4	3	4	4	3	4	3
1	3	4	4	3	4	4	4	4	2	4	3	4	2
1	4	5	3	4	3	4	2	4	5	4	3	4	4



2	3	5	4	4	4	3	4	5	5	4	4	4	4
2	4	4	4	3	4	4	2	3	4	4	5	4	4
2	4	4	4	4	3	4	1	4	5	4	4	4	3
2	3	4	2	4	2	4	1	5	5	4	4	4	4
1	3	4	4	3	3	5	1	5	2	5	4	4	5
2	3	3	4	4	2	4	2	5	2	3	5	4	3
2	3	4	4	3	4	4	2	5	2	4	4	4	3
2	3	4	4	4	4	4	2	4	2	2	3	4	3
1	2	4	3	2	4	4	3	4	5	3	4	4	3
2	3	5	3	3	4	4	2	4	4	2	1	4	3
2	3	2	4	3	3	3	1	5	2	4	3	4	4
2	2	3	3	3	2	2	2	4	5	3	3	4	3
1	3	3	4	4	3	4	2	4	5	2	4	3	4
2	3	5	3	4	4	4	4	4	5	1	3	5	5
1	2	3	3	5	5	2	1	1	2	1	3	1	1
1	2	3	3	4	4	4	1	1	5	4	4	4	3
1	3	4	4	4	4	4	1	4	5	3	4	3	2
2	3	4	4	5	4	1	5	4	5	2	3	3	3
1	3	4	4	2	4	4	2	4	4	4	3	3	4
1	3	4	4	4	4	4	2	5	5	2	2	4	4



2	4	4	4	5	4	3	1	4	5	4	3	3	4
2	4	4	4	5	4	4	1	4	4	4	3	3	4
2	3	4	4	5	4	2	2	4	2	4	3	4	4
2	4	5	5	5	5	5	1	5	5	5	3	4	4
2	3	5	4	3	4	2	1	4	5	5	3	4	3
2	3	4	4	3	3	4	1	4	5	5	5	3	3
1	4	3	5	5	1	5	1	4	2	5	5	3	4
2	3	2	2	4	2	3	2	4	5	3	5	4	4
2	3	5	4	5	4	4	2	5	2	5	5	4	4
2	3	4	2	5	5	4	1	5	5	5	3	4	5
2	3	4	5	5	4	3	1	5	2	3	5	4	4
1	3	4	4	4	3	3	2	4	2	3	5	4	4
1	2	3	3	3	5	3	2	4	1	3	1	2	1
1	3	5	4	3	5	2	2	3	2	4	3	3	3
2	3	4	4	4	2	3	1	4	2	4	3	3	5
1	3	3	4	4	4	3	4	4	1	4	4	4	4
2	3	2	2	2	3	4	5	2	3	5	5	4	2
2	3	4	3	4	5	4	2	4	5	2	5	3	4
1	3	5	4	3	5	4	3	3	2	4	3	5	4
1	4	4	4	3	3	3	1	4	5	4	4	4	3



1	4	5	4	5	4	4	1	4	4	4	3	3	4
2	2	3	3	5	5	2	2	1	2	1	3	2	1
1	3	4	4	3	3	5	2	5	2	5	5	4	5
2	3	4	4	4	4	4	2	3	2	2	3	4	3
1	3	4	4	4	4	4	1	4	5	5	5	3	3



**ANEXO N° 2: MATRIZ DE CONSISTENCIA**

Problema	Objetivos	Hipótesis	Variables e indicadores	Metodología	Población y Muestra
<p><b>Problema General</b></p> <p>¿Cuáles son los factores socioeconómicos que influyen en la informalidad comercial del Mercado Túpac Amaru en el Distrito de Juliaca durante el año 2023?</p> <p><b>Problemas Específicos</b></p> <p>- ¿Cuáles son los factores sociales que inciden en la participación de comerciantes en el comercio informal del Mercado Túpac Amaru en el Distrito de Juliaca durante el año 2023?</p> <p>¿Cuáles son los factores económicos determinantes en la elección de los comerciantes de participar en el comercio informal en el Mercado Túpac Amaru durante el año 2023?</p>	<p><b>Objetivo General</b></p> <p>Analizar los factores socioeconómicos que afectan las actividades comerciales informales del mercado Túpac Amaru en el cantón de Juliaca en el año 2023.</p> <p><b>Objetivos Específicos</b></p> <p>Identificar los factores sociales que afectan el negocio informal del mercado Túpac Amaru del distrito de Juliaca en el año 2023.</p> <p>Identificar los factores sociales que afectan el negocio informal del mercado Túpac Amaru del distrito de Juliaca en el año 2023.</p>	<p>Se plantea que existen múltiples factores socioeconómicos interrelacionados que contribuyen a la informalidad comercial en el Mercado Túpac Amaru durante el año 2023.</p>	<p><b>Variable Independiente</b></p> <p><b>Comercio Informal</b></p> <p>Experiencia en comercio informal</p> <p>Migración</p> <p>Experiencia laboral</p> <p><b>Variable Dependiente</b></p> <p><b>Factores socioeconómicos</b></p> <p>Nivel de Instrucción</p> <p>Estado civil</p> <p>Localización de Vivienda</p> <p>Ingresos</p> <p>tipo de familia</p>	<p><b>Enfoque:</b></p> <p>Cualitativo</p> <p><b>Tipo:</b></p> <p>Básica</p> <p><b>Nivel:</b></p> <p>Descriptivo - Correlacional</p> <p><b>Diseño:</b></p> <p>No experimental</p> <p><b>Ámbito de investigación:</b></p> <p>Distrito: Juliaca</p> <p>Provincia: San Román</p> <p>Departamento de Puno</p> <p><b>Técnica:</b></p> <p>Encuesta</p> <p><b>Instrumento:</b></p> <p>Cuestionario</p>	<p><b>Población:</b></p> <p>Número de comerciantes informales en el mercado Túpac Amaru del distrito de Juliaca al 2023.</p> <p><b>Muestra:</b> Se utilizó una fórmula de población limitada donde obtuvimos 63 comerciantes informales del mercado Túpac Amaru del distrito de Juliaca en el año 2023.</p>



### Anexo 3. Instrumento

#### ENCUESTA

Tesis: Factores socioeconómicos que influyen en la informalidad comercial del Mercado Túpac Amaru del distrito de Juliaca 2023

Día: ...../...../..... Lugar:..... N°:.....

#### FACTORES DETERMINANTES

##### FACTOR DEMOGRÁFICO

1. Género
  - a. Hombre (.....)
  - b. Mujer (.....)
2. Edad
  - c. Entre 18 a 28 años de edad (.....)
  - d. Entre 29 a 39 años de edad (.....)
  - e. De 49 a 59 años (.....)
3. Grado de instrucción
  - a. Con estudios primarios (.....)
  - b. Con estudios secundarios (.....)
  - c. Con estudios superiores (.....)

##### Características del Comercio Informal

4. ¿Qué tipo de productos comercializa?
  - Alimentos (frutas, verduras, carnes)
  - Ropa y calzado
  - Artículos electrónicos
  - Artículos para el hogar
5. ¿Cuál es el principal motivo por el que se dedica al comercio informal?
  - Falta de empleo formal
  - Mayor ganancia que en un trabajo dependiente
  - Herencia familiar
  - Flexibilidad de horarios
6. ¿Tiene algún local fijo o vende de manera ambulante?
  - Local fijo dentro del mercado
  - Venta ambulante
  - Puesto semifijo
7. ¿Cuánto ingreso promedio obtiene al día?
  - Menos de S/ 30
  - S/ 30 - S/ 50
  - S/ 51 - S/ 100
  - Más de S/ 100

##### Condiciones Laborales y Desafíos

8. ¿Cuáles son las principales dificultades que enfrenta en su actividad? (Seleccione máximo 3)
  - Falta de permisos municipales



- Competencia con otros vendedores
- Presencia de autoridades (serenazgo, policía)
- Falta de seguridad en el mercado
- Problemas de higiene y salubridad

9. ¿Ha tenido algún conflicto con las autoridades por su condición de informal?

- Sí
- No

10. ¿Estaría dispuesto(a) a formalizar su negocio si el proceso fuera accesible?

- Sí
- No

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

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

Marque con un aspa la siguiente encuesta:

VARIABLE: COMERCIO INFORMAL

¿Cómo evaluaría las siguientes categorías?	Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Indiferente	De acuerdo	Totalmente de acuerdo
P1. Participación en actividades comerciales no formales					
P2. Variables relacionadas con el estatus socioeconómico					

*Gracias por su colaboración*



### Anexo 4. Validez de instrumentos

#### Opinión de experto

##### I. DATOS DEL EXPERTO

1. Apellidos y Nombres: HUACANI SUCASACA YUDY
2. Cargo e institución donde labora: DOCENTE DE LA UANCV - JULIACA
3. Nombre del instrumento motivo de evaluación: ENCUESTA
4. Autor del instrumento: SERGIO FIGO RUELAS VASQUEZ

##### 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					98%
2. OBJETIVIDAD	Está expresado en base a la realidad local					99%
3. ACTUALIDAD	Adecuado al avance de la ciencia					98%
4. ORGANIZACIÓN	Existe una organización lógica					98%
5. SUFICIENCIA	Comprende los aspectos en cantidad y calidad					98%
6. INTENCIONALIDAD	Adecuado para la mejora de las unidades de estudio					98%
7. CONSISTENCIA	Basado en aspectos teóricos-científicos					99%
8. COHERENCIA	Entre los índices, indicadores y las dimensiones					99%
9. METODOLOGÍA	La estrategia responde al propósito del diagnóstico					99%

III. OPINIÓN DE APLICABILIDAD: Se recomienda la ejecución de la tesis.

IV. PROMEDIO DE VALORACIÓN:

98 %

Lugar y fecha: 10 / 11 / 2023

Yudy Huacani Sucasaca  
DNI N°: 40673820 Cel.: 989574722



ANEXO 1 FORMULARIO DE AUTORIZACIÓN

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



Formato digital

Fecha de entrega: 21/04/25

Datos del autor (es):

Nombres y Apellidos: Sergio Figo Ruelas Vasquez

Dirección: URB. 20 de Enero B-03

NI/Carné de Extranjería/Pasaporte N°: 71449264

Teléfono: 916585591 email: sergioruelas1234@gmail.com

Nombres y Apellidos:

Dirección:

NI/Carné de Extranjería/Pasaporte N°:

Teléfono: email:

Facultad y/o Escuela de Posgrado: Facultad de Ciencias Contables y Financieras

Escuela Profesional o Mención: Escuela Profesional de Economía y Negocios Internacionales

Título o Grado Académico a optar: Licenciado en Economía y Negocios Internacionales

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 Influyen en la Informalidad comercial del Mercado Túpac Amaru del Distrito de Juliaca 2023

Palabras claves, (3 a 5 términos): Informalidad comercial, Comercio informal, educación.

Esta obra se desarrolló en la UANCV 1, 2?

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.

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  
  Título  
  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.

- Si 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 - P16

Firma de Autor



huella digital

27 de abril del 2025

Fecha