



Universidad César Vallejo

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

**Emprendimiento y comercio informal en un mercado ubicado en el
distrito de Huaral, 2024**

TESIS PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

Licenciado en Administración de Empresas

AUTOR:

Flores Sudario, Melin Denis (orcid.org/0000-0002-7179-8297)

ASESORA:

Dra. Mairena Fox, Petronila Liliana (orcid.org/0000-0001-9402-5601)

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Gestión de Organizaciones

LÍNEA DE RESPONSABILIDAD SOCIAL UNIVERSITARIA:

Desarrollo económico, empleo y emprendimiento

LIMA - PERÚ

2024



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Declaratoria de Autenticidad del Asesor

Yo, MAIRENA FOX PETRONILA LILIANA, docente de la FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES de la escuela profesional de ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO SAC - LIMA NORTE, asesor de Tesis titulada: "Emprendimiento y comercio informal en un mercado ubicado en el distrito de Huaral, 2024", cuyo autor es FLORES SUDARIO MELIN DENIS, constato que la investigación tiene un índice de similitud de 15%, verificable en el reporte de originalidad del programa Turnitin, el cual ha sido realizado sin filtros, ni exclusiones.

He revisado dicho reporte y concluyo que cada una de las coincidencias detectadas no constituyen plagio. A mi leal saber y entender la Tesis cumple con todas las normas para el uso de citas y referencias establecidas por la Universidad César Vallejo.

En tal sentido, asumo la responsabilidad que corresponda ante cualquier falsedad, ocultamiento u omisión tanto de los documentos como de información aportada, por lo cual me someto a lo dispuesto en las normas académicas vigentes de la Universidad César Vallejo.

LIMA, 19 de Junio del 2024

Apellidos y Nombres del Asesor:	Firma
MAIRENA FOX PETRONILA LILIANA DNI: 16631152 ORCID: 0000-0001-9402-5601	Firmado electrónicamente por: MFOXPL el 21-06- 2024 09:27:12

Código documento Trilce: TRI - 0764829



Declaratoria de Originalidad del Autor

Yo, FLORES SUDARIO MELIN DENIS estudiante de la de la escuela profesional de ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS de la UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO SAC - LIMA NORTE, declaro bajo juramento que todos los datos e información que acompañan la Tesis titulada: "Emprendimiento y comercio informal en un mercado ubicado en el distrito de Huaral, 2024", es de mi autoría, por lo tanto, declaro que la Tesis:

1. No ha sido plagiada ni total, ni parcialmente.
2. He mencionado todas las fuentes empleadas, identificando correctamente toda cita textual o de paráfrasis proveniente de otras fuentes.
3. No ha sido publicada, ni presentada anteriormente para la obtención de otro grado académico o título profesional.
4. Los datos presentados en los resultados no han sido falseados, ni duplicados, ni copiados.

En tal sentido asumo la responsabilidad que corresponda ante cualquier falsedad, ocultamiento u omisión tanto de los documentos como de la información aportada, por lo cual me someto a lo dispuesto en las normas académicas vigentes de la Universidad César Vallejo.

Nombres y Apellidos	Firma
FLORES SUDARIO MELIN DENIS DNI: 74071062 ORCID: 0000-0002-7179-8297	Firmado electrónicamente por: MFLORESSU5 el 21- 06-2024 19:23:14

Código documento Trilce: INV - 1712072

Dedicatoria

Esta tesis, dedico en primer lugar, a Dios por bendecirnos todos los días y haberme guiado hasta cumplir mis metas, y a mis queridos padres que con sus sabios consejos y enseñanzas han sabido guiarme por un buen camino, con amor, trabajo, dedicación, comprensión y honestidad, valores que me inculcaron desde muy pequeño.

A mis hermanos Niler y Rober por motivarme y apoyarme incondicionalmente desde el primer día de mi etapa académica hasta lograr mis metas, finalmente a toda mi familia quienes me brindaron su apoyo y ánimo en este proceso de mi vida profesional.

Agradecimiento

A mi asesora de tesis, Dra. Petronila Liliana Mairena Fox por su apoyo, orientación, sus grades enseñanzas, dedicación y motivación durante todo el desarrollo y la elaboración de esta tesis y poder impartirme sus conocimientos y experiencias.

A la Universidad César Vallejo, mi nueva casa de estudios, la cual me abrió sus puertas para seguir adelante y haberme contribuido con excelentes docentes en esta nueva etapa de mi vida profesional.

A todos que me brindaron su apoyo, quedo eternamente agradecido.

Índice de contenidos

Carátula	i
Declaratoria de autenticidad del asesor	ii
Declaratoria de originalidad del autor.....	iii
Dedicatoria.....	iv
Agradecimiento	v
Índice de contenidos.....	vi
Índice de tablas.....	viii
Índice de figuras.....	viii
Resumen.....	ix
Abstract.....	x
I. INTRODUCCIÓN	1
II. METODOLOGÍA	14
III. RESULTADOS	23
IV. DISCUSIÓN	37
V. CONCLUSIONES	43
VI. RECOMENDACIONES.....	44
VII. PROPUESTAS	45
REFERENCIAS.....	46
ANEXOS.....	56

Índice de tablas

Tabla 1a	Nivel de conocimiento referente el emprendimiento en un mercado ubicado en el distrito de Huaral, 2024.....	23
Tabla 2a	Nivel de conocimiento sobre la necesidad de trabajo referente del emprendimiento en un mercado ubicado en el distrito de Huaral, 2024.....	24
Tabla 3a	Nivel de conocimiento de la iniciativa de negocio referente del emprendimiento en un mercado ubicado en el distrito de Huaral, 2024.....	24
Tabla 4a	Nivel de conocimiento de la oportunidad laboral referente el emprendimiento en un mercado ubicado en el distrito de Huaral, 2024.....	25
Tabla 5a	Nivel conocimiento del comercio informal referente en un mercado ubicado en el distrito de Huaral, 2024.....	26
Tabla 6a	Nivel de conocimiento de la obligación tributaria referente el comercio informal en un mercado ubicado en el distrito de Huaral, 2024.	27
Tabla 7a	Nivel de conocimiento de la evasión fiscal referente el comercio informal en un mercado ubicado en el distrito de Huaral, 2024.....	28
Tabla 8a	Nivel de conocimiento de la precariedad laboral referente comercio informal en un mercado ubicado en el distrito de Huaral, 2024.	29
Tabla 9a	Nivel de conocimiento del emprendimiento familiar no constituido referente el comercio informal en un mercado ubicado en el distrito de Huaral, 2024.	30
Tabla 10	Estadísticos descriptivos de la variable emprendimiento y sus dimensiones.....	31
Tabla 11	Estadísticos descriptivos de la variable comercio informal y sus dimensiones.....	32
Tabla 12	Correlación entre la variable emprendimiento y el comercio informal en un mercado ubicado en el distrito de Huaral, 2024.....	33
Tabla 13	Correlación entre la variable emprendimiento y la dimensión obligación tributaria.....	34
Tabla 14	Correlación entre la variable emprendimiento y la dimensión evasión fiscal.....	34
Tabla 15	Correlación entre la variable emprendimiento y la dimensión precariedad laboral.....	35
Tabla 16	Correlación entre la variable emprendimiento y la dimensión emprendimiento familiar no constituido.....	36

Índice de figuras

Figura 1	Nivel de conocimiento referente el emprendimiento en un mercado ubicado en el distrito de Huaral, 2024.....	23
Figura 2	Nivel de conocimiento sobre la necesidad de trabajo referente del emprendimiento en un mercado ubicado en el distrito de Huaral, 2024.	24
Figura 3	Nivel de conocimiento de la iniciativa de negocio referente del emprendimiento en un mercado ubicado en el distrito de Huaral, 2024.	25
Figura 4	Nivel de conocimiento de la oportunidad laboral referente el emprendimiento en un mercado ubicado en el distrito de Huaral, 2024	26
Figura 5	Nivel conocimiento del comercio informal referente en un mercado ubicado en el distrito de Huaral, 2024.....	27
Figura 6	Nivel de conocimiento de la obligación tributaria referente el comercio informal en un mercado ubicado en el distrito de Huaral, 2024	28
Figura 7	Nivel de conocimiento de la evasión fiscal referente el comercio informal en un mercado ubicado en el distrito de Huaral, 2024	29
Figura 8	Nivel de conocimiento de la precariedad laboral referente comercio informal en un mercado ubicado en el distrito de Huaral, 2024	30
Figura 9	Nivel de conocimiento del emprendimiento familiar no constituido referente el comercio informal en un mercado ubicado en el distrito de Huaral, 2024.	31

Resumen

En relación del ODS la presente investigación busca concientizar por medio de las charlas a los comerciantes informales para legalizar sus emprendimientos, la investigación tuvo como objetivo el poder establecer la relación entre el emprendimiento y el comercio informal en un mercado ubicado en el distrito de Huaral, 2024. La metodología de la investigación fue hipotético deductivo con enfoque cuantitativo, tipo aplicada, diseño no experimental, temporalidad de corte transversal descriptiva y tipo causal. La población fue de 36 emprendedores y comerciantes informales de un mercado en el distrito de Huaral, la técnica que se utilizó fue la recolección de datos por medio de una encuesta, la cual se elaboró mediante el cuestionario de escala Likert formulando 21 ítems de preguntas para las variables respectivamente, los datos obtenidos fueron procesados mediante el programa estadístico SPSS 24, así mismo el p valor es de 0.001 encontrada entre las variables emprendimiento y comercio informal, por lo tanto, es menor a 0.05, por ello queda demostrado que se acepta la hipótesis alterna (H_E) y se rechaza la hipótesis nula (H_0). Se concluye que existe relación entre el emprendimiento y el comercio informal en un mercado ubicado en el distrito de Huaral, 2024.

Palabras clave: Economía, mercado, emprendedor, comerciantes, fiscalizadores

Abstract

In relation to the SDG, this research seeks to raise awareness through talks among informal traders to legalize their ventures. The objective of the research was to establish the relationship between entrepreneurship and informal trade in a market located in the district of Huaral, 2024. The research methodology was hypothetical-deductive with a quantitative approach, applied type, non-experimental design, descriptive cross-sectional temporality and causal type. The population was 36 entrepreneurs and informal traders from a market in the district of Huaral, the technique used was data collection through a survey, which was developed using the Likert scale questionnaire formulating 21 question items to the variables respectively, the data obtained were processed using the SPSS 24 statistical program, likewise the p value is 0.001 found between the variables entrepreneurship and informal trade, therefore, it is less than 0.05, which is why it is demonstrated that the alternative hypothesis (HE) and the null hypothesis (Ho) is rejected. It is concluded that there is a relationship between entrepreneurship and informal commerce in a market located in the district of Huaral, 2024.

Keywords: Economy, market, entrepreneur, merchants, auditors

I. INTRODUCCIÓN

En la actualidad los comerciantes informales han venido en aumento, esto puede representar un **problema** dentro de la sociedad, ya que la presencia de los comerciantes informales en los centros de mercados, avenidas, plazas o lugares públicos, donde no están permitidos, ocasionan desorden caos, y por esta situación hasta hay delincuencia, generando incomodidades a las personas cercanas, así mismo los comerciantes informales evaden las leyes y que no contribuyen con el orden público por el bienestar de la sociedad.

En el contexto internacional, un estudio realizado por Esquivel et al. (2019) resalta una problemática significativa en Ecuador. Se observó que los pequeños emprendedores enfrentan limitaciones para operar de manera regular debido a la falta de legalización. Sin embargo, es crucial destacar que estos emprendedores informales desempeñan un papel importante al proporcionar fuentes de empleo a familias con recursos económicos limitados. Si las municipalidades se oponen a permitir que estos emprendedores realicen sus actividades o no los respaldan con capacitación para formalizar sus negocios, esto podría resultar en la incapacidad de generar empleo para muchas personas que dependen de estas oportunidades, lo que afectaría tanto a los emprendedores informales como a la comunidad en general.

Así mismo para Armijos et al. (2021) también en la ciudad de Ecuador, existen un gran número de comerciantes informales los cuales se enfrentan a distintas barreras frente al estado, lo que les impide trabajar con facilidad, como en los centros de abastos y las calles. Por estos hechos los comerciantes informales se sienten incómodos con las autoridades municipales, ya que nunca hacen algo al respecto, de lo contrario, por medio de los fiscalizadores municipales retiran a los comerciantes informales de los diversos lugares, afectando la fuente de ingreso a muchas familias, hasta llegaron a un desorden público.

Por otro lado Luna (2021) en la ciudad de México el mayor porcentaje de los comerciantes informales son los extranjeros en consecuencia muchos, de ellos no cuentan con documentos legalizados para poder ser una empresa formal de esta manera para trabajar con total normalidad y poder contribuir con los impuestos que exige el estado, pero al no contar con documentos al orden dentro del país, la

necesidad obligan a los extranjeros a poder salir a trabajar en las calles o mercados ya sea de manera ilegal, con tal de poder generar mayor ingreso económico.

A nivel nacional, un estudio realizado por Cortez y Villegas (2022) destacó una problemática importante con relación al emprendimiento y el comercio informal en Arequipa. Este estudio reveló que los pequeños emprendedores, al iniciar sus operaciones comerciales, se enfrentan a limitaciones financieras significativas. Como resultado, buscan obtener capital a través de entidades bancarias para invertir en sus negocios. Sin embargo, se enfrentan a un obstáculo considerable, ya que estas entidades bancarias suelen rechazar la solicitud de crédito de los comerciantes informales.

La razón del rechazo es que las entidades bancarias utilizan bases de datos para evaluar a los solicitantes de préstamos, y las condiciones que los comerciantes informales enfrentan no les permiten calificar para el crédito. Este problema genera una brecha financiera significativa que obstaculiza el crecimiento de estos emprendedores y perpetúa la informalidad en el comercio.

Por su parte, Franco y Delgado (2020) desarrollado en el distrito de Santiago de Surco a causa de los gobierno nacionales, regionales y locales que siempre lo han tomado como abandono a los pequeños comerciantes informales, por ello, la mayoría de las ocasiones la informalidad son por parte de la migración o por la necesidad de las mismas personas que provienen de la sierra, formando desorden dentro de los mercados, frente a ello las municipalidad aún no han intervenido para poder apoyarlos y ser formales y de estas manera contribuir al estado como corresponde.

A nivel local en un mercado ubicado en el distrito de Huaral existen gran cantidad de emprendedores que son los comerciantes informales que en muchas ocasiones tienen dificultades para poder realizar sus actividades con normalidad dentro del mercado, debido a que estas no tienen autorización ni legalización por parte de la municipalidad para poder ejercer el comercio ambulatorio, debido a que hay muchos emprendedores salen a las calles a realizar sus actividades teniendo necesidades de poder generar ingresos, ante ello HuaralTV (2021) menciona que los comerciantes informales generar desorden dentro de los mercados o avenidas, generando incomodidades a personas que realizan sus compras es así que la

municipalidad tiene la obligación de poder intervenir para el orden público, pero sin embargo los comerciantes informales siguen en aumento.

Según Moran (2024) con relación a los objetivos de desarrollo Objetivo de Desarrollo Sostenible (ODS), que promueve el crecimiento económico sostenible e inclusivo y empleo sostenible, pleno y productivo y trabajo decente para todos, exclusivamente al objetivo 8 el propósito de este objetivo es impulsar políticas orientado al desarrollo, apoyando las actividades productivas y de creatividad en los emprendedores o comerciales, ante ello, con la presente investigación buscó aportar con la libre actividad de realizar charlas o concientizaciones y que sean formales los emprendedores, para reducir algún tipo de riesgo como emprendedores ayudando a cumplir con los objetivos del ODS.

Ante ello se formuló el siguiente **problema general** de investigación, ¿Cuál es la relación entre el emprendimiento y el comercio informal en un mercado ubicado en el distrito de Huaral, 2024?, así mismo se plantearon las siguientes interrogantes específicas fueron: **(a)** ¿Cuál es la relación entre el emprendimiento y la obligación tributaria en un mercado ubicado en el distrito de Huaral, 2024? **(b)** ¿Cuál es la relación entre el emprendimiento y la evasión fiscal en un mercado ubicado en el distrito de Huaral, 2024? **(c)** ¿Cuál es la relación entre el emprendimiento y la precariedad laboral en un mercado ubicado en el distrito de Huaral, 2024? Y **(d)** ¿Cuál es la relación entre el emprendimiento y el emprendimiento familiar no constituido en un mercado ubicado en el distrito de Huaral, 2024?

En la **justificación teórica** se planteó comprender los términos claves que son fundamentales para el manejo de las variables, por ello esta investigación fueron respaldadas de acuerdo a las teorías, Álvarez (2020) menciona que la justificación teórica describe las brechas de conocimiento en lo que existe durante la investigación buscando reducir la problemática, y está basada a contribuir en dar respuesta al problema planteado, La teoría analiza la brecha entre la oferta y la demanda de ocupaciones, por lo que si hubiera personas desempleadas tienen que generar sus propios puestos de trabajo Con relación a la teoría del comercio informal de acuerdo Espíritu (2013) El comercio informal amenaza el orden público y la competencia desleal. Además de esto, también existen las grandes pérdidas económicas asociadas, considerando grandes montos de la transacción y sin ningún tipo de

impuestos o comprobantes de pago en las cuales puede acreditar la dicha compra; por otro lado, es un riesgo que asumen los consumidores al comprar productos de origen cuestionable al no contar con las garantías suficientes al adquirir los productos. El Peruano (2021) refiere que son desarrolladas en los espacios públicos reguladas, y que no tienen un capital tan considerable, y que carecen un vínculo con sus proveedores, y que no se encuentra registrado en la base de datos de los comerciantes informales de la municipal, desarrollando sus actividades comerciales de manera itinerante, generalmente por los espacios públicos no autorizados. Por otro lado, **Y para la variable emprendimiento** Mohanty (2006) Una persona emprendedora necesita una idea de negocio y un capital que por lo general al comenzar tienen baja disponibilidad económica, pero todo es un proceso en la cual parte por un proceso de crear, iniciar y administrar un nuevo negocio que proporcione valor a los clientes, resuelva un problema o satisfaga superando las expectativas de acorde las necesidades del mercado. Pero con un pensamiento analítico y crítico creativa sobre su iniciativa de negocio. Está ligado a la innovación, y es una persona que asume riesgos en busca de oportunidades dentro del mercado, generando puestos de trabajo y crecimiento económico.

Así mismo la **justificación práctica**, se considera una investigación la cual es de justificación practica cualquier información puede ser un aporte ante la absolución de cualquier inquietud de problema con estrategias de solución según Álvarez (2020) menciona que en la justificación práctica puede emplearse con aportes prácticos con relación al problema a estudiar, y es de una manera directa o indirecta que tiene coincidencia con el problema y describe los resultados de esta investigación implicaría en cambiar al problema planteado. Por ente la investigación se realizó con la finalidad de poder dar a conocer el emprendimiento y comercio informal y los beneficios de cada uno de las mismas. Por otro lado, la **justificación metodológica** durante el proceso realizado se consideró el contexto científico con el objetivo de conocer los detalles que puede contener el comercio informal, lo cual se emplearán herramientas de medición para para dar respuesta a las interrogantes. Fernández (2020), indica que esta justificación metodológica es alcanzar las propuestas planteadas por medio de un proceso metodológico, utilizando los diversos procesos que se desarrollará cada cierto tiempo en la investigación; así mismo reside en la formulación de un instrumento comprendido por las variables (1) emprendimiento y (2) comercio

informal, así mismo, para el cuestionario que se utilizó se encuentra en formato por 21 ítems; que permitió medir las variables. Para el emprendimiento se seleccionó 09 ítems con las siguientes dimensiones es (a) necesidad de trabajo, (b) iniciativa de negocio y (c) oportunidad laboral. Con relación al comercio informal se ha considerado 12 ítems con las siguientes dimensiones (a) obligación tributaria, (b) evasión fiscal, (c) precariedad laboral y (d) emprendimiento familiar no constituido; así mismo indicar que la escala de medición es ordinal tipo Likert.

En relación con los objetivos de desarrollo Objetivo de Desarrollo Sostenible (ODS) 8, que promueve el crecimiento económico sostenible e inclusivo y empleo sostenible, pleno y productivo y trabajo decente para todos, exclusivamente al objetivo 8 el propósito de este objetivo es impulsar políticas orientado al desarrollo, apoyando las actividades productivas y la creatividad, ante ello, con la presente investigación se buscó aportar con la libre actividad y que sean formales, para reducir algún tipo de riesgo como emprendedores.

Como **objetivo general** fue establecer la relación entre el emprendimiento y el comercio informal en un mercado ubicado en el distrito de Huaral, 2024; y como objetivos específicos consistió: **(1)** determinar la relación entre el emprendimiento y la obligación tributaria en un mercado ubicado en el distrito de Huaral, 2024, **(2)** determinar la relación entre el emprendimiento y la evasión fiscal en un mercado ubicado en el distrito de Huaral, 2024, **(3)** determinar la relación entre el emprendimiento y la precariedad laboral en un mercado ubicado en el distrito de Huaral, 2024 y por último **(4)** determinar la relación entre el emprendimiento y el emprendimiento familiar no constituido en un mercado ubicado en el distrito de Huaral, 2024,

Finalmente se planteó la siguiente **hipótesis general**: existe relación entre el emprendimiento y el comercio informal en un mercado ubicado en el distrito de Huaral, 2024; y tuvo como hipótesis específico **(1)** existe relación entre el emprendimiento y la obligación tributaria en un mercado ubicado en el distrito de Huaral, 2024; hipótesis **(2)** existe relación entre el emprendimiento y la evasión fiscal en un mercado ubicado en el distrito de Huaral, 2024; la hipótesis **(3)** existe relación entre el emprendimiento y la precariedad laboral en un mercado ubicado en el distrito de Huaral, 2024;

y (4) existe relación entre el emprendimiento y el emprendimiento familiar no constituido en un mercado ubicado en el distrito de Huaral, 2024.

En la siguiente presentación de **antecedentes nacionales** son para poder dar mayor credibilidad al problema de investigación planteado.

Damián (2021) consideró en la investigación la cual determinó si existe la relación del comercio informal y reducción del espacio público al rededores de un mercado, el tipo de diseño de investigación fue no experimental, y una población de 60 personas y a una muestra no probabilístico por conveniencia, y los instrumentos que utilizaron fue la encuesta para poder tener una información con la finalidad de poder determinar las causas de la problemática, teniendo como resultado llegando al coeficiente de correlación de Spearman es de 0,733 en el cual menciona que si existe una relación positiva entre el comercio informal y la reducción del espacio público alrededores del mercado y que los comerciantes informales se posicionaron en el mercado es de manera habitual, concluyendo que el $p < 0,05$ ($p=0,001$) existen relación entre ambas variables y altamente significativa que permiten afirmar que la invasión del espacio público es por los comerciantes informales por los desconocimientos que tienen los comerciantes.

Asimismo, Becerra (2021) propuso como como objetivo determinar la implicancia del emprendimiento informal en los lugares públicos en el mercado del distrito de Cajamarca, fue un estudio de tipo no experimental, en la cual se realizó de acuerdo a la observación de los sucesos reales, a una población de 120 y el muestreo fue no probabilístico, los instrumentos que se utilizaron fue de tipo de encuesta a los emprendedores que son los comerciantes informales a nivel del mercadillo y jirones, llegando a un resultado, que el $p\text{-valor} = 0.001$ y p , teniendo a los dos valores por debajo del nivel de significancia del 5% llegando a los conclusiones que se rechaza la hipótesis nula y los espacios públicos son apropiados por los comerciantes informales generando desorden en el lugar.

Así mismo, Yanayaco (2021) desarrollado como objetivo fue analizar la relación del comercio informal y la evasión de los tributos de los comerciantes informales del mercado, el tipo de investigación básica correlacional y a una muestra de 45 comerciantes dentro del mercado, utilizando las herramientas de encuesta y que se les aplicó cuestionario llegando a un resultado como valor final de $r=0,989$ esto

indica que su correlación es positiva y alta referente a la hipótesis planteada, aceptando la hipótesis alterna planteada.

Y por otra parte Bejarano y Polo (2022) propuso en la investigación desarrollada como objetivos, determinar el impacto del comercio informal en el espacio público, alrededor del mercado en el distrito de Comas, fue un estudio de tipo fenomenológico no experimental, la muestra estuvo conformado por 20 personas que forman parte del comercio informal a nivel del distrito, los instrumentos que se utilizaron fue en base a las observaciones y encuestas con la finalidad de poder conocer la problemática del comercio informal, y los resultados fue el siguiente, a los comerciantes informales se deben de capacitar en los aspectos tributarios para que tengan mayor confianza y poder formalizarse, y que la mayoría de las personas si se podrá realizar capacitaciones.

Por último, Llatas (2021) propuso indicar y prever las alternativas de solución para reducir el comercio informal. Fue un estudio de tipo aplicado cuantitativo con diseño no experimental, la muestra está conformado por 8 participantes de la entidad pública, los instrumentos que utilizaron fue cuestionario, los resultados fueron los siguientes, estandarizar el conjunto de un sistema tributario para permitir las facilidades para cumplir con las obligaciones tributarias en los pequeños comerciantes, así mismo, la municipalidad tiene en planes en reubicar a los comerciantes con la finalidad de poder evitar discusiones en la vía pública entre fiscalizadores y comerciantes.

Así mismo a **nivel internacional** Ulloa y Castillo (2020) propusieron determinar los resultados sobre las características sociodemográficas y laborales de los vendedores ambulantes en la ciudad de Los Ángeles, Chile. Este estudio tuvo un diseño descriptivo y cuantitativo. La población y muestra para este estudio fueron 121 vendedores ambulantes en la ciudad de Los Ángeles. El muestreo involucró la selección de estos vendedores; y los instrumentos utilizados fueron la encuesta aplicada directamente a ellos en la ciudad. En los resultados se observó que el 95% de los vendedores informales eran analfabetos; además el 57.5% eran masculinos. En conclusión, se reveló que los vendedores ambulantes en la ciudad de Los Ángeles, Chile, representan una parte significativa de la fuerza laboral, y se caracterizan por su diversidad sociodemográfica.

Por otra parte, Higuera et al. (2022) tuvieron como investigaron evaluar la potencialidad económica, social y ambiental de las ventas informales y estacionarias en el mercado público de Barranquilla. Este estudio tuvo un diseño descriptivo y cualitativo. La población y muestra para este estudio fueron 4 grupos focales representativos de comerciantes, trabajadores y empresarios del mercado público de Barranquilla, estos grupos se conformaron en función de su tipo de negocio y género. El muestreo utilizado se basó en la realización de grupos focales con los participantes mencionados; asimismo el instrumento utilizado fue la matriz FODA. Los resultados revelaron las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas específicas identificadas por los diferentes grupos en relación con el mercado público de Barranquilla, se identificaron un total de 15 fortalezas, 14 debilidades, 11 oportunidades y 10 amenazas. En conclusión, se determinó que las fortalezas de la venta informal es la creación de ingresos a las familias y puestos de trabajo para la localidad.

Además, Pazmiño et al. (2018) propusieron para realizar una investigación de examinar el comercio informal en la ciudad de Babahoyo y su impacto en las personas que se dedican a esta actividad. Este estudio tuvo un diseño exploratorio y explicativo. Este estudio tuvo como población y muestra a los habitantes de la ciudad de Babahoyo que se dedican al comercio informal. El método de muestreo utilizado fue no probabilístico; asimismo el instrumento utilizado fue la entrevistas y encuestas. En los resultados se observó que el 90% de los encuestados no contaba con un trabajo formal; asimismo el 57% mencionó que el desempleo lo obliga a trabajar de manera informal; por lo que se concluyó que el comercio informal se percibe como una alternativa al empleo formal y como una fuente de ingresos tanto primarios como adicionales.

Según, Barrales y Rodríguez (2023) tuvieron como objetivo analizar la economía informal, específicamente la que se relaciona con el comercio en línea y las tecnologías de Internet, en diferentes regiones de América Latina y otros lugares. Este estudio tuvo un diseño de revisión bibliográfica. La población y muestra para este estudio incluyó a trabajadores informales, pequeños empresarios, microempresarios y vendedores ambulantes en diversos contextos geográficos y socioeconómicos, particularmente en América Latina, África y Asia. El muestreo fue no probabilístico; asimismo el instrumento utilizado fue el análisis documental. Los resultados del

estudio indican que la economía informal se ha transformado y adaptado a la era digital, especialmente en el comercio en línea, lo que ha permitido una mayor eficiencia en las transacciones y una mayor conectividad entre los trabajadores informales y sus clientes; además, el comercio informal ha influido positivamente en la creación de muchos emprendimientos que luego pasaron a ser formales; por lo que se concluyó que la importancia de las tecnologías de la información y la comunicación, como Internet y los teléfonos móviles son importantes en la mejora de las prácticas de la economía informal y en el impulso al emprendimiento.

Por su parte Pizarro et al. (2023) propusieron analizar las microempresas y la informalidad con el impacto en la economía ecuatoriana, así como la aplicación del nuevo Régimen de Microempresas y su impacto en personas naturales. Este estudio tuvo un diseño mixto. La población y muestra para este estudio fueron 42 microempresas ubicadas en la capital cantonal de Daule. El muestreo utilizado fue la toma de análisis, mediante la encuesta de campo como instrumento. El resultado principal de esta investigación sugiere que el nuevo Régimen de Microempresas y su correcta aplicación, como resultado de la Ley de Simplificación Tributaria y Progreso, cumple su propósito, esto beneficia a los contribuyentes al reducir la tasa de impuesto sobre la renta y disminuir el número de trabajadores año tras año. En conclusión, la investigación apunta a que este nuevo régimen fiscal busca facilitar la vida de las microempresas en Ecuador, reducir la informalidad y promover su crecimiento al reducir la complejidad de cumplir con las obligaciones fiscales; esto debido a que los negocios informales son un gran porcentaje de empresas que genera puestos de trabajo.

Por otro lado, Fuente et al. (2018) plantearon examinar y describir el perfil de las empresas españolas involucradas en la economía informal. Este estudio tuvo un diseño no experimental de corte transversal. La población y muestra para este estudio fueron empresas españolas que participan en la economía informal. El método de muestreo utilizado fue la base de datos Global Entrepreneurship Monitor (GEM); asimismo el instrumento utilizado fue la encuesta. Los resultados del estudio indican que las empresas en etapas iniciales, aquellas creadas por necesidad, establecidas por emprendedores menores de 42 años y pertenecientes al sector de servicios, tienen una mayor probabilidad de operar en la economía informal en España. En conclusión, las empresas nuevas son las más propensas a la informalidad.

Ávila et al. (2021) se propuso evaluar si los emprendedores que ofrecen productos o servicios innovadores tienen más probabilidades de registrar formalmente sus negocios. Este estudio tuvo un diseño no experimental y correlacional. La población y muestra para este estudio fueron los datos de la Encuesta de Población Adulta del Monitor Global de Emprendimiento (GEM) (2019). El muestreo fue un modelo de regresión logística; asimismo el instrumento utilizado fue la encuesta. En los resultados no se encontraron pruebas empíricas de una correlación positiva entre el producto o servicio innovador y el registro de negocios; además, se demostró que el emprendimiento basado en oportunidades, en lugar de la necesidad, no es una variable relevante para formalizar un negocio. Como conclusión se obtuvo que la evaluación de beneficios puede desempeñar un papel en la formalización para tener pleno crecimiento; asimismo se sugirió que el gobierno debería comprender mejor el papel de la innovación en la formalización de startups y considerar diferentes enfoques de apoyo según las etapas de desarrollo de las empresas.

Vega y Restrepo (2019) analizaron las paradojas que surgen cuando el discurso empresarial en el sector de la venta directa se entrelaza con las prácticas de quienes venden productos de manera informal. Este estudio tuvo un diseño observacional y cuantitativo. La población y muestra para este estudio consistió en mujeres vendedoras informales. El muestreo utilizado fueron observaciones de la actividad informal, mediante la entrevista como instrumento. En los resultados, se puso de manifiesto la importancia de la independencia, la necesidad de trabajo, la habilidad para gestionar el consumo y las cuestiones crediticias, así como la capacidad para establecer conexiones y formas de conocimiento y cooperación. En conclusión, se reveló que las mujeres involucradas en actividades informales buscan garantizar su bienestar y experimentan un empoderamiento en el proceso.

Para la identificación del **enfoque teórico** de la variable emprendimiento Mohanty (2006) Una persona emprendedora necesita una idea de negocio y un capital que por lo general al comenzar tienen baja disponibilidad económica, pero todo es un proceso en la cual parte por un proceso de crear, iniciar y administrar un nuevo negocio que proporcione valor a los clientes, resuelva un problema o satisfaga superando las expectativas de acorde las necesidades del mercado. Para Navarrete (2019) en la cual menciona que el emprendimiento es una acción de iniciativa de

poder generar un negocio con una de las finalidades de que sean rentables y que busca satisfacer al cliente.

Segundo, Pozo y Ferreiro (2020) indica que la iniciativa de negocio es poder asumir un riesgo económico, para poder iniciar un negocio aprovechando las oportunidades que se presenta dentro de un mercado, sin lugar a duda los microemprendimientos y las medianas empresas (pymes) inician por un emprendimiento, a lo largo del tiempo consolidándose dentro de un mercado y ya teniendo clientes finales, que les permite desarrollar con total normalidad.

Tercero, para Cabia (2022) indican que el emprendimiento es muy importante dentro un mercado porque dinamiza la economía, así mismo, genera empleo para muchas familias, esto nace por la motivación por un individuo en base a las necesidades que nace dentro de un mercado que se busca satisfacer y un cliente final.

Así mismo Carreras et al. (2021) deducen que el emprendimiento es una estrategia que aplica una persona en busca de cambiar o enfrentar alguna crisis económica que se vive, y muchas personas, así como en tiempo de Covid-19 que innovaron muchas personas y sobresalen a pesar del mal momento que se atravesaba en ese momento y está basada con las estrategias de iniciativa o poder reinventarse en algún negocio que les permita crecer económicamente.

Finalmente, para Pérez (2021) el emprendimiento es desarrollada con una finalidad de producir algo con la creatividad, buscando la transformación de la economía dentro de un mercado a partir de un producto innovador y que a los clientes se sienten a gusto con los que ofreces y así poder generar empleos y buscando el desarrollo de la comunidad.

Una persona emprendedora, tiene la suficiente capacidad de poder gestionar un proyecto nuevo con una finalidad de generar rentabilidad con un impacto social, y es una de las personas que asumen nuevos retos, así como un riesgo financiero, ellos ven oportunidades donde otros los ven dificultades.

Importancia del emprendimiento es que aporta al desarrollo y crecimiento económico generando empleos para muchas familias en base a la capacidad de cada persona para poder ofrecer al público, una de las ventajas es tener un negocio propio,

que puedes laborar desde cualquier lugar tomando decisiones o dando órdenes, tener horario flexible, tener tu proyecto en crecimiento ayudando a las demás personas y las desventajas asumen grandes riesgos económicos así como también el incertidumbre en el futuro.

Para la identificación de la variable el comercio informal según Espíritu (2013) El comercio informal amenaza el orden público y la competencia desleal. Además de esto, también existen las grandes pérdidas económicas asociadas, considerando grandes montos de la transacción y sin ningún tipo de impuestos o comprobantes de pago en las cuales puede acreditar la dicha compra, por otro lado, Chanduvi y Esteves (2020) el comercio informal cada vez más se va expandiendo, generando caos social, es por las mismas personas que no tienen el interés de poder ser una empresa formal, y así poder desarrollar las actividades con total normalidad.

Por otro lado, Muñoz y Nivicela (2021) es una actividad desarrollada de una manera informal, evadiendo las leyes de impuestos, por lo que muchas familias realizan actividades comerciales de una manera informal, son por personas que son desempleados y que buscan el sustento de su hogar y buscan de alguna manera ofrecer para poder generar ganancias.

Con relación al comercio informal refiere Soto y Moyolema (2023) que es una de las actividades que genera empleo a muchas personas, y que no gozan de los beneficios laborales que otorga el estado, y que los comerciantes salen a vender con la finalidad de satisfacer sus necesidades básicas, y que muchas de las personas salen adelante por este medio. Por otro lado, Burgos y Jiménez (2022) menciona que el comercio informal tiene tiempos límites por ser informales, por desarrollar actividades fuera del marco legal, evadiendo impuestos, y esto genera caos y desorden dentro de los mercados siendo uno de las principales generadoras de trabajo para muchas personas, y la mayoría de los comercios están informales.

Por último, Sánchez y Chafloque (2019), el comercio informal es algo que ya, es desde hace mucho tiempo, debido a que el proceso de formalización es un poco difícil para ellos, por ende, se dedican a estas actividades, generando mayor trabajo, pero evadiendo impuestos al estado y los beneficios hacia los trabajadores en sector comercial.

Se concluye que el comercio informal es una actividad con fines comerciales que se lleva a cabo, pero sin ningún control por parte del estado y por las municipalidades, y que se aborda en todos los países, a pesar de ello, genera actividad económica en beneficio de la cliente, siempre con una actitud positiva y creativa para poder crecer con un negocio, la importancia de comercio informal genera empleo a las familias de recursos bajos en la cual buscan mejores oportunidad para su familia y a lo personal, y una de las ventajas es que puede puedes vender a precios por debajo de la competencia, y que puedes vender a la hora flexible y las desventajas es que trabajan fuera del marco legal, y desprotegidos y que no pueden acceder a grandes préstamos, no paga los impuestos y con recibe beneficios por parte del estado.

En el siguiente desarrollo indicaremos el **enfoque conceptual** para Cárdenas (2023) emprendimiento es el esfuerzo que realiza una persona con un objetivo de impulsar un determinado proyecto creando valor y dando una solución innovadora a sus clientes, aportando valor a los consumidores. Por otro lado, Nava (2021) refiere que es una responsabilidad u obligación al estado y que está regulado por la Ley General Tributaria, que en cada cierto periodo realizan sus pagos por concepto de actividades realizadas a nivel del Perú, si se paga al día los tributos no habría ningún tipo de dificultades para seguir trabajando, pero si fuera lo contrario se tendría sanciones multas entre otros. Tal como Saldaña y Chilón (2021) son actividades practicadas por lo general el comercio informal, quienes no están laborando de una legal, y realizando actividades fuera del marco legal, y así no pagan sus impuestos por las ventas efectuadas.

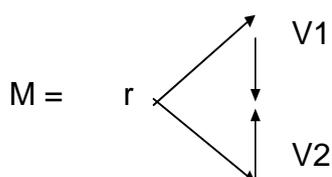
Según Huaranga (2020) mencionan que es la inseguridad laboral se refiere a las condiciones de vida de los trabajadores, el proceso en el que sufren condiciones de trabajo inseguras, inseguras e inseguras por diversas razones que exceden los límites de la norma. Por otro lado, Duque (2021) menciona que una empresa familiar es un conjunto de grupo familiar quienes tienen los mismos objetivos para poder ofrecer o vender algún producto con un fin lucrativo, pero no están debidamente legalizados para poder pagar los impuestos, evadiendo las leyes tributarias del estado.

II. METODOLOGÍA

La presente investigación fue de **tipo aplicado**, ya que reúne varias situaciones y fenómenos sin desordenar el origen o el contenido de la investigación. Como indica Álvarez (2020) que cada investigación está basada en conseguir una idea nueva, y un conocimiento creativo que determinen las soluciones de los problemas a abordar sin afectar a las variables que están compuestas.

Se utilizó en el proyecto el diseño **no experimental y de corte transversal**, porque no se utilizó ningún tipo de experimento de las variables en el proceso de la investigación. Según Álvarez (2020) en el diseño no experimental no existen la manipulación de los datos o variables de la investigación y en el diseño transversal se mide una sola vez y con esa información obtenida se analiza en función de las variables.

A continuación, se muestra el gráfico de diseño:



M → En un mercado

V1 → Emprendimiento

V2 → Comercio informal

Así mismo en base a las encuestas que se desarrolló se obtuvo una recopilación de la información realizada en una sola instancia siendo esta de carácter transversal. Hernández et al. (2014) esta investigación de acuerdo con la información que se obtiene para que así estos personifiquen los componentes y así puedan ser estudiados el comportamiento de modo simultáneo o en un solo momento.

Así mismo, la investigación se realizó desde un **enfoque cuantitativo**, porque nos permitió realizar el análisis de la relación del emprendimiento y el comercio informal, se debe de tomar en cuenta el instrumento de la evaluación en la cual se aplicó; de tal sentido que la información recolectada sea procesada por parte de los comerciantes informales dentro del mercado. Para Ochoa et al. (2022). Menciona que

una investigación cuantitativa es por una inducción probabilística de un pensamiento lógico, la medición es exacta, facilitando al investigador tomar acciones con los datos obtenidos en base a las encuestas utilizadas para la recopilación de los datos permitiendo dar un resultado sólido y verás.

Por otro lado, se será del **método hipotético deductivo**, de acuerdo con la hipótesis general y específicas siendo cuatro, planteadas en la anterioridad, por ello se justificaron y llegaron a tener conclusiones y por ende las respuestas en base a la hipótesis planteada. Así como menciona Reyes (2022) el hipotético deductivo tiene una particularidad de poder brindar una solución a partir de las hipótesis planteadas de manera que se tiene de base de información y la teoría que estos son respaldadas bajo un estudio.

Fue de **nivel correlacional** porque se investigó y se indagó la relación de las variables estudiadas. De acuerdo con Guillen et al. (2020) una investigación de tipo correlación hace referencia a la relación estadística en función de las diversas variables cuantitativas y conocer el comportamiento de cada una de las variables y llegando a un resultado de correlación entre ambos.

La presente investigación se analizaron las variables (1) “emprendimiento”, y (2) “comercio informal”. En el siguiente se realizó la definición, concepto, la operación de las variables y las dimensiones e indicadores. En cual están comprendidos en la matriz de la operacionalización (ver anexo 5). Navarrete (2019) hace alusión en la cual menciona que el emprendimiento es una acción de iniciativa de poder generar un negocio con una de las finalidades de que sean rentables y que busca satisfacer al cliente.

La variable emprendimiento, se medirá por tres dimensiones, (1) necesidad de trabajo, (2) iniciativa de negocio y (3) oportunidad laboral, las cuales están comprendidas por 09 indicadores, teniendo como resultado se formularon 09 ítems, con escala de medición ordinal de tipo Likert (ver anexo 5).

Para Valverde (2023) hace referencia para la **dimensión (1) necesidad de trabajo** en su revista refiere que la necesidad de trabajo es generada por el desempleo, y que tienen una necesidad de por generar un producto u otro, para cuidar a la familia, y que la necesidad en muchas ocasiones se vuelve en urgentes por que trabajar es porque ellos son el sustento del hogar. Y se propusieron 03 indicadores

(1) Para Mayorga et al. (2022). La **necesidad de la filosofía** consiste básicamente en la satisfacción de las necesidades más primarias que son relativas a la supervivencia de las personas en el mundo como totalidad y el puesto que ocupa en él. Estamos contemplado a una necesidad por naturaleza; de otro lado (2) Ramos et al. (2020), definen que la **carga familiar** es una persona que requiere mayor cuidado y atención debido a que tiene dificultades físicas, psicológicas, sociales y que todo depende de alguien para que pueda realizar acciones como persona y se debe de estar siempre con la persona; por consiguiente (3) Rodríguez et al. (2019) refiere que la **estabilidad económica** por medio busca tener un desarrollo y crecimiento equilibrado disminuyendo la pobreza generando empleo, como país o como empresa, es muy importante tener la estabilidad económica, si sucediera lo contrario, puede haber hiperinflación;

Con relación a la **segunda variable iniciativa de negocio** de acuerdo Medina (2020) refieren que es un trabajo para uno mismo, y no dependes de nadie, es la capacidad de poder iniciar, crear, innovar un producto o un servicio y es una persona positiva con una meta clara y objetiva para poder alcanzarlos que se está buscando; en la cual está considerado por 3 indicadores (1) en cuanto Folgado (2022) menciona que la **motivación laboral** es un factor muy importante para que puedan cumplir con los objetivos, debido que influye de una manera directa en la buena actitud, satisfacción y el desempeño del colaborador, para tener una mayor productividad; (2) por otro lado, Castillo (2021) nos menciona que la **voluntad** es poder asumir nuevos retos u obligaciones con una responsabilidad teniendo bien claro los objetivos y se tiene que luchar por más duro que sea, hasta lograrlo por qué parte desde una responsabilidad y una voluntad de trabajar hasta poder conseguirlo, las ganas de poder seguir luchando por un objetivo; (3) por último de acuerdo da Silva (2022) **la negociación** sobre un producto es una etapa de poder vender, y en el momento de ofrecer el servicio o producto se debe de conocer bien cada uno de ellos, porque uno como vendedor debes de conocer mejor cada uno de tus productos o servicios que ofreces, con la finalidad de poder cerrar la venta más fácil y oportuno.

Con respecto a la **dimensión (3)** según Colmenares (2023) define que la **oportunidad laboral** es una amplia situación y de posibilidades que se te pueden presentar, no solo se presenta para lograr un puesto laboral es como un camino que se te abre hacia el futuro de las cuales se debe de sacar el máximo provecho así

mismo desarrollarse bien en ese mismo campo; igualmente considerado 3 ítems de indicadores que se consideraron, **(1)** según Oliva (2019) argumenta que la **adaptación** a algún lugar consiste en adecuarse en un ambiente regular, teniendo en cuenta que puedes desarrollarte en lugar al máximo, para poder trabajar con mayor entusiasmo a pesar de las dificultades del entorno y tener un mayor resultado, **(2)** con respecto a **normatividad** Silva (2019) menciona que es un conjunto de normas del estado peruano, las cuales son estipulados de una manera cauta, fijando los límites que se tienen entre los tres poderes del estado, con una finalidad de hacer cumplir cada una de las normas por el presidente de la República; por ultimo **(3)** considerado por Sánchez (2021) indica al respecto, que es una obligación de trabajo que como personas profesionales se debe de cumplir, y el lugar adecuado para poder realizar las actividades comerciales, ya que es importante la ubicación del negocio con la finalidad de poder generar mayor cliente; la variable se evaluó mediante un instrumento de escala Likert y se consideró una escala de medición ordinal para su desarrollo y análisis inicial.

Con relación a la segunda variable Comercio informal está conformado por 4 dimensiones y cada uno con 3 indicadores cada uno con 3 indicadores respectivamente la variable **comercio informal**, la cual hace referencia Espiritu (2013) el comercio informal cada vez más se va expandiendo, generando caos social, es por las mismas personas que no tienen el interés de poder ser una empresa formal y desarrollar las actividades con total normalidad. Teniendo en cuenta la variable comercio informal, será medida por cuatro dimensiones, **(1)** obligación tributaria, **(2)** evasión fiscal **(3)** precariedad laboral, y **(4)** emprendimiento familiar no constituido la cual, se cuenta con doce indicadores, y como resultado se estructuraron 12 ítems, con escala de medición ordinal (ver anexo 5). Se está considerando las dimensiones **(1)** como de Cabía (2020), es una obligación de pagar un tributo por parte del contribuyente al estado, pero si no le llegan a pagar, el estado está en todo su derecho en reclamar su tributo para un sostenimiento de los gastos que tiene el estado, y de acuerdo con sus ingresos paga el contribuyente, y si incumplen el estado tiene la potestad de sancionar al contribuyente por ello se analiza los indicadores **(1)** según el Sánchez et al (2021) es un grado de conocimiento que tiene los contribuyentes ya sea en un determinado impuesto que tiene en un estado, con la finalidad de poder ser parte de un contribuyente activo, si un contribuyente sabe de cómo son los tributos,

hasta en muchas ocasiones puede realizar la elusión tributaria, es porque tiene conocimiento en la materia; en cuanto a **(2)** Nava (2021) la **responsabilidad u obligación** por cada emprendedor está regulado por la Ley General Tributaria, que en cada cierto periodo realizan sus pagos por concepto de actividades realizadas a nivel del Perú, si se paga al día los tributos no habría ningún tipo de dificultades para seguir trabajando, pero si fuera lo contrario se tendría sanciones multas entre otros. también es considerado a Sánchez (2020) es un delito también se le conoce como defraudación tributaria de acuerdo con la Ley Penal Tributaria, es una acción ilícita y que hasta puede tener pena privativa de libertad según la modalidad agravada en la situación, por ocultar los ingresos que obtiene como persona natural.

Para la **segunda variable en cuanto** a Saldaña y Chilón (2021) la evasión fiscal son actividades practicadas por lo general el comercio informal, quienes no están laborando de una legal, y realizando actividades fuera del marco legal, y así no pagan sus impuestos por las ventas efectuadas; así mismo, se consideró 3 indicadores que a continuación se muestra los indicadores **(1)** Según Mendoza (2022) actividad ilícita la cual indica que son acciones que se realiza fuera del marco legal, infringiendo las leyes, por otro lado, va contra la moral y la justicia de una persona, este tipo de actividades son las malas prácticas que realiza una persona frente a una sociedad, a continuación; **(2)** la declaración de ingresos Hammond (2023) este término hace referencia a la deducción de las rentas generadas durante un servicio o una venta de un producto, la cual es deducible para poder declarar los ingresos hacia el estado, ya sea una declaración mensual o anual depende del tipo de empresa; por último **(3)** Según Huaranga (2020), mencionan que es la inseguridad laboral se refiere a las condiciones de vida de los trabajadores, el proceso en el que sufren condiciones de trabajo inseguras, inseguras e inseguras por diversas razones que exceden los límites de la norma.

Con relación a la dimensión 3 **Dimensión Precariedad laboral** de acuerdo Huaranga (2020), mencionan que es la inseguridad laboral se refiere a las condiciones de vida de los trabajadores, el proceso en el que sufren condiciones de trabajo inseguras, inseguras e inseguras por diversas razones que exceden los límites de la norma; los mismo está considerado 3 indicadores que continuación se detalla: **(1) la Vulnerabilidad** de acuerdo con Postigo (2023), menciona son características y situaciones que hacen a las personas susceptibles ante las amenazas que luego

pueden verse afectadas o sufrir por pérdidas, no hay capacidad suficiente de respuesta ante cualquier situación que se presente; **(2)** de acuerdo a Smith (2022), refiere a las personas con bajos ingresos a menudo son vistas negativamente al comprar algún producto que se consideran innecesarios, lujosos o autoindulgentes. Pero cuando los mismos bienes son consumidos por personas con mayores ingresos, la tendencia se invierte: estos productos a menudo se consideran no sólo aceptables, sino incluso esenciales por último **(3)** De Chambergo y Jacinto (2022), El bienestar social se puede definir como la compensación o beneficios que reciben los empleados de una empresa por su trabajo además de su salario. Estos beneficios no tienen nada que ver con ascenso o pago adicional, son beneficios con un propósito claro: mejorar la calidad de vida y satisfacer algunas necesidades externas o internas del empleado

Por último la **Dimensión (4) emprendimiento familiar no constituida** Duque (2021) menciona que una empresa familiar es un conjunto de grupo familiar quienes tienen los mismos objetivos para poder ofrecer o vender algún producto con un fin lucrativo, pero no están debidamente legalizados para poder pagar los impuestos, evadiendo las leyes tributarias del estado, a su vez, está conformado por 3 indicadores **(1) Comercio familiar** para Alarcon (2021) es una empresa familiar u organización empresarial cuyas decisiones están controladas o influenciadas por un grupo familiar cuyos descendientes suelen dedicarse al desarrollo del negocio. Por tanto, una de las expectativas y la visión estratégica de este tipo de organizaciones es que un sucesor asuma el control y proporcione continuidad a la organización; por otro lado **(2) Ocasión oportuna** Coasaca y Zegarra (2022) menciona que es un momento oportuno para poder realizar algo que se te presenta y que no se debe de dejar pasar para los siguientes días, si no se debe poner en marcha de esta manera se puede cumplir los objetivos en momentos imprevistos, pero con actividades concretas; por ultimo de acuerdo Nuñez (2023) un **acuerdo contractual** es por medio de un contrato de servicios es un acuerdo legal entre dos partes en el que una de ellas se compromete a proporcionar servicios específicos con una retribución económica previamente acordadas entre ambas partes; la variable se evaluará mediante un instrumento de escala tipo Likert, y se considerará para su desarrollo y análisis preliminar el uso de una escala de medición ordinal.

En relación con la **población**, Sucasaire (2022) refiere que es el total de las personas o un conjunto de objetos que tienen similares características en la cual se desea investigar, de tal sentido ayudará a desarrollar el estado del problema y los objetivos que se plantean en el estudio de la investigación. Para desarrollar y ejecutar el presente proyecto de investigación se ha considerado como población a todos los emprendedores y comerciantes informales de un mercado del distrito de Huaral durante el desarrollo del estudio. Así mismo, se ha determinado que la población está compuesta por 36 comerciantes informales para el desarrollo de la investigación. Teniendo como Criterio de **inclusión**: se consideró a todos los comerciantes informales que desarrollan sus actividades diarias, comerciantes de los diversos rubros, que residen en el distrito de Huaral, que cuenten mínimo 4 años de inicio de actividad. Siendo el Criterios de **exclusión**: no se consideró para la investigación que los comerciantes informales venden solo 3 o 4 veces por semana, que ya están formalizados o en proceso de formalización, que residen fuera del del distrito y que tengan más de 5 años de actividad; de acuerdo con Moreno (2023) menciona que el criterio de inclusión se detallan las condiciones o referencias en la que puede incluirse dentro de la investigación; por otro lado cuando los criterios de exclusión es lo contrario, esto refiere a los que no formaran parte de la investigación o simplemente no son considerados en función a la evaluación de las características de cada uno. En cuanto a la medida de **la unidad de análisis** fue a un solo comerciante informal de un mercado del distrito de Huaral, Arteaga (2022) hace mención a la idea principal que se está desarrollando la investigación y que estos se pueden representar en unidades de análisis que se puede utilizar para un proyecto, es algo concreto o puntual que se va a desarrollar.

Por otro lado, se consideró en la presente investigación se utilizó la **encuesta como técnica de recolección de datos**, ante ello Gómez (2023) la encuesta es un método de investigación que recopila datos, comentarios por intermedio de cuestionario, y que en su mayoría de las encuestas se realizan con una intención de hacer suposiciones de una población o una muestra. Además, como instrumentos se utilizó los cuestionarios, según Garma, (2021) el cuestionario es un formulario que incluye el proceso que se va a encuestar, y su elaboración de la misma es fundamental para sacar conclusiones de una determinada población. Se hizo de acuerdo de la valoración: (1) Desacuerdo, (2) Indiferente y (3) De acuerdo. Teniendo en cuenta para las variables emprendimiento, el cuestionario constó de 9 preguntas

que está divididas en tres dimensiones: necesidad de trabajo (ítems 1-3), iniciativa de negocio, (ítems 4-6), oportunidad laboral (ítems 7-9). Así mismo, para la variable comercio informal, el cuestionario consta de 12 preguntas divididos en 4 cuatro dimensiones: obligación tributaria (ítems 10-12), evasión fiscal (ítems 13-15), precariedad laboral (ítems 16-18) y el emprendimiento familiar no constituida (ítems 19-21). Respecto a la validez de los instrumentos que se realizó mediante un juicio de experto, los cuales fueron por profesionales que están enfocadas en la administración y el grado académico de magíster y/o doctorado, y evaluaron los ítems de los indicadores, dimensiones de cada variable, sin contar con ninguna observación por parte de los profesionales y permitiendo la validez de los instrumentos como experto en la materia. (Ver anexo 9).

Por otro lado, **la confiabilidad del instrumento** se realizó por medio de la prueba piloto a 10 personas, enseguida, los resultados se realizaron por medio del Software estadístico SPSS V27, aplicando la estadística de **alfa de Cronbach** y se obtuvo como resultado ,99 por la variable emprendimiento y ,99 por la variable comercio informal, en la cual se concluye que la confiabilidad es aceptable (Ver anexo 10). Ante ello, Ruiz (2019) es una medida que se utiliza para evaluar la confiabilidad o consistencia interna de los cuestionarios. Así mismo los valores de la prueba de alfa de Cronbach están en la escala de 0 a 1; para analizar el cuestionario.

De otro lado el **procedimiento** realizado, la cual se dio como inicio la identificación de la problemática, posterior a ello se planteó el objetivo a investigar. Se recopiló los datos en base a los cuestionarios considerando con fundamento las dimensiones, indicadores y las variables de la investigación. Así misma vez, tuvo un procedimiento de la validación de los instrumentos mediante jueces expertos de la investigación y con grados de maestría o doctorado, y poder ser aplicado en los comerciantes informales de un mercado del distrito de Huaral.

En cuanto al **método de análisis** de dato hace referencia Mayorga (2020) la **estadística descriptiva** es también conocida como estadística deductiva, se presenta de una manera resumida de los datos obtenidos de acuerdo con el análisis de los datos. La cuál se presentaron en tablas y figuras, demostrando el porcentaje correspondiente. Así mismo, la **estadística inferencial**, es conocida como estadística deductiva, que se obtiene datos a partir de la información parcial de acuerdo con las

técnicas descriptivas, para corroborar si existen relación entre las dos variables. Se demostrarán los resultados de correlación de datos procesados por SPSS, llevando el análisis al nivel especulativo.

Finalmente, en los **aspectos éticos** se desarrolló de la investigación está basado por el código de ética de investigación la cual fue proporcionada la información sin distorsión alguna, ya que no podrá ser manipula ni interferida; así como también, la libre participación y voluntaria de las personas encuestadas para realizar el llenado de los instrumentos; el principio de beneficencia y no maleficencia, el cual permite el respeto y protección de la información, la cual solo se utilizará para fines de la investigación.

III. RESULTADOS

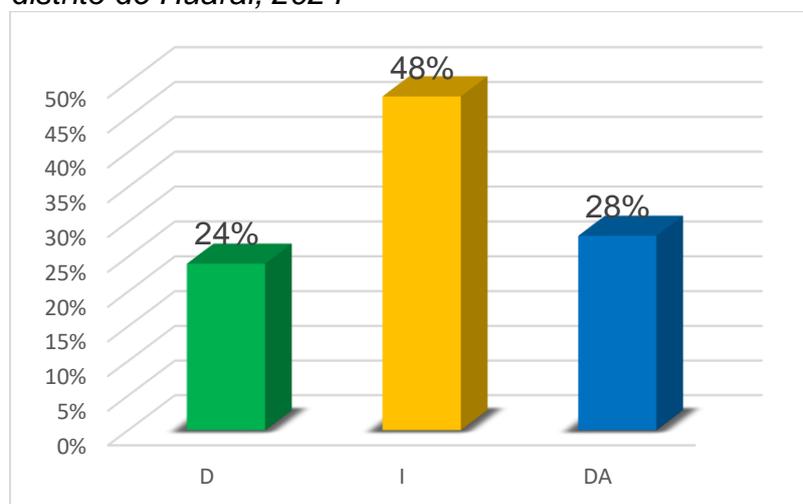
Tabla 1a

Nivel de conocimiento referente el emprendimiento en un mercado ubicado en el distrito de Huaral, 2024

	(Frec.)	(%)	(% val.)	(% ac.)
D	79	24%	24%	24%
I	154	48%	48%	72%
DA	91	28%	28%	100%
Total	324	100%	100%	

Figura 1

Nivel de conocimiento referente el emprendimiento en un mercado ubicado en el distrito de Huaral, 2024



Interpretación

Del total de los encuestados el 48% mencionaron indiferente **(i)** referente al emprendimiento, toda persona debe de tener las capacidades suficientes de poder emprender un negocio con un fin lucrativo por otro lado el 28% indicaron que están de acuerdo **(da)** que el emprendedor las cualidades de negociador con el fin de poder generar mayor ingreso y sobre todo busca fidelizar a los clientes y el restante menciona que esta desacuerdo **(d)** que para un emprendedor en ocasiones se les dificulta de poder salir a ofrecer sus productos, debido si no son formales no tienen mayores oportunidades de poder vender ya que se limita en temas financieros y demás, por ello Navarrete, (2019) es una iniciativa de la propia persona para poder crear un negocio y darle valor al producto y siempre enfocado en cubrir las expectativas del cliente. Si todas personas emprendieron un producto que satisface las necesidades de los clientes habría mayores oportunidades de ventas que se pueda realizar.

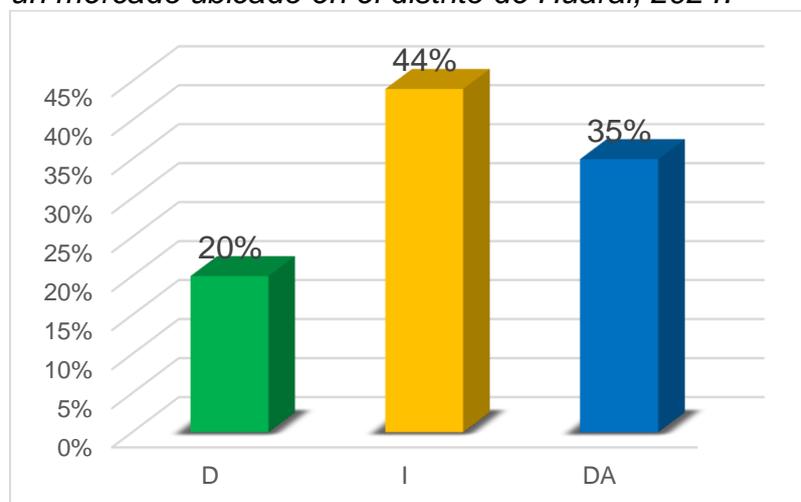
Tabla 2a

Nivel de conocimiento sobre la necesidad de trabajo referente del emprendimiento en un mercado ubicado en el distrito de Huaral, 2024

	(Frec.)	(%)	(% val.)	(% ac.)
D	22	20%	20%	20%
I	48	44%	44%	65%
DA	38	35%	35%	100%
Total	108	100%	100%	

Figura 2

Nivel de conocimiento sobre la necesidad de trabajo referente del emprendimiento en un mercado ubicado en el distrito de Huaral, 2024.



El 44% del total de los encuestados manifestaron estar indiferente y el 35% manifiestan que persisten la necesidad de poder salir a trabajar con su emprendimiento en la cual se propone para poder subsistir los gastos del hogar; mientras que 20% del total de los encuestados, salen a trabajar para generar ingresos y aportar con los gastos del hogar. Valverde (2023) refiere que la necesidad de trabajar, por lo general proviene de un desempleo en la cual existe una necesidad de poder generar ingresos para el sustento del hogar. Si las grandes empresas y el estado pudieran dar oportunidades de empleo no habría por lo general muchos desempleados, y que ellos pudieran tener mejor calidad de vida.

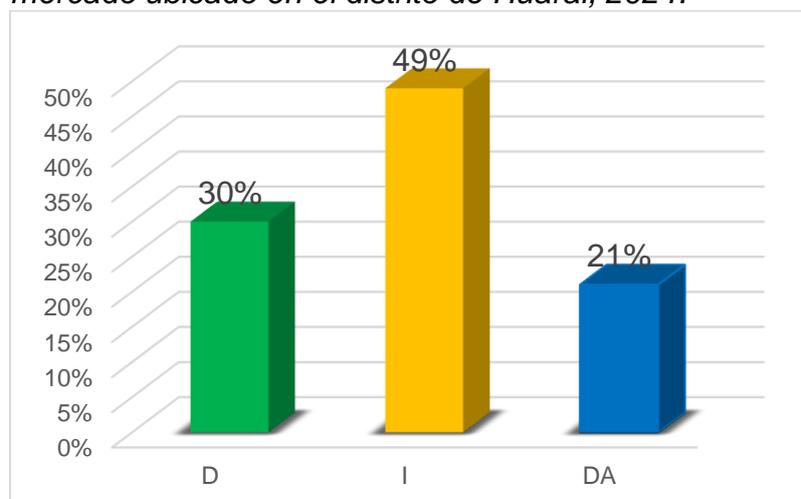
Tabla 3a

Nivel de conocimiento de la iniciativa de negocio referente del emprendimiento en un mercado ubicado en el distrito de Huaral, 2024.

	(Frec.)	(%)	(% val.)	(% ac.)
D	32	30%	30%	30%
I	53	49%	49%	79%
DA	23	21%	21%	100%
Total	108	100%	100%	

Figura 3

Nivel de conocimiento de la iniciativa de negocio referente del emprendimiento en un mercado ubicado en el distrito de Huaral, 2024.



Interpretación:

Del total de los encuestados refieren que el 49% le es indiferente (**i**) que los emprendedores tienen las ganas de poder salir a vender, ya que los clientes ven la buena actitud del vendedor y la buena presentación del producto, por otro lado, el 30% del total de los encuestados mencionan que es desacuerdo (**d**), debido a que los clientes ya saben que es lo que buscan y prefieren solo sus gustos, y, por último, el 21% refieren están de acuerdo (**da**) no solo se requiere el conocimiento; si no la buena actitud de poder salir a vender un producto. La iniciativa de negocio Medina (2020) la persona tiene la capacidad de poder ofrecer un producto o un bien de una manera activa incrementando mayores ventas. Se debe de tener en cuenta que se debe de realizar actividades desde inicio permitiendo el cumplimiento del objetivo.

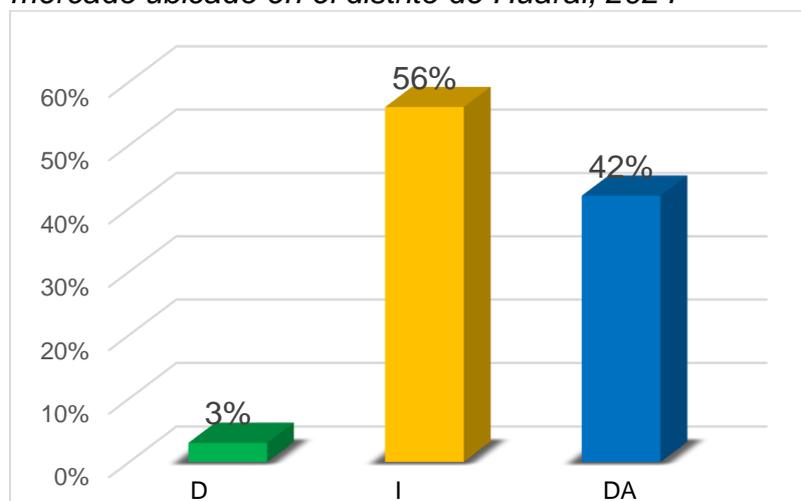
Tabla 4a

Nivel de conocimiento de la oportunidad laboral referente el emprendimiento en un mercado ubicado en el distrito de Huaral, 2024.

	(Frec.)	(%)	(% val.)	(% ac.)
D	1	3%	3%	3%
I	20	56%	56%	58%
DA	15	42%	42%	100%
Total	36	100%	100%	

Figura 4

Nivel de conocimiento de la oportunidad laboral referente el emprendimiento en un mercado ubicado en el distrito de Huaral, 2024



Interpretación:

Del total de las personas encuestadas el 56% respondieron que le es indiferente (**i**) dentro del distrito ya que existe poca oportunidad laboral de por ello realizan estas actividades, con relación al 42% de los encuestados hace referencia que están de acuerdo (**da**) que las empresas deben de ofertar mas empleo formal y seguro, y el 3% están desacuerdo (**d**) que por mas empleo que haya, uno mismo debería tener su propio emprendimiento y no depender de otras personas. Colmenares (2023) refiere que la oportunidad de trabajo es un camino amplio llena de oportunidades en la cual se debe de aprovechar. Si las empresas y el estado dieran las oportunidades de poder trabajar de una manera armónica habría pocas personas buscando por lo informal.

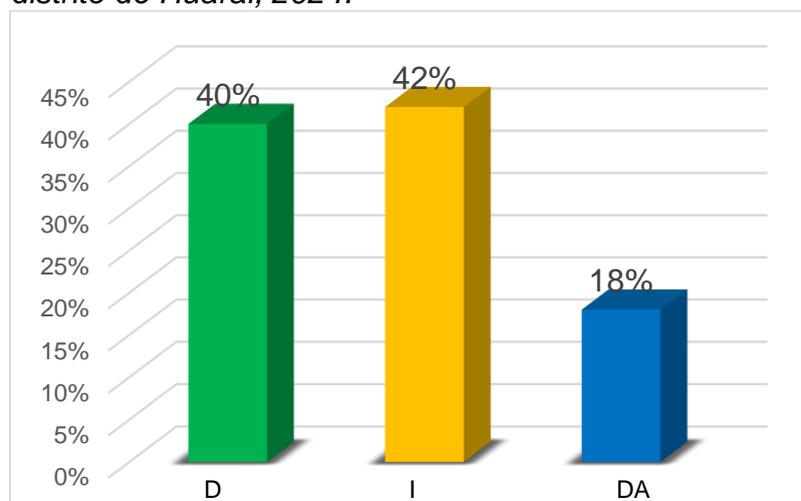
Tabla 5a

Nivel conocimiento del comercio informal referente en un mercado ubicado en el distrito de Huaral, 2024.

	(Frec.)	(%)	(% val.)	(% ac.)
D	174	40%	40%	40%
I	180	42%	42%	82%
DA	78	18%	18%	100%
Total	432	100%	100%	

Figura 5

Nivel conocimiento del comercio informal referente en un mercado ubicado en el distrito de Huaral, 2024.



Interpretación:

Del total de los encuestados el 42% refirieron que es indiferente (**i**) que el comercio informal existe por el mercado debido que no todos cuentan con el permiso de la municipalidad y que no están inscritos como contribuyentes activos, por los desconocimientos de los mismos, el 40% que está descuerdo a que formalizarse debido a los pocos ingresos que puedan lograr durante el día y el restante mencionaron que están de acuerdo (**da**) que debería formalizarse para que puedan trabajar sin ninguna restricciones por parte de la municipalidad y pagando sus impuestos como corresponder, Chanduvi y Esteves (2020) son actividades que realizan fuera de Ley y cada vez más se va expandiendo, si comerciantes recibieran charlas o concientizaciones pueden lograr a ser emprendedores formales, pero con el respaldo de la municipalidad.

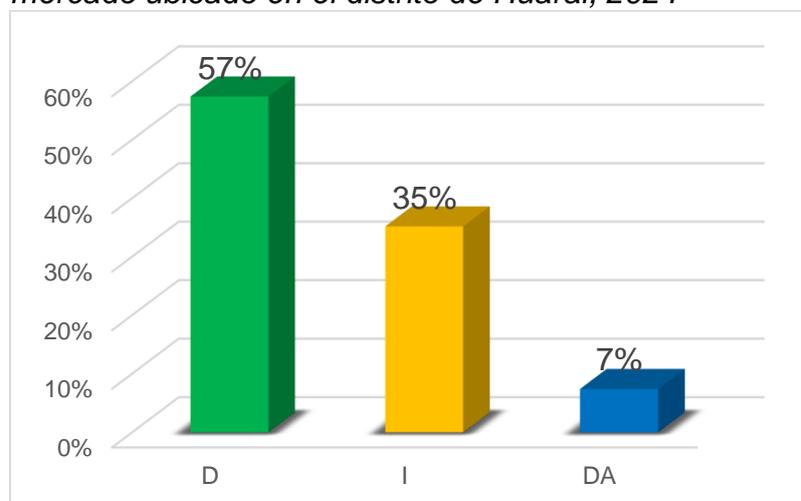
Tabla 6a

Nivel de conocimiento de la obligación tributaria referente el comercio informal en un mercado ubicado en el distrito de Huaral, 2024.

	(Frec.)	(%)	(% val.)	(% ac.)
D	62	57%	57%	57%
I	38	35%	35%	93%
DA	8	7%	7%	100%
Total	108	100%	100%	

Figura 6

Nivel de conocimiento de la obligación tributaria referente el comercio informal en un mercado ubicado en el distrito de Huaral, 2024



Interpretación

Del 57% total de los encuestados manifestaron desacuerdo (**d**) como comerciante informal, no pagan sus impuestos de la manera correcta debido al desconocimiento de la forma de la tributación como contribuyente del estado, así mismo el 35% de los encuestados hacen mención que estaría indiferente (**i**) pero desconocen los procedimientos administrativos para formalizar su emprendimiento, ya que su nivel de ingresos son considerables y no les alcanzaría para poder pagar los impuestos, y por último el 7% de los encuestados mencionaron que están de acuerdo (**da**) en poder tributar como emprendedores pero si fueran orientados o capacitados, Hace mención Cabía (2020) el tema tributario toda persona está obligado a pagar al estado por generar ingreso dentro de su territorio. Por ello todas las emprendedoras por la falta de cultura tributaria no están de acuerdo o no tributan de una manera adecuada al estado y así permitir ganar de una manera óptima y considerable.

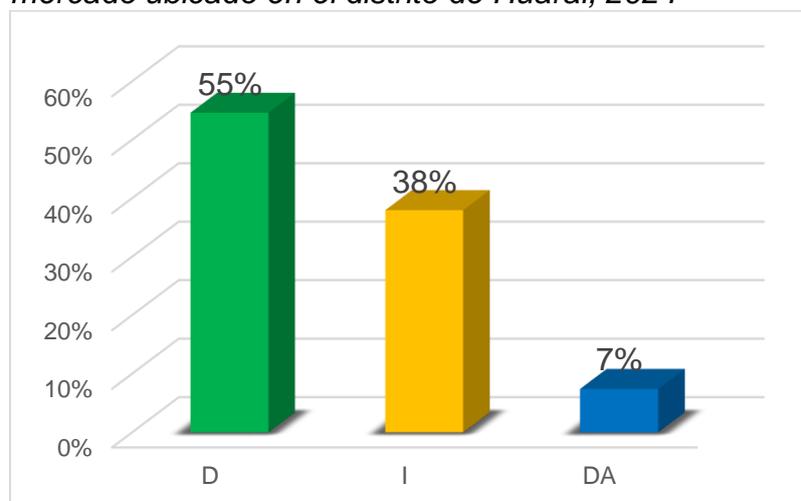
Tabla 7a

Nivel de conocimiento de la evasión fiscal referente el comercio informal en un mercado ubicado en el distrito de Huaral, 2024.

	(Frec.)	(%)	(% val.)	(% ac.)
D	59	55%	55%	55%
I	41	38%	38%	93%
DA	8	7%	7%	100%
Total	108	100%	100%	

Figura 7

Nivel de conocimiento de la evasión fiscal referente el comercio informal en un mercado ubicado en el distrito de Huaral, 2024



Interpretación:

El 55% del total de los encuestados refieren que están desacuerdo (**d**) con los pagos de los impuestos debido que tienen pocas ganancias como emprendedores, a su misma vez desconocen el procedimiento de los pagos, por otro lado el 38% refieren que le es indiferente (**i**) pagar sus impuestos, refieren que las mayoría de las empresas tanto grandes y pequeñas; debe de ser la misma obligación para todos y por último el 7% están de acuerdo (**da**) con que no se debe de pagar los impuestos debido a la poca ganancia y de las ventas dentro del mercado, que permite subsistir para pagar los impuestos. Entre tanto Saldaña y Chilón (2021) refiere que son actividades practicadas en su mayoría por aquellos emprendedores que recién están ingresando al mercado o los desconocimientos de los impuestos, si todos los emprendedores tuvieran la oportunidad de poder capacitarse en la adecuada forma de tributación podrían hacerlo.

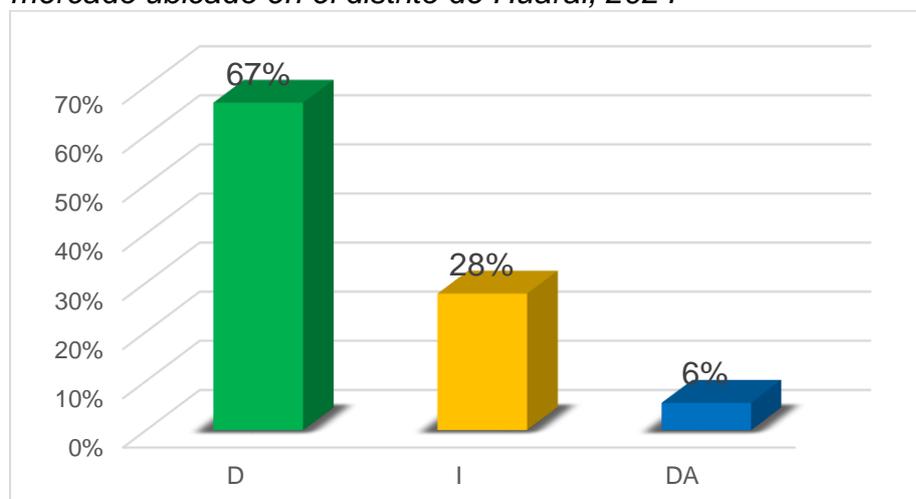
Tabla 8a

Nivel de conocimiento de la precariedad laboral referente comercio informal en un mercado ubicado en el distrito de Huaral, 2024.

	(Frec.)	(%)	(% val.)	(% ac.)
D	72	67%	67%	67%
I	30	28%	28%	94%
DA	6	6%	6%	100%
Total	108	100%	100%	

Figura 8

Nivel de conocimiento de la precariedad laboral referente comercio informal en un mercado ubicado en el distrito de Huaral, 2024



Del total de los encuestados refieren que el 67% están desacuerdo (**d**) que aún existe el ambiente inadecuado para los comerciantes y que no son atendidas como debe de ser por el estado, para poder vender en ambientes adecuados, afectando el oportuno desarrollo de las personas entre tanto el 28% mencionaron que es indiferente (**i**) el ambiente no influye lo que predomina es las ventas que se realiza y sobre todo a que los clientes puedan sentirse satisfecho y la diferencia de los encuestados mencionaron estar de acuerdo (**da**) que el ambiente debe de estar adecuado para poder trabajar y así no exista la precariedad laboral mejorando las condiciones de ventas para los comerciantes permitiendo mayor ingreso de los comerciantes. Por ello Huaranga (2020) refiere que la precariedad laboral debe a la deficiencia ambiental o la seguridad para los comerciantes dentro del puesto de trabajo, si las empresas y o el estado pueda invertir en mercados, así como el tema del ambiente o la seguridad dentro del mercado, los comerciantes deben sentirse con las ganas de poder vender sus productos de manera segura.

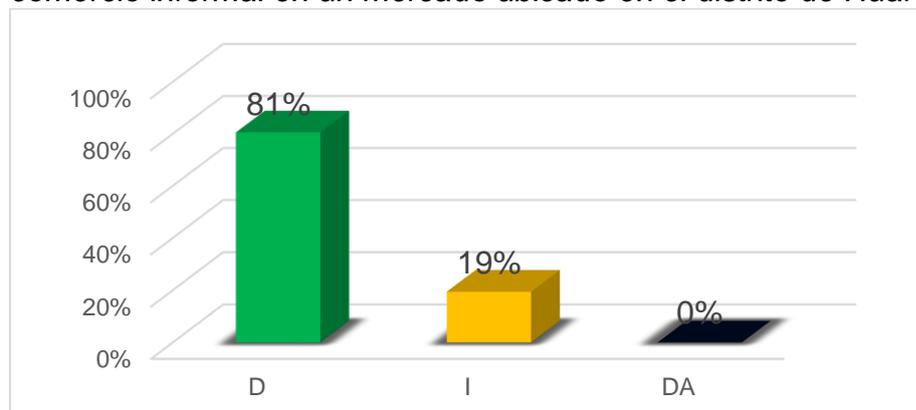
Tabla 9a

Nivel de conocimiento del emprendimiento familiar no constituido referente el comercio informal en un mercado ubicado en el distrito de Huaral, 2024.

	(Frec.)	(%)	(% val.)	(% ac.)
D	87	81%	81%	81%
I	21	19%	19%	100%
DA	0	0%	0%	100%
Total	108	100%	100%	

Figura 9

Nivel de conocimiento del emprendimiento familiar no constituido referente el comercio informal en un mercado ubicado en el distrito de Huaral, 2024.



Del total de los encuestados el 81% mencionaron que les desacuerdo (**d**) que aún existen familiares con negocio pero que son informales, estos tipos de emprendimiento en ocasiones pierden ventas debido que no emiten algún comprobante de pago efectuado durante venta, el 19% indicaron indiferente (**i**) que todo emprendimiento debe de estar formalizado para poder realizar ventas sin ninguna dificultad hacia las clientes, permitiendo obtener mayores ganancias, es por ello Duque (2021) indica que emprendimiento familiar no constituida, son actividades que aún está en proceso de formalizarse y poder tener mayores consumidores a la misma vez posicionarse en la mente de los consumidores. Si estas familias emprendedoras tuvieran las capacidades suficientes de cómo realizar los trámites de finalizar su negocio lo haría asimismo tendría mayores beneficios.

Tabla 10

Estadísticos descriptivos de la variable emprendimiento y sus dimensiones.

	Desv. Est.	\bar{x}	Coef. Variab.
Emprendimiento	0.72	2.04	0.35
Necesidad de trabajo	0.74	2.15	0.34
Iniciativa de negocio	0.70	1.92	0.37
Oportunidad laboral	0.72	2.05	0.35

El análisis a las pendientes permitió conocer el promedio de la variable emprendimiento que obtuvo un valor de 2.04 donde resaltó la dimensión necesidad de trabajo proyectado con un promedio de 2,15, la cual manifestaron que para poder emprender algún negocio tiene que saber la necesidad de los cliente ante ello podemos cubrir las necesidades de los clientes persistiendo la necesidad de trabajar; mientras que, la dimensión oportunidad laboral obtuvo un valor de 2.05, la cual se observa que la oportunidad de trabajo si existe, pero en base a la necesidad de los

clientes, es por ello saber identificar las necesidades de los clientes es muy importante, por último la iniciativa tiene un menor ponderado de 1.92 la cual indica que las probabilidades de iniciar un negocio es baja debido a lo promedio ponderado baja.

Tabla 11

Estadísticos descriptivos de la variable comercio informal y sus dimensiones.

	Desv. Est.	\bar{x}	Coef. Variab.
Comercio informal	0.56	1.40	0.40
Obligación tributaria	0.63	1.50	0.42
Evasión fiscal	0.64	1.53	0.42
Precariedad laboral	0.59	1.39	0.43
Emprendimiento familiar no constituido	0.40	1.19	0.33

El análisis a las pendientes permitió conocer el promedio de la variable emprendimiento que obtuvo un valor de 1.40 donde resaltó la dimensión obligación tributaria proyectado con un promedio de 1,50, la cual manifestaron que para poder tributar deben de realizar capacitaciones entres con la finalidad de conocer los beneficios y otros; mientras que, la dimensión evasión fiscal obtuvo un valor del promedio de 1.53, la cual se observa por los desconocimientos y temor de poder pagar al estado; por otro lado, la precariedad laboral obtuvo el valor de 1.39 que en cuanto al ambiente en la realizan sus actividades no son los adecuados para operar, por último la emprendimiento familiar no constituido tiene un menor ponderado de 1.19 la cual indica que las probabilidades de operar como empresa familiar que no está constituido son bajas.

3.2 Análisis inferencial.

Formulación de hipótesis general

H₀: No existe relación entre el emprendimiento y el comercio informal en un mercado ubicado en el distrito de Huaral, 2024

H_E: Existe relación entre el emprendimiento y el comercio informal en un mercado ubicado en el distrito de Huaral, 2024

Coeficiente de correlación, condiciones y regla de decisión.

- **Valores críticos:**

- a) Si valor $p > 0.05$, se acepta la H_0 y se rechaza la H_a .
- b) Si valor $p < 0.05$, se rechaza la H_0 y se acepta la H_a .

- **Condiciones:**
 - a) Sig. T= 5% o 0.05
 - b) Nivel de aceptación 95%, z=1,96
 - c) Ho= Hipótesis nula
 - d) Ha= Hipótesis alterna

- **Coeficiente de correlación. (Ver anexo 7)**

Tabla 12

Correlación entre la variable emprendimiento y el comercio informal en un mercado ubicado en el distrito de Huaral, 2024.

		Emprendimiento	Comercio informal
Emprendimiento	Rho de Spearman	0.511***	—
	valor p	0.001	—
	N	36	—
Comercio informal	Rho de Spearman	—	0.511***
	valor p	—	0.001
	N	—	36

Nota. * p < .05, ** p < .01, *** p < .001

Interpretación

En la tabla 12 se observa que el valor p es igual a 0.001 la cual nos muestra que se rechaza la hipótesis nula (**H₀**) y se acepta la hipótesis alterna (**H_E**) como correcta, la cual se determina, que, si existe relación entre la variable emprendimiento y el comercio informal, de acuerdo con la correlación de Rho de Spearman, se estableció que la correlación es de 0.511 la cual es una correlación positiva media.

Hipótesis específica

H₀₁: no existe relación entre el emprendimiento y la obligación tributaria en un mercado ubicado en el distrito de Huaral, 2024

H_{E1}: existe relación entre el emprendimiento y la obligación tributaria en un mercado ubicado en el distrito de Huaral, 2024

Tabla 13*Correlación entre la variable emprendimiento y la dimensión obligación tributaria.*

		Emprendimiento	Obligación tributaria
Emprendimiento	Rho de Spearman	0.548***	—
	valor p	< .001	—
	N	36	—
Obligación tributaria	Rho de Spearman	—	0.548***
	valor p	—	< .001
	N	—	36

Nota. * p < .05, ** p < .01, *** p < .001

Interpretación

Observando la tabla 13 de correlación de la hipótesis específica 1 se tiene como p valor el 0.001 por lo que se determina existe relación entre el emprendimiento y la obligación tributaria en un mercado ubicado en el distrito de Huaral, 2024 y el Rho de Spearman con un valor de 0,548 la cual representa según la tabla de correlaciones Hernández, Fernández y Baptista (2014) que es una correlación positiva media, la cual se determina que existe relación entre la variable emprendimiento y la dimensión obligación tributaria.

H₀₂= no existe relación entre el emprendimiento y la evasión fiscal en un mercado ubicado en el distrito de Huaral, 2024

H_{E2}= existe relación entre el emprendimiento y la evasión fiscal en un mercado ubicado en el distrito de Huaral, 2024

Tabla 14*Correlación entre la variable emprendimiento y la dimensión evasión fiscal.*

		Emprendimiento	Evasión fiscal
Emprendimiento	Rho de Spearman	0.533***	—
	valor p	< .001	—
	N	36	—
Evasión fiscal	Rho de Spearman	—	0.533***
	valor p	—	< .001
	N	—	36

Nota. * p < .05, ** p < .01, *** p < .001

Interpretación:

Se observa en la tabla de correlación entre el emprendimiento y la evasión fiscal el valor $p < 0,001$ la cual nos indica que se rechaza la hipótesis nula (H_{02}) y se acepta la hipótesis alterna (H_{E2}) como correcta, la cual se asume que, si existe relación entre la variable y la dimensión, de acuerdo con la correlación de Rho de Spearman, se estableció que la correlación es de 0.533 la cual es una correlación positiva media,

H_{03} = no existe relación entre el emprendimiento y la precariedad laboral en un mercado ubicado en el distrito de Huaral, 2024

H_{E3} = existe relación entre el emprendimiento y la precariedad laboral en un mercado ubicado en el distrito de Huaral, 2024

Tabla 15

Correlación entre la variable emprendimiento y la dimensión precariedad laboral.

		Emprendimiento	Precariedad laboral
Emprendimiento	Rho de Spearman	0.618***	—
	valor p	< .001	—
	N	36	—
Precariedad laboral	Rho de Spearman	—	0.618***
	valor p	—	< .001
	N	—	36

Nota. * $p < .05$, ** $p < .01$, *** $p < .001$

Interpretación:

En la tabla 15 se puede apreciar que el valor p tiene como resultado 0,001 lo que permite aceptar la hipótesis alterna (H_{E3}) y rechazar la hipótesis nula (H_{03}) es decir existe relación entre el emprendimiento y la precariedad laboral en un mercado ubicado en el distrito de Huaral, 2024

H_{04} = No existe relación entre el emprendimiento y el emprendimiento familiar no constituido en un mercado ubicado en el distrito de Huaral, 2024

H_{E4} = existe relación entre el emprendimiento y el emprendimiento familiar no constituido en un mercado ubicado en el distrito de Huaral, 2024

Tabla 16

Correlación entre la variable emprendimiento y la dimensión emprendimiento familiar no constituido.

			Emprendimiento	Emprendimiento familiar no constituido
Emprendimiento		Rho Spearman	de 0.608***	—
		valor p	< .001	—
			n=36	—
Emprendimiento constituido	familiar no	Rho Spearman	de —	0.608***
		valor p	—	< .001
		valor p	—	n=36

Nota. * $p < .05$, ** $p < .01$, *** $p < .001$

Interpretación:

Se observa en la tabla 16 la significancia encontrada estadísticamente entre la variable emprendimiento y la dimensión emprendimiento familiar no constituido es de 0,608 lo que indica según la tabla de correlaciones Hernández, Fernández y Baptista (2014), es una correlación positiva media y la significancia del valor p es de 0.001, entonces se rechaza la hipótesis nula (H_{04}) y permitiendo aceptar la (H_{E4}), la cual es existe relación entre el emprendimiento y el emprendimiento familiar no constituido en un mercado ubicado en el distrito de Huaral, 2024.

IV. DISCUSIÓN

Primera:

Como hipótesis general se determinó que, si existe relación entre el emprendimiento y el comercio informal en un mercado ubicado en el distrito de Huaral, 2024; donde se obtuvo como objetivo establecer la relación entre el emprendimiento y el comercio informal en un mercado ubicado en el distrito de Huaral, 2024. Por medio de la prueba Rho de Spearman se evidenció que un nivel de significancia es menor a 0,05 ($p < .001$) la cual se rechaza la hipótesis nula aceptando la hipótesis de trabajo o alterna. Referente a las variables emprendimiento y comercio informal se tuvo una correlación según la tabla de las correlaciones es positiva alta la cual existe coherencia y cohesión entre las variables emprendimiento y la variable comercio informal. Becerra. (2021) Demostró que los emprendedores informales realizan sus actividades en los lugares públicos o en espacios no adecuado para estos tipos de actividades, ante ello, se busca tener a comerciantes que tienen las ganas de superación y de formalizar sus emprendimientos en marco de ley, y tener ventajas al ser formalizado y mantener en orden dentro del mercado. La cual concuerda con la propuesta desarrollada por Becerra, porque es muy importante mantener orientado y formalizado a los que recién están emprendiendo y brindar las facilidades de informaciones para que pueda sentirse tranquilo al formar una empresa formal. El Peruano (2021) refiere que son desarrolladas en los espacios públicos reguladas, y que no tienen un capital tan considerable, y que carecen un vínculo con sus proveedores, y que no se encuentra registrado en la base de datos de los comerciantes informales de la municipalidad, desarrollando sus actividades comerciantes de manera itinerante, generalmente por los espacios públicos no autorizados, ante ello, Mohanty (2006) menciona hace mención que es una capacidad de iniciativa de negocio en base a la creatividad e innovación para poder presentar productos novedosos frente a un cliente y se realiza para generar una rentabilidad. Para mejorar a que los comerciantes puedan mejorar frente a las debilidades, la única forma es aplicar las estrategias planteadas con anterioridad que para la variable emprendimiento tiene 2 estrategias que desarrollaran y 2 para la variable emprendimiento y que permitirá que los comerciantes se sientan a gusto y se debe de desarrollarlas ya sea a corto o largo plazo.

Segunda:

Como hipótesis específica 1 se determinó si existe relación entre el emprendimiento y la obligación tributaria en un mercado ubicado en el distrito de Huaral, 2024; donde se obtuvo como objetivo determinar la relación entre el emprendimiento y la obligación tributaria en un mercado ubicado en el distrito de Huaral, 2024 mediante la prueba de Rho de Spearman se demostró que un nivel de significancia menor a 0,05 ($p < .001$) la cual se rechaza la hipótesis nula. Además, entre la variable emprendimiento y la dimensión obligación tributaria posee una correlación de 0.548, La cual indica que es una correlación positiva media. Por lo tanto, se acepta la hipótesis de investigación que se pone en evidencia que existe relación el emprendimiento y la obligación tributaria en un mercado ubicado en el distrito de Huaral, por ende, el objetivo específico uno queda demostrado. Pizarro et al. (2023) evidenció que para todas las personas que están comenzando a emprender algún negocio; existen muchas formas o sistemas tributarios que permiten reducir la complejidad de pagar los impuestos como emprendedores, permitiendo reducir la informalidad y promoviendo el desarrollo y crecimiento como emprendedor. Se concuerda con la propuesta desarrolla por Pizarro et al. (2023) existen varias alternativas según ingresos para poder tributar, permitiendo el adecuado cumplimiento de pagar los impuestos como comerciantes, y así desarrollar con normalidad las actividades cotidianas que ofrecen, sin ningún tipo de inconveniente. Así mismo para la teoría considera Mohanty (2006) mencionó que empezar un emprendimiento es uno de las motivaciones personal en las cuales se pueden tomar de las decisiones y de poder crear productos en base a las necesidades identificadas y como todo emprendedor, las mismas se debe de asumir los riesgos que durante el camino se puedan presentar; Nava (2021) indica que la obligación tributaria es en cumplimiento de la Ley en la cual es asignado de acuerdo a la función de las actividades económicas que puede ser declarado por cada contribuyente, desde el momento que realiza sus actividades económicas. Para mejorar la confianza en los comerciantes informales y que tienen la necesidad de poder trabajar, se debe de implementar lo que se propuso 2 objetivos estratégicos (1) Identificar a las comerciantes que realizan actividades ilegales para capacitarlos en temas tributarios, y (2) Mejora continua sobre la cultura tributaria y las ventajas de las mismas, cada una con 3 actividades que se desarrollaran para subsanar y mantener en confianza con los clientes.

Tercera:

Como hipótesis específica 2 determinó si existe relación entre el emprendimiento y la evasión fiscal en un mercado ubicado en el distrito de Huaral, 2024; donde se obtuvo como objetivo determinar la relación entre el emprendimiento y la evasión fiscal en un mercado ubicado en el distrito de Huaral, 2024, mediante la prueba de Rho de Spearman se demostró que un nivel de significancia es inferior a 0,05 ($p < .001$) la cual se rechaza la hipótesis nula aceptando la hipótesis alterna. Por ende, la variable emprendimiento y la dimensión evasión fiscal posee una correlación de 0.533, la cual indica que es una correlación positiva media. Por ello, se acepta la hipótesis de investigación que se pone en evidencia que, si existe relación entre el emprendimiento y la evasión fiscal en un mercado ubicado en el distrito de Huaral, por ende, el objetivo específico dos queda demostrados. Yanayaco (2021) desarrolló los objetivos analizar la relación del comercio informal y la evasión de los tributos de los comerciantes informales del mercado, la cual tuvo como conclusión final el Rho Spearman fue de 0,989 la cual es una correlación positiva alta, por lo indica que su hipótesis planteada tiene relación al estudio investigado, por otro lado; Pazmiño et al. (2018) demostraron que a pesar de las dificultades los comerciantes optan por tener un negocio formal ya permite desarrollar las actividades de una manera normal y teniendo los beneficios como emprendedor formal, y permitiendo generar oportunidades de empleos para las personas que realmente los necesitan, concuerda con el trabajo planteado a pesar de que puedan formalizar sus emprendimientos solos, se les pueda capacitar para que pueda tener mayor confianza de por pagar sus impuestos por ende debemos de aplicar las estrategias planteadas con anterioridad para mejorar la cultura tributaria. El Peruano (2021) refiere que son desarrolladas en los espacios públicos reguladas, bajo capital, y que carecen un vínculo con sus proveedores, y que no se encuentra registrado en la base de datos de los comerciantes informales de la municipal, desarrollando sus actividades comerciantes de manera itinerante, generalmente por los espacios públicos no autorizados; Saldaña y Chilón (2021) refiere que los contribuyentes evaden o no realizan sus pagos, toda aquella persona que realiza actividades con fines de lucro está en su obligación de poder pagar sus impuestos, según categoría que les corresponde a cada contribuyente. Para mantener en confianza a los comerciantes informales se debe aplicar las estrategias desarrolladas en la investigación en la cual para la dimensión evasión fiscal se planteó dos objetivos

estratégicos la cual es realizar las charlas sobre lo implicancia que pueda ocurrir cuando un comerciante evade impuestos y concientizar a los comerciantes informales sobre la implicancia de pagar impuestos y que permitirá su desarrollo por medio de las actividades planteadas ya sea a corto o largo plazo.

Cuarta:

Como hipótesis específica 3 determinó si existe relación entre el emprendimiento y la precariedad laboral en un mercado ubicado en el distrito de Huaral, 2024; donde se obtuvo como objetivo determinar la relación entre el emprendimiento y la precariedad laboral en un mercado ubicado en el distrito de Huaral, 2024 mediante la prueba de Rho de Spearman se demostró que el nivel de significancia es inferior a 0,05 ($p < .001$) la cual se rechaza la hipótesis nula y se acepta la hipótesis alterna. Por ende, la variable emprendimiento y la dimensión precariedad laboral posee una correlación de 0.618, la cual indica que es una correlación positiva media. Por ello, se acepta la hipótesis de investigación que se pone en evidencia que, si existe relación entre el emprendimiento y la precariedad laboral en un mercado ubicado en el distrito de Huaral, por ende, el objetivo específico tres queda demostrados. Damián (2021) determinaron si existe la relación entre el comercio informal y la reducción del espacio público, la cual evidenció que existen relación las hipótesis que se plantearon que la invasión se da porque no tienen un puesto fijo o un lugar específico a la que puede trabajar con normalidad, generando desorden dentro de los mercados, pero se tiene que adecuar a todos por igual para tener las mismas oportunidades. Por otro lado, Bejarano y Polo (2022) determinaron el impacto del comercio informal en el espacio público existiendo la mayoría de los comerciantes no tienen las capacidades suficientes para poder contribuir al orden público, generando incomodidades dentro del mercado, ante ello se debe de capacitar para no incurrir a cualquier inconveniente. Concuerta con las investigaciones planteadas, esta investigación realizada concuerdo con ambos autores, si aún existe la el ambiente inapropiado para que puedan realizar sus labores adecuadas, son generados por comerciantes, debido a que desean pagar sus impuestos, por ello, prefieren trabajar de forma ilegal, pero se debe aplicar las estrategias planteadas con la finalidad de poder mejorar estas situaciones adversas, e incluso buscar los beneficios de los comerciantes. Mohanty (2006) Una persona emprendedora necesita una idea de negocio y un capital que por lo general al comenzar tienen baja disponibilidad económica, pero todo es un proceso

en la cual parte por un proceso de crear, iniciar y administrar un nuevo negocio que proporcione valor a los clientes, resuelva un problema o satisfaga superando las expectativas de acorde las necesidades del mercado. Pero con un pensamiento analítico y crítico creativa sobre su iniciativa de negocio. Huaranga (2020) La precariedad laboral consiste en un aumento de la vulnerabilidad de los trabajadores a consecuencia de las relaciones que definen la continuidad y su trayectoria laboral, lo que supone un incremento de la inseguridad, dependencia y vulnerabilidad del trabajador, tanto en la estabilidad del empleo como en la calidad de las condiciones de trabajo. Para mejorar las dificultades presentadas en la en los comerciantes informales se debe de aplicar las estrategias desarrolladas en la investigación, con la finalidad de poder generar un ambiente adecuado entre los mismos comerciante la cual busca identificar que los comerciantes se siente cómodos, para ello se bebe de aplicar las estrategias desarrolladas que es a corto y largo plazo así como Identificar que si los comerciantes se sienten a gusto con el ambiente que se rodea y Realizar charlas informativas de concientización de los comerciantes

Quinta:

Como hipótesis específica 4 determinó si existe relación entre el emprendimiento y el emprendimiento familiar no constituido en un mercado ubicado en el distrito de Huaral, 2024; donde se obtuvo como objetivo determinar la relación entre el emprendimiento y el emprendimiento familiar no constituido en un mercado ubicado en el distrito de Huaral, 2024 mediante la prueba de Rho de Spearman se demostró que un nivel de significancia es inferior a 0,05 ($p < .001$) la cual se rechaza la hipótesis nula aceptando la hipótesis alterna. Por ende, la variable emprendimiento y la dimensión emprendimiento familiar no constituido posee una correlación de 0.608, la cual indica que es una correlación positiva media. Por ello, se acepta la hipótesis de investigación que se pone en evidencia que, si existe relación entre el emprendimiento y la evasión fiscal en un mercado ubicado en el distrito de Huaral, por ende, el objetivo específico cuatro queda demostrados. Llatas (2021) determinó en su estudio realizado alternativas de solución para reducir el comercio informal e las cuales implicaron brindar capacitaciones y concientizar a los emprendedores informales, para ser una empresa formal, más aún realizan un emprendimiento en grupos de familia, para que puedan tener la seguridad de poder contribuir de una manera legal con el estado.

concuera con la investigación planteado por Llatas (2021) ya que se tiene que presentar diversas estrategias en la cual permite tomar en acciones como las diversas estrategias que busca a los comerciantes informales para que pueda tener confianza o mantener informado en relación de la importancia de la informalidad. El Peruano (2021) refiere que son desarrolladas en los espacios públicos reguladas y generad, y que no tienen un capital tan considerable, y que carecen un vínculo con sus proveedores, y que no se encuentra registrado en la base de datos de los comerciantes informales de la municipal, desarrollando sus actividades comerciantes de manera itinerante, generalmente por los espacios públicos no autorizados Duque (2021) que el emprendimiento familiar no constituido refiere que es un grupo familiar que emprenden algún negocio para ofrecer a los clientes, con fines de lucro, pero trabajan de una manera ilegal, evadiendo pagar los impuestos. Para mejorar las dificultades en los comerciantes informales se debe de considerar y aplicar las estrategias que se ha planteado que permitirá a la familia emprendedora que busca el pleno desarrollo y crecimiento en la familia emprendedora para ello se considera dos estrategias que permitirán mejorar la confianza la cual es identificar a los grupos de los comerciantes que realizan actividades en el mercado del distrito y realizar capacitaciones de forma adecuada y sencilla para la concientización de los comerciantes que cada uno consta de 3 actividades que se debe de desarrollar a corto y largo plazo.

V. CONCLUSIONES

Primera:

Se determinó que, si existe relación entre el emprendimiento y el comercio informal en un mercado ubicado en el distrito de Huaral, 2024, porque estadísticamente quedó demostrado que el p valor es 0.001 (0,511).

Segunda:

Estadísticamente se evidenció que, si existe correlación entre el emprendimiento y la obligación tributaria en un mercado ubicado en el distrito de Huaral, 2024, la cual estadísticamente quedó demostrado que el p valor es de 0.001 (0.548).

Tercera:

Se demostró estadísticamente que la correlación es positiva media de 0.533 entre el emprendimiento y la evasión fiscal en un mercado ubicado en el distrito de Huaral, 2024.

Cuarta:

Estadísticamente se demostró que existe la correlación positiva media es de 0.608 entre el emprendimiento y la precariedad laboral en un mercado ubicado en el distrito de Huaral, 2024.

Quinta:

Se determinó que, si existe relación entre el emprendimiento y el emprendimiento familiar no constituido en un mercado ubicado en el distrito de Huaral, 2024 teniendo como p valor es 0.001 (0,608).

VI. RECOMENDACIONES

Primera:

Se recomienda a los administradores de los mercados de los diversos rubros comerciales, que se aplique el plan de estrategias de emprendimiento en el proceso del comercio informal la cual se debe de desarrollarse mediante los objetivos y actividades estratégicas ya sea a corto y largo plazo, y que serán de mucha ayuda a los comerciantes informales.

Segunda:

Se recomienda **a los administradores de los mercados**, para que todas las personas que realizan su emprendimiento deben estar orientados en una buena atención al público final para tener una venta exitosa, en consecuencia, se debe de identificar las razones que no tributan los emprendedores, y de esa manera capacitarlos de ser necesario cada trimestre hasta que puedan sentirse seguro y motivado de ser comerciantes formales.

Tercera:

Se recomienda a los administradores de los mercados, se le debe de brindar iguales oportunidades para todas las personas que puedan comercializar su producto, así mismo, que cada emprendedor que requiere de ser formal ceder un espacio dentro del mercado para que pueda tener igualdad de condiciones, para brinda mejores servicios, en consecuencia, se debe de mantenerlos orientados a formalizar su emprendimiento para tener mayor mayores beneficios como emprendedor.

Cuarta:

Se recomienda a los administradores de los mercados, mantener en orden a todos los comerciantes permitiendo la facilidad de ventas y evitar incomodidades hacia los clientes, y debe de segmentar adecuadamente a los comerciantes según los productos que ofrece.

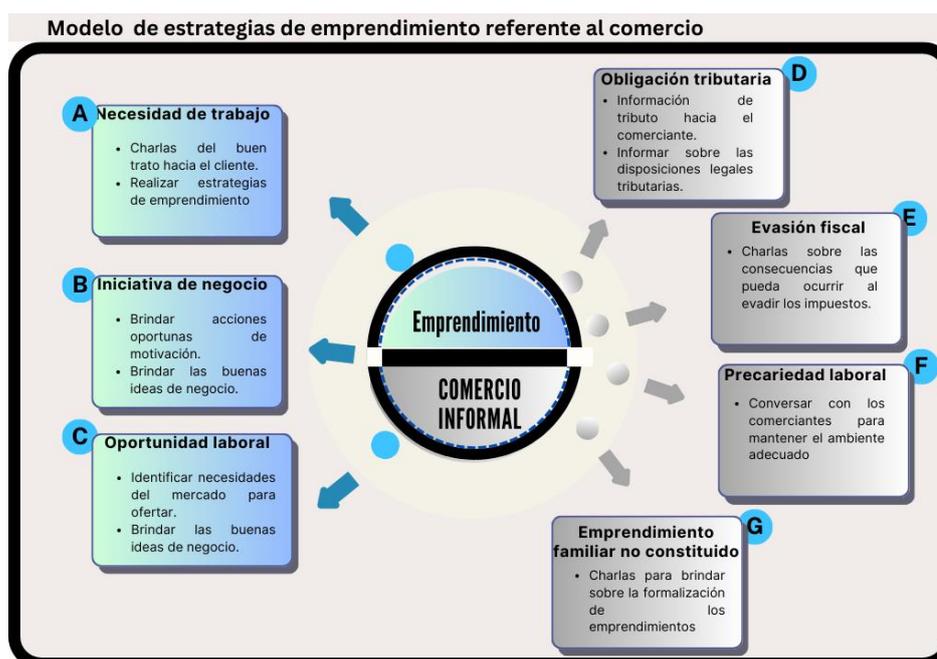
Quinta:

Se recomienda a los administradores de los mercados, capacitarse en temas de constitución empresarial, y así realizar capacitaciones a todos los emprendedores que realizan sus actividades con la finalidad de poder contribuir a la formalidad y así explicar los beneficios que se les ofrece a ser una empresa formal.

VII. PROPUESTAS

La concreción del estudio resultó la cual permitió elaborar el modelo de estrategias de emprendimiento referente al comercio fundamentado en los resultados de la investigación, la cual permite demostrar como las dimensiones de la variable emprendimiento están juntadas adecuadamente entre las dimensiones como necesidad de trabajo, iniciativa de negocio, oportunidad laboral, y de la variable comercio informal las dimensiones obligación tributaria, evasión fiscal, precariedad laboral y emprendimiento familiar no constituido.

Aplicado para los mercados, la cual incluye para todos los emprendedores la (A) necesidad de poder trabajar, creando estrategias de emprendimiento la cual está relacionado con la (B) iniciativa de negocio, brindando buenas ideas de negocio suficiente para poder crear un emprendimiento esto tiene como relación con la (C) oportunidad de poder ofrecer sus productos hacia los consumidores finales, por otro lado, los comerciantes informales, desde que inicia una actividad comercial debe de estar sujeta de acuerdo a las leyes peruanas con la (D) obligación tributaria, es decir pagan al estado de las actividades que se realiza los comerciantes, pero si no pagan estarían en (E) evadiendo o incumpliendo las leyes, así mismos es importante resaltar que el (F) ambiente dentro de los mercados debe de ser adecuado para los emprendedores o familiares (G) que desean realizar su comercio para que tengan un impacto positivo frente a los clientes; cada una de estas tienen sus actividades en las cuales se debe de realizar y cumplir con el objetivo de formalizar negocios así mismo brindar una buena atención a los clientes.



REFERENCIAS

- Ávila, J., Rodríguez, y Gómez, E. (2021). The relationship between innovation and informal entrepreneurship: evidence from a developing country. *Academia*, 343–367. <https://doi.org/10.1108/arla-07-2020-0170>
- Becerra, S. (2021). Apropriación de espacios públicos y comercio informal en el Jirón Tayabamba, y entorno del mercadillo de la ciudad de Cajamarca. Universidad César Vallejo, Trujillo. Obtenido de https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/56498/Becerra_SAM-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Bejarano, A. y Polo, P. (2022). Comercio informal y apropiación del espacio público en alrededores del Mercado Acumercan, en el distrito de Comas, Lima, 2020 - 2022. Universidad César Vallejo, Lima. Obtenido de https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/121731/Bejarano_GAG-Polo_APJ-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Bernal, G. (2022). Informalidad: definiciones, causas y propuestas, repository.eafit.edu.co, Repositorio Institucional Universidad EAFIT, https://www.google.com/search?q=Informalidad%3A+definiciones%2C+causas+y+propuestas&rlz=1C1VDKB_esPE1076PE1076&oq=Informalidad%3A+definiciones%2C+causas+y+propuestas&gs_lcrp=EgZjaHJvbWUyBggAEEUYOTIGCAEQRRg60gEHNTEwajBqOagCALACAA&sourceid=chrome&ie=UTF-8
- Bolaños, G. y Ceballos, C. (2019). Análisis de la problemática de la invasión del espacio público en la plaza del carnaval y la cultura en pasto año 2019, expeditiorepositorio.utadeo.edu.co, <https://expeditiorepositorio.utadeo.edu.co/bitstream/handle/20.500.12010/7708/Trabajo%20de%20grado.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Burgos, V. & Jiménez, R. (2022). Theoretical perspectives on commercial informality. *human Review*, 11(Monográfico), 1–13. <https://doi.org/10.37467/revhuman.v11.4147>
- Cabia, D. (2022). Obligación tributaria. *Economipedia*. <https://economipedia.com/definiciones/obligacion-tributaria.html>
- Cárdenas, F. (2023). Qué es un emprendimiento, características y ejemplos exitosos. Obtenido de <https://blog.hubspot.es/sales/guia-emprendimiento>

- Cardoso Villacorta, F., Valverde López, E., Rodríguez Antayhua, S. karin, Miranda Córdova, E. E., & Contreras Rivera, R. J. (2022). Gestión del aprendizaje y trabajo en equipo: en los docentes de educación básica especial. *Ciencia Latina Revista Científica Multidisciplinar*, 6(6), 6502-6512. https://doi.org/10.37811/cl_rcm.v6i6.3901
- Carreras, A., Bustamante, J. y Talamante, P. (2021). Entrepreneurship as a strategy in times of crisis. *Academic Research Magazine Without Borders*, 35, 1–36. <https://doi.org/10.46589/rdiasf.vi35.407>
- Castillo, C. (2021). La importancia de la voluntad en el ámbito laboral. <https://cesarcastillo.com.ar/la-importancia-de-la-voluntad-en-el-ambito-laboral/>
- Castrillo, V. (2022). La inclusión laboral: ¿Qué es y por qué tiene que importarnos? *Factor Trabajo*. <https://blogs.iadb.org/trabajo/es/la-inclusion-laboral-que-es-y-por-que-tiene-que-importarnos/>
- Chambergó, J. y Jacinto, S. (2022). Beneficios sociales y satisfacción laboral en los trabajadores de la mina brocal- Cerro de Pasco”. *Universidad Nacional del Centro del Perú”, Huancayo*. obtenido de https://repositorio.uncp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12894/8140/t010_74975099_t.pdf?sequence=1&isallowed=y
- Chanduvi, K. y Esteves, M. (2020). Comercio informal y gestión ambiental en el Mercado Municipal de San Pedro de Lloc, Pacasmayo - La Libertad 2019. *Universidad César Vallejo, Lima*. Obtenido de https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/53846/B_Chanduvi_HKH-Esteves_FME-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Chivilches, F. (2023). Comercio informal y deterioro del espacio público de una municipalidad distrital de Chiclayo, 2022. *Universidad César Vallejo, Lima*. Obtenido de https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/116307/Chivilches_SFE-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Coasaca Curaca , J. E., Zamata Condori, Y., Delgado Ampuero , L. B., & Zegarra Juárez, Á. R. (2022). Plan de negocio para la venta de artículos de segunda mano para bebés a través de una plataforma de e-commerce. Obtenido de <https://repositorio.esan.edu.pe/server/api/core/bitstreams/68309759-92c3->

- 4ffc-9bbb-37c562482012/content
- Colmenares, D. (2023). ¿Qué son las oportunidades laborales?
<https://www.ceupe.com/blog/oportunidades-laborales.html>
- Cortez, S. y Villegas, N. (2022). factores determinantes que dificultan el acceso al crédito financiero y su relación en el crecimiento empresarial de los comerciantes informales del mercado de la ciudad de arequipa, 2021. Arequipa. <https://repositorio.unsa.edu.pe/items/71bd4a2a-1a2a-42ae-abbc-b025b35d3acfc/full>
- Da Silva, D. (2022). Poder de negociación con el cliente: 4 tips de persuasión. Zendesk MX. <https://www.zendesk.com.mx/blog/poder-negociacion-cliente/>
- Damián, D. (2021). Análisis correlacional entre comercio informal y deterioro del espacio público en entorno del mercado modelo de Chiclayo. Universidad César Vallejo, Lima. Obtenido de https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/56480/Dami%a1n_FDE-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Díaz-Iso, A., Eizaguirre, A., & García-Olalla, A. (2020). A systematic review of the concept of extracurricular activity in Higher Education. *Education* (2). <https://doi.org/10.5944/educxx1.25765>
- Duque M. V. (2021). Consitución de empresa. Obtenido de <https://www.ucatolica.edu.co/portal/wp-content/uploads/2021/05/Co%CC%81mo-crear-empresa-en-Colombia.pdf>
- Educa, (2023). Aprendizaje a lo largo de la vida - Nivel de Conocimientos Básicos. (n.d.). <https://www.educa.jcyl.es/adultos/es/oferta-educativa/enseanzas-presenciales/nivel-conocimientos-basicos>
- El Peruano (2020) Proyecto de Ley 6194/2020-CR. Ley de protección del derecho y al trabajo del comerciante ambulante https://www.leyes.congreso.gob.pe/Documentos/2016_2021/Proyectos_de_Ley_y_de_Resoluciones_Legislativas/PL06194-20200911.pdf
- Espíritu, R. (2011). Análisis de la intención emprendedora en estudiantes universitarios a través de los rasgos de personalidad. *Revista Multiciencias*, 65-75.
- Esquivel, R., Bello, B. & Ormaza, M. (2019). El comercio informal y su influencia en los emprendedores de la Universidad Técnica de Manabí. Universidad

- Técnica de Manabí, Ecuador. Obtenido de <https://www.redalyc.org/journal/5885/588561531001/588561531001.pdf>
- Etecé. (2023, 29 noviembre). Voluntad - Qué es, concepto en filosofía y derecho, el deber. Concepto. https://r.search.yahoo.com/_ylt=AwrEqBBw_XFmqP8LO5h7egx.;_ylu=Y29sbwNiZjEEcG9zAzEEdnRpZAMEc2VjA3Ny/RV=2/RE=1718775281/RO=10/RU=https%3a%2f%2fconcepto.de%2fvoluntad%2f/RK=2/RS=bwqas.FLPLUsJMsWHBwDVM39jVo-
- Fernández-Bedoya, V. H. (2020). Tipos de justificación en la investigación científica. *Espíritu Emprendedor TES*, 4(3), 65–76. <https://doi.org/10.33970/eetes.v4.n3.2020.207>
- Folgado, R. (2023). Qué es la motivación laboral y cuáles son sus beneficios - Cobee. <https://cobee.io/blog/motivacion-laboral/>
- Franco, A. y Delgado, M. (2020). El comercio informal y el derecho de áreas de uso públicos en el distrito de Santiago de Surco. año 2020. Universidad Autónoma del Perú. Obtenido de <https://repositorio.autonoma.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13067/1853/Franco%20Arroyo%2c%20Airik%20Jasmin%20y%20Delgado%20Polanco%2c%20Miguel%20%2c%3%81ngel.pdf?sequence=3&isAllowed=y>
- Garma, P., Guillen-Morales, M., Novelo, M. y Álvarez, J. (2021). Validación de un cuestionario para determinar valores asociados al consumo de Maíz. *JONNPR*. 2021;6(9):1171-80. DOI: 10.19230/jonnpr.4021
- Gómez, M. (2023). Qué es una encuesta, para qué sirve y qué tipos existen. Obtenido de <https://blog.hubspot.es/service/que-es-una-encuesta>
- Gutiérrez, J., Romero, J., Arias, S., & Briones, X. (2020). Migración: Contexto, impacto y desafío. Ecuador. Obtenido de <https://www.redalyc.org/journal/280/28063431024/28063431024.pdf>
- Hammond, M. (2023). Qué es la calidad del servicio, cómo se mide y cómo mejorarla. Obtenido de <https://blog.hubspot.es/service/calidad-del-servicio#:~:text=La%20calidad%20de%20servicio%20es,al%20utilizar%20un%20determinado%20servicio.>
- Higuera, L., Torres, P., Salas, R., Samper, M. y Piñas, J. (2022). Economic, social and environmental analysis of informal sales in the public market sector of

- Barranquilla. [Economic, social and environmental analysis of ambulant sales in Barranquilla's public market sector] *Ingeniare : Revista Chilena De Ingenieria*, 30(2), 306-320. Retrieved from <https://www.proquest.com/scholarly-journals/análisis-económico-social-y-ambiental-de-las/docview/2722402242/se-2>
- HuaralTV, (2021). huaralonlinea. Obtenido de <https://huaralonlinea.com/2021/10/22/comerciantes-informales-realizan-planton-en-los-exteriores-de-la-municipalidad-de-huaral/>
- Huaranga, O. L. (2020). El clima organizacional y su influencia en el rendimiento laboral de los trabajadores de la empresa G.S.H S.A. Lima. Obtenido de <https://revistasinvestigacion.unmsm.edu.pe/index.php/administrativas/articulo/download/19134/16069/66023>
- Jesús, A. C. E. (2021). Beneficios laborales y la informalidad del pago de sus bonificaciones de trabajadores de Mypes del Cercado de Lima, 2021. <https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/88479>
- La fuente, C., López, I. y Poza, C. (2018). Entrepreneurship and the informal economy: empirical characterization of the Spanish company based on data from the Global Entrepreneurship Monitor. *School of Business Administration Magazine*, (84). <https://doi.org/10.21158/01208160.n84.2018.1915>
- La República. (2023). Marcha en Lima: regiones que protestan en paro nacional registran altos índices de pobreza, trabajo informal y bajo progreso social. <https://data.larepublica.pe/marcha-en-lima-regiones-que-protestan-en-paro-nacional-registran-alta-pobreza-trabajo-informal-y-bajo-progreso-social/>
- Llatas, G. (2021). Alternativas para disminuir el comercio informal en el Mercado central del Callao - 2019. Universidad César Vallejo, Lima. Obtenido de <https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/107034>
- Luna, H. (2021). Trayectoria social de jóvenes comerciantes informales en Santiago de Chile y el Alto Bolivia. México. Obtenido de <https://ri.iberomx/bitstream/handle/iberomx/6478/017270s.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Mayorga, B., Roldan, A., Reyes, B., Plata, Z. y Veloz, S. (2022). Biopsychosocial factors that affect sleep quality in university students. *Education and Health*

- Scientific Bulletin Institute of Health Sciences Autonomous University of the State of Hidalgo, 10(20), 94-97. <https://doi.org/10.29057/icsa.v10i20.9105>
- Mayorga, R., Ketzaly, P., Abigail, A., Salazar, V. y Mota, U. (2020). Comparative table "Inferential and descriptive statistics". Educación y Salud Boletín Científico Instituto de Ciencias de la Salud Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo. Obtenido de <https://repository.uaeh.edu.mx/revistas/index.php/ICSA/issue/archive>
- Mayorga-Ponce, R., Carpio, A., Reyes-Torres, S., Balderas, D. & Rodríguez, S. (2022). Biopsychosocial factors that affect sleep quality in university students. Education and Health Scientific Bulletin Institute of Health Sciences Autonomous University of the State of Hidalgo, 10(20), 94–97. <https://doi.org/10.29057/icsa.v10i20.9105>
- Medina, B. (2020). ¿Qué es la iniciativa empresarial? Fundación para la Educación Económica. <https://fee.org.es/articulos/qu%C3%A9-es-la-iniciativa-empresarial/>
- Mendoza Malca, C. E. (2020). “Condicionantes urbano – arquitectónicos y necesidades de compra - venta de los usuarios para la propuesta del nuevo mercado Unión Trujillo, La Libertad”. Perú. Obtenido de https://alicia.concytec.gob.pe/vufind/Record/UCVV_4e2c252afd9cd85a3bb1140ea9dba4da
- Mohanty S. K. (2006). Fundamentals of Entrepreneurship. New Delhi: Prentice Hall of India. Moroz, P. W., & Hindle, K. 2012. Entrepreneurship as a process: Toward harmonizing multiple perspectives. Entrepreneurship: Theory and Practice, 36(4), 781-818.
- Moran, M. (2024, 26 enero). Crecimiento económico - Desarrollo Sostenible. Desarrollo Sostenible. <https://www.un.org/sustainabledevelopment/es/economic-growth/>
- Moran, M. (2024, 26 enero). Crecimiento económico - Desarrollo Sostenible. Desarrollo Sostenible. <https://www.un.org/sustainabledevelopment/es/economic-growth/>
- Moreno, E. (2023). criterios de inclusión y exclusión. <https://tesis-investigacion-cientifica.blogspot.com/2023/02/criterios-de-inclusion-y-exclusion.html>
- Muñoz, S. y Nivicela, C. (2021). Informal Commerce in the city of Machala in a Post-

- Pandemic Situation in 2020; regulation in the Legal System and Proposed Ordinance. Contemporary Dilemmas: Education, Politics and Values. <https://doi.org/10.46377/dilemas.v9i.3011>
- Nava, J. (2020). la responsabilidad tributaria: la impugnación en el caso de los depositarios y terceros retenedores. PUCP, Lima. Obtenido de https://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/bitstream/handle/20.500.12404/17274/Nava_Tolentino_Responsabilidad_tributaria_impugnaci%C3%B3n1.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Navarrete, E. (2019). “Un modelo logit para determinar la propensión emprendedora de los empresarios en la provincia de Tungurahua”. UNIVERSIDAD TÉCNICA DE AMBATO, Ecuador. Obtenido de <https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/29424/1/T4470e.pdf>
- Núñez, J. M. (2023). Requisitos de los Contratos 【Conceptos & Ejemplos】 . Obtenido de <https://derechovirtual.org/requisitos-de-contratos/>
- Oliva Hernández, J. S. (2020). Impacto de la migración interna en la informalidad de Lima Metropolitana. Lima. Obtenido de https://alicia.concytec.gob.pe/vufind/Record/UCVV_a0835649198b6287dc2ee986b9aea2f1
- Oliva, A. (2019). ¿Cómo adaptar los puestos de trabajo para las personas con discapacidad? - Diversidad e inclusión. Diversidad E Inclusión. <https://fundacionadecco.org/azimut/como-adaptar-los-puestos-de-trabajo-para-las-personas-con-discapacidad/#:~:text=%C2%BFQu%C3%A9%20es%20la%20adaptaci%C3%B3n%20del,cuenta%20sus%20habilidades%20y%20limitaciones.>
- Parra, J, y Quispe, F. (2023). El desempleo y la informalidad: Impacto en la producción en el Perú 2015-2022. <http://repositorio.undac.edu.pe/handle/undac/3353>
- Pinzón, L. (2021). Políticas educativas para el emprendimiento rural en Colombia. Colombia. Obtenido de <https://www.redalyc.org/journal/110/11070663004/11070663004.pdf>
- Pizarro, M., Luna, E., Ramirez, K., y Herrera, H. (2023). The micro-enterprise and its impact on the Ecuadorian economy- ProQuest. (n.d.-b). <https://www.proquest.com/docview/2838780097?fromopenview=true&pq->

origsite=gscholar

- Postigo, J. C. (2023). Vulnerabilidad y dignidad: un diálogo con la teoría de Martha Fineman. *DíKaion*, 32(1), 1-29. <https://doi.org/10.5294/dika.2023.32.1.18>
- Pozo, S., & Ferreiro Molero, Á. (2023). El emprendimiento y el control interno con una perspectiva sistémica. *Revisión bibliográfica. Estudios Del Desarrollo Social: Cuba Y América Latina*, 8(3). Recuperado a partir de <https://revistas.uh.cu/revflacso/article/view/5392>
- Ramos, F., Morales, S. y Castaño, H. (2020). Overload of the Caregiver of the Elderly Adult in the Neighborhood Tierra Firme de Ibagué (Colombia). *Salud*, 35(2), 264–276. <https://doi.org/10.14482/sun.35.2.618.97>
- Rodríguez, T. G., Bolívar, H. R., & Reyes, A. Z. (2019). Interacción entre crecimiento económico, estabilidad e inclusión financiera: evidencia empírica internacional. *Contaduría y Administración*, 66(1), 235. <https://doi.org/10.22201/fca.24488410e.2021.2498>
- Ruiz, L. (2019). Alfa de Cronbach (α): qué es y cómo se usa en estadística. Lima. Obtenido de <https://psicologiaymente.com/miscelanea/alfa-de-cronbach>
- Ruiz, R. (2023). Beneficios sociales – Qué es, definición y concepto. S&F. https://r.search.yahoo.com/_ylt=AwrFPEv2.3FmzeYKyHx7egx.;_ylu=Y29sbwNiZjEEcG9zAzMEdnRpZAMEc2VjA3Ny/RV=2/RE=1718774902/RO=10/RU=https%3a%2f%2fwww.segurosyfinanzashoy.com%2fbeneficios-sociales-que-es-definicion-y-concepto%2f/RK=2/RS=oXsJaBknPrbNsrvMUf41btVQ5fE-
- Saldaña, O. T., & Chilón Camacho, W. M. (2021). Causas y consecuencias de la evasión fiscal en tiempos de incertidumbre económica en Chota, Cajamarca, Perú. *Cajamarca*. doi:doi: 10.37518/2663-6360X2022v5n2p243
- Sánchez, J. (2022) Puesto de trabajo. *Economipedia*. <https://economipedia.com/definiciones/puesto-de-trabajo.html>
- Sánchez, M. (2021). Cultura tributaria y su relación con la evasión fiscal en Perú. <https://www.redalyc.org/journal/280/28068276018/html/>
- Sánchez, M. & Chafloque Céspedes, R. (2019). La informalidad laboral en el Perú. Lima. Obtenido de <https://www.administracion.usmp.edu.pe/investigacion/files/INFORMALIDAD-LABORAL-final-corregido.pdf>

- Silva, G. (2019). Constitución y estado. conceptos análogos | Iuris tantum. (n.d).
<https://revistas.anahuac.mx/iuristantum/article/view/497/489>
- Silva, N. (2021). Estrategias de negociación y trabajo en el mundo andino minero: el caso de la Unidad minera Julcani y las comunidades de Ccochaccasa y Palcas, Huancavelica. [Tesis de pregrado, Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Facultad de Ciencias Sociales, Escuela Profesional de Antropología]. Repositorio institucional Cybertesis UNMSM
- Smith, P. G. (2022). Pobreza, desigualdad e inclusión financiera. Lima. Obtenido de <https://www.ulima.edu.pe/idic/blog/pobreza-desigualdad-e-inclusion-financiera>
- Soto, V. y Moyolema, L. (2023). El comercio informal y las implicaciones en la comercialización de los productos del “Mercado Oriental” de la ciudad de Riobamba. <http://dspace.unach.edu.ec/handle/51000/10750>
- Sucasaire, J. (2022). orientaciones para la selección y el cálculo del tamaño de la muestra en investigación. Lima. Obtenido de <https://repositorio.concytec.gob.pe/>
- Tenjo, J. (2021) Política laboral: el debate que se viene. Razón Pública. <https://razonpublica.com/politica-laboral-debate-se-viene/>
- Ulloa, J. y Castillo, V. (2020). Informality and Public Space. The Case of Street Vending in an Intermediate City of Chile. IOP Conference Series. Earth and Environmental Science, 503(1), 1-8. doi:10.1088/1755-1315/503/1/012052
- Valverde, M. (2020) Trabajo de campo en la investigación comercial. Google Books. https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=rR_gDwAAQBAJ&oi=fnd&pg=PR7&dq=necesidad+de+trabajo+es&ots=E4t2P1Ixkg&sig=nAFNy8UVVsyAsYO4kB4vK0-MtJQ
- Vega, C. y Restrepo, H. (2019). Informalidad, emprendimiento y empoderamiento femenino. Economía popular y paradojas de la venta directa en el sur de Quito (Ecuador). Revista De Antropología Social, 28(2), 345–370. <https://doi.org/10.5209/raso.65618>
- Vicente, E. (2022). Qué es la Responsabilidad: Concepto, Definición y Valor. Significados. <https://www.significados.com/responsabilidad/>
- Vigilio, K. y Montes, R. (2023). el acoso laboral y su relación con la estabilidad laboral del personal obrero de la Municipalidad Provincial de Huánuco, 2021.

Huánuco. Obtenido de
<https://repositorio.unheval.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13080/8643/TD00241V64.pdf?sequence=5>

Yanayaco, C. (2021). El comercio informal y la evasión tributaria de los comerciantes del mercado rescate en cercado de Lima, 2021. Universidad Peruana de las Américas, Lima. Obtenido de http://repositorio.ulasamericas.edu.pe/bitstream/handle/upa/1941/1.%20TESIS%20FINAL_CONSUELO_YANAYACO.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Zendesk, B. (2023) Satisfacción del cliente: 5 pasos para garantizarla en 2023. Zendesk MX. <https://www.zendesk.com.mx/blog/satisfaccion-cliente/#:~:text=La%20satisfacci%C3%B3n%20del%20cliente%20es%20una%20m%C3%A9trica%20que%20indica%20qu%C3%A9,precisi%C3%B3n%2C%20amabilidad%2C%20entre%20otros.>

Anexo 1.

Tabla de operacionalización de variable.

VARIABLE	DEFINICIÓN CONCEPTUAL	DEFINICIÓN OPERACIONAL	DIMENSIONES	INDICADORES	ESCALA DE MEDICIÓN
Emprendimiento	Mohanty (2006) Una persona emprendedora necesita una idea de negocio y un capital que por lo general al comenzar tienen baja disponibilidad económica, pero todo es un proceso en la cual parte por un proceso de crear, iniciar y administrar un nuevo negocio que proporcione valor a los clientes.	La operacionalización y la medición de la variable emprendimiento, serán medido a base de las dimensiones y sus indicadores respectivamente y la escala de medición es Likert Ordinal	Necesidad de trabajo	Necesidades fisiológicas	Escala de medición ordinal, Tipo Likert 1. Desacuerdo 2. Indiferente 3. Acuerdo
				Carga familiar	
				Estabilidad económica	
			Iniciativa de negocio	Motivación laboral	
				Voluntad	
				Negociación	
			Oportunidad laboral	Adaptación	
Normatividad					
Trabajo					
Comercio informal	Espíritu (2013) El comercio informal amenaza el orden público y la competencia desleal, también existen las grandes pérdidas económicas asociadas, considerando grandes montos de la transacción y sin ningún tipo de impuestos o comprobantes de pago en las cuales puede acreditar la dicha compra.	La operacionalización y la medición de la variable comercio informal, se serán medidos a base a las dimensiones y sus indicadores respectivamente y la escala de medición es Likert Ordinal	Obligación Tributaria	Cultura tributaria	Escala de medición ordinal, Tipo Likert 1. Desacuerdo 2. Indiferente 3. De acuerdo
				Responsabilidad tributaria	
				Evasión tributaria	
			Evasión fiscal	Actividad ilícita	
				Declaración de los ingresos	
				Inestabilidad laboral	
			Precariedad laboral	Vulnerabilidad	
				Bajos ingresos	
				Beneficios sociales	
			Emprendimiento familiar no constituida	Comercio familiar	
Ocasión oportuna					
	Acuerdos contractuales.				

Anexo 2.

INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS

Emprendimiento y comercio informal en un mercado ubicado en el distrito de Huaral, 2024

Esta es una investigación llevada a cabo dentro de la escuela de Administración de la Universidad César Vallejo; los datos recopilados son anónimos, serán tratados de forma confidencial y tienen finalidad netamente académica. Por tanto, en forma voluntaria; SÍ (X) NO () doy mi consentimiento para continuar con la investigación que tiene por objetivo: Establecer la relación entre el emprendimiento y el comercio informal en un mercado ubicado en el distrito de Huaral

Asimismo, autorizo para que los resultados de la presente investigación se publiquen a través del Repositorio Institucional de la Universidad César Vallejo. Cualquier duda que les surja al contestar esta encuesta puede enviarla al correo Mfloressu5@ucvvirtual.edu.pe

INSTRUCCIONES:

Marque con una X la opción acorde a lo que piensa, para cada una de las siguientes interrogantes. Recuerde que no existen respuestas verdaderas o falsas por lo que sus respuestas son resultado de su apreciación personal, además, la respuesta que vierta es totalmente reservada y se guardará confidencialidad. Por último, considere la siguiente escala de medición.

V1. Emprendimiento				1	2	3
Dimensión	Indicador	N°	Ítems	DESACUERDO	INDIFERENTE	DE ACUERDO
Necesidad De trabajo	Necesidades fisiológicas	1	La actividad comercial desarrollada permite cubrir sus necesidades de alimentos, viviendas y otros.			
	Carga familiar	2	Contribuye con el aporte monetario necesario para sostener a su familia.			
	Estabilidad económica	3	Al emprender su propio empleo, le ha permite tener estabilidad económica			
Iniciativa de negocio	Motivación laboral	4	Cada día que desarrolla sus actividades, lo realiza con entusiasmo por que le genera beneficio económico			
	Voluntad	5	Considera que todas las personas están en posibilidad de generar su propio negocio para surgir en la vida.			
	Negociación	6	Considera que tiene las habilidades para generar el proceso de la comercialización efectiva.			
Oportunidad laboral	Adaptación	7	El negocio que ha emprendido se ha podido adaptar dentro del establecimiento del mercado.			
	Normatividad	8	Si le proponen formalizarse estaría dispuesta a iniciar los trámites que involucran para la formalización.			
	Trabajo	9	Se siente satisfecho porque está aportando a la actividad económica de su hogar.			

V2. Comercio informal				1	2	3
Dimensión	Indicador	N°	Ítems	DESACUERDO	INDIFERENTE	DE ACUERDO
Obligación Tributaria	Cultura tributaria	10	Considera que toda persona que emprende debe estar formalizado			
	Responsabilidad tributaria	11	Se ha informado por alguna institución o profesional de como iniciar el proceso de la formalización			
	Evasión tributaria	12	Las personas que evaden impuestos se someten a que su mercadería sea incautada.			
Evasión fiscal	Actividad ilícita	13	El comercio ambulatorio puede ser identificados por los clientes ya que se sitúa en un lugar fijo			
	Declaración de los ingresos	14	Para ejercer el comercio, el municipio un pago emite boleta de pago para ejercer el comercio.			
	Inestabilidad laboral	15	Por la falta de oportunidad laboral, surgen emprendimientos ubicados en lugares poco acondicionados para la venta			
Precariedad laboral	Vulnerabilidad	16	Los emprendedores informales están expuestos a la competencia de otro emprendedor con el mismo producto.			
	Bajos ingresos	17	Cuando la familia depende de un solo ingreso económico surgen los emprendimientos informales.			
	Beneficios sociales	18	Los emprendimientos únicamente viven del día a día del trabajo.			
Emprendimiento familiar no constituidas	Comercio familiar	19	La mayoría de comerciantes informales se genera de un solo grupo familiar			
	Ocasión oportuna	20	Considera que cuando una persona emprende un negocio en cualquier sector es de poca duración en el tiempo			
	Acuerdos contractuales	21	Los emprendedores informales carecen de formalización como negocio			

Administración:	Melin Denis Flores Sudario
Tiempo de aplicación:	10 minutos
Ámbito de aplicación:	En un Mercado del distrito de Huaral
Significación:	Está compuesta por dos variables: _ La primera variable contiene 3 dimensiones, de 9 indicadores y 9 Ítems en total. El objetivo es medir la relación de variables. _ La segunda variable contiene 4 dimensiones, de 12 indicadores y 12 Ítems en total. El objetivo es medir la relación de variables

4. **Soporte teórico**

Variable 1: Emprendimiento.

Mohanty, (2006) en la cual menciona que el emprendimiento es una acción de iniciativa de poder generar un negocio con una de las finalidades de que sean rentables y que busca satisfacer al cliente.

Escala/ÁREA	Subescala (dimensiones)	Definición
Emprendimiento	Necesidad de trabajo	Valverde (2023). en su revista refiere que la necesidad de trabajo es generada por el desempleo, y que tienen una necesidad de por generar un producto u otro, para cuidar a la familia, y que la necesidad en muchas ocasiones se vuelve en urgentes por que trabajar es porque ellos son el sustento del hogar.
	Iniciativa de negocio	Brooke y Dou, (2020) refieren que es un trabajo para uno mismo, y no dependes de nadie, es la capacidad de poder iniciar, crear, innovar un producto o un servicio y es una persona positiva con una meta clara y objetiva para poder alcanzarlos que se está buscando.
	Oportunidad laboral	Méndez (2023) define que la oportunidad laboral es una amplia situación y de posibilidades que se te pueden presentar, no solo se presenta para lograr un puesto laboral es como un camino que se te abre hacia el futuro de las cuales se debe de sacar el máximo provecho así mismo desarrollarse bien en ese mismo campo.

Variable 2: Comercio informal.

Espíritu (2013) el comercio informal cada vez más se va expandiendo generando caos social, es por las mismas personas que no tienen el interés de poder ser una empresa formal y desarrollar las actividades con total normalidad.

5. **Presentación de instrucciones para el juez:**

A continuación, le presentamos el cuestionario **“Emprendimiento y comercio informal”** elaborado por Melin Denis Flores Sudario en el año 2024, de acuerdo con los siguientes indicadores califique cada uno de los ítems según corresponda.

	Subescala (dimensiones)	
	Obligación tributaria	
	Evasión fiscal	
	Precariedad laboral	
	Emprendimiento familiar no constituida	

Categoría	Calificación	Indicador
CLARIDAD El ítem se comprende fácilmente, es decir, su sintáctica y semántica son adecuadas.	1. No cumple con el criterio	El ítem no es claro.
	2. Bajo Nivel	El ítem requiere bastantes modificaciones o una modificación muy grande en el uso de las palabras de acuerdo con su significado o por la ordenación de estas.
	3. Moderado nivel	Se requiere una modificación muy específica de algunos de los términos del ítem.
	4. Alto nivel	El ítem es claro, tiene semántica y sintaxis adecuada.
COHERENCIA El ítem tiene relación lógica con la dimensión o indicador que está midiendo.	1. totalmente en desacuerdo (no cumple con el criterio)	El ítem no tiene relación lógica con la dimensión.
	2. Desacuerdo (bajo nivel de acuerdo)	El ítem tiene una relación tangencial /lejana con la dimensión.
	3. Acuerdo (moderado nivel)	El ítem tiene una relación moderada con la dimensión que se está midiendo.
	4. Totalmente de Acuerdo (alto nivel)	El ítem se encuentra está relacionado con la dimensión que está midiendo.
RELEVANCIA El ítem es esencial o importante, es decir debe ser incluido.	1. No cumple con el criterio	El ítem puede ser eliminado sin que se vea afectada la medición de la dimensión.
	2. Bajo Nivel	El ítem tiene alguna relevancia, pero otro ítem puede estar incluyendo lo que mide éste.
	3. Moderado nivel	El ítem es relativamente importante.
	4. Alto nivel	El ítem es muy relevante y debe ser incluido.

Leer con detenimiento los ítems y calificar en una escala de 1 a 4 su valoración, así como solicitamos brinde sus observaciones que considere pertinente

1 No cumple con el criterio
2. Bajo Nivel
3. Moderado nivel
4. Alto nivel

Dimensiones del instrumento: Medición del Emprendimiento

- **Primera dimensión:** Necesidad de trabajo
- **Objetivos de la Dimensión:** Medir el nivel en que se encuentra la necesidad de trabajo

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Necesidades fisiológicas	1	4	4	4	
Carga familiar	2	4	4	4	
Estabilidad económica	3	4	4	4	

- **Segunda dimensión:** Iniciativa de negocio
- **Objetivos de la Dimensión:** Medir el nivel en que se encuentra la iniciativa de negocio

INDICADORES	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Motivación laboral	4	4	4	4	
Voluntad	5	4	4	4	
Negociación	6	4	4	4	

- **Tercera dimensión:** Oportunidad laboral
- **Objetivos de la Dimensión:** Medir el nivel en que se encuentra la oportunidad laboral

INDICADORES	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Adaptación	7	4	4	4	
Normatividad	8	4	4	4	
Trabajo	9	4	4	4	

Dimensiones del instrumento: Medición del Comercio Informal

- **Primera dimensión:** Obligación tributaria
- **Objetivos de la Dimensión:** Medir el nivel en que se encuentra la obligación tributaria

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Cultura tributaria	13	4	4	4	
Responsabilidad tributaria	14	4	4	4	
Evasión tributaria	15	4	4	4	

- **Segunda dimensión:** Evasión fiscal
- **Objetivos de la Dimensión:** Medir el nivel en que se encuentra la satisfacción del cliente.

INDICADORES	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Actividad ilícita	16	4	4	4	
Declaración de ingresos	17	4	4	4	
Inestabilidad laboral	18	4	4	4	

- **Tercera dimensión:** Precariedad laboral
- **Objetivos de la Dimensión:** Medir el nivel en que se encuentra la precariedad laboral

INDICADORES	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Vulnerabilidad	16	4	4	4	
Bajos ingresos	17	4	4	4	
Beneficios sociales	18	4	4	4	

INDICADORES	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Comercio familiar	19	4	4	4	
Ocasión oportuna	20	4	4	4	
Acuerdos contractuales	21	4	4	4	

- **Cuarta dimensión:** emprendimiento familiar no constituido.
- **Objetivos de la Dimensión:** Medir el nivel en que se encuentra emprendimiento familiar no constituida.

Pd.: el presente format



Mgr. Hercules Alexander Guanilo Noriega
DNI N° 09888425

o debe tomar en cuenta:

Williams y Webb (1994) así como Powell (2003), mencionan que no existe un consenso respecto al número de expertos a emplear. Por otra parte, el número de jueces que se debe emplear en un juicio depende del nivel de experticia y de la diversidad del conocimiento. Así, mientras Gable y Wolf (1993), Grant y Davis (1997), y Lynn (1986) (citados en McGartland et al. 2003) sugieren un rango de **2** hasta **20 expertos**, Hyrkäs et al. (2003) manifiestan que **10 expertos** brindarán una estimación confiable de la validez de contenido de un instrumento (cantidad mínimamente recomendable para construcciones de nuevos instrumentos). Si un 80 % de los expertos han estado de acuerdo con la validez de un ítem éste puede ser incorporado al instrumento (Voutilainen & Liukkonen, 1995, citados en Hyrkäs et al. (2003).

Ver : <https://www.revistaespacios.com/cited2017/cited2017-23.pdf> entre otra bibliografía

9. Soporte teórico

Variable 1: Emprendimiento.

Mohnaty, (2006) en la cual menciona que el emprendimiento es una acción de iniciativa de poder generar un negocio con una de las finalidades de que sean rentables y que busca satisfacer al cliente.

Escala/ÁREA	Subescala (dimensiones)	Definición
Emprendimiento	Necesidad de trabajo	Valverde (2023). en su revista refiere que la necesidad de trabajo es generada por el desempleo, y que tienen una necesidad de por generar un producto u otro, para cuidar a la familia, y que la necesidad en muchas ocasiones se vuelve en urgentes por que trabajar es porque ellos son el sustento del hogar.
	Iniciativa de negocio	Brooke y Dou, (2020) refieren que es un trabajo para uno mismo, y no dependes de nadie, es la capacidad de poder iniciar, crear, innovar un producto o un servicio y es una persona positiva con una meta clara y objetiva para poder alcanzarlos que se está buscando.
	Oportunidad laboral	Méndez (2023) define que la oportunidad laboral es una amplia situación y de posibilidades que se te pueden presentar, no solo se presenta para lograr un puesto laboral es como un camino que se te abre hacia el futuro de las cuales se debe de sacar el máximo provecho así mismo desarrollarse bien en ese mismo campo.

Variable 2: Comercio informal.

Espíritu (2013) el comercio informal cada vez más se va expandiendo generando caos social, es por las mismas personas que no tienen el interés de poder ser una empresa formal y desarrollar las actividades con total normalidad.

Escala/ÁREA	Subescala (dimensiones)	Definición
Comercio informal	Obligación tributaria	López (2020) es una obligación de pagar un tributo por parte del contribuyente al estado, pero si no le llegan a pagar, el estado está en todo su derecho en reclamar su tributo para un sostenimiento de los gastos que tiene el estado, y de acuerdo a sus ingresos paga el contribuyente, y si incumplen el estado tiene la potestad de sancionar al contribuyente.
	Evasión fiscal	Tal como Saldaña y Chilón (2021) son actividades practicadas por lo general el comercio informal, quienes no están laborando de una legal, y realizando actividades fuera del marco legal, y así no pagan sus impuestos por las ventas efectuadas.

	Precariedad laboral	Según Huaranga (2020), mencionan que es la inseguridad laboral se refiere a las condiciones de vida de los trabajadores, el proceso en el que sufren condiciones de trabajo inseguras, inseguras e inseguras por diversas razones que exceden los límites de la norma.
	Emprendimiento familiar no constituida	Según Duque (2021) menciona que una empresa familiar es un conjunto de grupo familiar quienes tienen los mismos objetivos para poder ofrecer o vender algún producto con un fin lucrativo, pero no están debidamente legalizados para poder pagar los impuestos, evadiendo las leyes tributarias del estado.

10. Presentación de instrucciones para el juez:

A continuación, le presentamos el cuestionario **“Emprendimiento y comercio informal”** elaborado por Melin Denis Flores Sudario en el año 2024, de acuerdo con los siguientes indicadores califique cada uno de los ítems según corresponda.

Categoría	Calificación	Indicador
CLARIDAD El ítem se comprende fácilmente, es decir, su sintáctica y semántica son adecuadas.	1. No cumple con el criterio	El ítem no es claro.
	2. Bajo Nivel	El ítem requiere bastantes modificaciones o una modificación muy grande en el uso de las palabras de acuerdo con su significado o por la ordenación de estas.
	3. Moderado nivel	Se requiere una modificación muy específica de algunos de los términos del ítem.
	4. Alto nivel	El ítem es claro, tiene semántica y sintaxis adecuada.
COHERENCIA El ítem tiene relación lógica con la dimensión o indicador que está midiendo.	totalmente en desacuerdo (no cumple con el criterio)	El ítem no tiene relación lógica con la dimensión.
	Desacuerdo (bajo nivel de acuerdo)	El ítem tiene una relación tangencial /lejana con la dimensión.
	3. Acuerdo (moderado nivel)	El ítem tiene una relación moderada con la dimensión que se está midiendo.
	Totalmente de Acuerdo (alto nivel)	El ítem se encuentra está relacionado con la dimensión que está midiendo.
RELEVANCIA El ítem es esencial o importante, es decir debe ser incluido.	1. No cumple con el criterio	El ítem puede ser eliminado sin que se vea afectada la medición de la dimensión.
	2. Bajo Nivel	El ítem tiene alguna relevancia, pero otro ítem puede estar incluyendo lo que mide éste.
	3. Moderado nivel	El ítem es relativamente importante.
	4. Alto nivel	El ítem es muy relevante y debe ser incluido.

Leer con detenimiento los ítems y calificar en una escala de 1 a 4 su valoración, así como solicitamos brinde sus observaciones que considere pertinente

1 No cumple con el criterio
2. Bajo Nivel
3. Moderado nivel
4. Alto nivel

Dimensiones del instrumento: Medición del Emprendimiento

- **Primera dimensión:** Necesidad de trabajo
- **Objetivos de la Dimensión:** Medir el nivel en que se encuentra la necesidad de trabajo

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Necesidades fisiológicas	1	4	4	4	
Carga familiar	2	4	4	4	
Estabilidad económica	3	4	4	4	

- **Segunda dimensión:** Iniciativa de negocio
- **Objetivos de la Dimensión:** Medir el nivel en que se encuentra la iniciativa de negocio

INDICADORES	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Motivación laboral	4	4	4	4	
Voluntad	5	4	4	4	
Negociación	6	4	4	4	

- **Tercera dimensión:** Oportunidad laboral
- **Objetivos de la Dimensión:** Medir el nivel en que se encuentra la oportunidad laboral

INDICADORES	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Adaptación	7	4	4	4	
Normatividad	8	4	4	4	
Trabajo	9	4	4	4	

Dimensiones del instrumento: Medición del Comercio Informal

- **Primera dimensión:** Obligación tributaria
- **Objetivos de la Dimensión:** Medir el nivel en que se encuentra la obligación tributaria

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Cultura tributaria	13	4	4	4	
Responsabilidad tributaria	14	4	4	4	
Evasión tributaria	15	4	4	4	

- **Segunda dimensión:** Evasión fiscal
- **Objetivos de la Dimensión:** Medir el nivel en que se encuentra la satisfacción del cliente.

INDICADORES	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Actividad ilícita	16	4	4	4	

Declaración de ingresos	17	4	4	4	
Inestabilidad laboral	18	4	4	4	

- **Tercera dimensión:** Precariedad laboral
- **Objetivos de la Dimensión:** Medir el nivel en que se encuentra la precariedad laboral

INDICADORES	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Vulnerabilidad	16	4	4	4	
Bajos ingresos	17	4	4	4	
Beneficios sociales	18	4	4	4	

- **Cuarta dimensión:** emprendimiento familiar no constituido.
- **Objetivos de la Dimensión:** Medir el nivel en que se encuentra emprendimiento familiar no constituida.

INDICADORES	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Comercio familiar	19	4	4	4	
Ocasión oportuna	20	4	4	4	
Acuerdos contractuales	21	4	4	4	

Pd.: el presente formato

Dr. Abraham Cárdenas Saavedra
DNI: 07424958

debe tomar en cuenta:

Williams y Webb (1994) así como Powell (2003), mencionan que no existe un consenso respecto al número de expertos a emplear. Por otra parte, el número de jueces que se debe emplear en un juicio depende del nivel de experticia y de la diversidad del conocimiento. Así, mientras Gable y Wolf (1993), Grant y Davis (1997), y Lynn (1986) (citados en McGartland et al. 2003) sugieren un rango de **2** hasta **20 expertos**, Hyrkäs et al. (2003) manifiestan que **10 expertos** brindarán una estimación confiable de la validez de contenido de un instrumento (cantidad mínimamente recomendable para construcciones de nuevos instrumentos). Si un 80 % de los expertos han estado de acuerdo con la validez de un ítem éste puede ser incorporado al instrumento (Voutilainen & Liukkonen, 1995, citados en Hyrkäs et al. (2003).

Ver : <https://www.revistaespacios.com/cited2017/cited2017-23.pdf> entre otra bibliografía

Experto 3

Evaluación por juicio de expertos RESOLUCIÓN DE VICERRECTORADO DE INVESTIGACIÓN N°062-2023-VI-UCV

Respetado juez: Usted ha sido seleccionado para evaluar el instrumento “Emprendimiento y comercio informal en un mercado ubicado en el distrito de Huaral, 2024”. La evaluación del instrumento es de gran relevancia para lograr que sea válido y que los resultados obtenidos a partir de éste sean utilizados eficientemente; aportando al que hacer psicológico. Agradecemos su valiosa colaboración.

11. Datos generales del juez

Nombre del juez:	TEODORO CARRANZA ESTELA
Grado profesional:	Maestría () Doctor (X)
Área de formación académica:	Clínica () Social ()
	Educativa () Organizacional (X)
Áreas de experiencia profesional:	Docente de la Escuela Profesional de Administración
Institución donde labora:	Universidad César Vallejo
Tiempo de experiencia profesional en el área:	2 a 4 años () Más de 5 años (x)
Experiencia en Investigación Psicométrica: (si corresponde)	No corresponde

12. Propósito de la evaluación:

Validar el contenido del instrumento, por juicio de expertos.

13. Datos de la escala: (Colocar nombre de la escala, cuestionario o inventario)

Nombre de la Prueba:	Cuestionario para medir la prueba.
Autor:	Melin Denis Flores Sudario
Procedencia:	Los Olivos
Administración:	Melin Denis Flores Sudario
Tiempo de aplicación:	10 minutos
Ámbito de aplicación:	En un Mercado del distrito de Huaral
Significación:	Está compuesta por dos variables: _ La primera variable contiene 3 dimensiones, de 9 indicadores y 9 ítems en total. El objetivo es medir la relación de variables. _ La segunda variable contiene 4 dimensiones, de 12 indicadores y 12 ítems en total. El objetivo es medir la relación de variables

14. Soporte teórico

Variable 1: Emprendimiento.

Mohanty (2006) en la cual menciona que el emprendimiento es una acción de iniciativa de poder generar un negocio con una de las finalidades de que sean rentables y que busca satisfacer al cliente.

Escala/ÁREA	Subescala (dimensiones)	Definición
-------------	-------------------------	------------

Emprendimiento	Necesidad de trabajo	Valverde (2023). en su revista refiere que la necesidad de trabajo es generada por el desempleo, y que tienen una necesidad de por generar un producto u otro, para cuidar a la familia, y que la necesidad en muchas ocasiones se vuelve en urgentes por que trabajar es porque ellos son el sustento del hogar.
	Iniciativa de negocio	Brooke y Dou, (2020) refieren que es un trabajo para uno mismo, y no dependes de nadie, es la capacidad de poder iniciar, crear, innovar un producto o un servicio y es una persona positiva con una meta clara y objetiva para poder alcanzarlos que se está buscando.
	Oportunidad laboral	Méndez (2023) define que la oportunidad laboral es una amplia situación y de posibilidades que se te pueden presentar, no solo se presenta para lograr un puesto laboral es como un camino que se te abre hacia el futuro de las cuales se debe de sacar el máximo provecho así mismo desarrollarse bien en ese mismo campo.

Variable 2: Comercio informal.

Espíritu (2013) el comercio informal cada vez más se va expandiendo generando caos social, es por las mismas personas que no tienen el interés de poder ser una empresa formal y desarrollar las actividades con total normalidad.

Escala/ÁREA	Subescala (dimensiones)	Definición
Comercio informal	Obligación tributaria	López (2020) es una obligación de pagar un tributo por parte del contribuyente al estado, pero si no le llegan a pagar, el estado está en todo su derecho en reclamar su tributo para un sostenimiento de los gastos que tiene el estado, y de acuerdo a sus ingresos paga el contribuyente, y si incumplen el estado tiene la potestad de sancionar al contribuyente.
	Evasión fiscal	Tal como Saldaña y Chilón (2021) son actividades practicadas por lo general el comercio informal, quienes no están laborando de una legal, y realizando actividades fuera del marco legal, y así no pagan sus impuestos por las ventas efectuadas.
	Precariedad laboral	Según Huaranga (2020), mencionan que es la inseguridad laboral se refiere a las condiciones de vida de los trabajadores, el proceso en el que sufren condiciones de trabajo inseguras, inseguras e inseguras por diversas razones que exceden los límites de la norma.
	Emprendimiento familiar no constituida	Según Duque (2021) menciona que una empresa familiar es un conjunto de grupo familiar quienes tienen los mismos objetivos para poder ofrecer o vender algún producto con un fin lucrativo, pero no están debidamente legalizados para poder pagar los impuestos, evadiendo las leyes tributarias del estado.

15. Presentación de instrucciones para el juez:

A continuación, le presentamos el cuestionario **“Emprendimiento y comercio informal”** elaborado por Melin Denis Flores Sudario en el año 2024, de acuerdo con los siguientes indicadores califique cada uno de los ítems según corresponda.

Categoría	Calificación	Indicador
-----------	--------------	-----------

CLARIDAD El ítem se comprende fácilmente, es decir, su sintáctica y semántica son adecuadas.	1. No cumple con el criterio	El ítem no es claro.
	2. Bajo Nivel	El ítem requiere bastantes modificaciones o una modificación muy grande en el uso de las palabras de acuerdo con su significado o por la ordenación de estas.
	3. Moderado nivel	Se requiere una modificación muy específica de algunos de los términos del ítem.
	4. Alto nivel	El ítem es claro, tiene semántica y sintaxis adecuada.
COHERENCIA El ítem tiene relación lógica con la dimensión o indicador que está midiendo.	totalmente en desacuerdo (no cumple con el criterio)	El ítem no tiene relación lógica con la dimensión.
	Desacuerdo (bajo nivel de acuerdo)	El ítem tiene una relación tangencial /lejana con la dimensión.
	3. Acuerdo (moderado nivel)	El ítem tiene una relación moderada con la dimensión que se está midiendo.
	Totalmente de Acuerdo (alto nivel)	El ítem se encuentra está relacionado con la dimensión que está midiendo.
RELEVANCIA El ítem es esencial o importante, es decir debe ser incluido.	1. No cumple con el criterio	El ítem puede ser eliminado sin que se vea afectada la medición de la dimensión.
	2. Bajo Nivel	El ítem tiene alguna relevancia, pero otro ítem puede estar incluyendo lo que mide éste.
	3. Moderado nivel	El ítem es relativamente importante.
	4. Alto nivel	El ítem es muy relevante y debe ser incluido.

Leer con detenimiento los ítems y calificar en una escala de 1 a 4 su valoración, así como solicitamos brinde sus observaciones que considere pertinente

1 No cumple con el criterio
2. Bajo Nivel
3. Moderado nivel
4. Alto nivel

Dimensiones del instrumento: Medición del Emprendimiento

- **Primera dimensión:** Necesidad de trabajo
- **Objetivos de la Dimensión:** Medir el nivel en que se encuentra la necesidad de trabajo

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Necesidades fisiológicas	1	4	4	4	
Carga familiar	2	4	4	4	
Estabilidad económica	3	4	4	4	

- **Segunda dimensión:** Iniciativa de negocio
- **Objetivos de la Dimensión:** Medir el nivel en que se encuentra la iniciativa de negocio

INDICADORES	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Motivación laboral	4	4	4	4	
Voluntad	5	4	4	4	
Negociación	6	4	4	4	

- **Tercera dimensión:** Oportunidad laboral
- **Objetivos de la Dimensión:** Medir el nivel en que se encuentra la oportunidad laboral

INDICADORES	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Adaptación	7	4	4	4	
Normatividad	8	4	4	4	
Trabajo	9	4	4	4	

Dimensiones del instrumento: Medición del Comercio Informal

- **Primera dimensión:** Obligación tributaria
- **Objetivos de la Dimensión:** Medir el nivel en que se encuentra la obligación tributaria

Indicadores	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Cultura tributaria	13	4	4	4	
Responsabilidad tributaria	14	4	4	4	
Evasión tributaria	15	4	4	4	

- **Segunda dimensión:** Evasión fiscal
- **Objetivos de la Dimensión:** Medir el nivel en que se encuentra la satisfacción del cliente.

INDICADORES	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Actividad ilícita	16	4	4	4	
Declaración de ingresos	17	4	4	4	
Inestabilidad laboral	18	4	4	4	

- **Tercera dimensión:** Precariedad laboral
- **Objetivos de la Dimensión:** Medir el nivel en que se encuentra la precariedad laboral

INDICADORES	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Vulnerabilidad	16	4	4	4	
Bajos ingresos	17	4	4	4	
Beneficios sociales	18	4	4	4	

- **Cuarta dimensión:** emprendimiento familiar no constituido.
- **Objetivos de la Dimensión:** Medir el nivel en que se encuentra emprendimiento familiar no constituida.

INDICADORES	Ítem	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones/ Recomendaciones
Comercio familiar	19	4	4	4	
Ocasión oportuna	20	4	4	4	
Acuerdos contractuales	21	4	4	4	

Pd.: el presente formato




DR. TEODORO CARRANZA ESTELA
 LIC. EN ADMINISTRACIÓN
 CLAD 08171

Firma del evaluador
CLAD:08171

debe tomar en cuenta:

Williams y Webb (1994) así como Powell (2003), mencionan que no existe un consenso respecto al número de expertos a emplear. Por otra parte, el número de jueces que se debe emplear en un juicio depende del nivel de experticia y de la diversidad del conocimiento. Así, mientras Gable y Wolf (1993), Grant y Davis (1997), y Lynn (1986) (citados en McGartland et al. 2003) sugieren un rango de **2** hasta **20 expertos**, Hyrkäs et al. (2003) manifiestan que **10 expertos** brindarán una estimación confiable de la validez de contenido de un instrumento (cantidad mínimamente recomendable para construcciones de nuevos instrumentos). Si un 80 % de los expertos han estado de acuerdo con la validez de un ítem éste puede ser incorporado al instrumento (Voutilainen & Liukkonen, 1995, citados en Hyrkäs et al. (2003).

Ver : <https://www.revistaespacios.com/cited2017/cited2017-23.pdf> entre otra bibliografía

Anexo 10: Validación y confiabilidad de instrumento

Tabla

Estadísticos de fiabilidad del instrumento para la variable emprendimiento.

Alfa de Cronbach	de	N de elementos
,99		9

Nota: Fuente de datos software SPSS.

Tabla

Estadísticos de fiabilidad del instrumento para la variable comercio informal

Alfa de Cronbach	N de elementos
,99	12

Nota: Fuente de datos software SPSS.

Anexo 5: modelo de consentimiento informado

CONSENTIMIENTO INFORMADO

RESOLUCIÓN DE VICERRECTORADO DE INVESTIGACIÓN N°062-2023-VI-UCV

Título de la investigación: Emprendimiento y comercio informal en un mercado ubicado en el distrito de Huaral, 2024

Investigador (a) (es): Melin Denis Flores Sudario.

Propósito del estudio

Le invitamos a participar en la investigación titulada “Emprendimiento y comercio informal en un mercado ubicado en el distrito de Huaral, 2024”, cuyo objetivo es Establecer la relación entre el emprendimiento y el comercio informal en un mercado ubicado en el distrito de Huaral, 2024. Esta investigación es desarrollada por estudiantes de pregrado de la carrera profesional de Administración, de la Universidad César Vallejo del campus Los Olivos, aprobado por la autoridad correspondiente de la Universidad

Describir el impacto del problema de la investigación.

Se generará información novedosa sobre cómo el emprendimiento se relaciona con el comercio informal, en particular en un mercado del distrito de Huaral en el año 2023.

Procedimiento

Si usted decide participar en la investigación se realizará lo siguiente:

1. Se realizará una encuesta o entrevista donde se recogerán datos personales y algunas preguntas sobre la investigación titulada:” Emprendimiento y comercio informal en un mercado ubicado en el distrito de Huaral, 2024”.
2. Esta encuesta o entrevista tendrá un tiempo aproximado de 10 minutos y se realizará en modalidad virtual. Las respuestas al cuestionario o guía de entrevista serán codificadas usando un número de identificación y, por lo tanto, serán anónimas.

Participación voluntaria (principio de autonomía):

Puede hacer todas las preguntas para aclarar sus dudas antes de decidir si desea participar o no, y su decisión será respetada. Posterior a la aceptación no desea continuar puede hacerlo sin ningún problema.

Riesgo (principio de no maleficencia):

Indicar al participante la existencia que NO existe riesgo o daño al participar en la investigación. Sin embargo, en el caso que existan preguntas que le puedan generar incomodidad. Usted tiene la libertad de responderlas o no.

Beneficios (principio de beneficencia):

Se le informará que los resultados de la investigación se le alcanzará a la institución al término de la investigación. No recibirá ningún beneficio económico ni de ninguna otra índole. El estudio no va a aportar a la salud individual de la persona, sin embargo, los resultados del estudio podrán convertirse en beneficio de la salud pública.

Confidencialidad (principio de justicia):

Los datos recolectados deben ser anónimos y no tener ninguna forma de identificar al participante. Garantizamos que la información que usted nos brinde es totalmente

Confidencial y no será usada para ningún otro propósito fuera de la investigación. Los datos permanecerán bajo custodia del investigador principal y pasado un tiempo determinado serán eliminados convenientemente.

Problemas o preguntas:

Si tiene preguntas sobre la investigación puede contactar con el Investigador (a) (es) Flores Sudario, Melin Denis email Mfloressu5@ucvvirtual.edu.pe

y Docente asesor Mg. Mamani Lozano, Cesar Jhonathan email: cmamanil67@ucvvirtual.edu.pe

Consentimiento

Después de haber leído los propósitos de la investigación autorizo mi participación en la investigación.

Nombre y apellidos: Carmen Eustaquio Fernández

DNI: 15941591

Fecha y hora: 26/10/2023 6:12 PM

[Para garantizar la veracidad del origen de la información: en el caso que el consentimiento sea presencial, el encuestado y el investigador debe proporcionar: Nombre y firma. En el caso que sea cuestionario virtual, se debe solicitar el correo desde el cual se envía las respuestas a través de un formulario Google].

** Obligatorio a partir de los 18 años*

Anexo 7: otras evidencias.

Título: Emprendimiento y comercio informal en un mercado ubicado en el distrito de Huaral, 2024						
AUTOR (A): Chuquillanqui (2022)						
PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES E INDICADORES			
			Variable 1: Emprendimiento.			
			DIMENSIONES	INDICADORES	ÍTEM S	ESCALA Y VALORES
<p>Problema General:</p> <p>¿Cuál es la relación entre el emprendimiento y el comercio informal en un mercado ubicado en el distrito de Huaral, 2024?</p>	<p>Objetivo General:</p> <p>Establecer la relación entre el emprendimiento y el comercio informal en un mercado ubicado en el distrito de Huaral, 2024</p>	<p>Hipótesis General:</p> <p>Existe relación entre el emprendimiento y el comercio informal en un mercado ubicado en el distrito de Huaral, 2024.</p>	Necesidad de trabajo	Necesidades fisiológicas	1	<p>Escala de medición ordinal, Tipo Likert</p> <p>1. Desacuerdo 2. Indiferente 3. De acuerdo</p>
				Carga familiar	2	
				Estabilidad económica	3	
			Iniciativa de negocio	Motivación laboral	4	
				Voluntad	5	
				Negociación	6	
			Oportunidad laboral	Adaptación	7	
				Normatividad	8	
				Trabajo	9	
<p>Problemas Específicos:</p> <p>a) ¿Cuál es la relación entre el emprendimiento y la obligación tributaria en un mercado ubicado en el distrito de Huaral, 2024?</p> <p>b) ¿Cuál es la relación entre el emprendimiento y la evasión</p>	<p>Objetivo Específicos:</p> <p>a) determinar la relación entre el emprendimiento y la obligación tributaria en un mercado ubicado en el distrito de Huaral, 2024. b) determinar la relación entre el emprendimiento y la evasión</p>	<p>Hipótesis Específicas:</p> <p>a) existe relación entre el emprendimiento y la obligación tributaria en un mercado ubicado en el distrito de Huaral, 2024. b) existe relación entre el emprendimiento y la evasión</p>	Variable 2: Comercio informal.			
			DIMENSIONES	INDICADORES	ÍTEM S	ESCALA Y VALORES
			Obligación Tributaria	Cultura tributaria	10	Escala de medición
Responsabilidad tributaria	11					

<p>fiscal en un mercado ubicado en el distrito de Huaral, 2024? c) ¿Cuál es la relación entre el emprendimiento y la precariedad laboral en un mercado ubicado en el distrito de Huaral, 2024? d) ¿Cuál es la relación entre el emprendimiento y el Emprendimiento familiar no constituido en un mercado ubicado en el distrito de Huaral, 2024?</p>	<p>fiscal en un mercado ubicado en el distrito de Huaral, 2024. c) determinar la relación entre el emprendimiento y la precariedad laboral en un mercado ubicado en el distrito de Huaral, 2024. d) determinar la relación entre el emprendimiento y el Emprendimiento familiar no constituido en un mercado ubicado en el distrito de Huaral, 2024</p>	<p>fiscal en un mercado ubicado en el distrito de Huaral, 2024. c) existe relación entre el emprendimiento y la precariedad laboral en un mercado ubicado en el distrito de Huaral, 2024. d) existe relación entre el emprendimiento y el Emprendimiento familiar no constituido en un mercado ubicado en el distrito de Huaral, 2024.</p>	<p>Evasión fiscal</p> <p>Precariedad laboral</p> <p>Emprendimiento familiar no constituida</p>	<p>Evasión tributaria</p> <p>Actividad ilícita</p> <p>Declaración de los ingresos</p> <p>Inestabilidad laboral</p> <p>Vulnerabilidad</p> <p>Bajos ingresos</p> <p>Beneficios sociales</p> <p>Comercio familiar</p> <p>Ocasión oportuna</p> <p>Acuerdos contractuales.</p>	<p>12</p> <p>13</p> <p>14</p> <p>15</p> <p>16</p> <p>17</p> <p>18</p> <p>19</p> <p>20</p> <p>21</p>	<p>ordinal, Tipo Likert</p> <p>1. Desacuerdo</p> <p>2. Indiferente</p> <p>3. De acuerdo</p>
<p>TIPO Y DISEÑO DE INVESTIGACIÓN</p>	<p>POBLACIÓN Y MUESTRA</p>	<p>TECNICAS E INSTRUMENTOS</p>	<p>ESTADÍSTICA</p>			
<p>Tipo: Aplicado</p>	<p>Población: se realizará a una población de 36 comerciantes informales.</p>	<p>Variable 1: Emprendimiento</p>	<p>1. Estadística descriptiva Según Mayorga, (2020) conocida como estadística deductiva, se presenta de una manera resumida de los datos obtenidos de acuerdo al análisis de los datos. La cuál se presentará en tablas y figuras, demostrando el porcentaje correspondiente.</p> <p>2. Estadística inferencial.</p>			
<p>Nivel: Correlacional</p>		<p>Técnica: Encuesta</p>				
<p>Diseño: No experimental</p>		<p>Instrumento: Cuestionario</p>				
<p>Método: Hipotético deductivo</p>	<p>Muestra: y una muestra de 36 comerciantes informales</p>	<p>Variable 2: Comercio informal</p>				
		<p>Técnica: Encuesta</p>				
		<p>Instrumento: Cuestionario</p>				

Tabla 1b

Interpretación de los componentes de las brechas de la iniciativa de negocio referente del emprendimiento en un mercado ubicado en el distrito de Huaral, 2024.

PORCENTAJE	CRITERIO	OBJETIVO	NIVEL DE ESFUERZO PARA CUBRIR LAS BRECHAS (metas)	EVENTO ESPERADO
48%	I	MEDIANO PLAZO (MP)	48% REGULAR ESFUERZO (RE)	0.48
24%	D	LARGO PLAZO (LP)	72% MAYOR ESFUERZO (ME)	0.72

Tabla 1c

Objetivos y estrategias generadas a favor del emprendimiento en un mercado ubicado en el distrito de Huaral, 2024.

PORCENTAJE	CONCEPTO								
100%	Mohanty, (2006) es una iniciativa de la propia persona para poder crear un negocio y darle valor al producto y siempre enfocado en cubrir las expectativas del cliente.								
	Identificar a los grupos de los comerciantes que realizan actividades en el mercado del distrito para capacitarlos								
	<table border="1"> <thead> <tr> <th>ACTIVIDADES</th> <th>MEDIOS DE VERIFICACIÓN</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1. Identificar a las personas emprendedoras que muestran una actitud positiva</td> <td>Ficha de identificación</td> </tr> <tr> <td>2. Verificar si realizan sus actividades frecuentemente.</td> <td>Listado de dificultades</td> </tr> <tr> <td>3. Capacitar las cualidades del vendedor para poder cerrar sus ventas la formalización.</td> <td>fotos</td> </tr> </tbody> </table>	ACTIVIDADES	MEDIOS DE VERIFICACIÓN	1. Identificar a las personas emprendedoras que muestran una actitud positiva	Ficha de identificación	2. Verificar si realizan sus actividades frecuentemente.	Listado de dificultades	3. Capacitar las cualidades del vendedor para poder cerrar sus ventas la formalización.	fotos
ACTIVIDADES	MEDIOS DE VERIFICACIÓN								
1. Identificar a las personas emprendedoras que muestran una actitud positiva	Ficha de identificación								
2. Verificar si realizan sus actividades frecuentemente.	Listado de dificultades								
3. Capacitar las cualidades del vendedor para poder cerrar sus ventas la formalización.	fotos								
	Realizar capacitaciones de forma adecuada y sencilla para la concientización a los emprendedores								
	<table border="1"> <thead> <tr> <th>ACTIVIDADES</th> <th>MEDIOS DE VERIFICACIÓN</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1. Recolectar informaciones y participaciones de los emprendedores.</td> <td>Listado de comerciantes</td> </tr> <tr> <td>2. Se debe de ser cada trimestral.</td> <td>cronograma</td> </tr> <tr> <td>3. Verificar las asistencias de los participantes.</td> <td>Listado de asistencia</td> </tr> </tbody> </table>	ACTIVIDADES	MEDIOS DE VERIFICACIÓN	1. Recolectar informaciones y participaciones de los emprendedores.	Listado de comerciantes	2. Se debe de ser cada trimestral.	cronograma	3. Verificar las asistencias de los participantes.	Listado de asistencia
ACTIVIDADES	MEDIOS DE VERIFICACIÓN								
1. Recolectar informaciones y participaciones de los emprendedores.	Listado de comerciantes								
2. Se debe de ser cada trimestral.	cronograma								
3. Verificar las asistencias de los participantes.	Listado de asistencia								
24% D + 48% I									
28% De acuerdo	ALIADOS								

Tabla 2b

Interpretación de los componentes de las brechas de la necesidad de trabajo referente del emprendimiento en un mercado ubicado en el distrito de Huaral, 2024

PORCENTAJE	CRITERIO	OBJETIVO	NIVEL DE ESFUERZO PARA CUBRIR LAS BRECHAS (metas)	EVENTO ESPERADO
44%	I	MEDIANO PLAZO (MP)	44% REGULAR ESFUERZO (RE)	0.44
20%	D	LARGO PLAZO (LP)	20% MAYOR ESFUERZO (ME)	0.64

Tabla 2c

Objetivos y estrategias generadas a favor de la necesidad de trabajo referente el comercio informal en un mercado ubicado en el distrito de Huaral, 2024

PORCENTAJE	CONCEPTO
100%	Valverde (2023) refiere que la necesidad de trabajar, por lo general proviene de un desempleo en la cual existe una necesidad de poder generar ingresos para el sustento del hogar.
	Realizar charla referente al emprendimiento y el buen trato hacia el consumidor.
	ACTIVIDADES
	MEDIOS DE VERIFICACIÓN
20% D	1. Identificar a las personas que buscan empleo para ser capacitados. 2. Tener en lista a cada uno de ellos. 3. Brindar capacitaciones a los emprendedores.
	Ficha de identificación Listado Fotos
	Brindar estrategias de las necesidades que tienen el mercado en base a los consumidores lo requiera
	ACTIVIDADES
	MEDIOS DE VERIFICACIÓN
20% D + 44% I	4. Tener en registro a los emprendedores. 5. Brindar capacitaciones a cada uno de los emprendedores. 6. Verificar las asistencias a las capacitaciones.
	Listado de comerciantes cronograma Listado de asistencia
36% De acuerdo	Aliados

Tabla 3b

Interpretación de los componentes de las brechas de la iniciativa de negocio referente del emprendimiento en un mercado ubicado en el distrito de Huaral, 2024.

PORCENTAJE	CRITERIO	OBJETIVO	NIVEL DE ESFUERZO PARA CUBRIR LAS BRECHAS (metas)	EVENTO ESPERADO
36%	I	MEDIANO PLAZO (MP)	36% REGULAR ESFUERZO (RE)	0.36
19%	D	LARGO PLAZO (LP)	55% MAYOR ESFUERZO (ME)	0.55

Tabla 3c

Objetivos y estrategias generadas a favor de la iniciativa de negocio referente el comercio informal en un mercado ubicado en el distrito de Huaral, 2024

PORCENTAJE	CONCEPTO
100%	Medina (2020) la persona tiene la capacidad de poder ofrecer un producto o un bien de una manera activa ser sociable permite llegar a más persona e incrementando mayores ventas
	Identificar a los emprendedores que les presenta dificultades de emprender.
	ACTIVIDADES
	MEDIOS DE VERIFICACIÓN
19% D	1. Identificar a los grupos de emprendimiento que tienen dificultades de emprender. 2. Realizar un listado de los emprendedores que desean recibir charlas 3. Organizarse dentro del mercado
	Ficha de identificación Identificar las dificultades Fotos
19% D + 36% I	Organizar charlas motivacionales de iniciativa de negocio a los emprendedores

ACTIVIDADES		MEDIOS DE VERIFICACIÓN
1.	Tener en lista a los emprendedores	Listado de comerciantes
2.	Realizar mensual una vez.	cronograma
3.	Al finalizar se busca que todos entienda sobre los temas relacionado a emprendimiento	Listado de asistencia
45% De acuerdo	Aliados	

Tabla 4b

Interpretación de los componentes de las brechas de la oportunidad laboral referente el emprendimiento en un mercado ubicado en el distrito de Huaral, 2024.

PORCENTAJE	CRITERIO	OBJETIVO	NIVEL DE ESFUERZO PARA CUBRIR LAS BRECHAS (metas)	EVENTO ESPERADO
56%	I	MEDIANO PLAZO (MP)	56% REGULAR ESFUERZO (RE)	0.55
3%	D	LARGO PLAZO (LP)	59% MAYOR ESFUERZO (ME)	0.59

Tabla 4c

Objetivos y estrategias generadas a favor de la oportunidad laboral referente el comercio informal en un mercado ubicado en el distrito de Huaral, 2024

PORCENTAJE	CONCEPTO								
100%	Colmenares (2023) refiere que la oportunidad de trabajo es un camino amplio llena de oportunidades en la cual se debe de aprovechar.								
	Identificar las oportunidades de negocio que existen en el mercado para brindar oportunidades a los emprendedores								
	<table border="1"> <thead> <tr> <th>ACTIVIDADES</th> <th>MEDIOS DE VERIFICACIÓN</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1. Identificar a los grupos de emprendimientos para que tengan mayores oportunidades</td> <td>Ficha de identificación</td> </tr> <tr> <td>2. Realizar un listado emprendedor que aún no tienen oportunidades</td> <td>Listado de dificultades</td> </tr> <tr> <td>3. Hacer una capacitación dentro con los comerciantes informales</td> <td>Fotos</td> </tr> </tbody> </table>	ACTIVIDADES	MEDIOS DE VERIFICACIÓN	1. Identificar a los grupos de emprendimientos para que tengan mayores oportunidades	Ficha de identificación	2. Realizar un listado emprendedor que aún no tienen oportunidades	Listado de dificultades	3. Hacer una capacitación dentro con los comerciantes informales	Fotos
ACTIVIDADES	MEDIOS DE VERIFICACIÓN								
1. Identificar a los grupos de emprendimientos para que tengan mayores oportunidades	Ficha de identificación								
2. Realizar un listado emprendedor que aún no tienen oportunidades	Listado de dificultades								
3. Hacer una capacitación dentro con los comerciantes informales	Fotos								
	Elaboración de un plan para la identificación de las necesidades en base a las encuestas								
	<table border="1"> <thead> <tr> <th>ACTIVIDADES</th> <th>MEDIOS DE VERIFICACIÓN</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1. Realizar una reunión en conjunto con los emprendedores para encuestar a los consumidores.</td> <td>Fotografías</td> </tr> <tr> <td>2. Realizar un informe la cual detalla una lista que la demanda requiere más.</td> <td>Informe</td> </tr> <tr> <td>3. Listado de productos que se identifican, permitiendo tener oportunidades de negocio verás.</td> <td>Lista de producto</td> </tr> </tbody> </table>	ACTIVIDADES	MEDIOS DE VERIFICACIÓN	1. Realizar una reunión en conjunto con los emprendedores para encuestar a los consumidores.	Fotografías	2. Realizar un informe la cual detalla una lista que la demanda requiere más.	Informe	3. Listado de productos que se identifican, permitiendo tener oportunidades de negocio verás.	Lista de producto
ACTIVIDADES	MEDIOS DE VERIFICACIÓN								
1. Realizar una reunión en conjunto con los emprendedores para encuestar a los consumidores.	Fotografías								
2. Realizar un informe la cual detalla una lista que la demanda requiere más.	Informe								
3. Listado de productos que se identifican, permitiendo tener oportunidades de negocio verás.	Lista de producto								
3% D + 56% I									
41% De acuerdo	Aliados								

Tabla 5b

Interpretación de los componentes de las brechas del comercio informal referente en un mercado ubicado en el distrito de Huaral, 2024.

PORCENTAJE	CRITERIO	OBJETIVO	NIVEL DE ESFUERZO PARA CUBRIR LAS BRECHAS (metas)	EVENTO ESPERADO
18%	I	MEDIANO PLAZO (MP)	18% REGULAR ESFUERZO (RE)	0.18
42%	D	LARGO PLAZO (LP)	42% MAYOR ESFUERZO (ME)	0.60

Tabla 5c

Objetivos y estrategias generadas a favor del referente el comercio informal en un mercado ubicado en el distrito de Huaral, 2024.

PORCENTAJE	CONCEPTO
100%	Espíritu (2013) son actividades que realizan fuera de Ley y cada vez más se va expandiendo, si comerciantes recibieran charlas o concientizaciones pueden lograr a ser emprendedores formales
	Analizar a los comerciantes informales si estuvieran aptos de formalizarse.
	ACTIVIDADES
	MEDIOS DE VERIFICACIÓN
47% D	1. Proponer a los comerciantes 2. Realizar un listado de las dificultades que tienen como emprendedores 3. hacer una capacitación dentro con los comerciantes informales
	Ficha de identificación Listado de dificultades Fotos
	Considerar que todos los comerciantes informales captan la información
	ACTIVIDADES
	MEDIOS DE VERIFICACIÓN
47% D + 24% I	1. Sugerir los beneficios de al formalizar sus negocios 2. Realizar charlas de información tributaria 3. Verificación de las actividades realizadas ya legalizados
	Listado de comerciantes cronograma Listado de asistencia
29% De acuerdo	Aliados

Tabla 6b

Interpretación de los componentes de las brechas de la obligación tributaria referente el comercio informal en un mercado ubicado en el distrito de Huaral, 2024

PORCENTAJE	CRITERIO	OBJETIVO	NIVEL DE ESFUERZO PARA CUBRIR LAS BRECHAS (metas)	EVENTO ESPERADO
35%	I	MEDIANO PLAZO (MP)	35% REGULAR ESFUERZO (RE)	0.35
57%	D	LARGO PLAZO (LP)	92% MAYOR ESFUERZO (ME)	0.92

Tabla 6c

Objetivos y estrategias generadas a favor de la obligación tributaria referente el comercio informal en un mercado ubicado en el distrito de Huaral, 2024

PORCENTAJE	CONCEPTO
100%	Cabía (2020) es un tributo que toda persona está obligado a pagar al estado por generar ingreso dentro de su territorio.
	Identificar a las comerciantes que realizan actividades ilegales para capacitarlos en temas tributarios.

		ACTIVIDADES	MEDIOS DE VERIFICACIÓN
57% D		1. Identificación de los comerciantes	Ficha de identificación
		2. Tener en lista a los comerciantes ilegales	Listado de comerciantes
		3. Realizar capacitaciones juntamente con los comerciantes informales	Evidencias de las capacitaciones
Mejora continua sobre la cultura tributaria y las ventajas de las mismas.			
		ACTIVIDADES	MEDIOS DE VERIFICACIÓN
57% D + 35% I		1. Realizar un listado de los comerciantes informales	Listado de comerciantes
		2. Realizar trimestralmente.	Cronograma de actividades
		3. Corroborar las asistencias de cada uno de ellos.	Listado de asistencia
8% De acuerdo	Aliados		

Tabla 7b

Interpretación de los componentes de las brechas de la evasión fiscal referente el comercio informal en un mercado ubicado en el distrito de Huaral, 2024.

PORCENTAJE	CRITERIO	OBJETIVO	NIVEL DE ESFUERZO PARA CUBRIR LAS BRECHAS (metas)	EVENTO ESPERADO
38%	I	MEDIANO PLAZO (MP)	38% REGULAR ESFUERZO (RE)	0.38
55%	D	LARGO PLAZO (LP)	73% MAYOR ESFUERZO (ME)	0.73

Tabla 7c

Objetivos y estrategias generadas a favor del de la evasión fiscal referente el comercio informal en un mercado ubicado en el distrito de Huaral, 2024.

PORCENTAJE	CONCEPTO		
100%	Saldaña y Chilón (2021) refiere que son actividades practicadas en su mayoría por aquellos emprendedores que recién están ingresando al mercado o los desconocimientos de los impuestos		
	Realizar las charlas sobre lo implicancia que pueda ocurrir cuando un comerciante evade impuestos.		
		ACTIVIDADES	MEDIOS DE VERIFICACIÓN
55% D		1. Recolectar información sobre los comerciantes quienes evaden impuestos.	Listado de información.
		2. Recolectar información si alguna organización haya realizado las capacitaciones.	Recolección de información
		3. Reunirse con demás organizaciones buscar dar las informaciones adecuadas a los comerciantes	Fotografías.
Concientizar a los comerciantes informales sobre la implicancia de pagar impuestos.			
		ACTIVIDADES	MEDIOS DE VERIFICACIÓN
55% D + 38% I		1. Mandar a elaborar afiches de información relevante a buen contribuyente.	Contacto de la imprenta.
		2. Pegar afiches de informaciones del buen contribuyente.	Afiches.
		3. Entregar afiches a los comerciantes informales.	Entregar afiches.
27% De acuerdo	Aliados		

Tabla 8b

Interpretación de los componentes de las brechas de la precariedad laboral referente comercio informal en un mercado ubicado en el distrito de Huaral, 2024

PORCENTAJE	CRITERIO	OBJETIVO	NIVEL DE ESFUERZO PARA CUBRIR LAS BRECHAS (metas)	EVENTO ESPERADO
28%	I	MEDIANO PLAZO (MP)	28% REGULAR ESFUERZO (RE)	0.28
67%	D	LARGO PLAZO (LP)	67% MAYOR ESFUERZO (ME)	0.67

Tabla 8c

Objetivos y estrategias generadas a favor del de la precariedad laboral referente el comercio informal en un mercado ubicado en el distrito de Huaral, 2024

PORCENTAJE	CONCEPTO	
100%	Huaranga (2020) refiere que la precariedad laboral debe a la deficiencia ambiental o la seguridad para los comerciantes dentro del puesto de trabajo, si las empresas y o el estado pueda invertir en mercados	
	Identificar que si los comerciantes se sienten a gusto con el ambiente que se rodea.	
	ACTIVIDADES	
	MEDIOS DE VERIFICACIÓN	
67% D	1. Realizar un informe de identificación del ambiente adecuado existe dentro del mercado 2. Conversar con cada uno de los comerciantes sobre el ambiente en que se encuentran. 3. Determinar en base a las encuestas sobre el ambiente adecuado dentro del mercado.	Informe Fotografía Encuesta
	Realizar charlas informativas de concientización de los comerciantes.	
	ACTIVIDADES	
	MEDIOS DE VERIFICACIÓN	
67% D + 28% I	1. Realizar una vez al mes las charlas de concientización para tener un ambiente adecuado 2. Documentos infografías sobre el ambiente adecuado. 3. Ser constante hasta poder lograr que comprendan cada uno.	Fotografía Infografías Foto
5% De acuerdo	Aliados	

Tabla 9b

Interpretación de los componentes de las brechas del emprendimiento familiar no constituido referente el comercio informal en un mercado ubicado en el distrito de Huaral, 2024.

PORCENTAJE	CRITERIO	OBJETIVO	NIVEL DE ESFUERZO PARA CUBRIR LAS BRECHAS (metas)	EVENTO ESPERADO
19%	I	MEDIANO PLAZO (MP)	19% REGULAR ESFUERZO (RE)	0.19
81%	D	LARGO PLAZO (LP)	100% MAYOR ESFUERZO (ME)	1.00

Tabla 9c

Objetivos y estrategias generadas a favor del emprendimiento familiar no constituido referente el comercio informal en un mercado ubicado en el distrito de Huaral, 2024.

PORCENTAJE	CONCEPTO								
100%	Duque (2021) son actividades que aún está en proceso de formalizarse y poder tener mayores cliente, la misma vez posicionarse en la mente de los consumidores.								
	Identificar a los grupos de los comerciantes que realizan actividades en el mercado del distrito								
	<table border="1"> <thead> <tr> <th>ACTIVIDADES</th> <th>MEDIOS DE VERIFICACIÓN</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1. Identificar a los grupos de emprendimientos familiares que no son constituidos.</td> <td>Ficha de identificación</td> </tr> <tr> <td>2. Realizar un listado de las dificultades que tienen como emprendedores</td> <td>Listado de dificultades</td> </tr> <tr> <td>3. Realizar una capacitación dentro con los comerciantes informales</td> <td>Fotos</td> </tr> </tbody> </table>	ACTIVIDADES	MEDIOS DE VERIFICACIÓN	1. Identificar a los grupos de emprendimientos familiares que no son constituidos.	Ficha de identificación	2. Realizar un listado de las dificultades que tienen como emprendedores	Listado de dificultades	3. Realizar una capacitación dentro con los comerciantes informales	Fotos
ACTIVIDADES	MEDIOS DE VERIFICACIÓN								
1. Identificar a los grupos de emprendimientos familiares que no son constituidos.	Ficha de identificación								
2. Realizar un listado de las dificultades que tienen como emprendedores	Listado de dificultades								
3. Realizar una capacitación dentro con los comerciantes informales	Fotos								
	Realizar capacitaciones de forma adecuada y sencilla para la concientización de los comerciantes								
	<table border="1"> <thead> <tr> <th>ACTIVIDADES</th> <th>MEDIOS DE VERIFICACIÓN</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1. Realizar un listado de los comerciantes informales que realizan actividades dentro de un mes</td> <td>Listado de comerciantes</td> </tr> <tr> <td>2. Realizar 2 veces durante un mes</td> <td>cronograma</td> </tr> <tr> <td>3. Corroborar las participaciones de los comerciantes</td> <td>Listado de asistencia</td> </tr> </tbody> </table>	ACTIVIDADES	MEDIOS DE VERIFICACIÓN	1. Realizar un listado de los comerciantes informales que realizan actividades dentro de un mes	Listado de comerciantes	2. Realizar 2 veces durante un mes	cronograma	3. Corroborar las participaciones de los comerciantes	Listado de asistencia
ACTIVIDADES	MEDIOS DE VERIFICACIÓN								
1. Realizar un listado de los comerciantes informales que realizan actividades dentro de un mes	Listado de comerciantes								
2. Realizar 2 veces durante un mes	cronograma								
3. Corroborar las participaciones de los comerciantes	Listado de asistencia								
81% D + 19% I									
0%	Aliados								
De acuerdo									

- **Coeficiente de correlación.**

RANGO	RELACIÓN
-1.00	Correlación negativa perfecta.
-0.90	Correlación negativa muy fuerte.
-0.75	Correlación negativa considerable.
-0.50	Correlación negativa media.
-0.25	Correlación negativa débil.
-0.10	Correlación negativa muy débil
0.00	No existe correlación alguna entre las variables.
+0.10	Correlación positiva muy débil
+0.25	Correlación positiva muy débil
+0.50	Correlación positiva media
+0.75	Correlación positiva considerable
+0.90	Correlación positiva muy fuerte
+1.00	Correlación positiva perfecta

Fuente: Elaborado en base a Hernández, Fernández & Baptista (2014)



UNIVERSIDAD CÉSAR VALLEJO

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

**Plan estrategias de emprendimiento en el proceso del comercio informal en
Huaral**

AUTOR:

Melin Denis, Flores Sudario

ASESORA:

Dra. Dra. Mairena Fox, Petronila Liliana

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:

Gestión de Organizaciones

LÍNEA DE RESPONSABILIDAD SOCIAL UNIVERSITARIA:

Desarrollo Económico, Empleo y Emprendimiento

LIMA - PERÚ

2024

I. INTRODUCCIÓN

La presente propuesta está basada en la investigación plan de estrategias de emprendimiento en el proceso del comercio informal en Huaral, está integrada por estrategia para ser implementada con el propósito de generar la concientización de una empresa formal frente a los comerciantes informales en el mercado, mediante objetivos estratégicos y actividades que se desarrollarán a corto y largo plazo de acorde lo planteado la cual permitirá al gerente del mercado utilizarla como herramienta de trabajo para generar conocimiento en los comerciantes informales, con el propósito de la sostenibilidad empresarial. El plan de estrategias de emprendimiento en el proceso del comercio informal en Huaral está conformado por objetivos estratégicos de mediana y largo plazo. Finalmente, la propuesta está constituida principalmente con una estructura de un cuadro de entrada de las variables emprendimiento y comercio informal y las dimensiones de las mismas con sus objetivos estratégicos respectivos; así como también los objetivos operativos, medios de verificación y temporalidad de objetivo con el propósito de ser evaluado y desarrollados por un ente ejecutor que es el administrador del mercado concientizando a los comerciantes informales sobre las ventajas y desventajas de la formalización de una empresa, por medio de las diversas actividades y capacitaciones que se desarrollarán.

II. OBJETIVOS DE LA PROPUESTA

Objetivo general:

Mantener en orden a los mercados con los emprendedores formalizados y capacitados en busca del beneficio de los clientes en el 2028.

Objetivo específico:

Organizar capacitaciones con profesionales en la materia

Explicar los beneficios que puede tener los comerciantes formales.

Proponer alternativas concretas a la formalización de los comerciantes informales y la importancia de ser un comerciante formal.

VARIABLE	DIMENSIÓN	OBJETIVOS ESTRATÉGICOS		OBJETIVO OPERATIVO / ACTIVIDADES	MEDIOS DE VERIFICACIÓN	TEMPORALIDAD DEL OBJETIVO
Emprendimiento PARTE 1 Navarrete, (2019) es una iniciativa de la propia persona para poder crear un negocio y darle valor al producto y siempre enfocado en cubrir las expectativas del cliente.	Necesidad de trabajo Valverde (2023) refiere que la necesidad de trabajar, por lo general proviene de un desempleo en la cual existe una necesidad de poder generar ingresos para el sustento del hogar.	Realizar charla referente al emprendimiento y el buen trato hacia el consumidor.	1	Identificar a las personas que buscan empleo para ser capacitados	Ficha de identificación	Corto plazo
			2	Tener en lista a cada uno de ellos	Listado	
			3	Brindar capacitaciones a los emprendedores	Fotos	
		Brindar estrategias de las necesidades que tienen el mercado en base a los consumidores lo requiera	4	Tener en registro a los emprendedores	Listado de comerciantes	Largo plazo
			5	Brindar capacitaciones a cada uno de los emprendedores.	cronograma	
			6	Verificar las asistencias a las capacitaciones	Listado de asistencia	
	Iniciativa de negocio Medina (2020) la persona tiene la capacidad de poder ofrecer un producto o un bien de una manera activa ser sociable permite llegar a más persona e incrementando mayores ventas	Identificar a los emprendedores que les presenta dificultades de emprender.	7	Identificar a los grupos de emprendimiento que tienen dificultades de emprender.	Ficha de identificación	Corto plazo
			8	Realizar un listado de los emprendedores que desean recibir charlas	Identificar las dificultades	
			9	Organizarse dentro del mercado	Fotos	
		Organizar charlas motivacionales de iniciativa de negocio a los emprendedores	10	Tener en lista a los emprendedores	Listado de comerciantes	Largo plazo
			11	Realizar mensual una vez.	cronograma	
			12	Al finalizar se busca que todos entiendan sobre los temas relacionado a emprendimiento	Listado de asistencia	
			13	Identificar a los grupos de emprendimientos para que tengan mayores oportunidades	Ficha de identificación	
Oportunidad laboral Colmenares (2023) refiere que la oportunidad de	Identificar las oportunidades de negocio que existen en el mercado para brindar	13	Identificar a los grupos de emprendimientos para que tengan mayores oportunidades	Ficha de identificación	Corto plazo	

	trabajo es un camino amplio llena de oportunidades en la cual se debe de aprovechar.	oportunidades a los emprendedores	14	Realizar un listado emprendedor que aún no tienen oportunidades	Listado de dificultades	Largo plazo
			15	Hacer una capacitación dentro con los comerciantes informales	Fotos	
		Elaboración de un plan para la identificación de las necesidades en base a las encuestas	16	Realizar una reunión en conjunto con los emprendedores para encuestar a los consumidores.	Fotografías	
			17	Realizar un informe la cual detalla una lista que la demanda requiere más.	Informe	
			18	Listado de productos que se identifican, permitiendo tener oportunidades de negocio verás.	Lista de producto	
Comercio informal PARTE 2	Obligación tributaria Cabía (2020) es un tributo que toda persona está obligado a pagar al estado por generar ingreso dentro de su territorio.	Identificar a las comerciantes que realizan actividades ilegales para capacitarlos en temas tributarios.	19	Identificación de los comerciantes	Ficha de identificación	
			20	Tener en lista a los comerciantes ilegales	Listado de comerciantes	
			21	Realizar capacitaciones juntamente con los comerciantes informales	Evidencias de las capacitaciones	
		Mejora continua sobre la cultura tributaria y las ventajas de las mismas.	22	Realizar un listado de los comerciantes informales	Listado de comerciantes	
			23	Realizar trimestralmente.	Cronograma de actividades	
			24	Corroborar las asistencias de cada uno de ellos.	Listado de asistencia	
	Evasión fiscal Saldaña y Chilón (2021) refiere que son actividades practicadas en su mayoría por aquellos emprendedores que recién están ingresando al mercado o los desconocimientos de los impuestos	Realizar las charlas sobre lo implicancia que pueda ocurrir cuando un comerciante evade impuestos.	25	Recolectar información sobre los comerciantes quienes evaden impuestos.	Listado de información.	
			26	Recolectar información si alguna organización haya realizado las capacitaciones.	Recolección de información	
			27	Reunirse con demás organizaciones buscar dar las informaciones adecuadas a los comerciantes	Fotografías.	
		Concientizar a los comerciantes informales sobre la implicancia de pagar impuestos.	28	Mandar a elaborar afiches de información relevante a buen contribuyente.	Contacto de la imprenta.	
	29		Pegar afiches de informaciones del buen contribuyente.	Afiches.		
	Precariedad laboral Huaranga (2020) refiere que se debe a la deficiencia	Identificar que si los comerciantes se sienten a gusto con el ambiente que se rodea	30	Entregar afiches a los comerciantes informales.	Entregar afiches.	
			31	Realizar un informe de identificación del ambiente adecuado existe dentro del mercado	Informe	

	ambiental o la seguridad para los comerciantes dentro del puesto de trabajo, si las empresas y o el estado pueda invertir en mercados		32	Conversar con cada uno de los comerciantes sobre el ambiente en que se encuentran.	Fotografía	
			33	Determinar en base a las encuestas sobre el ambiente adecuado dentro del mercado.	Encuesta	
		Realizar charlas informativas de concientización de los comerciantes	34	Realizar una vez al mes las charlas de concientización para tener un ambiente adecuado	Fotografía	
			35	Documentos infografías sobre el ambiente adecuado.	Infografías	
			36	Ser constante hasta poder lograr que comprendan cada uno.	Foto	
		Emprendimiento familiar no constituido. Duque (2021) refiere que son actividades que aún está en proceso de formalizarse y poder tener mayores consumidores a la misma vez posicionarse en la mente de los consumidores.	Identificar a los grupos de los comerciantes que realizan actividades en el mercado del distrito	37	Identificar a los grupos de emprendimientos familiares que no son constituidos.	Ficha de identificación
	38			Realizar un listado de las dificultades que tienen como emprendedores	Listado de dificultades	
	39			Realizar una capacitación dentro con los comerciantes informales	Fotos	
	Realizar capacitaciones de forma adecuada y sencilla para la concientización de los comerciantes		40	Realizar un listado de los comerciantes informales que realizan actividades dentro de un mes	Listado de comerciantes	
			41	Realizar 2 veces durante un mes	cronograma	
			42	Corroborar las participaciones de los comerciantes	Listado de asistencia	

III. ESTRUCTURA DE LA PROPUESTA

El plan de estrategias de emprendimiento en el proceso del comercio informal en Huaral, para mantener en orden a los mercados con los emprendedores formalizados y capacitados en busca del beneficio de los clientes en el 2028. Y esta desarrollado a través de una matriz donde se articulan las dimensiones de cada una de las variables tanto el emprendimiento y el comercio informal, con sus respectivos objetivos, objetivo operativo o actividades, medios de verificación y temporalidad del objetivo, distribuidas en columnas como se detallan:

N°	Columna	Descripción
1	Primera columna	Variable: que está considerado el emprendimiento y el comercio informal.
2	Segunda columna	Dimensión: la cual describe cada una de las dimensiones, así como, la necesidad de trabajo, iniciativa de negocio, oportunidad laboral, obligación tributaria, evasión fiscal, precariedad laboral y el emprendimiento familiar no constituido.
3	Tercera columna	Objetivos estratégicos: la cual contiene las estrategias que se debe de aplicar para cada una de las dimensiones, para la mejora del comercio informal.
4	Cuarta columna	N°: cantidades de los objetivos / actividades que se plantean para cada objetivo estratégico.
5	Quinta columna	Objetivo operativo / actividades: van a permitir a desarrollar mejorar a los objetivos estratégicos por medio de las actividades que se va a considerar.
6	Sexta columna	Medios de verificación: contienen diversos documentos en la cual va a servir de evidencia a los al momento de realizar las actividades empresariales.
7	Séptima columna	Esta considera el tiempo en la que se debe de ejecutar las estrategias que permitirá su desarrollo normal.

IV. DESARROLLO DE ACTIVIDADES QUE GENERAN EL CAMBIO ORGANIZACIONAL

Actividad 1

DATOS INFORMATIVOS

- 1.1. Empresa: Emprendedores informales.
- 1.2. Área: Administración
- 1.3. Ejecutores: Profesional en administración

II. DATOS DE LA ACTIVIDAD

El administrador conoce las oportunidades que existen dentro del mercado, y que debe de realizar capacitaciones o estrategias que permiten cumplir con los objetivos estratégicos en las que se están planteando, con la finalidad de buscar captar más emprendedores.

2.1. OBJETIVOS:

- a) Organizar charlas hacia los comerciantes presentando las oportunidades de negocio del mercado y orientando el buen trato al consumidor final.

III. PROCESO DE LA ACTIVIDAD

1. Realizar charlas referentes al emprendimiento y el buen trato hacia el consumidor final.
2. Brindar estrategias de las necesidades que tiene el mercado en base a los consumidores que requiera, para tener mayor perceptibilidad por los clientes.

Tabla 1: ELABORACIÓN DE LA ACTIVIDAD 1

ESTRATEGIA 1													
El administrador conoce las oportunidades que existen dentro del mercado, y que debe de realizar capacitaciones o estrategias que permiten cumplir con los objetivos estratégicos en las que se están planteando, con la finalidad de buscar captar más emprendedores.													
OBJETIVO													
Organizar charlas hacia los comerciantes presentando las oportunidades de negocio del mercado y orientando el buen trato al consumidor final.													
JUSTIFICACIÓN:													
Esta estrategia surge con la idea de que los comerciantes se sientan motivados con la finalidad de poder ofrecer sus productos al consumidor en base a las estrategias que se desarrollará.													
Plazo de Ejecución	Corto plazo (1 año)												
	La estrategia se desarrollará en una semana cada 6 meses de cada año												
	CRONOGRAMA DE EJECUCIÓN												
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
	1 semana del mes de junio						1 semana del mes de diciembre						
1. Brindar estrategias de las necesidades que tiene el mercado en base a los consumidores que requiera, para tener mayor perceptibilidad por los clientes.						x							
2. Realizar charlas referentes al emprendimiento y el buen trato hacia el consumidor final.												x	
Presupuesto de la estrategia													
Materiales	Cantidad	Unidades	Valor S/.		Total S/.								
Papel Bond (Papel Bond CLASS & WORK A4 Paquete 500 Hojas)	1000	Unidad	S/	25.80	S/	25.80							
Impresora (Multifuncional Epson Ecotank L3250 Wifi)	1	unidad	S/	790.59	S/	790.59							
Lapiceros	10	unidad	S/	3.80	S/	38.00							
Laptop	1	unidad	S/	1,235.00	S/	1,235.00							
Internet fibra óptica (Movistar)	300	Mbps	S/	79.90	S/	79.90							
Tinta de impresora	4	unidad	S/	28.49	S/	113.94							
Luz	4 horas	Watts	S/	1.20	S/	4.80							
Sueldo del profesional de Administrador	3 horas	Soles	S/	100.00	S/	300.00							
Subtotal						S/	2,588.03						
TIPO DE CAMBIO \$ 3.764 AL 16/06/2024							\$ 9,741.35						

Actividad 2

I. DATOS INFORMATIVOS

- 1.1. Empresa: Emprendedores informales
- 1.2. Área: administración.
- 1.3. Ejecutores: Profesional en administración

II. DATOS DE LA ACTIVIDAD

El personal de administración realiza charlas motivacionales aplicado diversos métodos y técnicas que puedan comprender los comerciantes informales.

2.1. OBJETIVOS:

- a) Realizar charlas que beneficien a los comerciantes informales, para que puedan tener las iniciativas y la motivación suficiente de poder lanzar sus productos.

III. PROCESO DE LA ACTIVIDAD

1. El profesional de administración se reúne con los comerciantes informales y les brindará acciones oportunas para que refuercen sus conocimientos y que se puedan sentirse motivado al momento de iniciar su negocio
2. Por medio de volante o papeles informativos se debe de concientizar a los comerciantes informales.

TABLA 2: ELABORACIÓN DE ACTIVIDAD 2

ESTRATEGIA 2													
El personal de administración realiza charlas motivacionales aplicado diversos métodos y técnicas que puedan comprender los comerciantes informales.													
OBJETIVO													
a) Realizar charlas que beneficien a los comerciantes informales, para que puedan tener las iniciativas y la motivación suficiente de poder lanzar sus productos.													
JUSTIFICACIÓN:													
Esta estrategia surge con la finalidad de que el gerente tenga varias opciones de bocetos para que se seleccione la idea correcta de la marca que se desea transmitir													
Plazo de Ejecución	Corto plazo (1 año)												
	La estrategia se desarrollará cada trimestralmente en un año												
	CRONOGRAMA DE EJECUCIÓN												
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
1. El profesional de administración se reúne con los comerciantes informales y les brindará acciones oportunas para que refuercen sus conocimientos y que se puedan sentirse motivado al momento de iniciar su negocio				x			x						
1. Por medio de volante o papeles informativos se debe de concientizar a los comerciantes informales.										x		x	
Presupuesto de la estrategia													
Materiales	Cantidad	Unidades	Valor S/.		Total S/.								
Papel Bond	1	unidad	S/	16.80	S/	16.80							
Luz	3 horas	Watts	S/	1.20	S/	3.60							
Sueldo del profesional de Marketing	3 horas	Soles	S/	100.00	S/	300.00							
Subtotal						S/	320.40						
TIPO DE CAMBIO \$ 3.764 AL 16/06/2024							\$ 1,205.99						

Actividad 3

I. DATOS INFORMATIVOS

- 1.1. Empresa: Emprendedores informales.
- 1.2. Área: Administración
- 1.3. Ejecutores: Profesional en administración

II. DATOS DE LA ACTIVIDAD

El personal de administración se debe reunir en conjunto con los comerciantes o las personas que realmente buscan oportunidades de negocio y a ello se le debe brindar apoyo.

2.1. OBJETIVOS:

- a) Brindar apoyo con orientación a los comerciantes y capacitarlos en conjunto para una mejor atención y generar mayores clientes.

III. PROCESO DE LA ACTIVIDAD

1. En base a las necesidades del mercado sugerir a los emprendedores que buscar ofertar sus productos, para tener mayor impacto hacia el cliente.
2. Brindar facilidades de oportunidades de negocio que desean emprender, y la orientación para el buen trato hacia el público.

Tabla 3: ELABORACIÓN DE LA ACTIVIDAD 3

ESTRATEGIA 3												
El personal de administración se debe de reunir en conjunto con los comerciantes o las personas que realmente buscan oportunidades de negocio y a ello se le debe de brindar apoyo.												
OBJETIVO Brindar apoyo con orientación a los comerciantes y capacitarlos en conjunto para una mejor atención y generar mayores clientes.												
JUSTIFICACIÓN: Esta estrategia surge con la idea de que los comerciantes se sientan motivados con la finalidad de poder ofrecer sus productos al consumidor en base a las estrategias que se desarrollará.												
Plazo de Ejecución	Corto plazo (1 año)											
	La estrategia se desarrollará la primera semana de cada 6 meses desarrollados en un año											
	CRONOGRAMA DE EJECUCIÓN											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1 semana del mes de junio							1 semana del mes de diciembre					
1. En base a las necesidades del mercado sugerir a los emprendedores que buscar ofertar sus productos, para tener mayor impacto hacia el cliente.	x											
1. Brindar facilidades de oportunidades de negocio que desean emprender, y la orientación para el buen trato hacia el público.							x					
Presupuesto de la estrategia												
Materiales	Cantidad	Unidades	Valor S/.	Total S/.								
Lapiceros	10	unidad	S/ 3.80	S/ 38.00								
Internet fibra óptica (Movistar)	300	Mbps	S/ 79.90	S/ 79.90								
Luz	4 horas	Watts	S/ 1.20	S/ 4.80								
Sueldo del profesional de Administrador	3 horas	Soles	S/ 100.00	S/ 300.00								
Subtotal				S/ 422.70								
TIPO DE CAMBIO \$ 3.764 AL 16/06/2024				\$ 1,591.04								

Actividad 4

I. DATOS INFORMATIVOS

- 1.1. Empresa: Emprendedores informales.
- 1.2. Área: Administración
- 1.3. Ejecutores: Profesional en administración o especialista en temas tributarios.

II. DATOS DE LA ACTIVIDAD

El personal de administración o especialista en temas tributarias deben de reunir a los comerciantes o las personas que realmente para explicar los beneficios que tiene cuando eres contribuyente.

2.1. OBJETIVOS:

- b) Orientar a los comerciantes que están en proceso o en actividad la importancia de ser un contribuyente activo.

III. PROCESO DE LA ACTIVIDAD

1. En conjunto con los comerciantes que tienen actividades se debe de realizar concientización al tener sus comercios formalizados.
2. Mantener informado sobre los temas tributarios por medio de afiches y pegar por los distintos lugares estratégicos.

Tabla 4: ELABORACIÓN DE LA ACTIVIDAD 4

ESTRATEGIA 4												
El personal de administración o especialista en temas tributarias deben de reunir a los comerciantes o las personas que realmente para explicar los beneficios que tiene cuando eres contribuyente.												
OBJETIVO												
Orientar a los comerciantes que están en proceso o en actividad la importancia de ser un contribuyente activo.												
JUSTIFICACIÓN:												
Esta estrategia surge con la idea de que los mantener siempre informados a los comerciantes sobre los tributos y si de ser necesario capacitarlos.												
Plazo de Ejecución	Corto plazo (1 año)											
	La estrategia se desarrollará la primera semana de cada 6 meses desarrollados en un año											
	CRONOGRAMA DE EJECUCIÓN											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1 semana del mes de junio						1 semana del mes de diciembre						
1. En conjunto con los comerciantes que tienen actividades se debe de realizar concientización al tener sus comercios formalizados.	x											
2. Mantener informado sobre los temas tributarios por medio de afiches y pegar por los distintos lugares estratégicos.							x					
Presupuesto de la estrategia												
Materiales	Cantidad	Unidades	Valor S/.	Total S/.								
Lapiceros	10	unidad	S/ 3.80	S/	38.00							
Internet fibra óptica (Movistar)	300	Mbps	S/ 79.90	S/	79.90							
Luz	4 horas	Watts	S/ 1.20	S/	4.80							
Sueldo del profesional de Administrador o especialista en temas tributarios	3 horas	Soles	S/ 100.00	S/	300.00							
Afiches A3	1	unidad	S/ 295.00	S/	295.00							
Subtotal				S/	717.70							
TIPO DE CAMBIO \$ 3.764 AL 16/06/2024				S/	2,701.42							

Actividad 5

I. DATOS INFORMATIVOS

- 1.1. Empresa: Emprendedores informales.
- 1.2. Área: Administración
- 1.3. Ejecutores: Profesional en administración

II. DATOS DE LA ACTIVIDAD

El personal de administración durante el periodo estimado se debe de reunir con los comerciantes con la finalidad de poder concientizar que está prohibido la evasión fiscal dentro del marco legal.

2.1. OBJETIVOS:

- a) Orientar a los comerciantes que la evasión fiscal es ilegal que no se debe de realizar estos tipos de actos.

III. PROCESO DE LA ACTIVIDAD

1. El personal de administración concientizar las charlas informativas las consecuencias de la evasión fiscal.
2. El personal de administración debe de mantener informado sobre las disposiciones legales tributarios actualizadas

Tabla 5: ELABORACIÓN DE LA ACTIVIDAD 5

ESTRATEGIA 5												
El personal de administración durante el periodo estimado se debe de reunir con los comerciantes con la finalidad de poder concientizar que está prohibido la evasión fiscal dentro del marco legal.												
OBJETIVO												
Orientar a los comerciantes que la evasión fiscal es ilegal que no se debe de realizar estos tipos de actos.												
JUSTIFICACIÓN:												
Esta estrategia surge con la idea de que los mantener siempre informados a los comerciantes sobre los tributos y si de ser necesario capacitarlos.												
Plazo de Ejecución	Corto plazo (1 año)											
	La estrategia se desarrollará al finalizar la semana de cada 6 meses desarrollados en un año											
	CRONOGRAMA DE EJECUCIÓN											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1 semana del mes de junio						1 semana del mes de diciembre						
1. El personal de administración concientizar las charlas informativas las consecuencias de la evasión fiscal.						x						
2. El personal de administración debe de mantener informado sobre las disposiciones legales tributarios actualizadas												x
Presupuesto de la estrategia												
Materiales	Cantidad	Unidades	Valor S/.	Total S/.								
Internet fibra óptica (Movistar)	300	Mbps	S/ 79.90	S/ 79.90								
Luz	4 horas	Watts	S/ 1.20	S/ 4.80								
Sueldo del profesional de Administrador	3 horas	Soles	S/ 100.00	S/ 300.00								
Subtotal				S/ 384.70								
TIPO DE CAMBIO \$ 3.764 AL 16/06/2024				\$ 1,448.00								

Actividad 6

I. DATOS INFORMATIVOS

- 1.1. Empresa: Emprendedores informales.
- 1.2. Área: Administración
- 1.3. Ejecutores: Profesional en administración.

II. DATOS DE LA ACTIVIDAD

El personal de administración debe de reunirse en conjunto con los comerciantes y organizar para mantener adecuado los ambientes dentro del mercado.

2.1. OBJETIVOS:

- a) Mantener en orden los ambientes bajo charlas informativos las cuales que permitan visibilizar mejor por los consumidores finales.

III. PROCESO DE LA ACTIVIDAD

1. Mantener en comunicación con los comerciantes y tener charlas informativas del orden adecuado.

2. El personal de la administración debe de colocar carteles informativos que ayuden a concientizar a los comerciantes la importancia del reciclaje para mantener adecuadamente el espacio.

Tabla 6: ELABORACIÓN DE LA ACTIVIDAD 6

ESTRATEGIA 6												
El personal de administración debe de reunirse en conjunto con los comerciantes y organizar para mantener adecuado los ambientes dentro del mercado.												
OBJETIVO												
Mantener en orden los ambientes bajo charlas informativos las cuales que permitan visibilizar mejor por los consumidores finales.												
JUSTIFICACIÓN:												
Debido que muchos comerciantes no son conscientes y no tratan de mantener un ambiente adecuado generando mala vista frente a los clientes.												
Plazo de Ejecución	Corto plazo (1 año)											
	La estrategia se desarrollará la primera semana de cada 6 meses desarrollados en un año											
	CRONOGRAMA DE EJECUCIÓN											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1 semana del mes de junio						1 semana del mes de diciembre						
1. Mantener en comunicación con los comerciantes y tener charlas informativas del orden adecuado.	x											
2. El personal de la administración debe de colocar carteles informativos que ayuden a concientizar a los comerciantes la importancia del reciclaje para mantener adecuadamente el espacio.							x					
Presupuesto de la estrategia												
Materiales	Cantidad	Unidades	Valor S/.	Total S/.								
Lapiceros	10	unidad	S/ 3.80	S/	38.00							
Internet fibra óptica (Movistar)	300	Mbps	S/ 79.90	S/	79.90							
Luz	4 horas	Watts	S/ 1.20	S/	4.80							
Sueldo del profesional de Administrador o especialista en temas tributarios	3 horas	Soles	S/ 100.00	S/	300.00							
Afiches A3	1	unidad	S/ 295.00	S/	295.00							
Subtotal				S/	717.70							
TIPO DE CAMBIO \$ 3.764 AL 16/06/2024												\$ 2,701.42

Actividad 7

I. DATOS INFORMATIVOS

- 1.1. Empresa: Emprendedores informales.
- 1.2. Área: Administración
- 1.3. Ejecutores: Profesional en administración.

II. DATOS DE LA ACTIVIDAD

El personal de administración de reunirse con los emprendedores familiares con la finalidad de buscar formalizar sus emprendimientos y tener beneficios como emprendedores.

2.1. OBJETIVOS:

- a) Orientar a los comerciantes que tienen su emprendimiento para y concientizar para poder formalizar sus emprendimientos

III. PROCESO DE LA ACTIVIDAD

1. Se debe de reunir con los emprendedores con la finalidad de brindarle alcances de los procesos de la formalización de sus emprendimientos.
2. Mantener informado sobre los temas tributarios por medio de afiche informativo que permita dar a conocer la formalización de los emprendimientos.

Tabla 7: ELABORACIÓN DE LA ACTIVIDAD 7

ESTRATEGIA 7												
El personal de administración de reunirse con los emprendedores familiares con la finalidad de buscar formalizar sus emprendimientos y tener beneficios como emprendedores.												
OBJETIVO Orientar a los comerciantes que tienen su emprendimiento para y concientizar para poder formalizar sus emprendimientos												
JUSTIFICACIÓN: Esta estrategia surge con la idea de mantenerlos informados y concientizarlos que la formalidad es lo primero y así cumpliendo con las disposiciones legales.												
Plazo de Ejecución	Corto plazo (1 año)											
	La estrategia se desarrollará la primera semana de cada 6 meses desarrollados en un año											
	CRONOGRAMA DE EJECUCIÓN											
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
	1 semana del mes de junio						1 semana del mes de diciembre					
1. Se debe de reunir con los emprendedores con la finalidad de brindarle alcances de los procesos de la formalización de sus emprendimientos.	x											
2. Mantener informado sobre los temas tributarios por medio de afiche informativo que permita dar a conocer la formalización de los emprendimientos.							x					
Presupuesto de la estrategia												
Materiales	Cantidad	Unidades	Valor S/.	Total S/.								
Lapiceros	10	unidad	S/ 3.80	S/ 38.00								
Internet fibra óptica (Movistar)	300	Mbps	S/ 79.90	S/ 79.90								
Luz	4 horas	Watts	S/ 1.20	S/ 4.80								
Sueldo del profesional de Administrador.	3 horas	Soles	S/ 100.00	S/ 300.00								
Afiches A3	1	unidad	S/ 295.00	S/ 295.00								
Subtotal									S/ 717.70			
TIPO DE CAMBIO \$ 3.764 AL 16/06/2024										S/ 2,701.42		

Resumen del presupuesto.

ACTIVIDAD	PRESUPUESTO TOTAL EN SOLES	PRESUPUESTO TOTAL DOLARES
Actividad 1	S/ 2,588.03	\$ 9,741.35
Actividad 2	S/ 320.40	\$ 1,205.99
Actividad 3	S/ 422.70	\$ 1,591.04
Actividad 4	S/ 717.70	\$ 2,701.42
Actividad 5	S/ 384.70	\$ 1,448.00
Actividad 6	S/ 717.70	\$ 2,701.42
Actividad 7	S/ 717.70	\$ 2,701.42
Total	S/ 5,868.93	\$ 22,090.64

