



UCV
UNIVERSIDAD
CÉSAR VALLEJO

**FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA ACADÉMICO DE PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN**

**"FACTORES LIMITANTES DE LA FORMALIZACIÓN DEL COMERCIO
AMBULATORIO EN LA CIUDAD DE NUEVO CHIMBOTE EN EL AÑO
2013."**

**TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:
LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN**

AUTOR:

MARIÑOS VÁSQUEZ GEINER EMERSON

ASESOR:

Mg. OLENKA ESPINOZA RODRIGUEZ

LINEA DE INVESTIGACIÓN:

GESTIÓN PARA LA MICRO Y PEQUEÑA EMPRESA

NUEVO CHIMBOTE- PERÚ

2013

DEDICATORIA

A Dios quien permite que la luz de la razón humana no desaparezca por los muros aislantes de la mediocridad.

A mi familia quienes con su abnegación y esfuerzo me han sabido conducir por la senda de la vida.

A nuestros maestros que como amigos, han sabido inculcar principios y valores científico-humanista para el desarrollo del presente trabajo de investigación.

Y para terminar, a quienes no creen en nuestras capacidades, porque nos impulsan a seguir superándolos.

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por regalarnos la vida y darnos la oportunidad de enmendar nuestros errores. Por permitirnos alcanzar con éxito nuestras metas trazadas.

Así mismo, un especial agradecimiento a la Mg. Olenka Espinoza Rodriguez, y que con disciplina, constancia y exigencia académica; en todo momento estuvo dispuesta a orientarnos para finalizar con éxito el presente trabajo de investigación.

De igual manera un especial agradecimiento al Mg. Víctor Hugo Bazán Silva por su visión crítica en muchos aspectos cotidianos de la vida, por su rectitud en su profesión como docente, por sus consejos, que ayudan a formarnos como persona e investigador.

PRESENTACIÓN

Señores miembros del Jurado, presento ante ustedes la Tesis titulada Factores limitantes de la formalización del comercio ambulatorio en la ciudad de Nuevo Chimbote en el año 2013. Teniendo como finalidad determinar los factores limitantes de la formalización del comercio ambulatorio en la ciudad de Nuevo Chimbote en el año 2013, en cumplimiento del reglamento de Grados Títulos de la Universidad César Vallejo para obtener el título profesional de: Licenciado en Administración. Esperando cumplir con los requisitos de aprobación.

Mariños Vásquez Geiner Emerson

ÍNDICE

Dedicatoria	ii
Agradecimiento	iii
Presentación	iv
Resumen	vii
ABSTRACT	viii
1. INTRODUCCIÓN	9
1.1. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	10
1.1.1. Realidad problemática	10
1.1.2. Formulación del problema.	14
1.1.3. Justificación.	14
1.1.4. Antecedentes	15
1.1.5. Objetivos	21
1.1.5.1. General.....	21
1.1.5.2. Específico	21
1.2. MARCO REFERENCIAL	22
1.2.1. Marco teórico.....	22
1.2.1.1. Definiciones de comercio.....	22
1.2.1.2. Definiciones de comercio informal.....	23
1.2.1.3. Definiciones de comercio ambulatorio.....	25
1.2.1.4. Comercio ambulatorio en el peru.....	27
1.2.1.5. Causas del comercio ambulatorio.	27
1.2.1.6 Consecuencias del comercio ambulatorio.	31
1.2.1.7. Razones de los microempresarios para no formalizarse	34
1.2.1.7. Modalidades de comercio ambulatorio	36
1.2.1.8. La invasión de las calles.....	38
1.2.1.9. Historia de la formalización del comercio ambulatorio.....	38
1.2.1.10. Formalización de actividades económicas	43
1.2.2 Marco Conceptual.....	45
2. MARCO METODOLÓGICO	49
2.1 Hipótesis.	49
2.2. Variables.	49

2.2.1. Definición conceptual.....	49
2.2.2. Definición operacional.....	49
2.3. Metodología	50
2.3.1. Tipos de estudio.....	50
2.3.2. Diseño.....	50
2.4. Población y muestra.....	51
2.5. Método de investigación:	52
2.6. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	53
2.7. Métodos de análisis de datos.....	54
3. RESULTADOS.....	55
4. DISCUSIÓN	79
5. CONCLUSIONES	84
6. SUGERENCIAS.....	86
7. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	87
8. ANEXOS.	

RESUMEN

La investigación de la tesis titulada: Factores limitantes de la formalización del comercio ambulatorio en la ciudad de Nuevo Chimbote en el año 2013, tiene como objetivo general determinar los factores limitantes de la formalización del comercio ambulatorio en la ciudad de Nuevo Chimbote, para lo cual se ha requerido del sustento teórico, que ha permitido proporcionar información pertinente para determinar los factores que limitan la formalización del comerciante.

Entre los objetivos planteados en la presente investigación se ha incluido describir los factores socioculturales, económicos, políticos-legales que limitan al comerciante ambulante de Nuevo Chimbote a su formalización.

La población estuvo constituida por 1700 comerciantes ambulantes de la ciudad de Nuevo Chimbote en el año 2013, de los cuales 265 comerciantes ambulantes conforman la muestra del estudio. Para el análisis estadístico según la investigación de tipo descriptivo se utilizó los métodos de análisis de datos como distribución de frecuencias e interpretación de gráficos.

Luego de realizar el proceso de la investigación se han logrado las conclusiones, dentro de las cuales se ha considerado finalmente que los factores limitantes más importantes que limitan la formalización del comercio ambulatorio en la ciudad de Nuevo Chimbote son; el bajo nivel cognitivo y los elevados gastos tributarios que los comerciantes tienen que pagar.

Palabras Claves. Formalización del comercio ambulatorio, nivel de conocimiento, conciencia ciudadana, niveles de ingreso, desprotección social, beneficios Municipales.

ABSTRACT

The research thesis titled: Limiting factors of formalization of street trading in the city of Chimbote in 2013, has the overall objective to determine the limiting factors of the formalization of street trading in the city of Chimbote, for which has required the theoretical support that has allowed to provide relevant information to determine the factors that limit the formation of the merchant.

Among the objectives in this research has been included to describe the legal and political - cultural, economic, limiting the street vendor again Chimbote to their conclusion.

The population consisted of 1700 street traders Chimbote city again in 2013 , of which 265 street traders in the sample of the study. For statistical analysis, according to research from descriptive methods of data analysis such as frequency distribution and interpretation of graphs are used.

After making the process of research findings have been made , among which is finally considered that the most important limiting factors limiting the formalization of street trading in the city of Chimbote are new, the low and high cognitive level tax expenditures that traders have to pay.

Keywords. Formalization of street vending, level of knowledge, public awareness, Income levels, social protection, Municipal benefits.

1. INTRODUCCIÓN

La investigación denominada: Factores limitantes de la formalización del comercio ambulatorio en la ciudad de Nuevo Chimbote en el año 2013., ha sido elaborada estrictamente dentro de los pasos de la investigación científica, en base de los estándares y directrices de investigación acreditadas por esta casa de estudios. Por tanto, en estas líneas introductorias, se procura mantener la formalidad y cumplir las etapas que involucra el desarrollo de esta investigación y del método científico.

Parte I:

- **Problema de Investigación.** Realidad Problemática, Formulación del Problema, Justificación, Objetivos, Antecedentes, Marco teórico, Marco conceptual,
- **Marco Teórico.** Considera alcances teóricos en comercio ambulatorio que aduce Hernández de Soto es su libro el otro sendero, y Lydia Arbaiza en su libro economía informal capital humano en el Perú, dichos alcances teóricos, buscan explicar los factores limitantes la formalización del comercio ambulatorio.

Parte II:

- **Marco Metodológico.** se establece la variable en estudio Factores Limitantes de la formalización. Así mismo, se eligió el tipo y diseño idóneo de la investigación, los métodos adecuados para recolectar y analizar los datos obtenidos a través de encuestas.

Parte III:

- **Resultados de la Investigación.** Se encuentran descritos en 12 tablas y gráficos, con sus respectivas interpretaciones.
- Finalmente se ha considerado la parte IV, V y VI, que corresponde a la discusión de resultados, conclusiones y sugerencias en el trabajo de investigación.

1.1. PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1.1. REALIDAD PROBLEMÁTICA

Los Países dejan de ser pobres siempre y cuando sus recursos se distribuyen equitativamente en la población y su ordenamiento Jurídico constituya la solidez de una política económica sostenible en el tiempo.

En el ámbito comercial, la informalidad ha alcanzado límites que casi sobrepasan en equilibrio con la formalidad, ocasionando evasión de impuestos que influyen de manera negativa en la solidez económica de un gobierno.

De tal modo que la informalidad, vista como un fenómeno social que no guarda las formas y reglas prevenidas, en los planes o políticas de desarrollo de los diversos estados, se hace evidente en los aspectos sociales, económicos, políticos, legales y hasta culturales. De tal manera que las prácticas informales conducen al caos, el desgobierno y la anarquía de diferentes magnitudes.

Este fenómeno social es evidente en los países subdesarrollados y países en vías de desarrollo, debido a la flexibilidad o ambigüedad de su marco jurídico legal, el mismo que es tomado como una oportunidad de trabajo por los agentes informales.

Los países económicamente desarrollados, han alcanzado tal status y han logrado deshacerse de su mayor porcentaje de informalidad; aplicando una política fiscal eficiente y un marco jurídico hecho a su mera realidad.

Tomando en cuenta esta realidad; debo puntualizar que la informalidad comercial es un macro fenómeno que incluye al comercio ambulatorio, el mismo que debo aclarar como aquel fenómeno que se instala en la vía pública de manera improvisada; son individuos que trabajan por su propia cuenta para generar su propia economía.

Este problema es evidente en diversas metrópolis del mundo en donde la presencia de personas dedicadas al comercio ambulatorio ha aumentado considerablemente, las calles de las grandes ciudades se convierten en meros mercadillos a cuya sombra puede esconderse la estafa, la evasión de impuestos y la delincuencia común.

Es preciso indicar que el fenómeno comercio ambulatorio, en las últimas décadas ha aumentado considerablemente y de ser un fenómeno económico-social, ha pasado a ser un serio asunto de gobernabilidad para todos los estados implicados en ésta realidad

Por otro lado, en el aspecto económico, el comercio ambulatorio constituye una fuente de ingresos y subsistencia para los agentes implicados debido a que contribuye en forma importante al aseguramiento de la alimentación y subsistencia de importantes sectores de la población que no cuentan con un empleo formal.

En cierto modo, el comercio ambulatorio es asumido como normal, pero que en realidad se ha convertido en un problema y un asunto por dar solución, siendo este un fenómeno observable que demuestra falta de orden y déficit en la higiene y presentación de los productos que se ofrecen en este contexto. Así mismo no se ajusta a los parámetros de desarrollo urbanístico y crecimiento ordenado como las grandes metrópolis del mundo.

En el Perú; la práctica del comercio se caracteriza por presentar elevados niveles de informalidad, debido a que está relacionado con la falta de políticas que apoyen a la formalización de este sector. Por otro lado la incapacidad del gobierno para favorecer el crecimiento productivo, manufacturero e industrializado dentro de sus fronteras; ha generado controversias en la población y es obvio que la población busca ocuparse en alguna actividad. (Actividades informales).

En nuestra economía actual la fuerza laboral es fundamentalmente informal. “Se calcula que de 15 millones de la población económicamente activa (PEA) al 2011, alrededor de 10 millones pertenecen al sector informal¹”. La alta cantidad de trabajadores excluidos de las estructuras formales debe obligar al gobierno a generar más empleo, apoyar la formalización del sector informal, así como garantizarles protección social por encontrarse expuestos a una situación de precariedad y pobreza.

El comercio informal no es propio de civilizaciones recientes, ya que en la antigüedad, siendo el hombre sedentario; los habitantes de los poblados pequeños acudían a las ciudades grandes para intercambiar sus productos y servicios. En la actualidad esta práctica se mantiene en la medida que beneficia a más de dos agentes que interactúan en el intercambio de bienes y servicios. En nuestro país, el fenómeno comercio informal ha crecido a un ritmo acelerado, lo cual no permite realizar una mejor recaudación que beneficie a la población en general.

De manera especial, en el contexto local de Nuevo Chimbote; el comercio ambulatorio se manifiesta a todas luces, donde se permite percibir un déficit en gobernabilidad para reordenar y reorganizar este sector productivo de la sociedad. Siendo argumento de los líderes del comercio informal para continuar operando bajo la informalidad, hecho que nos expone a un crecimiento desordenado y falta de control de calidad e higiene en los productos que ofrecen al público fomentando de este modo la inseguridad ciudadana, la delincuencia, el desorden público, bloqueo de las calles y contaminación de los alimentos.

¹ INEI. Encuesta Nacional de hogares [en línea]. Lima: Pagina Web Instituto Nacional de Estadísticas e Informática, 2011. [Fecha de consulta: 13 de Mayo de 2013]. Disponible en: <http://www.inei.gob.pe/web/enaho/>.

El gobierno local tiene una responsabilidad importante con respecto al reordenamiento del comercio ambulatorio, siendo necesario establecer mecanismos de formalización y desarrollo empresarial a fin de promover la recuperación de los espacios públicos y el desarrollo económico local.

Así mismo se menciona que la recesión económica que se está viviendo en los últimos tiempos, ha mermado la oferta de empleo en las organizaciones públicas y privadas; por consiguiente, la población se ha visto obligada a buscar nuevas fuentes de ingresos; éstas han originado el aumento progresivo del comercio informal.

En el distrito de Nuevo Chimbote los comerciantes ambulantes aprovechan la conglomeración de las personas para ubicarse en las inmediaciones y alrededores de los principales mercados como son: Buenos Aires, Bellamar, los Olivos y los Cedros, para realizar actividades comerciales según el rubro de sus negocios, así mismo un porcentaje importante se ubican en el Ovalo la familia y diferentes avenidas más transitables de la ciudad; donde se observa cada vez más la presencia de comerciantes ambulantes, muchas veces dedicando gran parte de su tiempo, a esta actividad de comercio ambulatorio buscando obtener una fuente de ingresos. Sin embargo, esta actividad al ser llevada en plena vía pública tiene limitaciones en relación a su crecimiento por el mismo hecho de ser informal.

Vista la realidad es necesario conocer a profundidad cuales son los factores que limitan la formalización de sus puestos de trabajo.

Expuesto el panorama actual de los factores limitantes de la formalización del comercio ambulatorio, podemos formularnos las siguientes preguntas de investigación:

¿Cuáles son los factores socioculturales que impiden la formalización del comercio ambulatorio en la ciudad de Nuevo Chimbote?

¿Cuáles son los factores económicos que impiden la formalización del comercio ambulatorio en la ciudad de Nuevo Chimbote?

¿Cuáles son los factores políticos-legales que impiden la formalización del comercio ambulatorio en la ciudad de Nuevo Chimbote?

1.1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.

¿Cuáles son los factores limitantes de la formalización del comercio ambulatorio en la ciudad de Nuevo Chimbote, en el año 2013?

1.1.3. JUSTIFICACIÓN.

El presente estudio es conveniente porque lleva a precisar cuáles son los factores limitantes que impiden la formalización del comercio ambulatorio en la ciudad de Nuevo Chimbote y en consecuencia la factibilidad para encontrar soluciones a éste problema, generando información pertinente que hará posible orientar al sector informal a su formalización, así mismo el estado obtendrá una mayor recaudación de ingresos del pago de tributos que realicen de los comerciantes.

Así mismo tiene relevancia social porque beneficiará a los comerciantes debido a que conociendo que existen mejores condiciones laborales cuando se formalizan, serán recompensados con su crecimiento económico en la actividad económica que realizan.

Al mismo tiempo, realizada la investigación se obtuvo conocimientos válidos que pueden generalizarse a otras ciudades con similar realidad; como también, puede contribuir con la realización de futuras investigaciones que fortalecerán la intervención del investigador dentro de su campo de trabajo, permitiendo tener una amplia visión respecto a los factores que impiden la formalización del comercio ambulatorio.

Del mismo modo, posee utilidad metodológica, ya que se diseñó un cuestionario con un alto grado de confiabilidad y validez, el cual fue

aplicado a los comerciantes ambulantes, permitiendo recoger y arrojar información precisa y exacta. Este instrumento es un aporte importante para investigaciones similares y/o vinculadas a esta.

1.1.4. ANTECEDENTES

INTERNACIONALES

Según los autores Mata Maibel y Vásquez Oswaldo (2011) en su tesis titulada "Factores que influyen en la permanencia de la economía informal, modalidad Buhonería, en la avenida Bermúdez y calle Mariño de la ciudad de Cumana, Municipio Sucre, Venezuela", concluyen que:

- En lo correspondiente al nivel socio-económico de los buhoneros ubicados en la Avenida Bermúdez y Calle Mariño, se comprobó, en primer lugar, que el 70% de las personas que ejercen esta actividad pertenecen al género masculino, en edades comprendidas entre 19 y 25 años. Cabe destacar que, igualmente, el 70% de la población que ejerce la economía informal se encuentra en situación de soltería.
- Por otro lado, al investigar sobre el nivel educativo se refleja que un alto porcentaje de estas personas (78%) no ha culminado sus estudios. Es de señalar que un 68% de estas personas no poseen otro tipo de formación al ya adquirido. Todo esto indica que la manutención del grupo familiar, en el caso de la economía informal, se encuentra bajo la responsabilidad del hombre. La falta de empleo y el alto costo de la vida, conlleva a que muchos jóvenes dejen sus estudios por colaborar con el sustento familiar; al no poseer otro tipo de formación se hace más complicado integrarlos al trabajo formal puesto que no tienen experiencia laboral ni conocimientos que les permitan desarrollar algún tipo de trabajo en el sector formal. Por su parte, estas personas se

encuentran en edad de poder continuar sus estudios universitarios con el fin de optar por incrementar sus ingresos; sin embargo, se ven en la obligación de abandonar su educación y buscar alternativas que permitan solventar su situación económica y mejorar sus condiciones de vida.

- En lo que respecta a las condiciones de trabajo de los buhoneros ubicados en la Avenida Bermúdez y Calle Mariño se evidenció que el 68% de estas personas trabaja de 5 a 6 días en la semana; es decir, trabajan la misma cantidad de días que los trabajadores formales, mientras que existe otro grupo representado con el 32% que laboran los 7 días de la semana, estos no tienen días de descanso, están más propensos a enfermarse y tienen más tiempo de exposición a los factores contaminantes, lo cual deteriora su salud.

Según, González Becerril Juan Gabino (2008) en su tesis titulada "Los comerciantes ambulantes: cambios en su condición de informal a formal. Tijuana Baja California, México", Concluye que:

- Las empresas informales absorben mano de obra del mercado laboral correspondiente, el cual se encuentra delimitado de manera prioritario por el hecho de ser uno de fácil entrada. En nuestro estudio se han señalado aspectos de organización de las actividades ambulantes que muestran que existen barreras de entrada. Entre estas se pueden mencionar, la localización espacial de las actividades (control de las calles y barrios), el acceso a las fuentes institucionales de crédito y la necesidad en la mayoría de los casos de un permiso oficial (de las autoridades Municipales).
- Se ha destacado que el informal urbano es el mercado prioritario para quienes inician su vida económica activa, para mujeres y, en general, para quienes conforman la fuerza de trabajo secundaria. Por una parte, se trata de un mercado de fácil entrada, donde no

se requiere calificación ni entrenamiento especial (caso de los jóvenes); por otra, permite flexibilidad, en el sentido de que no exige una relación de empleo estable y, en consecuencia, facilita un ajuste a las situaciones y necesidades del grupo familiar.

- Por otra parte, el examen de la estructura de edad de la mano de obra ambulante sugiere que la inserción en este mercado se asocia al inicio y término de la vida económicamente activa de los individuos. Podría postularse que los jóvenes ingresan al sector como familiares no asalariados, mientras que lo de edad avanzada se insertan como trabajadores ambulantes una vez que han acumulado ciertos capitales o destreza a partir de labores desempeñadas de ambulante o en el sistema formal.

NACIONALES

Bustamante Blanco Brandon (2008), en su tesis titulada: “Una comunidad educada en la economía y comercio formal, es una comunidad liberada de la informalidad, Arequipa”, concluye que:

- La informalidad es un hecho socioeconómico, y como medio de sobrevivencia de miles de personas, se ha convertido en un fenómeno que tiene diversas y complejas dimensiones, que incluso, atañen a ideas, comportamientos, efectos culturales, que se caracterizan en estos días a una cuadra que presenta cuadros patéticos de pobreza, desigualdad e inequidad.
- Sostiene que en el Perú el problema no es la economía y el comercio informal, sino en el estado, por que ha generado que el fenómeno de emigrantes a la informalidad, para poder subsistir; los nuevos habitantes de la ciudad de Arequipa, por una ausencia de educación en economía y comercio formal y trámites engorrosos que impone reglas burocráticas que exceden el marco normativo socialmente aceptado.

Según Ruiz Mondragón Carmen Esther (2008), en su tesis titula "Determinación de las causas y diagnóstico del comercio informal en la ciudad de Piura, Perú "concluye que:

- o Con los resultados obtenidos, se ha podido probar fehacientemente la primera hipótesis planteada en el Capítulo III, que afirma que la permanencia de los agentes vendedores en el Sector Informal Urbano se debe básicamente a la situación de costumbre que ellos adoptan. A lo largo de las entrevistas realizadas a estos agentes con motivo de las encuestas, se pudo comprobar que se encuentran satisfechos con esta actividad y que no desean adoptar otra forma de trabajo porque consideran que de alguna manera ya se han consolidado en ella; manejan a su modo el financiamiento del negocio y sus proveedores e incluso muchos de ellos tiene ya su clientela establecida.
- o Pese a las razones que se les sugirió para cambiar su actividad por una de carácter productivo como trabajadores dependientes de una empresa formal, sus razones para quedarse fueron de mayor peso. Esto sugiere la idea de que la tendencia a incrementar la informalidad con el paso de los años a la luz de la economía peruana es cada vez mayor.
- o La razón más poderosa por la que muchos trabajadores del Sector Informal Urbano desearían abandonar su actividad es la falta de capital y sobretudo las enormes barreras para acceder al crédito, por lo cual sus actividades muchas veces se ven desalentadas y se frena su crecimiento.

Quiroz Briones José Luis (2011), en su tesis titulada “Factores que limitan la formalización del comercio ambulatorio en la ciudad de Chepén”, concluye que:

- El 40.58% de los comerciantes de la avenida Ezequiel Gonzales Caceda de la ciudad de Chepén han solicitado un préstamo bancario en alguna oportunidad.
- EL 85.71% de los comerciantes ambulantes, de la avenida Ezequiel Gonzales Caceda de la ciudad de Chepén han pasado a formalizar su negocio.
- El 66.67% no han pensado formalizar su negocio.

Los factores que limitan la formalización del comercio ambulatorio de la ciudad de Chepén son:

- El Factor Natural: dado por el atractivo especial de los mercados para generar un espacio para el comercio informal.
- El Factor Municipal: la gestión municipal para mejorar el comercio en la vía pública no es prioridad como política municipal.
- El factor tributario: la Sunat, no puede actuar sobre actividades en la vía pública, aunque si puede actuar si hay indicios de productos de contrabando.
- El Factor Legal: la Licencia municipal de funcionamiento está orientada a los establecimientos de acuerdo a Ley, no a los de la vía pública.

LOCALES.

Cruzado Quintana Katherine Julissa y Ticeran Bejarano Roxana Yomyra (2010) en su tesis titulada: “Factores causales que determinan la informalidad de las microempresas del mercado Pueblos Unidos de Chimbote”, concluye que:

- Los principales factores causales que determinan la informalidad de las microempresas del sector comercial del mercado “Pueblos Unidos” de Chimbote según los microempresarios encuestados, el primer factor es el desconocimiento de las normas tributarias con un 40,43%, el segundo es el elevado porcentaje los impuestos que tiene el 24%.
- El nivel de conocimiento que tienen los microempresarios de las microempresas de sector comercial de mercado “Pueblos Unidos” de Chimbote 2010, sobre el Régimen de las micro y pequeñas empresas, se observa que el 4.9% tiene un conocimiento regular, el 8% tiene un conocimiento suficiente, existe un mínimo conocimiento en el 17.1%, y para finalizar el 77.1% afirma tener un desconocimiento absoluto.
- Sobre el sistema tributario, se comprueba que el 4% tiene suficiente conocimiento de acuerdo al actual sistema tributario, mientras que el 4.5 % conocen regularmente este sistema, el 13.9% alude que su conocimiento es mínimo, y por último el 81.2% desconocen totalmente el sistema tributario.

Según, Mendoza Murphy Karen y Zavaleta Zavala Jessica Del Pilar (2012) en su tesis titulada “Factores que determinan la informalidad de las microempresas de rubro abarrotes del mercado la Perla, Chimbote”, concluyen que:

Los principales factores de la informalidad se desencadenan por lo siguiente.

- Desconocimiento de las normas tributarias, en un 86%, debido a una falta de orientación acerca de temas tributarios y laborales.
- Elevado porcentaje de impuestos, con un 5%, puesto que los comerciantes consideran que son muy altos.

- Trámites burocráticos, con un 5% originado por los trámites engorrosos que tienen que pasar las microempresas informales para su formalización.
- Factor cultural, con un 3%, ya que no se incentiva la conciencia tributaria en algunos sectores como los mercados.
- Se propone una guía de formalización para incentivar a los microempresarios comerciales informales del rubro abarrotes del mercado “la Perla”, ya que todos los microempresarios estuvieron dispuestos a recibir orientación para salir del problema de la informalidad.

1.1.5. OBJETIVOS

1.1.5.1. GENERAL.

- Determinar los factores limitantes de la formalización del comercio ambulatorio en la ciudad de Nuevo Chimbote en el año 2013.

1.1.5.2. ESPECÍFICO.

- Describir los factores socioculturales que impiden la formalización del comercio ambulatorio en la ciudad de Nuevo Chimbote.
- Describir los factores económicos que impiden la formalización del comercio ambulatorio en la ciudad de Nuevo Chimbote.
- Describir los factores políticos-legales que impiden la formalización del comercio ambulatorio en la ciudad de Nuevo Chimbote.

1.2. MARCO REFERENCIAL

1.2.1. MARCO TEÓRICO.

1.2.1.1. DEFINICIONES DE COMERCIO.

- a.- En la comprensión del problema, es importante definir cada uno de los términos que componen la variable del problema de investigación; citando como precedentes diversas fuentes y autores cuyos enunciados favorecen un claro entendimiento teórico, por tanto: “se denomina comercio a la actividad socioeconómica consistente en el intercambio de algunos materiales que sean libres en el mercado como compra y venta de bienes y servicios, sea para su uso, para su venta o su transformación. Es el cambio o transacción de algo a cambio de otra cosa de igual valor”², cuyo sentido fundamental es obtener beneficios y utilidades de diferente magnitud por parte de los individuos implicados en este fenómeno, que en suma contribuye a remediar la satisfacción de sus necesidades básicas de vida de un gran sector de la población .De ahí que el comercio ha logrado posicionarse como el principal indicador de desarrollo de la economía de un país.
- b.- En el contexto de las actividades productivas, “El comercio, es una actividad social y económica que implica la adquisición y el traspaso de mercancías. Quien participa de un acto de comercio puede comprar el producto para hacer un uso directo de él, para revenderlo o para transformarlo. En general, esta operación mercantil implica la entrega de una cosa para recibir, en contraprestación, otra de valor semejante. El medio de intercambio en el comercio suele ser

² MONDRAGÓN, Carmen. Determinación de las causas y diagnóstico del comercio informal en la ciudad de Piura [en línea]. Piura: Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Piura, 2008 [Fecha de consulta: 3 de Mayo 2013]. Disponible en: http://dspace.udep.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1310/ECO_008.pdf?sequence=1.

el dinero³. Lo que equivale a decir que no hay comercio en ausencia de dinero y que los bienes o servicios comerciales están cotizados y valorados en algún tipo de moneda según sea la tendencia económica de un país o un bloque económico.

- c.- Comercio, serán los actos que pertenecen a dicha industria y habrán de consistir en operaciones de interposición o mediación, por las que se adquiere de una persona para transmitirlo a otra, un bien en donde se ve que el concepto de interposición son dos operaciones diversas: una inicial de adquisición y otra final de enajenación, siendo tan comercial la una como la otra, puesto que ambas se hallan ligadas entre sí por un vínculo lógico, estrechísimo por la unidad del propio intento económico. Se infiere que el acto de comercio es ante todo un acto jurídico, ya que para adquirir y enajenar necesita el comerciante entrar con otras personas en relaciones de derecho"⁴, lo que traduce el flujo de transacciones comerciales referidas a bienes muebles e inmuebles tangibles que adquiere nuevos poseedores según circunstancias de usos y servicios que son imprescindibles y emergentes en el espacio y en el tiempo.

1.2.1.2. DEFINICIONES DE COMERCIO INFORMAL

- a.- Según De Soto Hernández, el sector informal supone estar al margen de las cargas tributarias y normas legales, pero también implica no contar con la protección y los servicios que

³ MATA, Maibel y VASQUEZ, Oswaldo. Factores que influyen en la permanencia de la economía informal, modalidad Buhonería, en la avenida Bermúdez y calle Mariño de la ciudad de Cumana, Sucre [en línea]. Cumana: Escuela de Ciencias Sociales de la Universidad de Oriente, 2012. [Fecha de consulta: 3 de Mayo 2013]. Disponible en: <http://ri.biblioteca.udo.edu.ve/bitstream/123456789/2380/1/tesis.matavasquez.pdf>.

⁴ DEFINICION.DE. Concepto de Comercio [en línea]. [s.l.]: Portal Web Definiciones, [2013]. [fecha de consulta: 15 de Mayo 2013]. Disponible en: <http://definicion.de/comercio/>

el estado puede ofrecer⁵, de acuerdo con lo mencionado por el autor, se puede decir que el comercio informal es toda actividad que opera fuera del margen de la legalidad para obtener ingresos económicos.

b.- También para Cárdenas Dávila , El comercio informal es el no apego a la ley, basada en diversos factores influyentes que determinan que un sujeto realice actividades económicas clandestinamente, extralegalmente y por tanto su actividad será considerada como informal trayendo consecuencias que influirán en el resultado⁶,por tanto se puede decir que Cárdenas lo define al comercio informal como el no apego a las leyes planteadas por el gobierno por lo que el agente económico no participa de ello y se libera de pagar tributos al estado.

c.- Iranzo Consuelo, el comercio informal está compuesta por todas aquellas actividades que no están registradas. Legalmente y que por tanto no pagan impuestos, que tienen muy pocas posibilidades de crecer económicamente y que sobre todo son manuales.

Como son actividades que se hacen generalmente sin recibir ningún permiso o autorización del gobierno, son actividades que no están controladas ni protegidas por ninguna ley⁷.por tanto se puede decir que, es entendido como una de las actividades económicas más importantes del ser humano es comercio es aquel que le permite no sólo conseguir productos

⁵ DE SOTO, Hernández. El otro sendero: la revolución informal. 7ma Ed. Bogotá: Editorial La Oveja Negra, 1987. 35p.
ISBN: 958060228.

⁶ CÁRDENAS, Nelly. Influencia de la informalidad en la competitividad de la micro y pequeña empresa en la Región Arequipa 2010. Arequipa:
ISBN 110- 9972622363.

⁷ IRANZO, Consuelo. Mujer y Economía informal. Caracas: 1ra ed. editorial publicaciones UCAB, 2001. 61 p.

que no se producen localmente (así como también vender los que sí se producen en el ámbito propio) sino que además es la actividad económica que le permite al ser humano entrar en contacto con otras sociedades.

d.- Huella Karla, El comercio informal es una las actividades más notables de la economía informal en el Perú. Se lleva a cabo fundamentalmente a través del comercio callejero, los llamados vendedores ambulantes, que existen en todas las ciudades de América Latina.

El comercio ambulante ocasiona los siguientes problemas:

- Problemas Políticos.
- Contaminación de alimentos, ruido.
- Inseguridad Pública.
- Obstrucción de la vialidad
- Bloqueo de calles⁸.

Por tanto puedo mencionar que quizá sea conveniente y mucho más inteligente el saber por qué estas personas llegan a ejercer este trabajo debido que como se menciona los problemas son diversos y cada día se hace más difícil poder conseguir trabajo en alguna empresa.

1.2.1.3. DEFINICIONES DE COMERCIO AMBULATORIO

a.- De Soto Hernández, El comercio informal ambulatorio ha sido considerado como la actividad informal por antonomasia. Sin embargo no es más que una de las distintas manifestaciones del problema, que consiste en el desarrollo de actividades comerciales en la calle, al margen posiciones legales

⁸ HUELLA Karla. monografias.com, [en línea] México 2013. [Fecha de consulta 15 de mayo]. Disponible en. <http://www.monografias.com/trabajos87/influencia-comercio-informal-desarrollo-desigual/influencia-comercio-informal-desarrollo-desigual.shtml>

El termino comercio ambulatorio evoca dos actividades definidas: la del comerciante que de ambula por la ciudad ofreciendo productos o servicios sin un lugar fijo donde establecerse, y la del comerciante que expende mercadería o presta servicios desde un puesto fijo en la vía Pública⁹, por tanto se puede decir que el comercio ambulatorio está presente en todas partes donde las personas exponen sus productos ya sea en punto fijo o deambulando por las calles pero de que algún modo buscan vender sus productos.

- b.- Así mismo, para colaboradores de Wikipedia, el comercio ambulante es el término empleado para describir una actividad comercial no afincada territorialmente en un lugar determinado; es ejercida por una persona o por un número reducido de personas (generalmente vinculadas por parentesco o por amistades preexistentes) que intercambian productos por dinero en efectivo del cliente y comprador, sin que intermedie comprobante alguno (boleta, factura o contrato), ni respaldo o seguro por las transacciones realizadas.

Los productos (bienes o servicios) se dirigen principalmente al consumo de personas que habitan en lugares residenciales (viviendas o casas), o bien en movimiento (peatonal o movilizadas por medios mecánicos por ejemplo autos, buses o micros) o asistentes a centros de atracción coyuntural (eventos de variadas índoles) o usuarios de establecimientos de prestación de servicios (educacionales, de salud, penitenciarios y otros)¹⁰.por tanto se puede decir que las personas que practican esta actividad lo hacen para tratar de tener algún sustento económico instalándose principalmente en zonas

⁹ Hernández, 66 p.

¹⁰COLABORADORES de Wikipedia. Comercio ambulante [en línea]. Wikipedia, La enciclopedia libre, 2013 [fecha de consulta: 20 de Mayo del 2013]. Disponible en: <http://es.wikipedia.org/w/index.php?title=Comercio_ambulante&oldid=66909765>

residenciales, en los buces y en centros de atracción coyuntural, así mismo no emiten ningún comprobante e tipo de comprobante de pago.

1.2.1.4. COMERCIO AMBULATORIO EN EL PERU.

- o Arbaiza Lydia, actualmente uno de los problemas que atraviesa nuestra economía Peruana es la práctica del comercio ambulatorio. A diario salen miles de peruanos a las calles en busca de llevar un sustento a su familia por ello, la informalidad en el Perú debe ser contextualizada como un proceso que tiene raíces históricas y culturales, que a la vez interacciona de una forma dinámica con los hechos contemporáneos, operando a escala local, Nacional e Internacional.

El comercio informal es una categoría más amplia que dentro de sus múltiples modalidades agrupa al comercio ambulatorio¹¹. Se llama comercio ambulatorio a la actividad comercial que se desarrolla en las calles, ya sea de forma cambiante o en un lugar fijo ocupado durante determinadas horas del día. De hecho, los ambulantes del Perú están funcionalmente interrelacionados con los procesos institucionales, sociales y económicos.

1.2.1.5. CAUSAS DEL COMERCIO AMBULATORIO.

- a.- Según Herrera Rubén, el comercio en espacios abiertos es remoto, pero actualmente su desarrollo, tiene motivos diferentes a su origen, como lo es la falta de inversión y crecimiento en nuestro país, que trae como consecuencia que cada vez mayor número de personas se involucren en el comercio informal, alno existir reformas estructurales para generar empleos, como la demanda de la sociedad.

¹¹ ARBAIZA, Lydia. Economía informal y capital humano en el Perú. Lima Editorial Universidad de Esan, 2008, 23 p. ISBN: 978-9972-622-36-6.

El fenómeno se origina en las “desigualdades sociales, la deficiente formación para el trabajo, los avances tecnológicos ahorradores de mano de obra y la reestructuración modernizadora de las empresas, factores que influyen finalmente en los crecientes niveles de desempleo y subempleo.

Entre las principales causas genéricas identificables que motivan un flujo permanente de personas hacia actividades informales especialmente al comercio son.

- Migraciones de otras Ciudades impulsadas por la violencia e inseguridad; tradición familiar en el desempeño de actividades comerciales en la vía pública.
- Modernización de las empresas públicas y privadas, lo cual ocasiona despidos masivos.
- Bajos salarios que no cubren los costos de la vida familiar.
- La ineficiencia de programas de empleo del gobierno y del sector privado.
- Una relativa facilidad de entrada y salida de la actividad por el modesto capital y las muy escasas calificaciones que exige su desempeño.
- La relativa independencia que proporciona esta actividad.
- Deficiente reglamentación, que permite su desempeño sin sanciones al respecto¹², por tanto se puede decir que las causas del comercio ambulatorio son diferentes en diversos espacios geográficos, en muchos casos es originado por las desigualdades sociales; del mismo modo varían en el tiempo ya sea por una mejor atención de los gobiernos a este sector que

¹² HERRERA Rodríguez, Rubén. Análisis y propuesta para reglamentar el comercio en la vía pública en el municipio de Morelia, Michoacán. Tesis (Grado académico de maestro en ciencias con especialidad en administración Pública). México: Instituto politécnico Nacional .Escuela superior de comercio y administración unidad santo tomas, 2004. 88 p.

muchas veces está olvidado y se le margina por la sociedad como ambulorios.

b.- Así mismo Iranzo Conzuelo, aduce que la presencia del comercio informal depende entre muchas cosas del Estado, de las Alcaldías y por eso es tan importante fortalecer nuestras organizaciones para poder exigir que cada quien cumpla con sus responsabilidades. Así mismo menciona que las causas que originan al comercio ambulatorio son:

o **Desempleo.**

Comprende la ausencia de empleo u ocupación de aquellas personas (desocupadas o desempleadas) que, deseando trabajar, no encuentran quien las contrate como trabajadoras, para que exista una situación de desempleo, sin embargo, es necesario que las personas no sólo deseen trabajar, sino que, además, acepten los salarios actuales que se están pagando en un momento dado. Establece que el desempleo “Es el elemento más importante que ha originado la aparición de la economía informal por las escasas posibilidades de empleo que ofrecen los sectores formales de la economía del país, provocando una excesiva evolución en la tasa de desempleo”. Por otro lado, el desempleo ha provocado el desarrollo de un problema socioeconómico en el país, donde está presente una modalidad de la informalidad de la economía, como lo es el buhonerismo, en la cual las personas, al presentar o formar parte de los desocupados o desempleados, se ven en la necesidad de llevar a cabo esta actividad de venta al mayor o al menudeo de diferentes artículos en plena vía pública, o en ciertos espacios urbanos de las importantes ciudades del país.

- **La inflación.**

Representa un detonante que influye en la degradación del poder adquisitivo, induciendo a la población hacia la búsqueda de alternativas que satisfagan sus necesidades tales como manutención, vivienda, recreación, entre otras. Las consecuencias que origina la inflación obliga a los empresarios a realizar una reducción de trabajadores, cuya finalidad es disminuir sus gastos para obtener mayores márgenes de ganancia; esta acción genera un gran número de desempleados que se ven obligados a incorporarse a la economía informal.

- **El contrabando.**

Se refiere al ingreso al país de mercancía no legalizadas por los organismos del Estado. Al respecto, el Instituto Nacional de Estadísticas (2006) señala que el contrabando: Representa un importante mercado, que por lo general se incrementa en las fronteras, tal es el caso que ocurre en los límites de Venezuela y Colombia, que en el transcurso del tiempo se ha convertido en un sitio focal muy factible para la venta y como punto de trasbordo o tráfico de mercancías. La proliferación de esta actividad ha generado graves daños a la producción nacional, debido a que entra al país mercancía de manera ilícita que no está declarada ante los entes encargados, ocasiona fuga de capitales, pues se obtienen productos que no son producidos dentro del país y que no genera ningún tipo de excedente, ya que al no estar declaradas tampoco genera algún tipo de impuestos.

- **Desprotección Social.**

La gran masa de los trabajadores de la economía informal vive y trabaja en un ambiente perjudicial y nocivo, en el

cual las condiciones de seguridad e higiene no se respetan y la predisponen a problemas de salud.

o **Crecimiento poblacional.**

Cabe destacar que el Instituto Nacional de Estadística (2006) declara que el “crecimiento de la población económicamente activa es superior que la creación de empleos”, por lo cual, quienes se encuentran en situación de desempleo recurren al comercio informal o se dedican a cualquiera de las otras modalidades del sector informal, como servicios domésticos, choferes, zapateros, entre otros¹³, por tanto se puede decir que las causas del comercio ambulatorio son múltiples, quizá la mayor causa de comercio ambulatorio es la falta de políticas de Gobierno que apoyen a la formalización de este sector.

1.2.1.6 CONSECUENCIAS DEL COMERCIO AMBULATORIO¹⁴.

Según Quiroz José, menciona que las consecuencias del comercio ambulatorio son:

a. Económicas.

- Competencia desleal al Comercio Informal.
- Evasión de impuestos a la Sunat.
- Genera importante renta Municipal para el cobro de la SISA.
- Permite el autoempleo y el empleo familiar.

¹³ Iranzo, 64 p.

¹⁴ QUIROZ Briones José Luis Rubén. Factores que limitan la formalización del comercio ambulatorio en la ciudad de Chepén. L a Libertad. Tesis (Grado académico de Licenciado en administración). Perú: Universidad Nacional de Trujillo, 2011. 14p

b. Sociales.

- Atenta contra el orden de la ciudad generando basurales en las calles.
- Genera congestión vehicular y accidentes de tránsito.
- Promueve la proliferación de delincuentes en perjuicio propio y de los consumidores.

c. Gestión Municipal.

- No permite el crecimiento y/o expansión urbana ordenada.
- Impide planificar el desarrollo y un buen gobierno municipal.
- Atenta contra el orden legal al posicionarse temporalmente del espacio físico

En definitiva se menciona que las consecuencias del comercio ambulante se ocasiona por la falta de políticas de Gestión Municipal que no apoyan a los comerciantes, así mismo no se elaboran planes de desarrollo para este sector.

Así mismo Iranzo Conzuelo, aduce que la presencia del comercio informal ocasiona lo siguiente¹⁵:

d. Consecuencias Socioculturales.

Este aspecto incide en la venta de productos que, por lo general, provienen del hurto o del contrabando. Las personas que se dedican a la actividad informal tienen como fin el lucro, sin importar las consecuencias que su accionar produce a la economía del país, debido a que no

¹⁵ Iranzo, 69 p.

es obligado cumplir con las legislaciones que regulan la actividad comercial.

e. Consecuencias Jurídicas-Fiscales.

Mediante el desarrollo de la economía informal, el fisco deja de percibir ingresos provenientes de los impuestos que deberían pagar por concepto de comercialización de los productos; el SENIAT como organismo encargado de la fiscalización, recaudación y de sancionar a las personas que ejercen una actividad económica, se ve imposibilitado en aplicar las multas acordadas con la evasión detectada. Por consiguiente, no les reportan un centavo al Fisco Nacional. Si bien el sector informal es una opción para el desempleo, también es un recurso para la evasión de los compromisos fiscales y empresariales, lo que atenúa las finanzas públicas.

f. Consecuencias en las condiciones de trabajo.

El empleo en el sector informal puede encubrir diferentes formas, realidades económicas no registradas (comercio informal o "buhonería"), trabajo doméstico, utilización de mano de obra familiar no remunerada.

En definitiva se puede decir que el comercio informal está presente en la mayoría de países teniendo causas y consecuencias parecidas en estos, como en el nuestro, donde los comerciantes ambulantes venden sus productos sin tomar en cuenta los requisitos de control de calidad para poder venderlos.

1.2.1.7. RAZONES DE LOS MICROEMPRESARIOS PARA NO FORMALIZARSE. ¹⁶

Según Tokman Víctor aduce que, la mayoría de los microempresarios informales saben que su condición legal no es la ideal y que debería ser modificada en el futuro. Así mismo, se identificaron tres tipos de razones planteadas por los microempresarios para formalizarse: la conciencia ciudadana, el evitar riesgos costosos y la búsqueda de mayores benéficos.

- **Conciencia ciudadana.**

Se entiende la formalización como un deber por cumplir. En este caso, se trata de un juicio de valor abstracto que no toma en cuenta ningún análisis costo beneficio que indique que la formalización reporta benéficos concretos para el desarrollo de la microempresa, se trata de una posición discursiva que no implica planes reales de la formalización en el corto plazo.

- **Evitar Riesgos Costosos.**

Se perciben riesgos reales de sanción por la condición de informalidad, como multas y la confiscación de mercadería. Por tanto, con la formalización se pretende evitar costos asociados a multas y sanciones, más que apuntar a posibles beneficios para la unidad productiva; a mayor rigidez de la autoridad reguladora o mayor visibilidad de la actividad realizada, mayor es el deseo de formalizarse por parte de los microempresarios; mientras que la autoridad reguladora es poco rígida o la actividad llevada a cabo es poco visible, el estímulo para formalizarse se reduce significativamente.

¹⁶ TOKMAN, Víctor. De la informalidad a la modernidad. Santiago de Chile: Editorial oficina internacional de trabajo, 2001. 15 p.

- **Búsqueda de mayores beneficios.**

Se percibe que la informalidad como una limitación en términos de posibilidades de expansión y desarrollo de la unidad productiva y acceso a capital y nuevos y mayores mercados, por tanto se considera más conveniente formalizarse y asumir los costos que implica, ya que se estima que los beneficios que se obtendrán en el futuro superan largamente estos costos.

Aun cuando todas las razones se integran en la motivación de los microempresarios para formalizarse, generalmente una de ellas predomina. Entre los que operan de forma precaria tiende a predominar la posibilidad de evitar riesgos, mientras que aquellos cuya actividad se encuentra consolidada predomina la posibilidad de obtener mayores beneficios.

Sin embargo, en términos generales, no poseen conocimiento adecuado del proceso de formalización, ni de los beneficios concretos que obtendrían; muchos microempresarios sienten que se trata de un ámbito desconocido. Que no comprenden ni manejan y que incluso consideran más allá de sus capacidades. En algunos casos, como los de aquellos que trabajan en alguna actividad poco visible para las autoridades y/o cuyo costo de ser informal es percibido como mínimo, creen que su efectiva formalización no les generaría absolutamente ningún beneficio, incluso resulta que aquellos microempresarios que no consideran la formalización como una prioridad son los mismos cuyas actividades productivas o comerciales son de carácter más precario en términos de capital y/o acceso al mercado.

La principal razón por la cual los microempresarios manifiestan no poder formalizarse es el altísimo costo que trae consigo el proceso de formalización; lo cual, unido a la poca claridad respecto de las ventajas de su formalización, lleva a que prefieran mantenerse operando en la informalidad. Sin embargo,

los microempresarios cuya unidad económica se encuentra en crecimiento y tiene un acceso relativamente seguro a ciertos mercados tienen una percepción más clara de los beneficios de la formalización, por lo cual tienen una mayor tendencia a afrontar los costos de la formalización ya que saben que los beneficios que obtendrán a partir de esta serán mayores.

En síntesis, se puede decir que, en términos generales, para los microempresarios la formalización no aparece como una condición esencial para el desarrollo de sus unidades económicas sino como un hito que concluye un periodo de crecimiento, al que no se considera como un requisito para su visibilidad inicial.

1.2.1.7. MOALIDADES DE COMERCIO AMBULATORIO¹⁷

a.- ITINERANTE

- De Soto Hernández menciona que esta primera clase de comercio ambulatorio es la que desarrollan los que compran pequeñas cantidades de baratijas, golosinas o víveres no percibirles y deambulan por las calles tratando de venderlos entre las personas que encuentran a su paso. Carecen pues de una ubicación fija y operan a una escala bastante reducida. Sus rentas dependen enteramente de la habilidad con la que se desplacen en busca de clientes, ya que estos difícilmente irán a e encontrarlos. A este nivel itinerante los ambulantes no están organizados, puesto que actúan individualmente y no tienen ubicación alguna que defender.

Este tipo de ambulante no posee mayor capital físico ni recibe mayormente crédito, de manera que tiene que asumir su propia financiación y trabajar por lo general al contado.

¹⁷ Fernández, p.67

Al comenzar a laborar, este ambulante no solo está presentando un servicio, sino también interviniendo en su capital humano, mientras deambula por las calles buscando clientes, observa que productos se venden, ve a otros ambulantes, aparentemente más prósperos, trabajando en carretillas en la misma ubicación cada día. Diversos proveedores le ofrecen productos a diferentes precios y condiciones. Aprende de amigos y familiares más experimentados e intercambia experiencias con otros que recién empiezan.

b.- LUGAR FIJO EN LA VÍA PÚBLICA.

Esta segunda clase de Comercio ambulatorio supone que el comerciante previamente de deambular, ha identificado un lugar y se ha instalado en el para desarrollar su actividad. Implica por consiguiente, una invasión en las calles.

Como en el caso de los asentamientos informales. El ILD ha determinado que los ambulantes no invaden arbitraria ni causalmente, sino luego de un complejo cálculo económico.

Lo primero que hace un ambulante que trata de invadir un lugar fijo de la vía Pública es valorizar la ubicación. Para el efecto que tiene de apreciar el número de clientes potenciales que le podrían favorecer ahí diariamente, con el objeto de determinar la oportunidad de explotar la ubicación económicamente, de esta manera, la valorización que realiza el ambulante refleja las preferencias de los clientes potenciales para comprar más en ese lugar que en cualquier otro.

Ello le puede determinar, además la magnitud en que el ingreso neto esperado excederá al salario que se haya asignado y así mismo a su ayudante, o la utilidad que haya acordado con su socio. Así, los ingresos exultantes reflejarán

el precio que los clientes estarán dispuestos a pagar para adquirir mercaderías en la ubicación que él ha estado estudiando.

1.2.1.8. LA INVASIÓN DE LAS CALLES¹⁸.

El ambulante por lo general actúa individualmente. Además no lo hace en un solo momento, sino de a pocos, como tratando de confirmar sus propios cálculos y la posibilidad de que ocurran consecuencias imprevistas.

Por consiguiente, aquí se da el contrato de invasión que el ILD encontró en la formación de asentamientos informales. Los ambulantes vecinos celebran, más bien, contratos de sociedad una vez invadida el área para crear organizaciones informales de autodefensa o promover la construcción de mercados a fin de salir de las calles. Así, aunque se le siga llamando "ambulante", el comerciante informal ha obtenido un lugar fijo en la vía pública. Su establecimiento – generalmente una carretilla- tiene ruedas, pero ya no deambula para vender. Esas ruedas solo le sirven para trasladar sus mercaderías a un lugar seguro cuando finaliza su jornada. Por tanto se puede decir que el afán de obtener algún tipo de reconocimiento por parte de los municipios, ya no estaba tan lejos por motivos que ahora ya podían salir a las calles con sus carretillas y dejaban de deambular por las calles.

1.2.1.9. HISTORIA DE LA FORMALIZACIÓN DEL COMERCIO AMBULATORIO¹⁹

- o De Soto Hernández, menciona que La historia del comercio informal es la historia de un largo camino entorpecido por una excesiva politización, hacia los mercados que representan la aspiración popular por obtener una propiedad privada segura

¹⁸ *Ibid.* p. 69.

¹⁹ *Ibid.*

para poder desarrollar sus actividades comerciales en un ambiente propicio.

La búsqueda de ese mínimo objetivo por parte de los ambulantes ha contrastado a su vez con la inconsistencia de la actitud del Estado. El vaivén entre persecución y cooptación iniciado en la colonia ha ido revelando siglo tras siglo que las autoridades no comprendían lo que estaba ocurriendo. Desde hace más de 50 años el gobierno central y el Municipio se transfieren responsabilidades mutuamente sin lograr una política coherente que les permita actuar por encima de sus intereses políticos particulares. Esto ha tergiversado los estímulos por completo, politizando a un sector de ambulantes y retrasando la marcha de la mayoría hacia la actividad empresarial formal.

Construidos informalmente por o para ambulantes que desean abandonar las calles.

La evolución histórica del comercio informal, al igual que la de la vivienda, está llena de vaivenes, movimientos de masas, juegos de interés, conflictos y hasta enfrentamientos violentos.

En el presente subcapítulo organizaremos nuevamente la narración en trece diferentes hitos históricos, cada uno de los cuales describirá el progresivo avance de los informales sobre la sociedad formal o correlativo retroceso de esta.

a.- Reconocimiento Costumbrista.

El primer espacio para el avance de la indomabilidad en el comercio lo concedieron los formales mismos al conferirle a la actividad ambulatoria un reconocimiento costumbrista como parte de la identidad cultural de la ciudad a través de los siglos.

EL comercio informal tiene en nuestro país una larga historia la ciudad andina, la colonial y luego la metrópolis Republicana ha

visto de ambular o estacionarse en sus calles a una pléyade de estos comerciantes. Desde las órdenes del Inca Túpac Yupanqui que según el cronista Miguel Cabelloa, mando a pregonar por todo su imperio y el que quisiese ser mercader pudiese libremente andar por la tierra sin que persona alguna les fuese

La vieja sociedad Limeña aceptaba el comercio informal como una manifestación costumbrista, parte de su identidad cultural, sin preocuparse mayormente de que en un futuro pudiera consistir una amenaza para el comercio formal y trasfigurar el rostro de la ciudad, pues en ese momento los ambulantes eran poco numerosos.

b.- Reconocimiento por Reglamento Municipal.

El segundo avance informal ocurrió cuando los ambulantes lograron sumar al reconocimiento costumbrista el de las municipalidades, implícito en la aprobación de reglamentos detallados sobre su actividad. Hasta ese momento las disposiciones legales habían sido más bien puntuales y no pretendían regular la manera misma como tenía que realizarse la actividad. Sin embargo, el 14 de setiembre de 1915 se promulgo la ordenanza que puede ser considerada como el primer reglamento propiamente dicho sobre el particular, porque además de establecer la necesidad de pagar una licencia y de empadronarse intentaba inmiscuirse en el desarrollo mismo de la actividad, prohibiendo el expendio de comidas, diseñando carretillas y estructuras portantes y estableciendo control sanitario.

No obstante la ordenanza no reconocía a los ambulantes derecho alguno sobre la vía pública. Al definir lo que el consejo entendía por vendedor ambulante, estableció que era aquel que transitaba por las calles sin que sus paradas duraran más

del tiempo necesario para efectuar una venta. Lo que quiere decir que por entonces había cierta tendencia a afincarse en la vía pública y desarrollar sobre ella derechos especiales de dominio

c.- Bases para los derechos especiales de dominio.

Los ambulantes lograron desarrollar gradualmente y con mucha renuencia por parte del estado derechos especiales de dominio, luego de un proceso de casi tres décadas.

A medida que su número fue creciendo y su actividad fue haciéndose más compleja, comenzó a ser inevitable que los ambulantes desarrollaran un persistente ánimo de permanencia sobre diferentes emplazamientos en la vía Pública.

Por su parte el estado no tuvo siempre la misma actitud frente a tal desarrollo. Además que las disposiciones del 15 y el 16 establecían que los vendedores debían, precisamente, deambular sin detenerse más que para realizar una venta, las autoridades utilizaban el cobro de sisa para controlar el establecimiento de los ambulantes y eventualmente evitar que se afincaran elevando desmesuradamente su tarifa.

No obstante este sistema solo podía mantenerse frente a un número limitado y estable de ambulantes. De ahí que, apenas estos se multiplicaron, el gobierno central trataba de intervenir limitando su crecimiento y decidiera suspender el cobro de sisa con el propósito de evitar que los ambulantes ganasen derechos sobre la vía pública. Sin embargo privo al municipio de una renta valiosa, a tal punto de que decidió seguir cobrándola, pero ilegalmente.

Con ello la comuna reforzó la acción de los ambulantes que no comenzaron a concentrarse en diferentes zonas de la ciudad. Caracterizadas a partir de entonces por su integración

comercial, obligando a que a la postre el propio gobierno central cediera.

De esta manera, entre marchas y contramarchas, el estado termino aceptando siempre el cobro de sisa.

d.- Reconocimiento político.

Un grupo de ambulantes logrón obtener para la actividad un reconocimiento político tan fuerte que convirtió parte del movimiento hacia los mercado sea un movimiento para quedarse en las calles.

Para suceder a Bedoya, el gobierno militar encabezado por el general Juan Velasco Alvarado designó en 1970 a Eduardo Vegosa Chappuis, en un principio el nuevo alcalde mantuvo la idea de edificar mercados para reubicar a los ambulantes, pero renunciando a las acciones de fuerza debido al cambio de régimen político operado partir del golpe de 1968. Fruto de ello fue la constitución de un nuevo mercado en el jirón Ayacucho, calcado del proyecto de San Idelfonso.

Sin embargo, las limitaciones propias del gobierno Municipal le impidieron seguir construyendo. Él lo puso a divos en la necesidad de concebir una nueva política. El contexto general del Gobierno militar, sin embargo, no le permita mayores libertades. Así, el municipio volvió a declarar que el comercio ambulatorio era un problema estructural, con lo que además de justificar nuevamente una acción limitada, trataba de sintonizar muy bien con los propósitos ideológicos de la dictadura.

En concordancia con esa opinión en 1971, las autoridades ediles decidieron suspender toda iniciativa, limitándose a disponer que la guardia Civil y la Policía Municipal mantuvieran la avenida emancipación y el jirón de la unión libres de ambulantes. Además, el Municipio de Lima suspendió el cobro de SISA a estos comerciantes en el entendido de que implica el reconocimiento de tácito del comercio ambulante en su

jurisdicción, y elimino por lo tanto la partida correspondiente de su presupuesto (20). Esta determinación afecto solo al cercado, bajo responsabilidad directa del Consejo Provincial; de modo que el resto de distritos se siguió cobrando SISA.

1.2.1.10. FORMALIZACIÓN DE ACTIVIDADES ECONÓMICAS²⁰

Según Ley Marco de Licencia de Funcionamiento, de acuerdo a la Ley Marco de licencia de funcionamiento (Ley N° 28976 del 4.02.2007) la licencia de funcionamiento es la "autorización que otorgan las municipalidades para el desarrollo de actividades económicas en un establecimiento, a favor del titular de las mismas (artículo 3°), define.

- **Establecimiento**

Inmueble, parte del mismo o instalación determinada con carácter de permanente, en la que se desarrollan las actividades económicas con o sin fines de lucro.

- **Módulo o Stand**

Espacio acondicionado dentro de las galerías comerciales en la que se realizan actividades económicas y cuya área no supera los 120m², el puesto como un espacio acondicionado dentro de los mercados de abastos en los que se realizan actividades económicas con certificado de inspección Técnica de seguridad de defensa civil de detalle o multidisciplinaria.

- **Galería Comercial**

Unidad disciplinaria que cuenta con bienes y servicios y agrupa establecimientos, módulos o stands en la que se desarrollan actividades comerciales similares. No se encuentran incluidos los centros comerciales.

N° 28976: Ley marco de licencia de funcionamiento. Diario Oficial el peruano. Lima, 05 de febrero de 2007.

o **Mercado de Abastos**

Local cerrado en cuyo interior se encuentran secciones o giros definidos, dedicados al acopio y expendio de productos alimenticios y otros tradicionales no alimenticios mayoristas y minoristas (artículo 2° - definiciones)

De acuerdo al artículo 4°, las personas naturales y jurídicas o entes colectivos, nacionales extranjeros, de derecho privado o público, incluyendo empresas o entidades del estado, regionales o municipales, que desarrollen, con o sin finalidad de lucro, actividades de comercio, industria y/o servicios de manera previa a la apertura, o instalación de establecimientos en los que se desarrollen tales actividades están obligadas a obtener licencias de funcionamiento.

Por tanto se menciona que según la Ley Marco de Licencia de Funcionamiento, existen varias opciones para que puedan para que los comerciantes ambulantes puedan acogerse de acuerdo al rubro que se dedica sus negocios.

1.2.2 MARCO CONCEPTUAL

○ **ACTIVIDAD ECONÓMICA.**

Se llama actividad económica a cualquier proceso mediante el cual obtenemos productos, bienes y los servicios que cubren nuestras necesidades.

○ **COMERCIO.**

Negociación que se hace comprando y vendiendo o permutando mercancías para satisfacer alguna necesidad.

○ **COMERCIANTE.**

Comerciante en términos generales, es la persona que se dedica habitualmente al comercio. También se denomina así al propietario de un establecimiento comercial.

○ **COMERCIANTE AMBULANTE.**

Condición de oficio que tiene una persona que ejerce el comercio en la vía pública, reconoce que practica una actividad en la vía pública y se condiciona cultural, social y empresarialmente a actuar como tal.

○ **CULTURA ORGANIZACIONAL.**

Se ha definido como "una suma determinada de valores y normas que son compartidos por personas y grupos de una organización y que controlan la manera que interaccionan unos con otros y ellos con el entorno de la organización.

○ **DESEMPLEO.**

Comprende la falta o ausencia de empleo u ocupación de aquellas personas que deseando trabajar no encuentran quien las contrate.

○ **EMPRESA**

Es la institución o agente económico que toma las decisiones sobre la utilización de factores de producción para obtener los bienes y servicios que se ofrecen en el mercado.

○ **EMPRENDEDOR- EMPRESARIO.**

La persona que es independiente con visión e iniciativa propia desarrolla una actividad que le permite auto emplearse, generar empleo y capitalizarse para que con el tiempo pueda formalizarse.

○ **FORMALIDAD.**

Seriedad y responsabilidad de una persona en el cumplimiento de sus obligaciones y compromisos en las acciones ejecutadas.

○ **IMPUESTO PREDIAL:**

Es el tributo de periodicidad anual que grava el valor de los predios urbanos y rústicos.

○ **IMPUESTO.**

Es una clase de tributo (obligaciones generalmente pecuniarias en favor del acreedor tributario) regido por derecho público.

○ **INFORMAL.**

Que opera fuera de las leyes dictadas por un estado sea por desconocimiento o por evasión de ellas.

○ **INGRESOS:**

Son las cantidades que recibe una empresa por la venta de sus productos o servicios.

- **LICENCIA DE FUNCIONAMIENTO.**
Es la autorización que otorgan las Municipalidades para el desarrollo de actividades económicas en un establecimiento determinado, a favor del titular de las mismas.
- **MERCADILLOS AL PASO.**
Son lugares que a determinadas horas del día generan movimiento comercial.
- **MICROEMPRESA.**
Pequeña empresa que reditúa utilidades mínimas a su propietario.
- **OPERATIVIDAD DEL COMERCIO AMBULATORIO.**
Se refiere al estado de trabajo y situación empresarial del comerciante ambulante, se mide por el tiempo que ejerce la actividad, el acceso a prestamos bancarios y las perspectivas de formalizarse que tiene.
- **ORGANIZACIÓN.**
Asociación de personas regulada por un conjunto de normas en función de determinados fines.
- **REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTE. (RUC).**
Es un registro computarizado, único y centralizado de los contribuyentes que administra la Sunat, que permite la identificación tributaria de personas inscritas.
- **RÉGIMEN ÚNICO SIMPLIFICADO (RUS).**
Es la modalidad tributaria ideal para el pequeño empresario y comerciante ambulante que realice actividades económicas generadoras de rentas de tercera categoría y que pagan

impuestos de acuerdo una tabla elaborada por la Sunat, no están obligados a llevar libros contables.

○ **SISA.**

Es un tributo que se paga a la municipalidad por ocupar determinada área de la vía Pública.

○ **TRIBUTACIÓN.**

Es el conjunto de obligaciones que deben realizar los ciudadanos sobre sus rentas, propiedades, mercancías, servicios que prestan, en beneficio del estado para el suministro de servicios que brinda el estado.

○ **VENDEDOR MINORISTA.**

Es la persona dedica a la venta al por menor de determinados productos en un puesto o tienda, sea en la infraestructura de un mercado, de una galería o de un lugar apropiado.

○ **VENDEDOR ITINERANTE.**

Se le considera a un vendedor que se traslada de un lugar a otro sin permanecer en un lugar fijo.

○ **VENDEDOR CON LUGAR FIJO EN LA VÍA PÚBLICA.**

Se le considera a un vendedor que se establece fijo en un lugar de la vía pública para iniciar sus ventas.

○ **ZONA AMBULATORIA.**

Es aquel espacio o área física donde se presenta concentración de establecimientos comerciales y que resulta por la afluencia de público que estos generan de especial atracción y preferencia para el ejercicio del comercio ambulatorio.

2. MARCO METODOLÓGICO.

2.1 HIPÓTESIS.

La presente investigación es una investigación descriptiva que busca conocer los factores limitantes de la formalización del comercio ambulatorio, por tal motivo no puede ser contrastada, por lo cual se ha desarrollado las guías del estudio que son los objetivos de la investigación, considerándose una hipótesis implícita.

2.2. VARIABLES.

Factores limitantes de la formalización del comercio ambulatorio.

2.2.1. DEFINICIÓN CONCEPTUAL.

Son los factores que generan que las actividades comerciales en la calle se realicen al margen de la legalidad, ya sea de forma Itinerante o con un lugar fijo en la vía pública.

2.2.2. DEFINICIÓN OPERACIONAL.

Es el proceso por el cual se determinan los factores que impiden la formalización del comercio ambulatorio, y estos se pueden evaluar o medir por medio de factores socioculturales, económicos, y políticos-legales.

2.3. METODOLOGÍA

2.3.1. TIPOS DE ESTUDIO.

El tipo de estudio utilizado en el desarrollo de esta investigación fue:

BÁSICO DESCRIPTIVO:

Porque el estudio descriptivo busca especificar las propiedades, las características y los perfiles de personas²¹. Por tanto para el desarrollo del presente trabajo se describieron los factores que impiden la formalización del comercio ambulatorio en la Ciudad de Nuevo Chimbote.

2.3.2. DISEÑO

NO EXPERIMENTAL - TRANSVERSAL.

El diseño más apropiado para esta investigación estuvo ubicado dentro del enfoque cuantitativo y corresponde a un diseño:

a.- NO EXPERIMENTAL:

Porque la investigación se realizó sin manipular deliberadamente variables y en los que solo se observaron los fenómenos en su ambiente natural para después analizarlos.

b.- TRANSVERSAL:

Porque para la investigación se recolectaron datos en un momento único, su propósito es describir variables y su incidencia e inter relación en un momento dado²². Por tanto para la investigación se utilizó el diseño No experimental-Transversal, porque no se manipuló la variable comercio ambulatorio y transversal por que los datos se recolectaron en un momento único.

21 Hernández Sampieri, Roberto; Fernández-Collado, Carlos & Baptista Lucio, Pilar. Metodología de la investigación. México: McGraw-Hill, 2006. 142p.

ISBN: 9701057538

²² Ibíd. 246 p.

2.4. POBLACIÓN Y MUESTRA.

o POBLACIÓN

La población o universo estuvo constituido por el total de comerciantes ambulantes del distrito de nuevo Chimbote siendo un total de 1700 en el año 2013.

o MUESTRA

La muestra escogida para la investigación se consideró a 265 comerciantes ambulante con las características de la población.

Tamaño de la Muestra.

Utilizando la Formula:

$$n = \frac{n \cdot z^2 \cdot p \cdot q}{d^2 (n - 1) + Z^2 \cdot p \cdot q}$$

En donde,

N = tamaño de la población

Z = nivel de confianza

= probabilidad de éxito, o proporción esperada

Q = probabilidad de fracaso

D = precisión (Error máximo admisible en términos de proporción)

Por tanto:

N = 1700

Z = 95%= 1.96

P = 50%

Q = 50%

D = 5%

$$n_0 = \frac{1700 \cdot (1.96)^2 \cdot (0.5) \cdot (0.5)}{0.05^2 \cdot (1700-1) + (1.96)^2 \cdot 0.5 \cdot 0.5}$$

$$n_0 = 314$$

- Por tanto la muestra ajustada es:

$$n = \frac{n_0}{1 + \frac{n_0}{N}}$$

$$n = \frac{314}{1 + \frac{314}{1700}}$$

n = 265 → comerciantes ambulantes a encuestar.

2.5. MÉTODO DE INVESTIGACIÓN:

La investigación está basada dentro del enfoque cuantitativo y pertinentemente se utiliza los siguientes métodos.

○ ANALÍTICO.

Se aplicó este método porque nos permite descomponer la variable en estudio y luego proceder al análisis respectivo de los datos que se obtenga en la presente investigación. Así mismo se logró describir cuáles son los factores que impiden la formalización el comercio ambulatorio en la ciudad e nuevo Chimbote.

○ SINTÉTICO.

Se aplicó este método en la elaboración de las conclusiones en el momento de la contrastación de los resultados obtenidos con los antecedentes y marco teórico basado en los objetivos.

○ DEDUCTIVO.

Se aplicó este método en la discusión de resultados generales en contraste con los antecedentes, se puede obtener conclusiones

en particular para conocer cuáles son los factores limitantes del comercio ambulatorio.

○ **INDUCTIVO.**

Se aplicó este método con el fin de recoger datos de una forma lógica y secuencial de los comerciantes ambulantes. Así mismo porque se fue de lo particular a lo general o bien de una parte concreta al todo del que forma parte, por tanto con los resultados obtenidos de la muestra se puede generalizar por toda la población, como a realidades similares.

2.6. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS.

Para el desarrollo del presente trabajo de investigación, se ha considerado utilizar, para la variable factores limitantes del comercio ambulatorio la técnica de encuesta.

○ **ENCUESTA.**

Esta técnica se utilizó para obtener información relevante de los distintos factores que limitan la formalización del comercio ambulatorio en la ciudad de nuevo Chimbote, así mismo se realizaron 246 encuestas.

○ **INSTRUMENTO: CUESTIONARIO DE LA ENCUESTA**

El instrumento de medición más adecuado para la investigación se consideró el cuestionario de encuesta, que fue elaborado para medir la variable en estudio (factores limitantes del comercio ambulatorio), con ello se buscó obtener información directa de la muestra de cuáles son los factores limitantes de la formalización del comercio.

○ **ESCALA DE MEDICIÓN:**

Escala nominal para la variable en estudio, pues se estable ésta escala por motivo que los objetivos se basan en describir los

factores limitantes de la formalización del comercio ambulatorio en la ciudad de Nuevo Chimbote en el año 2013.

2.7. MÉTODOS DE ANÁLISIS DE DATOS.

o DISTRIBUCIÓN DE FRECUENCIAS:

Presentará las observaciones clasificadas de modo que, se pueda ver el número existente en cada clase. Estas agrupaciones de datos son presentadas en forma de tablas que se muestra la información de forma tabulada detallada y ordenada, permitiendo un análisis rápido y objetivo.

o GRÁFICOS:

Para hacer más didáctica, atractiva e interesante la información recolectada se presentaron gráficos, cuyo análisis se presentó adjunto a estos.

- o Así mismo se utilizó SOFTWARE especializado para el tratamiento de los datos. Luego de la compilación de una base de datos con la información de la encuesta se procede a su análisis y presentación.

Los programas estadísticos a usar son:

- MICROSOFT OFFICE EXCEL 2010, Licencia Prueba Expiración Dentro De 60 Días.
- STATISTICAL PACKAGE FOR THE SOCIAL SCIENCES (SPSS). Su versión 19. Licencia: aprueba, expiración dentro de 60 días.

3. RESULTADOS.

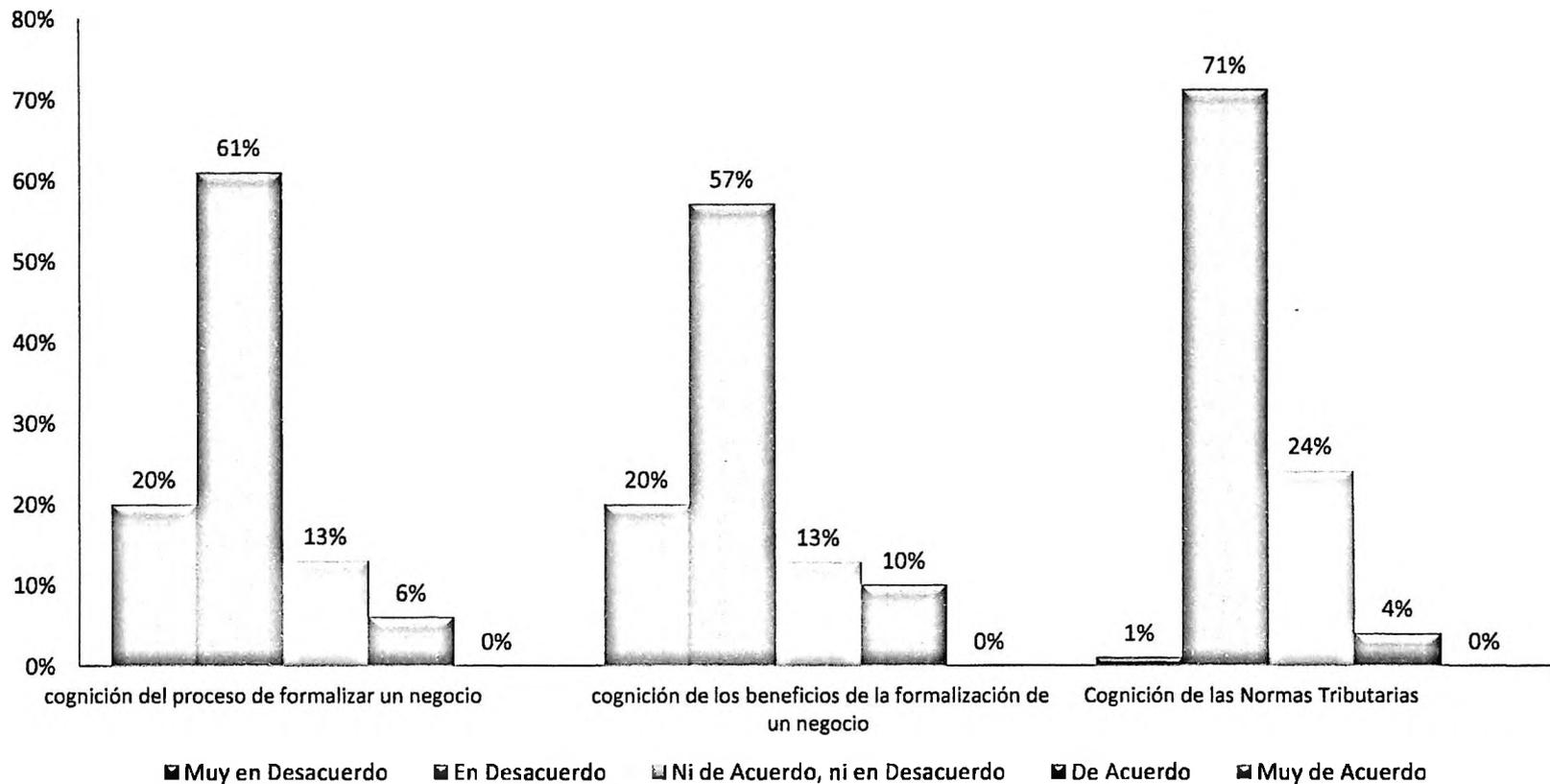
Tabla N° 01: Cognición sobre la formalización de un negocio de los comerciantes ambulantes de la ciudad de Nuevo Chimbote – 2013.

Cognición de la Formalización	Muy de Acuerdo		De Acuerdo		Ni de Acuerdo, ni en Desacuerdo		En Desacuerdo		Muy en Desacuerdo		Total	
	frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje	frecuencia	porcentaje	Frecuencia	porcentaje	frecuencia	porcentaje	frecuencia	Porcentaje
Cognición del proceso de formalizar un negocio	0	0%	17	6%	34	13%	161	61%	53	20%	265	100%
Cognición de los beneficios de la formalización	6	2%	70	26%	53	20%	119	50%	17	6%	265	100%
Cognición de las Normas Tributarias	2	0%	10	4%	63	24%	187	71%	3	1%	265	100%

Fuente: Encuesta sobre los factores limitantes de la formalización del comercio ambulatorio en la ciudad de Nuevo Chimbote.

En el Tabla N° 01, el 61% de los comerciantes indicaron que están en desacuerdo (no tienen conocimiento) del proceso de formalización de un negocio. El 50% de comerciantes señalaron que no tienen conocimiento, de los beneficios de un comerciante formal. El 71% de los comerciantes encuestados indicaron que están en desacuerdo (no tienen conocimiento) sobre las Normas Tributarias establecidas que intervienen en la formalización de un negocio; Generalmente esto se da debido al bajo grado de instrucción de la mayoría de comerciantes tiene, es decir un 45% cuentan con un nivel secundario que no les permite tener conocimiento de temas específicos.

Grafico N° 01: Cognición sobre la formalización de un negocio de los comerciantes ambulantes de la ciudad de Nuevo Chimbote – 2013.



Fuente: Datos Tabla N° 01.

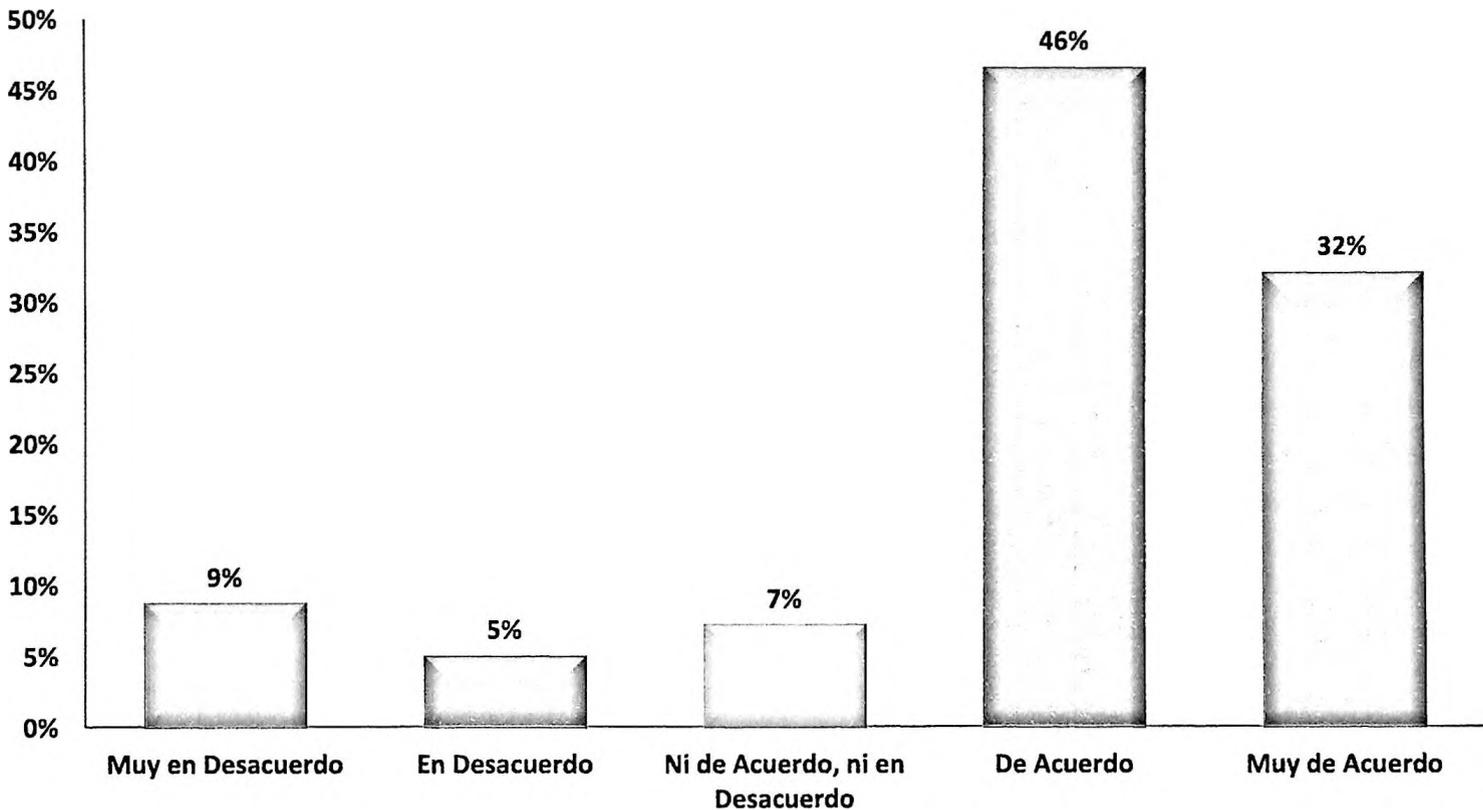
Tabla N° 02: Influencia Social sobre de la formalización de un negocio de los comerciantes ambulantes de la ciudad de Nuevo Chimbote – 2013.

Influencia Social	Muy de Acuerdo		De Acuerdo		Ni de Acuerdo, ni en Desacuerdo		En Desacuerdo		Muy en Desacuerdo		Total	
	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	porcentaje	Frecuencia	Porcentaje	frecuencia	porcentaje	Frecuencia	Porcentaje
formalizaría su negocio si sus compañeros de trabajo también lo hicieran	86	32%	123	46%	19	7%	14	5%	23	9%	265	100%

Fuente: Encuesta sobre los factores limitantes de la formalización del comercio ambulatorio en la ciudad de Nuevo Chimbote.

En la Tabla N° 02; EL 46% y 32% de los comerciantes encuestados indicaron que están de acuerdo y muy de acuerdo en formalizar sus puestos de trabajo, si sus demás compañeros de trabajo también lo hicieran, en cambio el 5% sostiene que no se formalizarían. Por tanto se menciona que existe la disposición de legalizar los puestos de trabajo siempre y cuando sus demás compañeros de trabajo lo hagan en grupo.

Gráfico N°02: Influencia Social limitante de la formalización de un negocio de los comerciantes ambulantes de la ciudad de Nuevo Chimbote – 2013.



Fuente: Datos Tabla N°02.

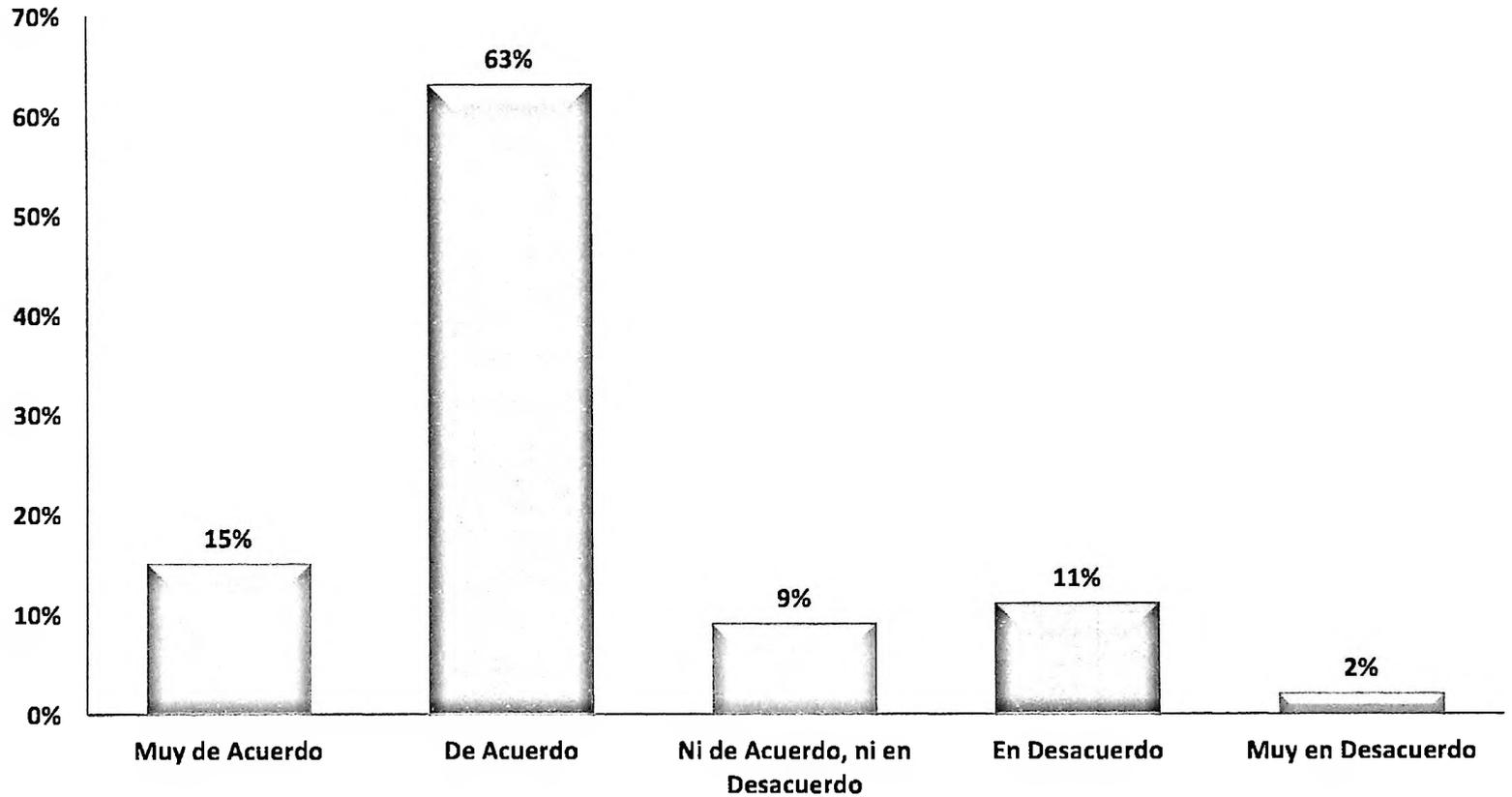
Tabla N° 03: Conciencia Ciudadana de los comerciantes ambulantes de la ciudad de Nuevo Chimbote - 2013.

Conciencia Ciudadana	Muy de Acuerdo		De Acuerdo		Ni de Acuerdo, ni en Desacuerdo		En Desacuerdo		Muy en Desacuerdo		Total	
	frecuencia	porcentaje	frecuencia	porcentaje	frecuencia	Porcentaje	frecuencia	Porcentaje	frecuencia	porcentaje	frecuencia	porcentaje
inició como ambulante y así se siente bien	40	15%	166	63%	23	9%	30	11%	6	2%	265	100%

Fuente: Encuesta sobre los factores limitantes de la formalización del comercio ambulatorio en la ciudad de Nuevo Chimbote.

En la Tabla N° 03, el 63% de los encuestados indicó que están de acuerdo en continuar vendiendo sus productos en la vía pública, indicando que iniciaron como ambulantes y así se sienten bien, en cambio el 2% están en desacuerdo, (no se sienten bien trabajando bajo la informalidad), generalmente se debe a que los comerciantes en muchos casos no se formalizarían, por que vender en la calle es parte de su cultura, sus costumbres y están acostumbrados a ella.

Gráfico N° 03: Conciencia Ciudadana de los comerciantes ambulantes de la ciudad de Nuevo Chimbote - 2013.



Fuente: Datos Tabla N° 03

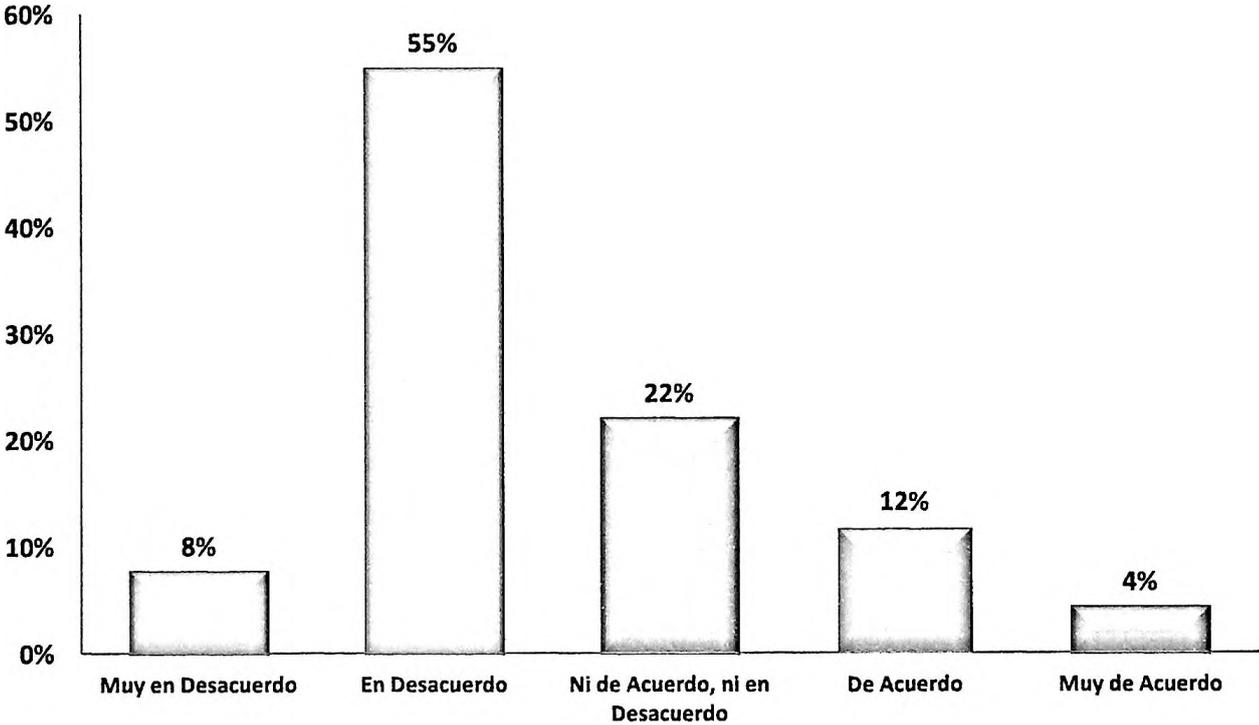
Tabla N° 04: Flexibilidad de Horarios de Trabajo de los comerciantes ambulantes de la ciudad de Nuevo Chimbote.

Flexibilidad de Horarios de Trabajo	Muy de Acuerdo		De Acuerdo		Ni de Acuerdo, ni en Desacuerdo		En Desacuerdo		Muy en Desacuerdo		Total	
	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	porcentaje	frecuencia	porcentaje	frecuencia	porcentaje	frecuencia	porcentaje	frecuencia	Porcentaje
Le incomoda llevar un control de sus Horarios de entrada y salida respectivamente	11	4%	31	12%	58	22%	145	55%	20	8%	265	100%

Fuente: Encuesta sobre los factores limitantes de la formalización del comercio ambulatorio en la ciudad de Nuevo Chimbote.

En la Tabla N° 04; El 55% de los comerciantes indicaron que no les incomoda llevar un control estricto de sus horarios de trabajo, en cambio el 4% de los comerciantes si les incomoda llevar un control de sus horarios de trabajo, por tanto se le considera como factor limitante, generalmente esto se debe a que la mayoría de los comerciantes trabajan más de 8 horas diarias al día

Gráfico N° 04: Flexibilidad de Horarios de Trabajo de los comerciantes ambulantes de la ciudad de Nuevo Chimbote.



Fuente: Tabla N° 04

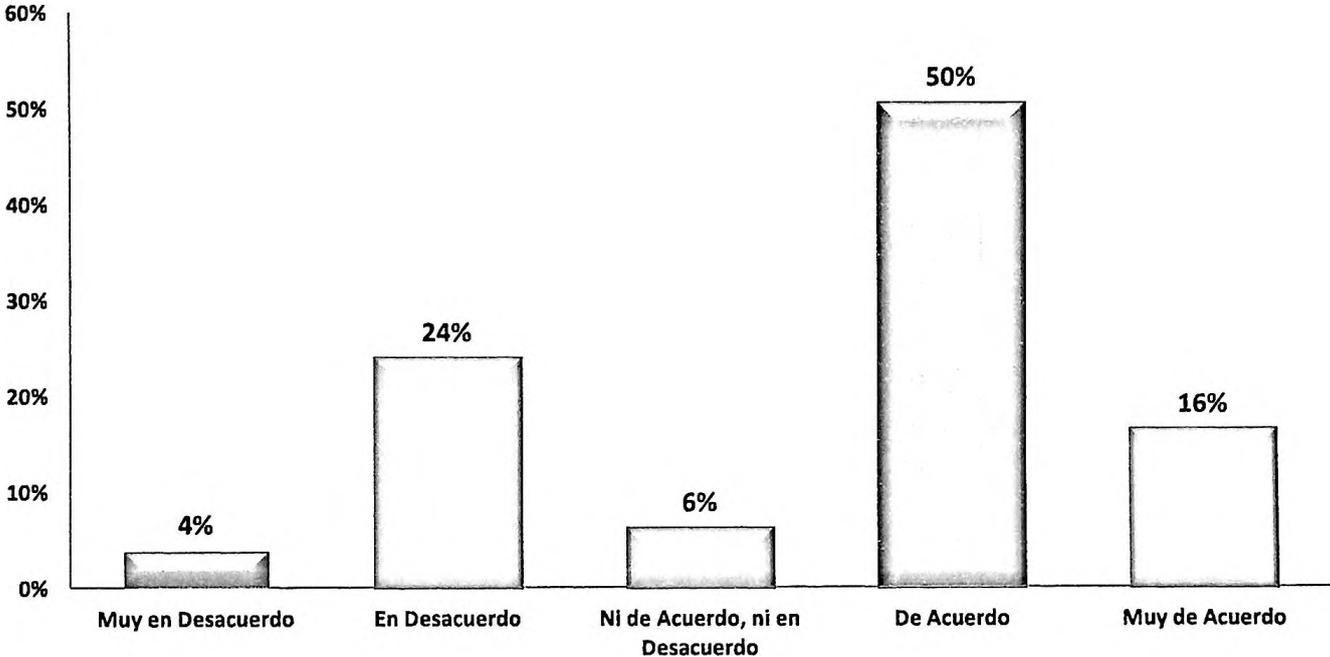
Tabla N° 05: Capacidad de Inversión de los comerciantes ambulantes de la ciudad de Nuevo Chimbote- 2013.

Capacidad de Inversión	Muy de Acuerdo		De Acuerdo		Ni de Acuerdo, ni en Desacuerdo		En Desacuerdo		Muy en Desacuerdo		Total	
	Frecuencia	porcentaje	frecuencia	porcentaje	frecuencia	porcentaje	Frecuencia	porcentaje	frecuencia	porcentaje	frecuencia	Porcentaje
Si ganara más formalizaría su negocio	43	16%	133	50%	16	6%	63	24%	10	4%	265	100%

Fuente: Encuesta sobre los factores limitantes de la formalización del comercio ambulatorio en la ciudad de Nuevo Chimbote.

En la Tabla N° 05; El 50% de los comerciantes indicaron que si ganaran un porcentaje mayor de ingresos formalizarían sus negocios, mientras un 4% indicaron que no están dispuestos a formalizar sus negocios aun así obtuvieran más ingresos en sus ventas. Por tanto, existe la disposición de legalizar los puestos de trabajo si sus ventas incrementan considerablemente.

Gráfico N° 05: Capacidad de Inversión de los comerciantes ambulantes de la ciudad de Nuevo Chimbote- 2013



Fuente: Tabla N° 05.

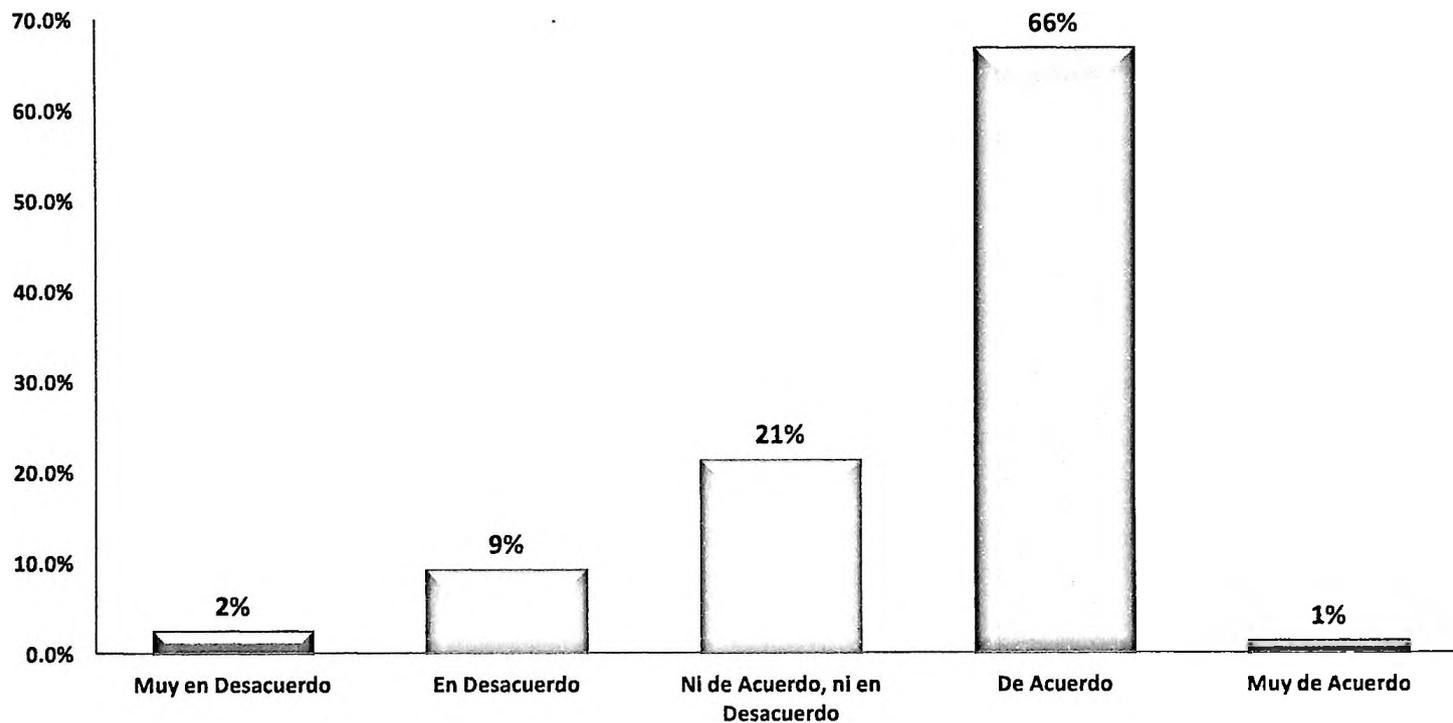
Tabla N° 06: Niveles de Ingresos de los comerciantes ambulantes de la ciudad de Nuevo Chimbote – 2013.

Niveles de Ingresos	Muy de Acuerdo		De Acuerdo		Ni de Acuerdo, ni en Desacuerdo		En Desacuerdo		Muy en Desacuerdo		Total	
	Frecuencia	porcentaje	frecuencia	porcentaje	frecuencia	porcentaje	frecuencia	porcentaje	frecuencia	porcentaje	frecuencia	porcentaje
Gana más siendo comerciante informal	3	1%	176	66%	56	21%	24	9%	6	2%	265	100%

Fuente: Encuesta sobre los factores limitantes de la formalización del comercio ambulatorio en la ciudad de Nuevo Chimbote.

En la Tabla N° 06; El 66%, de los comerciantes señalaron que están de acuerdo en que un comerciante informal gana más dinero que un comerciante formalizado considerándolo limitante formalizarse aduciendo que ganan más siendo informales. Mientras un 1% considera que un comerciante informal tiene un porcentaje menor de ganancia que un comerciante formal. Por tanto existe la disposición de legalizar sus puestos de trabajo siempre y cuando sus ingresos incrementen debido que su ganancia actual del 43% de encuestados esta entre 0 y 50 Nuevos Soles.

Gráfico N°06: Niveles de Ingresos de los comerciantes ambulantes de la ciudad de Nuevo Chimbote – 2013.



Fuente: Datos Tabla 06.

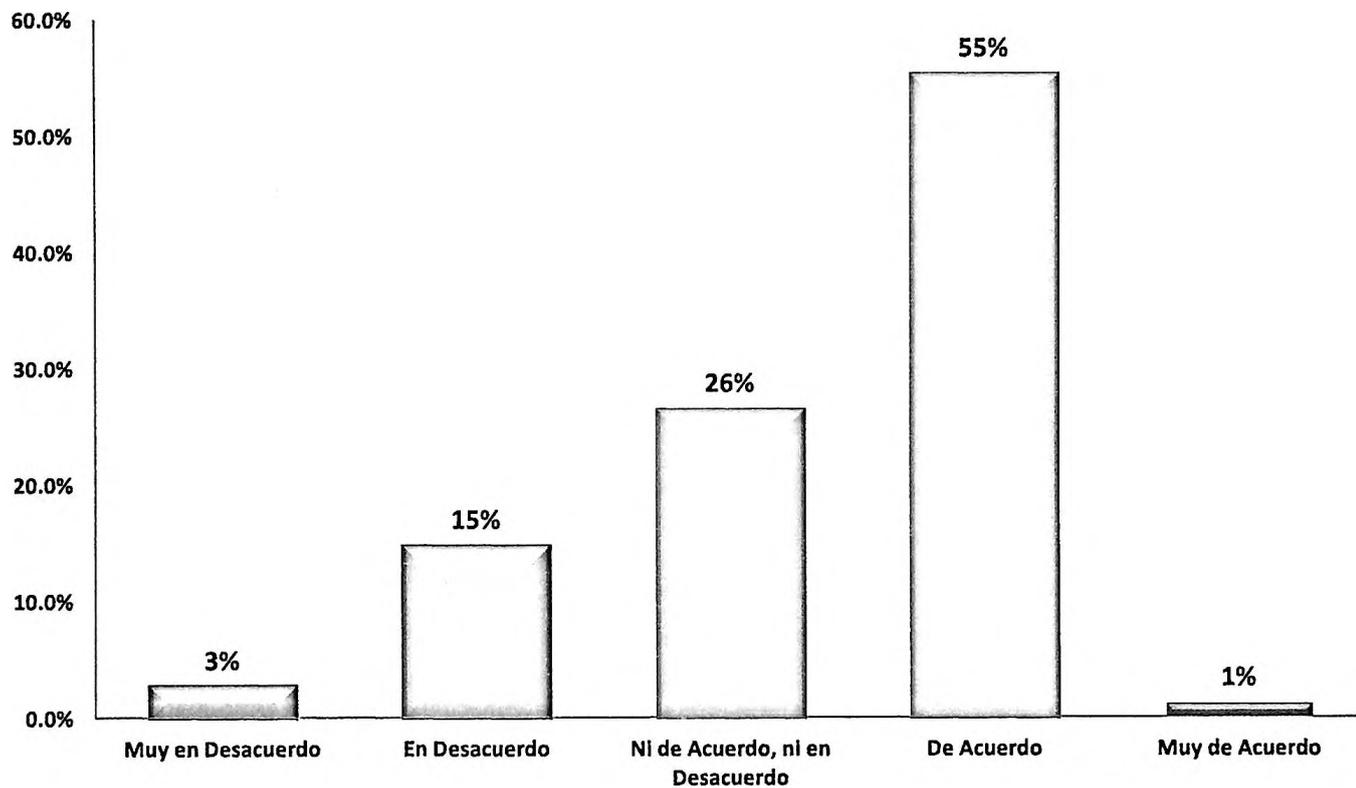
Tabla N° 07: Gastos de Formalización de los comerciantes ambulantes de la ciudad de Nuevo Chimbote – 2013.

Gastos de Formalización	Muy de Acuerdo		De Acuerdo		Ni de Acuerdo, ni en Desacuerdo		En Desacuerdo		Muy en Desacuerdo		Total	
	Frecuencia	porcentaje	frecuencia	porcentaje	Frecuencia	Porcentaje	frecuencia	Porcentaje	frecuencia	porcentaje	Frecuencia	porcentaje
	Resulta muy costoso formalizarse	3	1%	146	55%	70	26%	39	15%	7	3%	265

Fuente: Encuesta sobre los factores limitantes de la formalización del comercio ambulatorio en la ciudad de Nuevo Chimbote.

En la tabla N° 07, el 55% de los comerciantes encuestados indicaron que les resulta muy costoso formalizarse, considerándolo como limitante, mientras el 1 % de los comerciantes están muy de acuerdo en que el proceso de formalizar un negocio es muy costoso. Por tanto se indica que para los comerciantes ambulantes del distrito de Nuevo Chimbote los gastos de formalización son limitantes para la formalización de sus negocios.

Gráfico N° 07: Gastos de Formalización de los comerciantes ambulantes de la ciudad de Nuevo Chimbote – 2013.



Fuente: Datos Tabla 07.

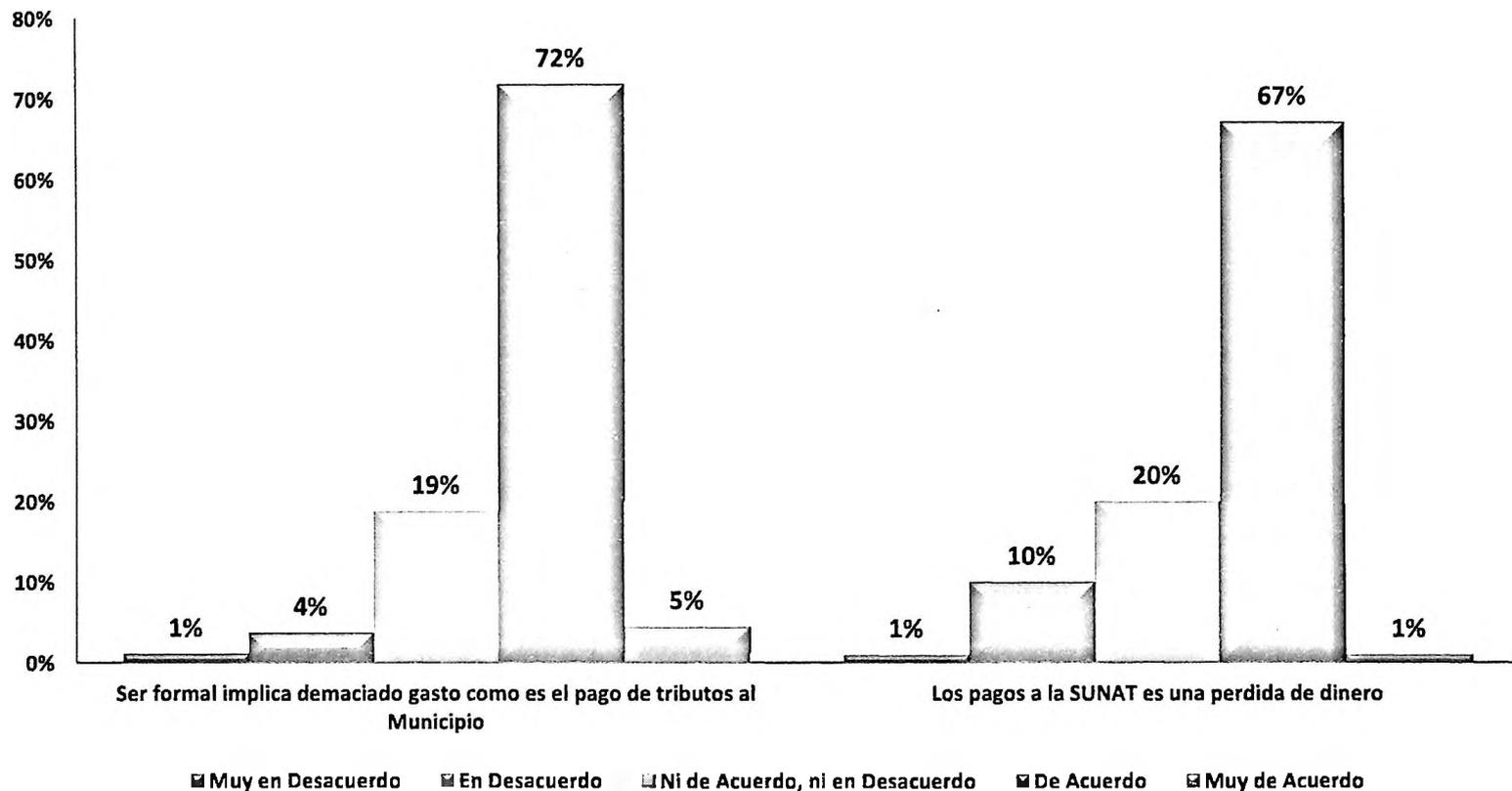
Tabla N° 08: Gastos Tributarios de los comerciantes ambulantes de la ciudad de Nuevo Chimbote.

Gastos Tributarios	Muy de Acuerdo		De Acuerdo		Ni de Acuerdo, ni en Desacuerdo		En Desacuerdo		Muy en Desacuerdo		Total	
	frecuencia	porcentaje	frecuencia	porcentaje	Frecuencia	Porcentaje	frecuencia	porcentaje	frecuencia	porcentaje	Frecuencia	porcentaje
Ser formal implica demasiado gasto como es el pago de tributos al Municipio	3	1%	178	67%	54	20%	27	10%	3	1%	265	100%
Los pagos a la SUNAT es una pérdida de dinero	12	5%	190	72%	50	19%	10	4%	3	1%	265	100%

Fuente: Encuesta sobre los factores limitantes de la formalización del comercio ambulatorio en la ciudad de Nuevo Chimbote.

En la Tabla N° 08, el 67% de los comerciantes encuestados están de acuerdo en que formalizar un negocio implica demasiado gasto como es el pago de tributos al Municipio. El 72% de los encuestados indicaron que están de acuerdo que realizar pagos a la Sunat es una pérdida de dinero. Esto se explica en el bajo nivel de conocimiento del proceso y los beneficios que tiene formalizar un negocio por parte del comerciante indicando que los gastos tributarios es una limitante para que formalizar sus negocios.

Tabla N° 08: Gastos Tributarios de los comerciantes ambulantes de la ciudad de Nuevo Chimbote



Fuente: Datos Tabla N° 08.

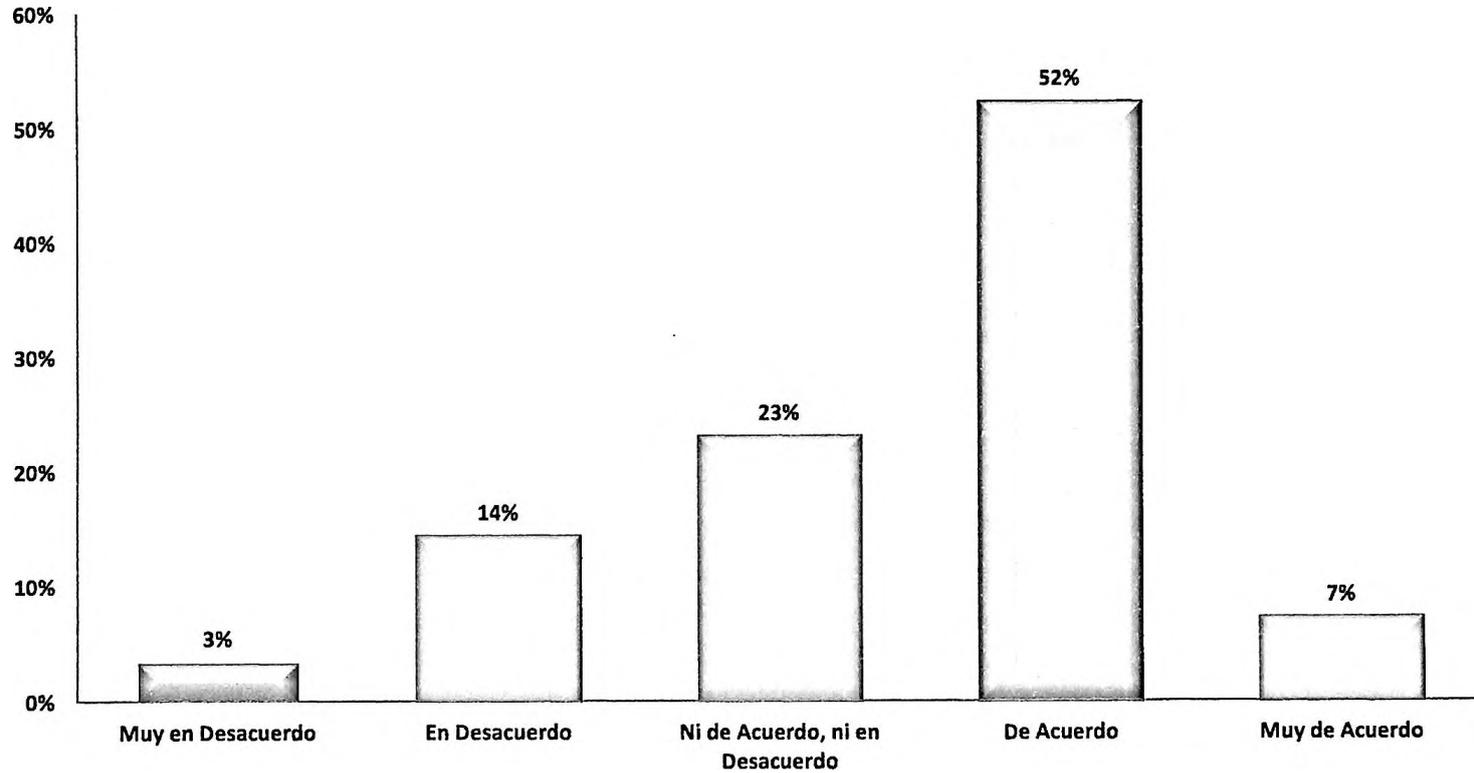
Tabla N° 09: Acceso a créditos Bancarios de los comerciantes ambulantes de la ciudad de Nuevo Chimbote-2013.

Acceso a Créditos Bancarios	Muy de Acuerdo		De Acuerdo		Ni de Acuerdo, ni en Desacuerdo		En Desacuerdo		Muy en Desacuerdo		Total	
	frecuencia	porcentaje	frecuencia	porcentaje	frecuencia	Porcentaje	frecuencia	porcentaje	frecuencia	porcentaje	Frecuencia	porcentaje
Estaría de acuerdo en recibir créditos Bancarios	19	7%	138	52%	61	23%	38	14%	9	3%	265	100%

Fuente: Encuesta sobre los factores limitantes de la formalización del comercio ambulatorio en la ciudad de Nuevo Chimbote.

En la tabla N° 09, el 52% de los comerciantes encuestados señalaron que estarían de acuerdo en recibir un crédito bancario, mientras un 3% de los comerciantes señalaron que están muy en desacuerdo en recibir créditos bancarios. Por tanto existe la disposición de legalizar sus puestos de trabajo debido que la gran mayoría de comerciantes mencionaron que estarían dispuestos a legalizar sus puestos de trabajo, si les concediese préstamos bancarios.

Grafico N° 09: Estaría de acuerdo en recibir créditos Bancarios



Fuente: Datos Tabla N° 09.

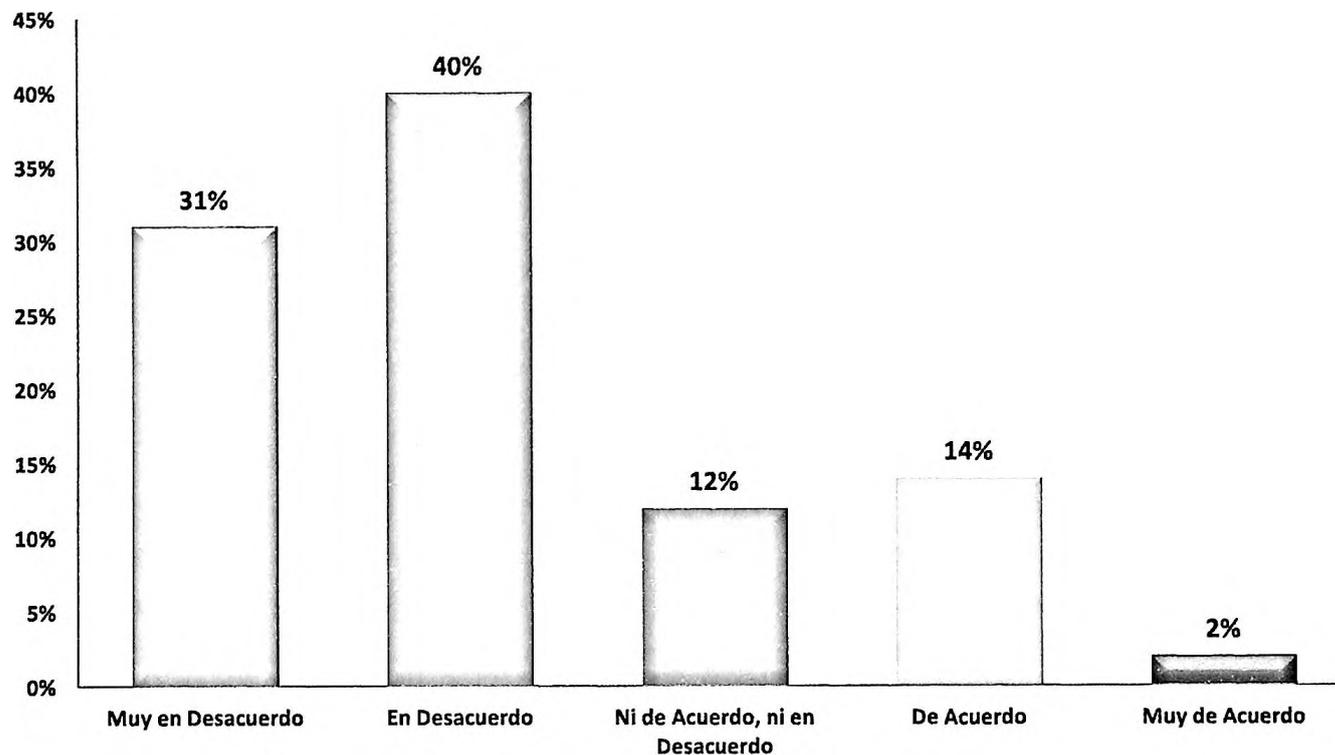
Tabla N° 10: Beneficios Municipales que obtiene el comerciante al formalizar su negocio en la ciudad de Nuevo Chimbote – 2013.

Beneficios Municipales	Muy de Acuerdo		De Acuerdo		Ni de Acuerdo, ni en Desacuerdo		En Desacuerdo		Muy en Desacuerdo		Total	
	frecuencia	porcentaje	frecuencia	porcentaje	frecuencia	porcentaje	Frecuencia	porcentaje	Frecuencia	porcentaje	Frecuencia	porcentaje
La Municipalidad brinda facilidades para formalizarse	5	2%	38	14%	32	12%	107	40%	83	31%	265	100%

Fuente: Encuesta sobre los factores limitantes de la formalización del comercio ambulatorio en la ciudad de Nuevo Chimbote.

En la Tabla N° 10, los comerciantes encuestados indicaron que el 40% y 31% se encuentran en desacuerdo y muy en desacuerdo en cuanto a los beneficios que brinda la Municipalidad para poder formalizarse, esto sucede por motivos que la Municipalidad de la ciudad de Nuevo Chimbote no realiza eventos, charlas con el fin de hacer conocer al comerciante el proceso de formalización. Por tanto se le considera como limitante la usencia de información que puede brindar la Municipalidad.

Grafico N° 10: Beneficios Municipales que obtiene el comerciante al formalizar su negocio en la ciudad de Nuevo Chimbote – 2013.



Fuente: Datos Tabla N° 10.

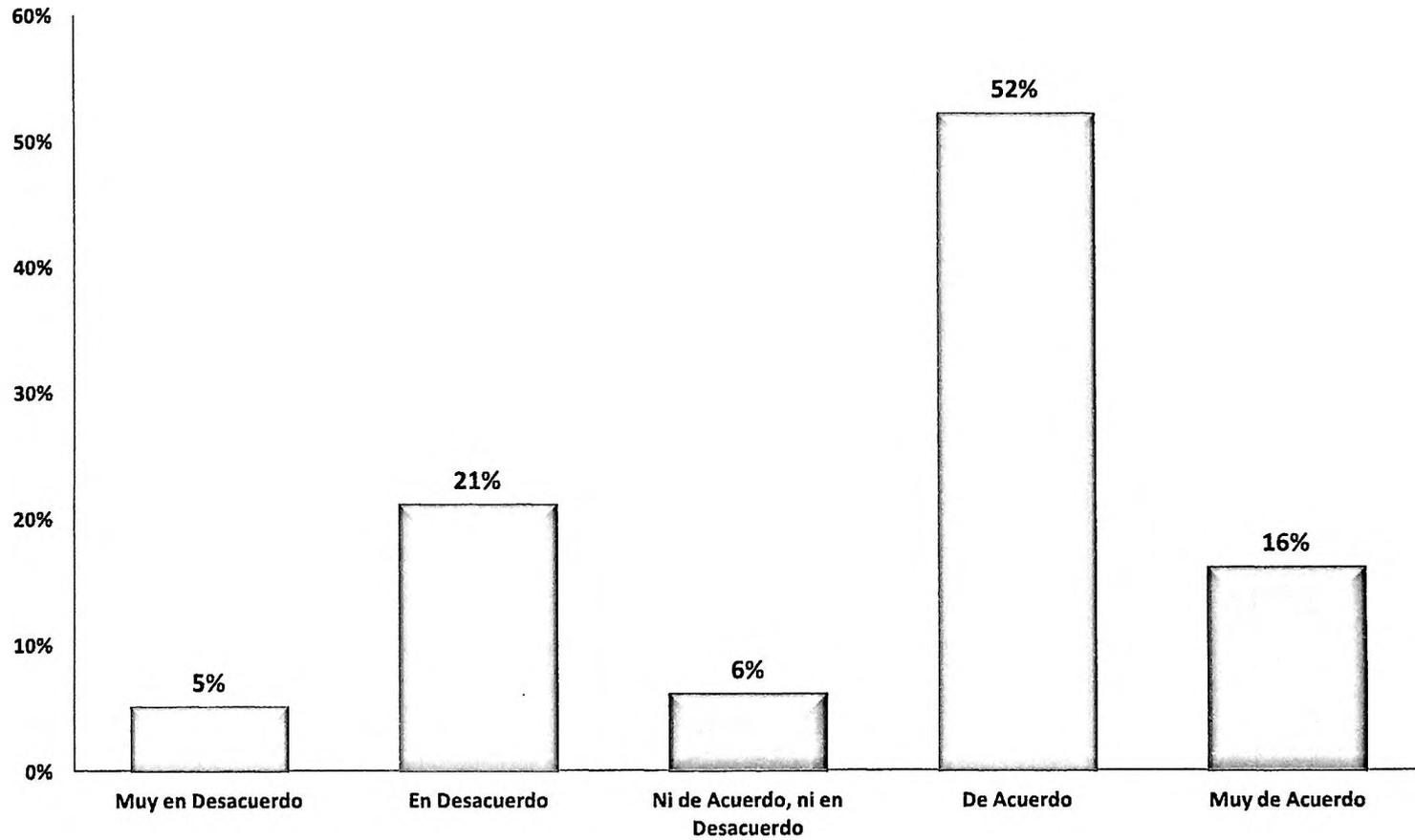
Tabla N° 11: Proceso de formalización de los comerciantes ambulantes de la ciudad de Nuevo Chimbote.

Gastos Tributarios	Muy de Acuerdo		De Acuerdo		Ni de Acuerdo, ni en Desacuerdo		En Desacuerdo		Muy en Desacuerdo		Total	
	frecuencia	porcentaje	frecuencia	porcentaje	frecuencia	Porcentaje	frecuencia	porcentaje	frecuencia	porcentaje	Frecuencia	porcentaje
La formalización de un negocio es un proceso estricto y engorroso	41	16%	139	52%	17	6%	56	21%	12	5%	265	100%

Fuente: Encuesta sobre los factores limitantes de la formalización del comercio ambulatorio en la ciudad de Nuevo Chimbote.

En la Tabla N° 11, el 52% de los comerciantes encuestados respondieron que están de acuerdo en que formalizar un negocio es un proceso estricto y engorroso. Mientras un 5% de los comerciantes encuestados mencionaron que están muy en desacuerdo en que la formalización sea un proceso estricto y engorroso. Por tanto se menciona que el proceso de formalización es un factor limitante para la mayoría de comerciantes.

Tabla N° 11: Proceso de formalización de los comerciantes ambulantes de la ciudad de Nuevo Chimbote.



Fuente: Datos Tabla N°: 11.

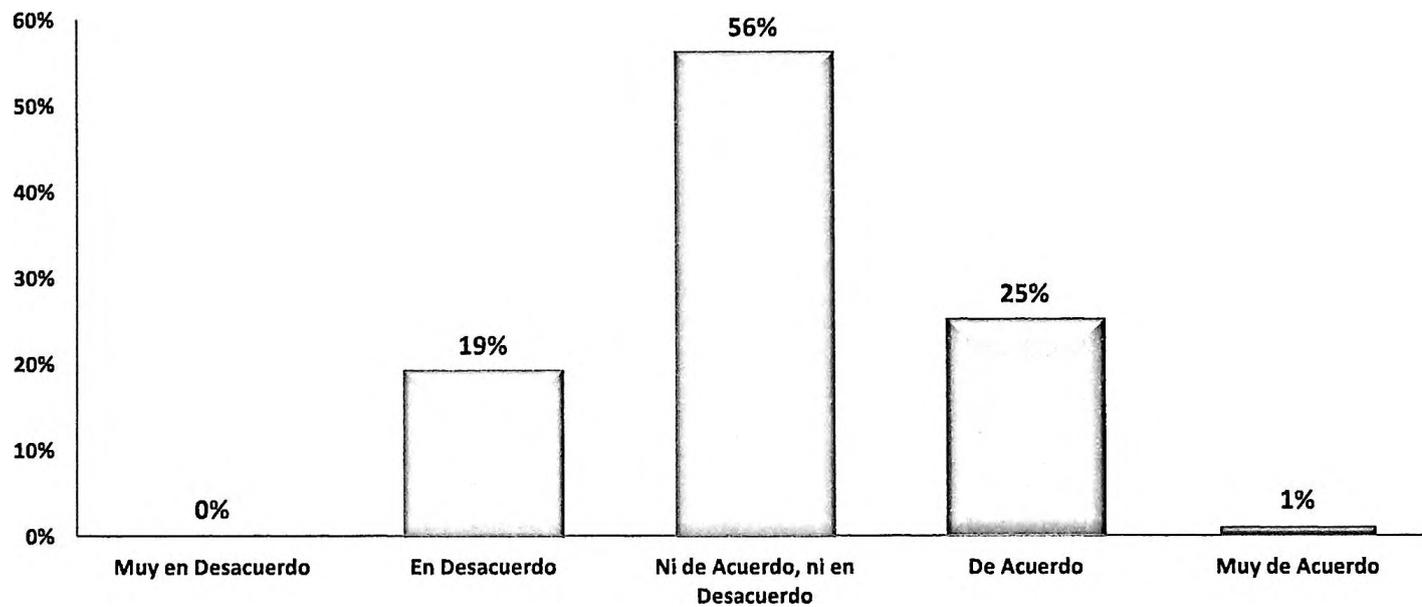
Tabla N° 12: Regulaciones Laborales de la formalización del comercio ambulatorio en la ciudad de Nuevo Chimbote – 2013.

Regulaciones Laborales	Muy de Acuerdo		De Acuerdo		Ni de Acuerdo, ni en Desacuerdo		En Desacuerdo		Muy en Desacuerdo		Total	
	Frecuencia	porcentaje	Frecuencia	Porcentaje	Frecuencia	Porcentaje	frecuencia	porcentaje	frecuencia	porcentaje	Frecuencia	porcentaje
Las Leyes Laborales benefician al comerciante	3	1%	65	25%	147	56%	49	19%	1	0%	265	100%

Fuente: Encuesta sobre los factores limitantes de la formalización del comercio ambulatorio en la ciudad de Nuevo Chimbote.

En la Tabla N° 12, el 56% de los comerciantes ambulantes encuestados en cuando a la pregunta si las leyes laborales Tributarias Benefician señalaron que no están ni de acuerdo ni en desacuerdo es decir mantienen una postura neutral en cuanto, si las leyes tributarias les benefician o no. Mientras 0% indicaron que están muy en desacuerdo con los beneficios que otorgan las Leyes Tributarias. Esto nos indica que mayor cantidad de personas no opinan manteniendo una postura neutral en lo que se refiere a regulaciones tributarias.

GRÁFICO N° 12: Regulaciones Laborales de la formalización del comercio ambulatorio en la ciudad de Nuevo Chimbote – 2013.



Fuente: Datos Tabla N°: 12

4. DISCUSIÓN

Realizada la aplicación de la encuesta y posteriormente, el tratamiento estadístico inferencial de los datos se ha obtenido resultados acorde a los objetivos y literatura de la línea de investigación, lo cual ha permitido contrastar los resultados hallados en la teoría, llegando a determinar lo que a continuación se describe.

- o La investigación de Cruzado Quintana Katherine Julissa y Ticeran Bejarano Roxana Yomyra (2010) en su tesis titulada: "Factores causales que determinan la informalidad de las microempresas del mercado pueblos unidos de Chimbote", concluye que: Los principales factores causales que determinan la informalidad de las microempresas del sector comercial del mercado "Pueblos Unidos" de Chimbote según los microempresarios es el desconocimiento del proceso y regímenes que intervienen en la formalización de las microempresas, el 4.9% tiene un conocimiento regular, el 8% tiene un conocimiento suficiente, existe un mínimo conocimiento en el 17.1%, y para finalizar el 77.1% afirma tener un desconocimiento absoluto. Las conclusiones anteriores se corroboran con la Tabla N° 01, donde el 61% de los comerciantes indicaron que están en desacuerdo (no tienen conocimiento) del proceso de formalización de un negocio. El 50% de comerciantes señalaron que no tienen conocimiento de los beneficios de un comerciante formal. El 71% de los comerciantes indicaron que no tienen conocimiento, sobre las Normas Tributarias establecidas que intervienen en la formalización de un negocio. Generalmente esto se da debido al bajo grado de instrucción que la mayoría de comerciantes tiene por diversos motivos, es decir un 45% cuentan con un nivel secundario que no les permite tener conocimiento de temas específicos y en especial del proceso de formalización.

- Tokman, Víctor en su Libro, "De la informalidad a la modernidad". Santiago de Chile aduce que, la mayoría de los microempresarios informales saben que su condición legal no es la ideal y que debería ser modificada en el futuro. Así mismo, se identifica tres tipos de razones planteadas por los microempresarios para formalizarse: la conciencia ciudadana, el evitar riesgos costosos y la búsqueda de mayores benéficos. En cuanto a la conciencia ciudadana aduce que, los comerciantes entienden la formalización como un deber por cumplir, que no implica planes reales de la formalización en el corto plazo motivo por el cual no llegan a formalizarse, así mismo mantienen una influencia social en el trabajo, llevándoles en muchos casos a actuar de igual manera que su compañero. La conclusión anterior se corrobora fehacientemente con la Tabla N° 02 donde el 46% y 32% respectivamente de los comerciantes encuestados, indicaron que están de acuerdo y muy de acuerdo en formalizar sus puestos de trabajo si sus demás compañeros también lo hicieran, en cambio el 5% sostiene que no se formalizarían. Finalmente se menciona que existe la disposición de legalizar los puestos de trabajo siempre y cuando sus demás compañeros de trabajo lo hagan, esto debido a la influencia social que ejercen sus compañeros sobre el comerciante. también se corroboran fehacientemente con la Tabla N° 03, donde el 63% de los encuestados mencionaron que están de acuerdo en continuar vendiendo sus productos en la vía pública indicando que iniciaron como ambulantes y así se sienten bien, es decir mantienen una conciencia ciudadana equivocada. Finalmente se menciona que los comerciantes en la mayoría de los casos no llegarían a formalizarse por que vender en la calle es parte de su cultura, sus costumbres y de alguna manera ya se han consolidado en ella.

- El estudio de González Becerril Juan Gabino (2008) en su tesis titulada “Los comerciantes ambulantes: cambios en su condición de informal a formal. Tijuana Baja California, México”, Concluye que: que el informal urbano es el mercado prioritario para quienes inician su vida económica activa, se trata de un mercado de fácil entrada, por otra parte, permite flexibilidad de Horarios de Trabajo, en el sentido de que no exige una relación de empleo estable y, en consecuencia, facilita un ajuste a las situaciones y necesidades del grupo familiar. La conclusión anterior se refuta con la Tabla N° 04; donde el 55% de los comerciantes indicó que no le incomoda llevar un control estricto de sus horarios de trabajo, Finalmente se menciona que la mayoría de comerciantes llegarían a formalizarse porque no les incomoda llevar un control de sus horarios de trabajo, debido que en muchos casos éstos trabajan entre 8 – 11 Horas diarias como muestra con la tabla la Tabla N° 19 donde se muestra la distribución del Horario de Trabajo de los comerciantes.
- El estudio de Ruiz Mondragón Carmen Esther (2008), en su tesis titula “Determinación de las causas y diagnóstico del comercio informal en la ciudad de Piura”, concluye que: La razón más poderosa por la que muchos trabajadores del Sector Informal Urbano desearían no formalizarse es la falta de capital y sobretodo las enormes barreras para acceder al crédito, por lo cual sus actividades muchas veces se ven desalentadas y se frena su crecimiento. Las conclusiones anteriores se reafirman con la Tabla N° 05; donde el 50% de los comerciantes indicaron que si ganaran un porcentaje mayor de ingresos formalizarían sus negocios, mientras un 4% indicaron que no están dispuestos a formalizar sus negocios aun así obtuvieran más ingresos en sus ventas. Por tanto, existe la disposición de legalizar los puestos de trabajo si sus ventas incrementan considerablemente, también se corrobora con la Tabla N° 06; donde el 66%, de los comerciantes señalaron que están de acuerdo en que un comerciante informal gana más dinero que un comerciante formalizado. Generalmente se podrían llegar a formalizar siempre y cuando sus ingresos incrementen debido que su ganancia actual del 43%

de encuestados se encuentra entre 0 y 50 Nuevos Soles. también se contrasta en la tabla N° 07, donde el 55% de los comerciantes encuestados indicaron que les resulta muy costoso formalizarse, mientras el 1 % de los comerciantes consideran que formalizar un negocio no implica demasiado costo. Por tanto se indica que para los comerciantes los gastos de formalización son limitantes para la formalización de sus negocios. También se confirma en la Tabla N° 08, donde el 67% de los comerciantes encuestados están de acuerdo en que formalizar un negocio implica demasiado gasto como es el pago de tributos al municipio, así mismo el 72% de los encuestados indicaron que están de acuerdo que realizar pagos a la Sunat es una pérdida de dinero. Así mismo se confirma en la tabla N° 09, donde el 52% de los comerciantes encuestados señalaron que estarían de acuerdo en recibir un crédito bancario, mientras un 3% de los comerciantes señalaron que están muy en desacuerdo en recibir créditos bancarios. Finalmente se menciona que los comerciantes de la ciudad de Nuevo Chimbote no llegarían a formalizarse por los elevados costos que implica la formalización de sus negocios así como también y las barreras que aún mantienen los bancos en poder conceder créditos bancarios a los comerciantes ambulantes.

- o Iranzo Consuelo, en su libro "Mujer y Economía informal" Caracas Venezuela aduce que, la presencia del comercio informal depende entre muchas cosas del Estado, de las Alcaldías y por eso es tan importante fortalecer nuestras organizaciones para poder exigir que cada quien cumpla con sus responsabilidades. La conclusión anterior se corroboran con la Tabla N° 10, donde 40% y 31% de los comerciantes encuestados indicaron estar en desacuerdo y muy en desacuerdo en cuanto a los beneficios que brinda la Municipalidad para poder formalización, esto sucede por motivo que la Municipalidad de la ciudad de Nuevo Chimbote no realiza eventos, charlas con el fin de sensibilizar al comerciante el sobre el proceso de formalización.

- El estudio de Quiroz Briones José Luis (2011), en su tesis titulada "Factores que limitan la formalización del comercio ambulatorio en la ciudad de Chepén", concluye que: Al 66.67% de los comerciantes, los factores que limitan la formalización del comercio ambulatorio de la ciudad de Chepén son; el Factor Municipal, la gestión municipal para mejorar el comercio en la vía pública no es prioridad como política municipal. El Factor Legal; la Licencia Municipal de funcionamiento está orientada a los establecimientos, haciéndose de este modo aún más engorrosa la formalización del comerciantes. Las conclusiones anteriores se confirman con Tabla N° 11, donde el 52% de los comerciantes encuestados mencionaron en que formalizar un negocio es un proceso estricto y engorroso. Así mismo se reafirma fehacientemente con la Tabla N° 12, donde el 56% de los comerciantes ambulantes encuestados señalaron que las leyes laborales establecidas no les perjudica ni los beneficia, es decir mantienen una postura neutral, en consecuencia se menciona que los comerciantes no se formalizan porque el proceso de formalización que es muy engorroso así como también consideran que la leyes laborales no benefician al comerciante a su formalización.

5. CONCLUSIONES

- En la investigación se ha llegado a determinar que los factores socioculturales que limitan la formalización del comercio ambulatorio en la ciudad de Nuevo Chimbote son dos principalmente; el primero involucra el bajo nivel cognitivo presentando los siguientes porcentajes, el 61% de los comerciantes no tienen conocimiento del proceso de formalización, el 50% no tienen conocimiento de los beneficios de un comerciante formal, El 71% de los comerciantes no conocen las Normas Tributarias que intervienen en la formalización de un negocio. Esto se debe al bajo grado de instrucción de la mayoría de comerciantes y no les permite tener un conocimiento suficiente sobre temas específicos y en especial sobre la formalización. El segundo factor involucra la conciencia ciudadana, presentando los siguientes porcentajes, el 63% de los encuestados mencionaron que están de acuerdo en continuar vendiendo sus productos en la vía pública indicando que iniciaron como ambulantes y así se sienten bien, manteniendo una conciencia ciudadana equivocada (Tablas N° 01 y 03).
- En la investigación se llegó a determinar que los factores económicos limitantes de la formalización del comercio ambulatorio son dos principalmente; el primero abarca los niveles de ingresos mostrando los siguiente porcentajes el 66% de comerciantes consideran que ganan más siendo comerciantes informales, motivo por el cual no llegan a formalizarse, el segundo factor limitante son los gastos tributarios mostrando los siguientes porcentajes, el 72% señalaron que ser formal significa tener que pagar tributos al municipio, también el 67% indicaron que pagar a la Sunat es una pérdida de dinero. En consecuencia se menciona que los factores económicos son limitantes para su formalización del comerciante (Tablas N° 06 y 08)

- En el estudio se ha llegado a determinar que los factores políticos-legales que limitan la formalización del comercio ambulatorio son dos principalmente, el primero involucra la falta de beneficios Municipales presentando los siguientes porcentajes, el 40% y 31% consideran estar en desacuerdo y muy en desacuerdo en cuanto a los beneficios que brinda la Municipalidad, aduciendo que no reciben beneficios Municipales para poder formalizarse, generalmente esto sucede por motivos que la Municipalidad de la ciudad de Nuevo Chimbote no realiza eventos, charlas con el fin sensibilizar al comerciante en la formalización de sus negocios, el segundo factor limitante es el Proceso de formalización, donde el 52% de los comerciantes consideran estar de acuerdo que formalizar un negocio es un proceso estricto y engorroso motivo por el cual no llegan a formalizarse, (Tablas N° 10 y 11).

- Finalmente se llegó a determinar que los factores limitantes más importantes que limitan la formalización del comercio ambulatorio en la ciudad de Nuevo Chimbote son; el bajo nivel cognitivo y los elevados gastos tributarios que tienen que pagarse.

6. SUGERENCIAS.

- El Gerente de la Cámara de Comercio, el Alcalde de la Municipalidad distrital, y Superintendente de Sunat deben actuar en conjunto para emprender campañas de promoción y educación empresarial, para sensibilizar al comerciante ambulante sobre la formalización, beneficios e incentivos de la formalización de sus negocios.

- Se le recomienda a la Vicerrectora de la Universidad César Vallejo realizar una alianza estratégica con el alcalde de la Municipalidad distrital, para que participen activamente en el proceso de formalización diseñando estrategias de comunicación para sensibilizar a los comerciantes ambulantes a través de una oferta de cursos de capacitación y/o asistencia técnica empresarial.

- El alcalde de Nuevo Chimbote, a corto plazo, debe actuar de acuerdo a ley y planes de desarrollo para reordenar el comercio ambulatorio en la ciudad de Nuevo Chimbote, a un lugar adecuado ya que existe la disposición de los comerciantes de legalizar los puestos de trabajo siempre que sea progresivo el porcentaje de ganancias en sus ventas.

- El alcalde de la Municipalidad distrital, debe promover ordenanzas que faciliten su inclusión de comerciantes informales a la formalidad, así mismo las ordenanzas municipales, deben ser accesibles de entender, de manera didáctica y no tan confusas, para no crear confusión en los comerciantes.

- El Ministro de Educación debe incluir en su programa curricular cursos de tributación, desde la educación primaria, secundaria y superior con el fin de promover una cultura tributaria sólida que beneficie a la sociedad.

7. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.

TEXTOS:

- ARBAIZA, Lydia. Economía informal y capital humano en el Perú. Lima Editorial Universidad de Esan, 2008, 183 p.
ISBN: 978-9972-622-36-6.
- DE SOTO, Hernández. El otro sendero: la revolución informal 7ma Ed. Bogotá: Editorial La Oveja Negra.1987. 317 p.
ISBN 958060228.
- IRANZO, Consuelo, Mujer y Economía informal. Caracas: editorial publicaciones UCAB, 2007. 267 p.
- HERNÁNDEZ Sampieri, Roberto; Fernández-Collado, Carlos & Baptista Lucio, Pilar. Metodología de la investigación. México: McGraw-Hill, 2006. 850 p. ISBN: 9701057538.
- LEY N° 28976: Ley Marco de Licencia de funcionamiento. Diario Oficial el peruano. Lima, 05 de Febrero de 2007.
- TOKMAN, Víctor. De la informalidad a la modernidad. Santiago de Chile: Editorial oficina internacional de trabajo, 2001. 250 p.

TESIS

- BECERRIL Juan Gabino Juan González en su tesis titulada “Los comerciantes ambulantes: cambios en su condición de informal a formal. Tijuana” Baja California. Tesis (Maestro en estudios de Población) México: Colegio de frontera Norte 2008.189 p.

- CARMEN Esther Ruiz Mondragón. “determinación de las causas y diagnóstico del comercio informal en la ciudad de Piura” Piura. Tesis (Licenciada en Economía), Piura: universidad de Piura. Facultad de ciencias económicas y empresariales, 2008. 87 p.

- CRUZADO Quintana Katherine Julissa y TICERAN Bejarano Roxana Yomyra. “Factores causales que determinan la informalidad de las microempresas del mercado Pueblos Unidos” de Chimbote. Tesis (contador Público). Chimbote: Universidad Cesar Vallejo. Facultad de ciencias empresariales ,2010.101 p.

- HERRERA Rodríguez, Rubén. Análisis y propuesta para reglamentar el comercio en la vía pública en el municipio de Morelia, Michoacán. Tesis (Grado académico de maestro en ciencias con especialidad en administración Pública). México: Instituto politécnico Nacional .Escuela superior de comercio y administración unidad santo tomas, 2008. 94 p.

- MATA, Maibel y Vásquez, Oswaldo. Factores que influyen en la permanencia de la economía informal, modalidad Buhonería, en la avenida Bermúdez y calle Mariño de la ciudad de Cumana, Sucre [en línea]. Cumana: Escuela de Ciencias Sociales de la Universidad de Oriente, 2012. [Fecha de consulta: 3 de Mayo 2013]. Disponible en:
<http://ri.biblioteca.udo.edu.ve/bitstream/123456789/2380/1/tesis.matavasquez.pdf>

- MENDOZA Murphy Karen y ZAVALETA Zavala Jessica Del Pilar. "Factores que determinan la informalidad de las microempresas de rubro abarrotes del mercado la perla" Chimbote. Tesis (contador público). Chimbote: Universidad Cesar Vallejo. Facultad de ciencias empresariales ,2012.112 p.
- QUIROZ Briones José Luis. "Factores que limitan la formalización del comercio ambulatorio en la ciudad de Chepén", La libertad. Tesis (Licenciado en Administración). Trujillo: Universidad Nacional de Trujillo. Facultad de ciencias empresariales ,2011.98 p.

LINKOGRAFÍA:

- CÁRDENAS, Dávila. Influencia de la informalidad y competitividad de la micro empresa. [en línea] Perú. [Fecha de consulta : 15 de Mayo], disponible en :
<http://www.eumed.net/libros-gratis/2011e/1079/>
 ISBN 110- 9972622363.
- COLABORADORES de Wikipedia. Comercio ambulante [en línea]. Wikipedia, La enciclopedia libre, 2013 [fecha de consulta: 20 de Mayo del 2013]. Disponible en:
http://es.wikipedia.org/w/index.php?title=Comercio_ambulante&oldid=66909765>
- DEFINICIÓN. DE. Concepto de Comercio [en línea]. [s.n.]: Portal Web Definiciones, [2013]. [fecha de consulta: 15 de Mayo 2013]. Disponible en:
<http://definición.de/comercio/>.
- INEI. Encuesta Nacional de hogares [en línea]. Lima: Pagina Web Instituto Nacional de Estadísticas e Informática, 2011. [Fecha de consulta: 13 de Mayo de 2013]. Disponible en: <http://www.inei.gob.pe/web/enaho/>.
- MONDRAGÓN, Carmen. Determinación de las causas y diagnóstico del comercio informal en la ciudad de Piura [en línea]. Piura: Facultad de

Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Piura, 2008

[Fecha de consulta: 3 de Mayo 2013]. Disponible en:

http://dspace.udep.edu.pe/bitstream/handle/123456789/1310/ECO_008.pdf?sequence=1.

- MATA, Maibel y VÁSQUEZ, Oswaldo. Factores que influyen en la permanencia de la economía informal, modalidad Buhonería, en la avenida Bermúdez y calle Mariño de la ciudad de Cumana, Sucre [en línea]. Cumana: Escuela de Ciencias Sociales de la Universidad de Oriente, 2012. [Fecha de consulta: 3 de Mayo 2013]. Disponible en:
<http://ri.biblioteca.udo.edu.ve/bitstream/123456789/2380/1/tesis.matavasquez.pdf>.

MATRIZ DE CONSISTENCIA DEL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

TÍTULO DE LA INVESTIGACIÓN	PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN	OBJETIVOS	VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ÍTEMES	ESCALA DE MEDICIÓN
Factores limitantes de la formalización del comercio ambulatorio en la ciudad de Nuevo Chimbote en el año 2013	¿Cuáles son los factores limitantes de la formalización del comercio ambulatorio en la ciudad de Nuevo Chimbote, en el año 2013?	Determinar los factores limitantes de la formalización del comercio ambulatorio en la ciudad de Nuevo Chimbote en el año 2013.	Factores Limitantes de la formalización del comercio ambulatorio	Son factores que generan que las actividades comerciales en la calle se realicen al margen de la legalidad, ya sea de forma itinerante o con un lugar fijo en la vía pública	Es el proceso por el cual se determinan los factores que impiden la formalización del comercio ambulatorio, y estos se pueden evaluar o medir por medio de factores socio-culturales, económicos, y políticos-legales.	Socioculturales	Genero	Generales	Nominal
							Edad		
							Lugar de Origen		
							Estado Civil		
							Tipo de Vivienda		
							Grado de Instrucción		
							Horario de Trabajo		
							Rubro del Negocio		
							Nivel de ingreso diarios		
							Cognición de la formalización		
						Influencia Social	4		
						Ética y Moral	5		
						Flexibilidad en Horarios de Trabajo	6		
						Económicos	Capacidad de inversión	7	
							Niveles de ingresos	8	
Gastos de formalización	9								
Gastos tributarios	10, 11								
Acceso a Créditos Bancarios	12								
Políticos- Legales	Beneficios Municipales	13							
	Proceso de Formalización	14							
	Regulaciones Laborales	15							

**“ENCUESTA DIRIGIDA A LOS COMERCIANTES AMBULANTES DEL
DISTRITO DE NUEVO CHIMBOTE”**

INSTRUCCIONES:

Señor (a) comerciante esta encuesta tiene fines académicos. Marque con una X o llene los espacios en blanco según corresponda a cada pregunta.

I. DATOS GENERALES:

Género:

- a) Masculino b) Femenino

Edad: _____

Lugar de Nacimiento

- a) Nuevo Chimbote b) Chimbote c) santa
d) Casma e) otra

Estado civil:

- a) Soltero c) Casado e) Conviviente
b) Viudo d) divorciado

Tipo de Vivienda:

- a) Rancho b) Casa c) Departamento

¿Cuál es el grado de instrucción que usted tiene?

- a) Primaria d) secundaria
b) Técnico e) universitario
c) Superior

¿Cuántas horas diarias trabaja usted?

- a) 0 – 3 b) 8 - 11
b) 4 - 7 d) 12 a más.

¿Cuál es el rubro de su negocio?

- a). Ropa y Calzado b). Accesorios e). Tecnologías
C. Medicina d). Comidas f) Ciencia

¿A cuánto ascienden sus ventas diarias?

- a) Menos de S/. 50.00 c) S/. 51.00 - S/. 100.00
b) S/. 101.00 - S/. 151.00 d) S/. 152.00 – a más.

II. DATOS DE INVESTIGACIÓN

FACTORES SOCIOCULTURALES

1. ¿Usted tiene conocimiento de cuál es el proceso para que formalice su negocio?
 - a) Muy de Acuerdo
 - b) De Acuerdo
 - c) Ni de Acuerdo, ni en Desacuerdo
 - d) En Desacuerdo
 - e) Muy en Desacuerdo
2. ¿Usted tiene conocimiento de los beneficios de un comerciante formal?
 - a) Muy de Acuerdo
 - b) De Acuerdo
 - c) Ni de Acuerdo, ni en Desacuerdo
 - d) En Desacuerdo
 - e) Muy en Desacuerdo
3. ¿Usted tiene conocimiento Las Normas Tributarias que intervienen en el proceso de formalización de un negocio?
 - a) Muy de Acuerdo
 - b) De Acuerdo
 - c) Ni de Acuerdo, ni en Desacuerdo
 - d) En Desacuerdo
 - e) Muy en Desacuerdo
4. ¿Se formalizaría si sus compañeros de trabajo también lo hicieran?
 - a) Muy de Acuerdo
 - b) De Acuerdo
 - c) Ni de Acuerdo, ni en Desacuerdo
 - d) En Desacuerdo
 - e) Muy en Desacuerdo
5. ¿Usted no se formaliza porque inició como ambulante y así se siente bien?
 - a) Muy de Acuerdo
 - b) De Acuerdo
 - c) Ni de Acuerdo, ni en Desacuerdo
 - d) En Desacuerdo
 - e) Muy en Desacuerdo
6. ¿Le incomoda llevar un control de sus horarios de trabajo de entrada y de salida respectivamente?
 - a) Muy de Acuerdo
 - b) De Acuerdo
 - c) Ni de Acuerdo, ni en Desacuerdo
 - d) En Desacuerdo
 - e) Muy en Desacuerdo

FACTORES ECONÓMICOS

7. ¿Si ganara más formalizaría su negocio?
 - a) Muy de Acuerdo
 - b) De Acuerdo
 - c) Ni de Acuerdo, ni en Desacuerdo
 - d) En Desacuerdo
 - e) Muy en Desacuerdo

8. ¿Gana más siendo comerciante informal?
- a) Muy de Acuerdo
 - b) De Acuerdo
 - c) Ni de Acuerdo, ni en Desacuerdo
 - d) En Desacuerdo
 - e) Muy en Desacuerdo
9. ¿Le resulta muy costoso formalizarse?
- a) Muy de Acuerdo
 - b) De Acuerdo
 - c) Ni de Acuerdo, ni en Desacuerdo
 - d) En Desacuerdo
 - e) Muy en Desacuerdo
10. ¿ser formal implica demasiado gasto como es el pago de tributos al Municipio?
- a) Muy de Acuerdo
 - b) De Acuerdo
 - c) Ni de Acuerdo, ni en Desacuerdo
 - d) En Desacuerdo
 - e) Muy en Desacuerdo
11. ¿Los pagos a la SUNAT, es una pérdida de dinero?
- a) Muy de Acuerdo
 - b) De Acuerdo
 - c) Ni de Acuerdo, ni en Desacuerdo
 - d) En Desacuerdo
 - e) Muy en Desacuerdo
12. ¿Estaría interesado en recibir créditos bancarios?
- a) Muy de Acuerdo
 - b) De Acuerdo
 - c) Ni de Acuerdo, ni en Desacuerdo
 - d) En Desacuerdo
 - e) Muy en Desacuerdo

FACTORES POLÍTICOS- LEGALES

13. ¿La Municipalidad le brinda facilidades para formalizar su negocio?
- a) Muy de Acuerdo
 - b) De Acuerdo
 - c) Ni de Acuerdo, ni en Desacuerdo
 - d) En Desacuerdo
 - e) Muy en Desacuerdo
14. ¿Formalizar un negocio es un proceso estricto y engorroso?
- a) Muy de Acuerdo
 - b) De Acuerdo
 - c) Ni de Acuerdo, ni en Desacuerdo
 - d) En Desacuerdo
 - e) Muy en Desacuerdo
15. ¿Las Normas Laborales favorecen al comerciante?
- a) Muy de Acuerdo
 - b) De Acuerdo
 - c) Ni de Acuerdo, ni en Desacuerdo
 - d) En Desacuerdo
 - e) Muy en Desacuerdo

GRACIAS POR SU COOPERACIÓN.

ANEXO 03

UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO
ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN

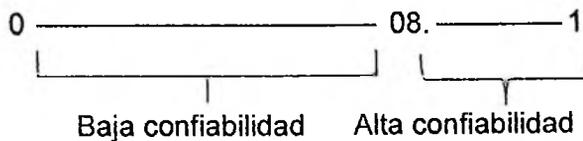
CONFIABILIDAD DEL CUESTIONARIO SOBRE FACTORES LIMITANTES DE LA FORMALIZACIÓN DEL COMERCIO AMBULATORIO CONFORME A ALFA DE CRONBACH (SPSS)

Datos de Prueba piloto:

- Cantidad de encuestados: 10
- Fecha de aplicación: 09 de setiembre del 2013.
- Número de ítems: Quince (15).

CONFIABILIDAD DEL TEST

Considerando que la confiabilidad aceptable oscila entre 0.6 y 1:



Los resultados arrojaron un resultado de:

Estadísticos de fiabilidad	
Alfa de Cronbach	N° de elementos
,890	15

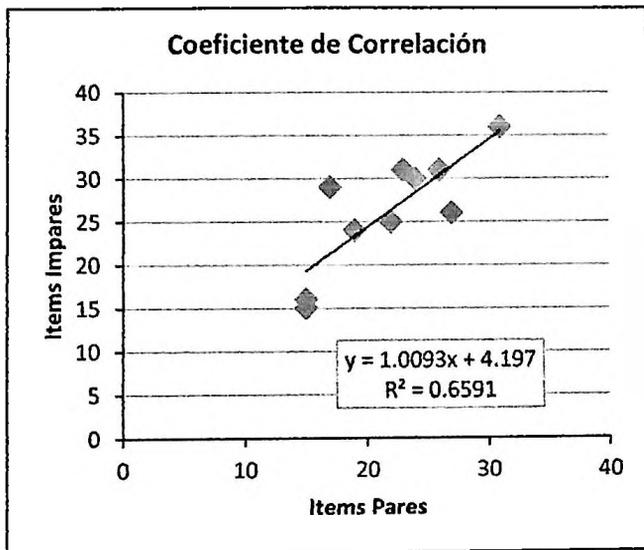
Por tanto se puede considerar el instrumento con confiabilidad alta

VALIDEZ DEL CUESTIONARIO SOBRE FACTORES LIMITANTES DE LA FORMALIZACIÓN DEL COMERCIO AMBULATORIO CONFORME A CORRELACIÓN DE PEARSON

Datos de Prueba piloto:

- Cantidad de encuestados: 10
- Fecha de aplicación: 09 de setiembre del 2013.
- Número de ítems: Quince (15).

Ítems																
Sujetos	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12	13	14	15	Suma
01	5	4	5	4	4	3	3	5	3	3	2	3	5	4	4	57
02	4	4	3	4	5	4	4	4	4	1	3	3	3	4	4	54
03	3	3	1	2	1	3	3	2	2	1	2	1	1	3	3	31
04	2	2	3	3	2	2	4	4	3	2	3	2	4	4	3	43
05	2	2	5	1	4	5	4	4	1	3	1	3	5	4	3	47
06	5	1	4	2	1	4	3	2	4	2	4	2	4	4	4	46
07	2	2	4	4	2	5	4	4	5	5	2	4	4	3	3	53
08	5	4	2	4	5	4	4	4	4	2	4	2	4	3	3	54
09	1	1	2	4	1	2	1	2	2	1	1	2	4	3	3	30
10	4	5	5	4	5	5	5	5	4	3	4	5	5	4	4	67



Sujeto	Suma Ítems	Suma Ítems
	pares	Impares
01	26	31
02	24	30
03	15	16
04	19	24
05	22	25
06	17	29
07	27	26
08	23	31
09	15	15
10	31	36

R. de Pearson: 0.812

CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

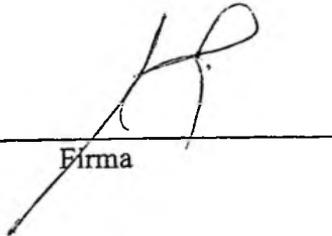
Yo, Ms. Benítez Romero Sergio, titular
del DNI. N° 32777008, de profesión
comunicadora social y metodóloga,
ejerciendo
actualmente como docente universitario, en la
Institución UCV y UNS

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de
Validación del Instrumento (cuestionario), a los efectos de su aplicación al
personal que labora en
LA VIA PÚBLICA (Comerciante Ambulatorio)

Luego de hacer las observaciones pertinentes, puedo formular las
siguientes apreciaciones.

	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	EXCELENTE
Congruencia de Ítems			✓	
Amplitud de contenido			✓	
Redacción de los Ítems			✓	
Claridad y precisión			✓	
Pertinencia			✓	

En Chimbote, a los 09 días del mes de setiembre del 2013



Firma

CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

Yo. Victor Hugo Bayán Silva, titular
del DNI. N° 18132936, de profesión
Economista, ejerciendo
actualmente como Docente, en la
Institución UCV

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación del Instrumento (cuestionario), a los efectos de su aplicación al personal que labora en COMERCIANTE AMBOLDORIO.

Luego de hacer las observaciones pertinentes, puedo formular las siguientes apreciaciones.

	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	EXCELENTE
Congruencia de Ítems			/	
Amplitud de contenido			/	
Redacción de los Ítems			/	
Claridad y precisión			/	
Pertinencia			/	

En Chimbote, a los 20 días del mes de Agosto del 2013.



Firma

CONSTANCIA DE VALIDACIÓN

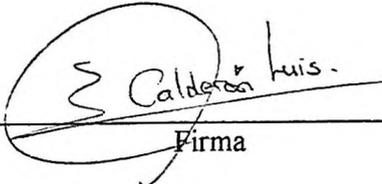
Yo, Luis Alberto Calderón Varleque, titular del DNI. N° 40097132, de profesión Mba. Lic. Estadística e Informática, ejerciendo actualmente como COORDINADOR, en la Institución UCV.

Por medio de la presente hago constar que he revisado con fines de Validación del Instrumento (cuestionario), a los efectos de su aplicación al personal que labora en la vía Pública. (Comerciante Ambulatorio)

Luego de hacer las observaciones pertinentes, puedo formular las siguientes apreciaciones.

	DEFICIENTE	ACEPTABLE	BUENO	EXCELENTE
Congruencia de Ítems				✓
Amplitud de contenido				✓
Redacción de los Ítems			✓	
Claridad y precisión				✓
Pertinencia				✓

En Chimbote, a los 19 días del mes de Agosto del 2013.


Firma

ANEXO N° 04.

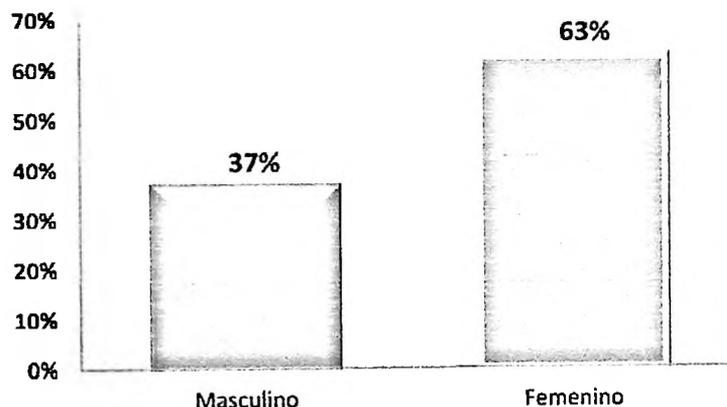
DATOS GENERALES DEL COMERCIANTE AMBULATORIO DE LA CIUDAD DE NUEVO CHIMBOTE.

Tabla N° 13: Genero de los comerciantes ambulantes de la ciudad de Nuevo Chimbote – 2013.

Genero	Frecuencia	Porcentaje
Masculino	98	37%
Femenino	167	63%
Total	265	100%

Fuente: Encuesta sobre los factores limitantes de la formalización del comercio ambulatorio en la ciudad de Nuevo Chimbote.

GRAFICO N°13



Fuente: Tabla N° 13

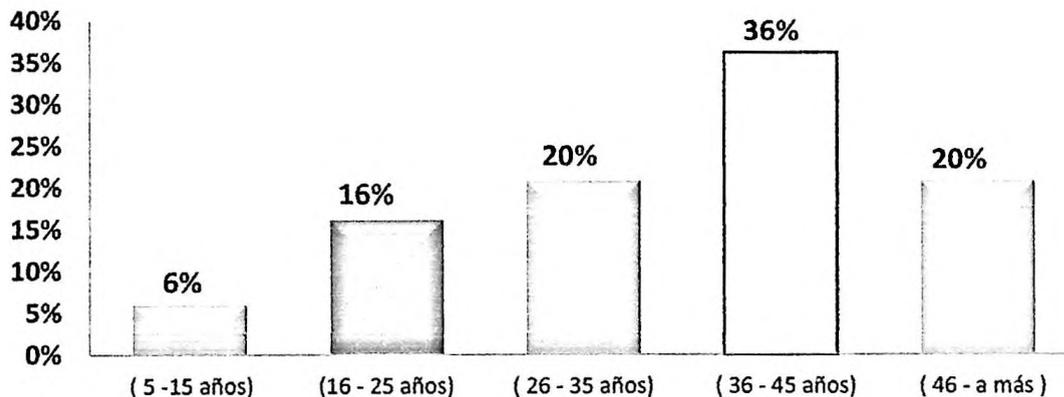
En la Tabla N° 13; se muestra que el género femenino tiene un porcentaje de 63%, mientras el 37% pertenecen la genero masculino. Dando a entender que existe un mayor porcentaje de comerciantes son de sexo femenino.

Tabla N° 14: Edad de los comerciantes ambulantes de la ciudad de Nuevo Chimbote – 2013

Edad	Frecuencia	Porcentaje
(5 - 15 años)	16	6%
(16 - 25 años)	43	16%
(26 - 35 años)	55	21%
(36 - 45 años)	96	36%
(46 - a más)	55	21%
Total	265	100%

Fuente: Encuesta sobre los factores limitantes de la formalización del comercio ambulatorio en la ciudad de Nuevo Chimbote.

GRAFICO N°14



Fuente: Datos Tabla N° 14.

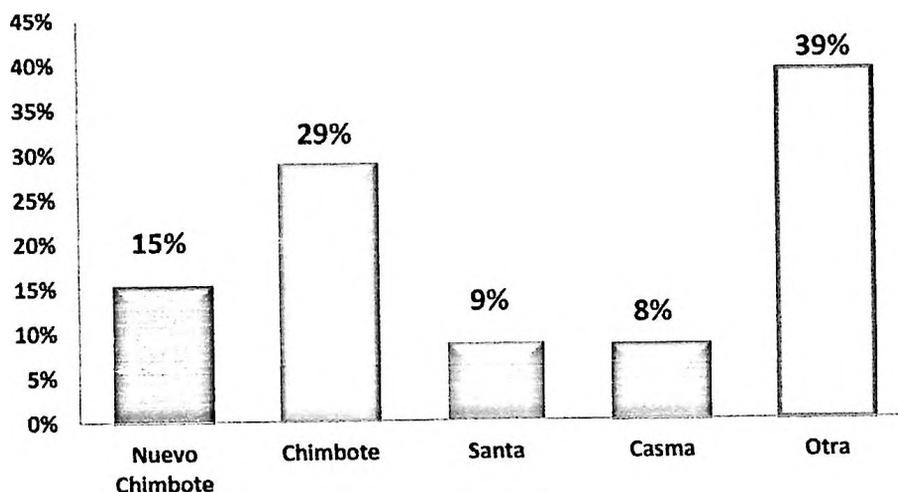
En la Tabla N°14, se muestra la distribución de edades de los comerciantes encuestados; El 36% se encuentran entre los (36 – 45 años), mientras el 6% de comerciantes se encuentran entre los (5 – 15 años), de edad respectivamente. Por tanto se menciona que hay más comerciantes que se encuentran entre los (36 – 45 años), de edad.

Tabla N° 15: Lugar Nacimiento de los comerciantes ambulantes de la ciudad de Nuevo Chimbote – 2013.

Lugar de Nacimiento	Frecuencia	Porcentaje
Nuevo Chimbote	40	15%
Chimbote	76	29%
Santa	23	9%
Casma	22	8%
Otra	104	39%
Total	265	100%

Fuente: Encuesta sobre los factores limitantes de la formalización del comercio ambulatorio en la ciudad de Nuevo Chimbote

GRAFICO N°15



Fuente: Datos Tabla N° 15.

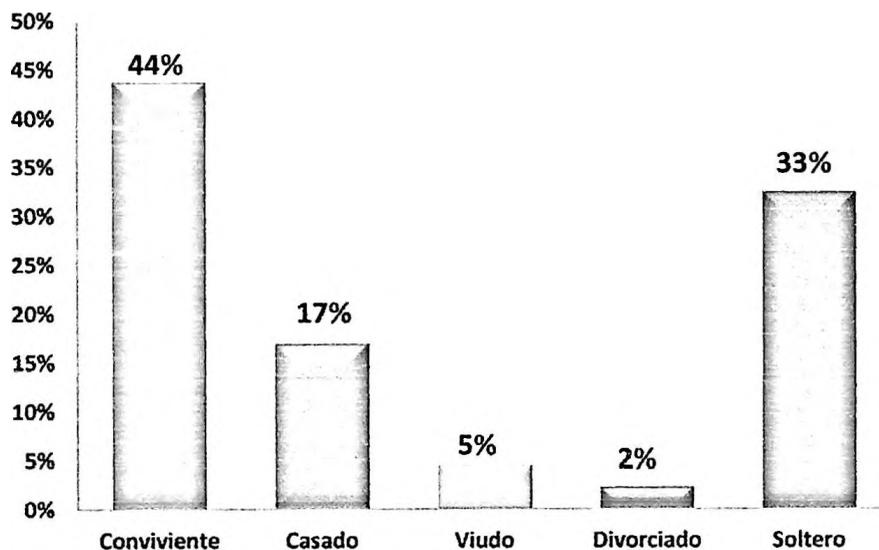
En la Tabla N°15, se muestra la distribución del lugar de nacimiento de los comerciantes encuestados; El 39% provienen de otra provincia, mientras un 8% son provenientes del Distrito de Casma.

Tabla N° 16: Estado Civil de los comerciantes ambulantes de la ciudad de Nuevo Chimbote – 2013.

Estado Civil	Frecuencia	Porcentaje
Conviviente	116	44%
Casado	45	6%
Viudo	12	5%
Divorciado	6	2%
Soltero	86	33%
Total	265	100%

Fuente: Encuesta sobre los factores limitantes de la formalización del comercio ambulatorio en la ciudad de Nuevo Chimbote.

GRAFICO N°16



Fuente: Datos Tabla N° 16.

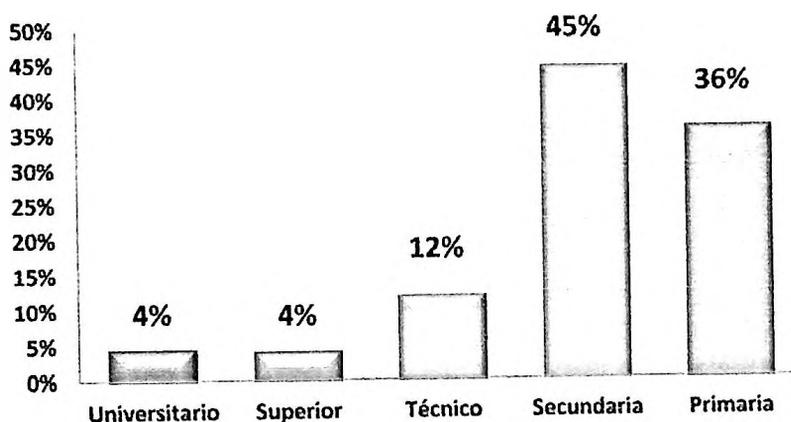
En la Tabla N°16; se muestra la distribución del Estado Civil de los comerciantes encuestados señalaron que el 44% son convivientes, mientras el 2% son divorciados.

Tabla N° 18: Grado de Instrucción de los comerciantes ambulantes de la ciudad de Nuevo Chimbote – 2013

Grado Instrucción	Frecuencia	Porcentaje
Universitario	11	4%
Superior	10	4%
Técnico	31	12%
Secundaria	118	45%
Primaria	95	36%
Total	265	100%

Fuente: Encuesta sobre los factores limitantes de la formalización del comercio ambulatorio en la ciudad de Nuevo Chimbote.

GRAFICO N°18



Fuente: Datos Tabla N° 18.

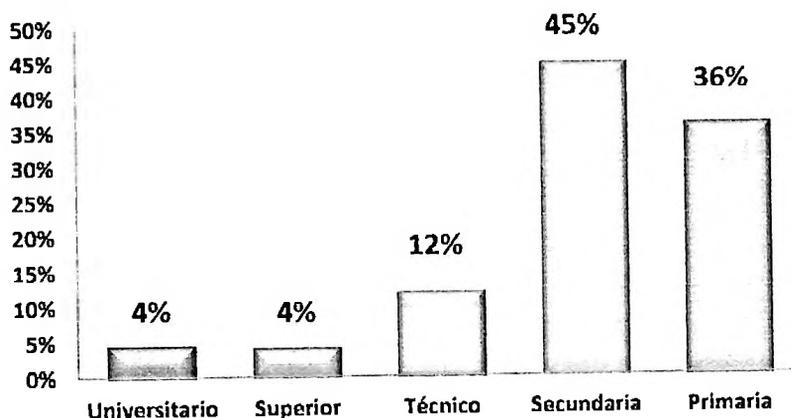
En el Tabla N° 18: Se muestra la distribución del grado de instrucción de los comerciantes, el 45%, cuentan con grado de instrucción secundaria, mientras un 4% tienen como grado de instrucción universitario.

Tabla N° 18: Grado de Instrucción de los comerciantes ambulantes de la ciudad de Nuevo Chimbote – 2013

Grado Instrucción	Frecuencia	Porcentaje
Universitario	11	4%
Superior	10	4%
Técnico	31	12%
Secundaria	118	45%
Primaria	95	36%
Total	265	100%

Fuente: Encuesta sobre los factores limitantes de la formalización del comercio ambulatorio en la ciudad de Nuevo Chimbote.

GRAFICO N°18



Fuente: Datos Tabla N° 18.

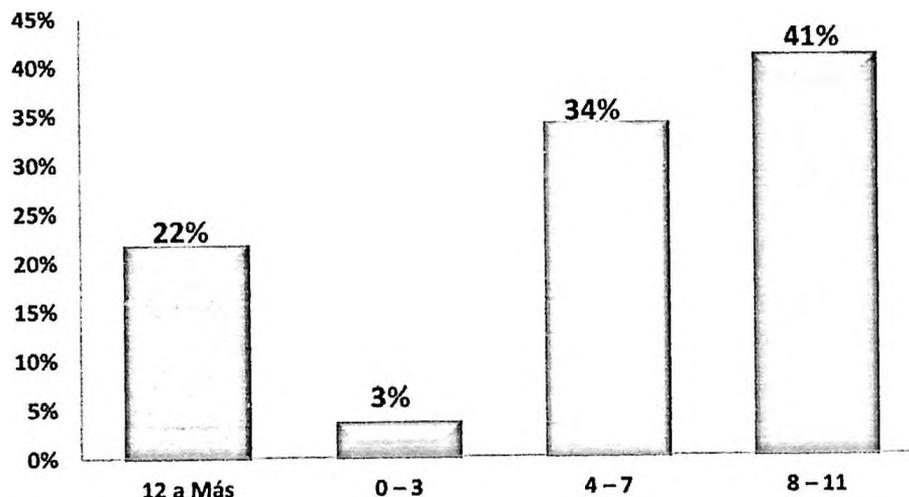
En el Tabla N° 18: Se muestra la distribución del grado de instrucción de los comerciantes, el 45%, cuentan con grado de instrucción secundaria, mientras un 4% tienen como grado de instrucción universitario.

Tabla N° 19: Horario de Trabajo de los comerciantes ambulantes de la ciudad de Nuevo Chimbote – 2013

Horas de Trabajo	Frecuencia	Porcentaje
12 a Más	57	22%
0 - 3	9	3%
4 - 7	90	34%
8 - 11	109	41%
Total	265	100%

Fuente: Encuesta sobre los factores limitantes de la formalización del comercio ambulatorio en la ciudad de Nuevo Chimbote.

GRAFICO N°19



Fuente: Datos Tabla N° 19.

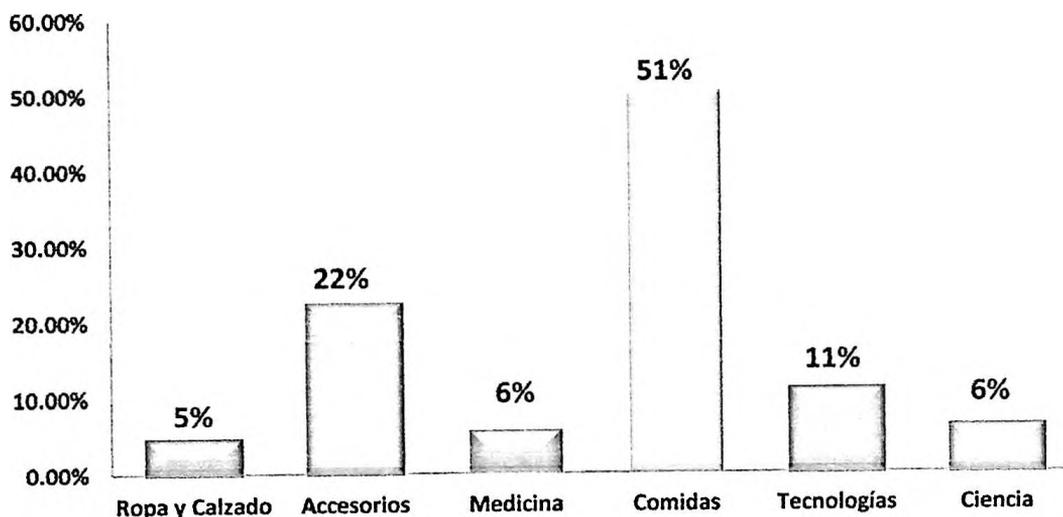
En el Tabla N° 19: Se muestra la distribución del Horario de Trabajo de los comerciantes, el 41% trabajan en entre 8 – 11 Horas respectivamente, mientras el 3% trabajan entre 0 – 3 Horas respectivamente. Por tanto se menciona que la mayor cantidad de comerciantes trabajan mayor cantidad de horas diarias establecidas por OIT.

Tabla N° 20: Rubro del negocio comerciantes ambulantes de la ciudad de Nuevo Chimbote – 2013

Rubro	Frecuencia	Porcentaje
Ropa y Calzado	12	5%
Accesorios	59	22%
Medicina	15	6%
Comidas	134	51%
Tecnologías	29	11%
Ciencia	16	6%
Total	265	100%

Fuente: Encuesta sobre los factores limitantes de la formalización del comercio ambulatorio en la ciudad de Nuevo Chimbote.

GRAFICO N°20:



Fuente: Datos Tabla N° 20.

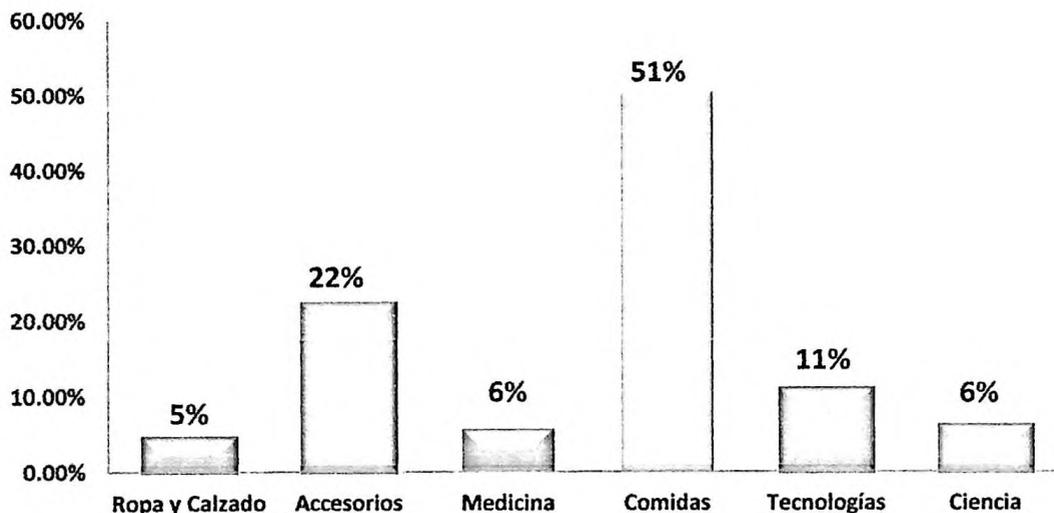
En el Tabla N° 20: El 50% de comerciantes indicaron que se dedican a la venta de comidas, mientras el 5% se dedican a la venta de Ropa y Calzado.

Tabla N° 20: Rubro del negocio comerciantes ambulantes de la ciudad de Nuevo Chimbote – 2013

Rubro	Frecuencia	Porcentaje
Ropa y Calzado	12	5%
Accesorios	59	22%
Medicina	15	6%
Comidas	134	51%
Tecnologías	29	11%
Ciencia	16	6%
Total	265	100%

Fuente: Encuesta sobre los factores limitantes de la formalización del comercio ambulatorio en la ciudad de Nuevo Chimbote.

GRAFICO N°20:



Fuente: Datos Tabla N° 20.

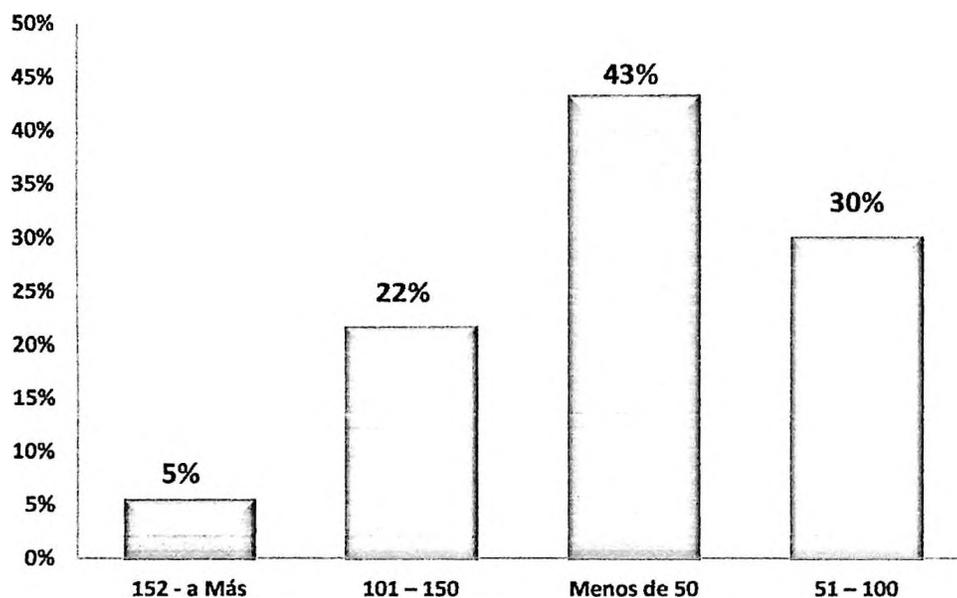
En el Tabla N° 20: El 50% de comerciantes indicaron que se dedican a la venta de comidas, mientras el 5% se dedican a la venta de Ropa y Calzado.

Tabla N° 21: Ingreso diario de los comerciantes ambulantes de la ciudad de Nuevo Chimbote – 2013.

Ingreso Diario	Frecuencia	Porcentaje
152 - a Más	14	5%
101 – 150	57	22%
Menos de 50	114	43%
51 – 100	79	30%
Total	265	100%

Fuente: Encuesta sobre los factores limitantes de la formalización del comercio ambulatorio en la ciudad de Nuevo Chimbote.

GRAFICO N°21:



Fuente: Datos Tabla N° 21.

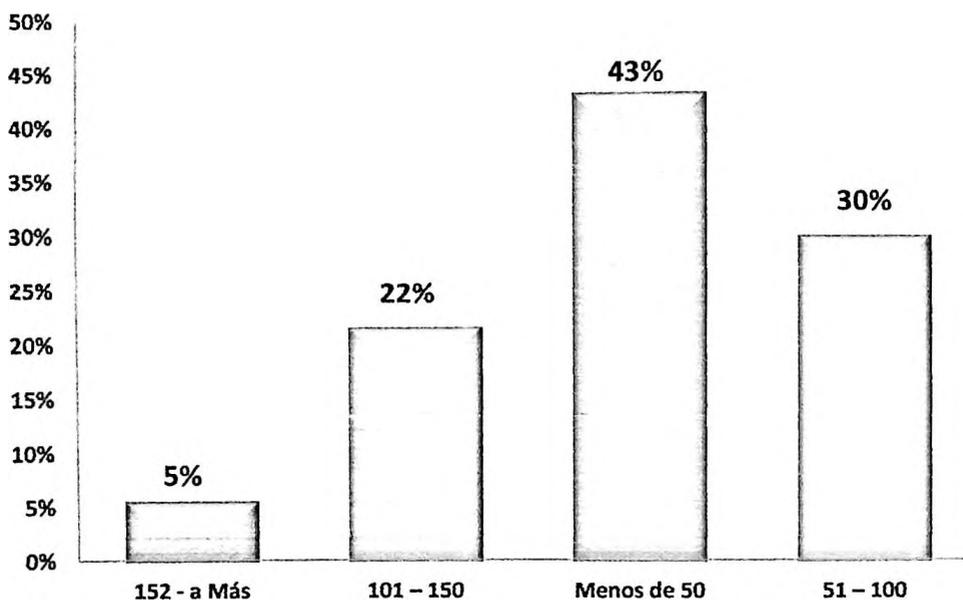
En el Tabla N° 21: Se muestra la distribución de las ventas diarias del comerciante, el 43% tienen un ingreso diario de menos de S/.50.00 Nuevos Soles, mientras el 5% tienen un ingreso entre S/.152.00 a más.

Tabla N° 21: Ingreso diario de los comerciantes ambulantes de la ciudad de Nuevo Chimbote – 2013.

Ingreso Diario	Frecuencia	Porcentaje
152 - a Más	14	5%
101 – 150	57	22%
Menos de 50	114	43%
51 – 100	79	30%
Total	265	100%

Fuente: Encuesta sobre los factores limitantes de la formalización del comercio ambulatorio en la ciudad de Nuevo Chimbote.

GRAFICO N°21:



Fuente: Datos Tabla N° 21.

En el Tabla N° 21: Se muestra la distribución de las ventas diarias del comerciante, el 43% tienen un ingreso diario de menos de S/.50.00 Nuevos Soles, mientras el 5% tienen un ingreso entre S/.152.00 a más.



UCV
UNIVERSIDAD
CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS
ESCUELA ACADÉMICO DE PROFESIONES

"FACTORES LIMITANTES DE LA FORTALEZA
AMBULATORIO EN LA CIUDAD DE
2013

TESIS PARA OBTENER EL
LICENCIADO EN

AUT

MARIÑOS VÁSQUEZ

AS

Mg OLENKA ES

06/2008



FACULTAD DE CIENCIA
ESCUELA ACADÉMICO DE PROFESIONALES

"FACTORES LIMITANTES DE LA FORTALEZA
AMBULATORIO EN LA CIUDAD DE
TRUJILLO 2017"

TESIS PARA OBTENER EL
GRADO DE LICENCIADO EN

AV

MARINOS VASQUEZ

Mg. OLENKA B.