UNIVERSIDAD CIENTÍFICA DEL PERÚ

FACULTAD DE NEGOCIOS

INVESTIGACIÓN DE SUFICIENCIA PROFESIONAL

Descripción del comercio informal en el distrito de Iquitos, periodo 2014

Arirama Pinedo, Jhon Edward
Vásquez Soplin, Rubén Romeo

Para optar el título profesional
de contador público

Iquitos – Perú
2015

UNIVERSIDAD CIENTIFICA DEL PERÚ - UCP

FACULTAD DE NEGOCIOS

ACTA DE SUSTENTACIÓN

En el Distrito de San Juan Bautista, siendo las 10:30 am horas del día 08 del mes de Abril del año 2015, se reunieron en el aula de Grados y Títulos de la Universidad Científica del Perú, el Jurado Examinador, que lo conforman:

CPC. Luis Paima Linares	**Presidente**
Lic. Adm. Anibal Meza Carrizales	**Miembro**
Econ. Aldo Castillo Navarro	**Miembro**

Para evaluar la sustentación de los Bachilleres:

ARIRAMA PINEDO JHON EDWARD
VASQUEZ SOPLIN RUBEN ROMEO

En la modalidad de **INVESTIGACIÓN DE SUFICIENCIA PROFESIONAL** titulado **"DESCRIPCIÓN DEL COMERCIO INFORMAL EN EL DISTRITO DE IQUITOS, PERIODO 2014".**

Después de las deliberaciones correspondientes, se procedió a evaluar, teniendo como resultado:

Indicador	Examinador 1 Presidente	Examinador 2 Miembro	Examinador 3 Miembro	Promedio
A) Dominio del Tema	3	3	3	3
B) Calidad de redacción	2	3	3	3
C) Competencia expositiva, argumentación y coherencia	3	3	3	3
D) Calidad de respuestas	3	2	3	3
E) Uso de terminología especializada	4	3	3	3
Calificación Final				15
Calificación final (en letras)	Quince			

Leyenda:

Indicador	Descripción	Puntaje
A	Deficiente	1
B	Regular	2
C	Satisfactoria	3
D	Optima	4

El Jurado considera ..APROBADO.. la sustentación.

Presidente: .....

Miembro: .....

Miembro: .....

DEDICATORIA

A Dios y a la Virgen María por su iluminación y bendición, a mi madre, mi hermana y mi hermano por su amor, comprensión y paciencia.

Jhon Edward Arirama Pinedo

Gracias a esas personas importantes en mi vida, que siempre estuvieron listas para brindarme toda su ayuda, ahora me toca regresar un poquito de todo lo inmenso que me han otorgado. Con todo mi cariño está tesis se las dedico a ustedes:

A, Dios y a todos mis seres queridos.

Rubén Romeo Vásquez Soplin

AGRADECIMIENTO

Agradecerle a ti Dios por bendecirnos para llegar hasta donde hemos llegado, porque hiciste realidad este sueño anhelado.

A nuestras familias por darnos la oportunidad de estudiar y ser profesionales; por todo lo que nos han brindado y por todas sus bendiciones.
Para ellos: Muchas gracias y que Dios los bendiga.

A nuestros docentes y colegas por su motivación y apoyo incondicional.

Jhon Edward Arirama Pinedo

Rubén Romeo Vásquez Soplin

ÍNDICE

Página

Resumen……. 01

1. Introducción

1.1 Antecedentes……..... 02

1.2. Bases teóricas…….…… 06

1.3. Marco conceptual……..……. 12

2. Planteamiento del problema

2.1. Descripción del problema……..……..……..…….. 14

2.2. Formulación del problema……..……..…… 16

2.2.1. Problema general…….……. 16

2.2.2. Problema específico…….……. 16

3. Objetivos

3.1. Objetivo general ……..…. 17

3.2. Objetivo específicos……..… 17

4. Hipótesis y variables

4.1. Hipótesis……... 18

4.1.1 Hipótesis general…….. 18

4.2.2 Hipótesis derivadas……..... 18

4.2. Variables……..…. 19

4.2.1 Variable independiente……. 19

4.2.2 Variable dependiente…….. 19

5. Métodos

5.1. Tipo de investigación……..…. 20

5.2. Diseño de la investigación……. 20

5.3. Población y muestra……... 21

5.3.1. Población……. 21

5.3.2. Muestra……. 21
5.4. Técnicas, instrumentos y procedimientos de recolección de datos
5.4.1. Técnicas…….. 22
5.4.2. Instrumentos……. 22
5.4.3. Procedimientos de recolección de datos…….. 22

6. Resultados …..…… 23
7. Discusión……. 29
8. Conclusiones…..…… 32
9. Recomendaciones…...…….. 34
10. Bibliografía……... 36
11. Anexos…….. 38
Anexo 1. Cuestionario de encuesta……..……..….. 38
Anexo 2. Matriz de estudio……..……..……..... 41

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro		Página
1	Productos que venden los comerciantes informales en el distrito de Iquitos, año 2014	23
2	Aspecto económico influyente en el comercio informal distrito de Iquitos, año 2014	25
3	Nivel cultural del comerciante informal en el distrito de Iquitos, año 2014	27

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura		Página
1	Aspecto social influyente en el comercio informal en el distrito de Iquitos, año 2014	24
2	Dificultades que tiene el comerciante informal en el distrito de Iquitos, año 2014	26
3	Aspectos negativos que genera el desarrollo del comercio informal en el distrito de Iquitos, año 2014	28
4	Días para registrar una empresa en el Perú.	30

RESUMEN

La presente investigación describe el comercio informal en el distrito de Iquitos, periodo 2014. La investigación fue de tipo descriptivo de las características que tiene el sector y el diseño fue no experimental y de tipo transversal descriptivo, pues el cuestionario se aplicó una sola vez.

La población está compuesta por 700 comerciantes informales y la muestra por 202 de ellos, todos ubicados en las calles Arequipa, Celendín, Callao y Nanay del distrito señalado. La técnica para la recolección de datos fue el cuestionario. Se parte del criterio que el comercio informal existe desde hace muchos años y que los comerciantes aún no se formalizan, pues consideran costosa la formalización y además no reciben ayuda técnica, profesional y económica.

Se encontró que la mayoría de encuestados tienen secundaria completa y desarrollan la actividad del comercio informal en el distrito de Iquitos. Asimismo, el principal rubro en el que se desempeñan es la venta de comidas y bebidas. También se encontró que ellos consideran como principal dificultad de su informalidad el pago de impuestos, además consideran una dificultad pasar de informal a formal por el costo elevado de los tramites, y por lo visto es un monto que ellos no pueden cubrir. El principal aspecto negativo que ellos perciben es la falta de seguridad en la zona, no hay garantías de ir a comprar en el mercado del distrito de Iquitos. Finalmente el aspecto económico que da inicio al desarrollo de esta actividad es la falta de empleo en la región, lo cual conlleva al comerciante a optar por un trabajo fácil y rápido de obtener ingresos

Palabras claves: informalidad; comercio, comerciante.

ABSTRACT

This research describes the informal commerce in the district of Iquitos, period 2014. The research was descriptive of the characteristics of the sector and the design was non-experimental and descriptive cross-sectional, since the questionnaire was applied only once.

The population is composed of 700 informal merchants and the sample for 202 of them, all located in the streets Arequipa, Celendín, Callao and Nanay of the indicated district. The technique for collecting data was the questionnaire. It is based on the criterion that informal commerce has existed for many years and that merchants are not yet formalized, as they consider the formalization expensive and also do not receive technical, professional and economic help.

It was found that the majority of respondents have complete secondary education and develop the activity of informal commerce in the district of Iquitos. Likewise, the main item in which they perform is the sale of food and beverages. It was also found that they consider as main difficulty of their informality the payment of taxes, in addition they consider a difficulty to go from informal to formal because of the high cost of the paperwork, and apparently it is an amount that they can not cover. The main negative aspect that they perceive is the lack of security in the area, there are no guarantees of going to buy in the market of the district of Iquitos. Finally the economic aspect that initiates the development of this activity is the lack of employment in the region, which leads the merchant to opt for an easy and fast work of obtaining income.

Keywords: informality; Trade, merchant.

1. INTRODUCCIÓN.

1.1 Antecedentes de estudio.

Diversas investigaciones se han realizado respecto al comercio informal, de las cuales se muestran a continuación.

Hays-Mitchell (1993) es su estudio sobre *Las relaciones entre los llamados comerciantes informales en Perú y los contextos institucionales, económicos y sociales*, argumenta que la informalidad en Perú debe ser contextualizada como un proceso que tiene raíces históricas y culturales, que a la vez, interacciona de una forma dinámica con los hechos contemporáneos, operando a escala local, nacional e internacional. De hecho, los y las ambulantes de Perú están funcionalmente interrelacionados con los procesos institucionales, sociales y económicos. La autora, al examinar las dimensiones espaciales del comercio informal, documenta y analiza los patrones de localización y las preferencias de los y las vendedoras callejeros y las imposiciones hechas por los gobiernos municipales con referencia a estos lugares.

La autora constata que la venta callejera es la más visible de las formas de cambio informal y es una de las primeras actividades económicas documentadas en la América Andina colonial. Estos ambulantes representan 25 por ciento de la población económicamente activa en las ciudades de medio porte. La mayoría son fijos y están situados en los espacios públicos con gran flujo de peatones, hecho que genera un constante conflicto entre ellos y los otros elementos de la población urbana. Venden principalmente animales vivos, comidas crudas y cocidas, manufacturas (ropas y zapatos artesanales o hechos en fábricas), libros, discos, periódicos y materiales reciclados; también ofrecen prestaciones de servicios (llavero, fotógrafo) y presentaciones de teatro callejero. Las mujeres representan el 59 por ciento de los ambulantes y venden productos que necesitan poca inversión, como comida y artesanías; los hombres venden productos que necesitan mayores inversiones, como los manufacturados. En este punto la autora constata que la actividad de ambulante,

para estas mujeres, es una extensión de sus actividades domésticas, pero no avanza en las explicaciones del por qué y no trabaja las relaciones de género implicadas en este contexto. Ya en un interesante artículo publicado en 1995, la autora analizó la lucha colectiva de las vendedoras informales en Perú como un desafío para las políticas de trabajo del Estado peruano y añade cuestiones de supervivencia familiar y reproducción social; constata que en esta lucha por el cambio social las mujeres tienen un papel fundamental.

Concluye con que su enfoque sea económica y racional, su trabajo ayuda a la construcción de algunas generalizaciones útiles sobre los comportamientos espaciales de los y las vendedoras callejeros en las ciudades latinoamericanas y las actuaciones institucionales que su presencia, en los espacios públicos, genera.

Elizarrarás (2002), en su estudio realizado sobre *El Control fiscal del Comercio Informal* indica que, el comercio informal constituye un fenómeno económico que tiene que ver con la incapacidad de nuestra economía para generar y dotar de empleo remunerado, no sólo a quienes se dedican a esta actividad como único medio de subsistencia, sino a miles de mexicanos que no tienen empleo, producto quizás del mal momento económico por el que está atravesando nuestro país.

Aunado a lo anterior, el autor sostiene que es una realidad que el comercio informal representa un problema social, ya que, como expusimos con antelación el comercio informal clasificado como de subsistencia, representa una expectativa de subsistencia de un alto número de la población y de sus dependientes, y que de no existir esta posibilidad de obtener ingresos, se incrementarían aún más los índices de desempleo y probablemente también de criminalidad.

El autor especifica que el comercio informal representa un problema de carácter social, porque mientras afecta a un sector de la sociedad por las implicaciones anteriormente señaladas, a su vez representa para un sector de la misma un medio de subsistencia, amén de que para otros muchos represente un negocio, una forma de

obtener grandes cantidades de dinero y una forma muy fácil de no pagar impuestos. El comercio informal es por tanto, un problema socioeconómico, sin embargo, ha evolucionado convirtiéndose asimismo en un problema con matices políticos.

Finalmente concluye que, existen algunas organizaciones de comerciantes informales que guardan una íntima y muy estrecha relación con determinados partidos políticos de nuestro país, relación a la que se le ha denominado dentro de la jerga política como clientelismo político, que consiste en la afiliación forzosa o condicionada de los integrantes de organizaciones populares, obreras, campesinas, profesionales y empresariales, a un partido político con el objeto de ejercer sobre ellos un control y ser utilizados para sus propios fines, formando así verdaderos terrenos de poder.

Salazar (2011) en su estudio realizado sobre *El Comercio Informal en la sociedad* da a conocer los términos formal e informal, por consiguiente considera como formal, en el sentido legal y social, todo aquello que está organizado, tiene una estructura y un reconocimiento legal y se sujeta a las normas jurídicas del país; su funcionamiento responde a dicha organización la cual está sistematizada en documentos que pueden ser, por ejemplo, un Manual de Organización y Funciones, un Organigrama, una estructura jerárquica y relaciones de gobierno y dependencia que permiten su control y funcionamiento.

Al contrario, lo informal es el reverso de la moneda, pues son instituciones que surgen al margen de todo lo formal, muchas veces espontánea y circunstancialmente, aunque puedan tener una organización y cierto orden en su funcionamiento, pero dicho sistema no permite su control.

En nuestro país, la informalidad ha tomado la característica de institucionalización pues la encontramos en todo orden de cosas y en todos los niveles e instituciones, en tal forma se ha propagado este estilo de vida que ha concitado la atención de los estudiosos, no solo a nivel nacional sino internacional en lo que algún sociólogo ha llamado "La Cultura Chicha", o mejor el "sector informal"

El concepto de sector informal tenía la dudosa ventaja de permitirnos agrupar tanto al vendedor de cigarrillos por unidad como al ambulante dedicado a las confecciones, a los recolectores de botellas y a los que digitan formularios a la entrada de las oficinas públicas, a los pequeños talleres de reparación y a los que comercializan objetos robados, a los lustrabotas y a las empleadas domésticas.

1.2 Bases teóricas.

1.2.1 El comercio informal.

La presente investigación toma las teorías que deben constituir un nuevo pensamiento en cuanto al comercio informal.

En general, las personas pueden consumir bienes o servicios, y estos son ofrecidos en los mercados. Sin embargo nos podemos dar cuenta que dentro de un mercado encontramos comerciantes formales como también informales que en su mayoría se encuentran ocupando un espacio en una vía pública y poco a poco van aumentando.

Arellano (2014) en su artículo periodístico *La balanza de la formalidad* indica que la proporción de empresas informales, 3 de cada 5, sigue siendo tan alta como hace 20 años. Ello parece deberse a que, habiendo aumentado las ventajas de ser formal, han aumentado en la misma proporción las desventajas de serlo.

Primero, debe señalarse que, aunque dos tercios de las empresas continúan siendo informales, no necesariamente su grado de informalidad es el mismo. Si hace 20 años, millones de empresas e individuos eran desconocidos para el Estado y la economía formal, hoy la situación es diferente. La penetración de la bancarización, tarjetas de crédito y microfinancieras, que hoy llega casi a la mitad de los peruanos, muestra que allí la relación entre la informalidad y la formalidad es muy amplia. Y si vemos que el 100% de pymes tiene telefonía celular, podríamos decir que ya casi ninguna empresa es inexistente para el sistema empresarial.

Paralelamente, el gran crecimiento económico impulsa a las empresas a formalizarse, tanto porque es más difícil para una empresa en crecimiento el pasar desapercibida para las autoridades como porque la formalidad facilita su funcionamiento. Por ejemplo, para acceder a un crédito empresarial a tasas convenientes o a un servicio de telefonía más adaptado a sus necesidades, los

empresarios informales necesitan justificar sus ingresos y transparentar su situación. Quizá no para todos, pero sí para un gran porcentaje de informales, la suma de las oportunidades perdidas por la informalidad supera a los ahorros que obtienen al no pagar impuestos o tributos formales.

Por otra parte, para no quedarnos en solo temas de dinero, nuestros estudios muestran que la nueva clase media, los migrantes que crecieron en gran parte gracias a la informalidad, tiene como objetivo profundo obtener reconocimiento social para sus hijos. Ese que la informalidad les recorta.

López (1998) en su ensayo denominado *Economía Laboral* nos dice que "el comercio informal es el nombre que se le da a un gran número de actividades que están catalogadas dentro del sector informal de la economía".

Generalmente, este tipo de actividades no cumplen con ciertas características económicas y administrativas propias de una economía formal (por ejemplo, no utilizan tecnologías complejas ni formas avanzadas de producción, no tienen una división del trabajo establecida, no están constituidas jurídicamente como las empresas modernas, y tienen distintos tipos de relaciones laborales al mismo tiempo).

Además nos dice que "formales serían las actividades reguladas, aquellas que se acomodan a las formas previstas. Informales las que carecen de regulación o las que no obedecen las reglamentaciones legales existentes".

Una de las características que hace que una determinada actividad pertenezca al sector informal es la de tener una escala reducida; es decir, que las personas o empresas no manejan una producción numerosa o una gran cantidad de recursos.

No existen muchas barreras para entrar al sector informal. Generalmente, estos negocios, trabajos o actividades se desarrollan en un lugar establecido y sus ingresos dependen de ese lugar y los recursos que se encuentren en éste, por ejemplo un barrio

o un sector. Igualmente, la propiedad de los negocios o empresas es de una sola persona o familia, y en algunos casos no se cumple con reglamentaciones sobre salarios, impuestos, salud y limpieza, normas de construcción, etc.

Muchas veces este tipo de actividades no son registradas por los censos o las encuestas, razón por la cual el sector informal es muy difícil de medir, siendo más común en los países en vía de desarrollo que en los países industrializados.

De Soto (1992) en su obra denominada *El otro sendero* nos dice que el comercio surge y se desarrolla en las calles bajo la denominación de comercio ambulatorio, la gente comenzó a invadir la vía pública, cuyo uso es de todos, para realizar sobre ella actos de disposición y utilizarla para su operación comercial sin licencias, dar facturas ni pagar impuestos.

En el caso de los asentamientos informales, el aporte del comercio ambulatorio a la economía del país es realmente significativo.

Además en el caso de los ambulantes censados, el número de mercados informales es mayor en los asentamientos informales que en los residenciales.

El autor, además nos da a conocer acerca del comercio ambulatorio y de los merados informales, más que dos modalidades, más bien puede tratarse de una que se transforma con el tiempo en la otra. Estas son dos etapas distintas de un mismo fenómeno que empieza de ambulatorio pero no se conforma con el hecho de perdurar en las calles para siempre sino con el propósito de trasladarse algún día a mercados fuera de la vía pública.

El término “comercio ambulatorio” evoca dos actividades definidas: la del comerciante que deambula por la ciudad ofreciendo productos sin un lugar fijo donde establecerse, y la del comerciante que expende mercadería o presta servicios desde un puesto fijo en la vía pública.

No se considera reciente esta modalidad de comercio porque ya se tenía conocimiento de los “regatones”, “mercaderes de cajón” como eran llamados en el tiempo de la colonia.

En consecuencia el término “ambulatorio” resulta equivoco, dado que no todos los ambulantes deambulan; sin embargo es la expresión más difundida.

Se habla de dos clases de comercio ambulatorio. La primera es la itinerante; este carece de ubicación fija y operan a una escala bastamente reducida ofreciendo su mercadería al paso, este no posee mayor capital físico ni recibe crédito sino que básicamente gana experiencia de la competencia.

El segundo es un lugar fijo en la vía publica supone que el ambulante ha dejado previamente de deambular luego ha identificado el lugar no invade arbitrariamente sino previo análisis económico del lugar, examina además la resistencia que le puedan oponer otros ambulantes que ya estén en la plaza o que la cantidad de gente que se reúna por esa zona este dispuesta a consumir su mercadería.

Al igual que en los asentamientos informales, existe aquí una normatividad extralegal que se encargaba de ordenar y regular las actividades informales.

El desarrollo de un derecho sobre la misma ubicación hace que el ambulante pueda forjarse una reputación comercial entre comparadores y proveedores mucho más fácilmente que si siguiera deambulando.

Sin embargo el derecho especial de dominio no es perfecto, debido a su carácter eminentemente transitorio y su extra legalidad.

Los municipios tampoco actúan están muchas veces distraídos, empobrecidos por la concentración de los impuestos en manos del gobierno central, han tenido que ceder frente al avance del comercio informal.

A medida que los ambulantes comienzan a advertir que han construido emplazamientos económicamente valiosos, crecen sus estímulos para organizarse en fin de tratar de preservarlos, puestos que sus derechos especiales de dominio no les proporcionan la seguridad suficiente.

De esta manera surgen las organizaciones de autodefensa, básicamente democráticas y constituidas con el objetivo principal de proteger la ocupación territorial de nuevas invasiones, de la residencia de los vecinos perjudicados y de la represión de las autoridades.

La segunda modalidad de comercio informal y consiste en dejar la vía pública por diversos motivos entre ellos porque se les pone una serie de limitaciones, porque la calle no ofrece seguridad suficiente para estimular una inversión a largo plazo.

Asimismo los ambulantes tienen una productividad muy baja, debido a que la diversificación de bienes entre cada uno es muy reducido.

1.2.2 La Informalidad

Rosenbluth (1994) escribe un excelente artículo en la *Revista de la CEPAL (Comisión Económica Para América Latina)* sobre la informalidad y la pobreza. El autor busca aportar elementos que contribuyan a esclarecer si es efectivo que la pobreza proviene sólo del sector informal, o en qué medida contribuye a ella el sector asalariado, y que proporción de los trabajadores informales son pobres. Considera que los integrantes del sector informal son: los trabajadores por cuenta propia y familiares no remunerados; los trabajadores de una microempresa, definida como una unidad de producción que emplea hasta cinco personas y los trabajadores del empleo doméstico.

El autor apunta que la informalidad laboral es interpretada según diferentes concepciones teóricas: el enfoque estructuralista, el enfoque neoliberal y el enfoque basado en nuevas formas de organización del trabajo.

Él inscribe su trabajo bajo el enfoque estructuralista. Este enfoque explica el origen del sector informal y de su evolución por el comportamiento del empleo, así que, el proceso productivo de América Latina incorpora tecnología importada, generada de acuerdo a la constelación de recursos del lugar de procedencia. Eso hace con que la tecnología utilizada refleje la escasez relativa de los factores productivos de los países desarrollados y los cambios en los productos consumidos en esos países, cuya demanda se traslada a la región a través del consumo imitativo.

La incorporación tecnológica se da en un contexto estructural distinto, y dos aspectos son resaltados: la alta desigualdad en la distribución del ingreso y el acelerado crecimiento de la fuerza de trabajo. Las consecuencias son: una generación de empleos insuficientes para absorber el alto crecimiento de la fuerza de trabajo, y una estructura de precios inelástica a los cambios ocurridos en el proceso económico por la incorporación de nueva tecnología.

1.3. Marco conceptual.

a. Comercio informal.

Son actividades que, a pesar de ser fielmente licitas, deseables de un país, tienen que servirse de medios ilícitos para llevarse a cabo.

Actividad de negociación y tráfico que se hace comprando mercancías, entre varias personas y países, el cual no se ajusta a las leyes establecidas ni al protocolo estipulado.

b. Comerciante.

Persona que se dedica de manera oficial a la actividad del comercio. Esto supone que compra y vende diferentes tipos de artículos o servicios con el objetivo de obtener una ganancia por actuar como intermediario entre quien produce el artículo o servicio y quien lo utiliza.

El rol de comerciante es uno de los roles más importantes en la sociedad humana ya que a lo largo de la historia ha sido quien ha permitido conectar las materias primas con los usuarios, ofreciéndoles a estos muchas veces la posibilidad de conocer productos de otros ambientes o regiones. Muchas veces, este comerciante tiene calidad de informal y/o formal.

c. Mercado.

Lugar en donde habitualmente se reúnen los compradores y vendedores para efectuar sus operaciones comerciales.

Lugar público destinado permanentemente o en días determinados para vender o comprar mercancías, o realizar operaciones comerciales de un determinado producto o servicio.

d. Comercio ambulatorio

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

2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.

2.1. Descripción de la realidad problemática.

Los mercados en el país están ampliándose por efecto del crecimiento sostenido de la economía interna. Este hecho impacta en el crecimiento de las necesidades de sus agentes económicos como son las empresas y las familias.

El comercio informal surge como consecuencia del desempleo que sufre el país. Las personas buscan otros medios de sostenimiento para subsistir a través de distintas actividades económicas realizadas en las calles de las distintas ciudades, únicamente utilizando su ingenio y pocos recursos para generarse a sí mismos empleos.

Siendo así, las ventas ambulatorias en el distrito de Iquitos son muy notorias debido a que esta se encuentra ubicada en la zona centro de la ciudad. Su organización en cooperativas daría posibilidad para unir esfuerzos y lograr muchos beneficios. El comercio informal ofrece una manera fácil y rápida de obtener productos y ganancias en un día.

Pero surge un interrogante ante esta nueva forma de trabajo ¿será legal la actividad del comercio informal que ellos desarrollan?; o si esta es ilegal ¿qué consecuencias trae consigo la ejecución de esta actividad?

Observamos a las autoridades públicas realizando permanentes desalojos de los comerciantes informales de determinadas zonas de la ciudad y sus respectivas protestas por los comerciantes informales.

Durante el tiempo transcurrido en las últimas décadas de vida, la ciudad de Iquitos ha visto deteriorarse cada vez más su contexto socioeconómico, sobre todo por el inadecuado manejo político de los gobiernos locales y regionales.

En ese contexto se toma un sector de la ciudad para hacer el estudio, el mercado Modelo, como una muestra de lo que podría estar ocurriendo en toda la ciudad.

El mercado Modelo, está ubicado en el distrito de Iquitos, al margen izquierdo del río Amazonas, entre las calles Arequipa, Callao, Celendín y Nanay. En su alrededor se formó de manera informal un pequeño mercadillo de minoristas no oficializado que se conoce como mercadillo de Iquitos, que alberga por lo menos a 1,200 vendedores (710 mujeres, 490 hombres) que en su mayoría son minoristas de distintos productos.

Según la información brindada por la administración del mercado, existen 400 vendedores formales y 800 vendedores informales.

El distrito de Iquitos tiene aproximadamente 163,594[1] habitantes, de los cuales tienen registrados como vendedores en el mercado de Iquitos y sus alrededores 1,100 personas formales, el resto, una gran cantidad, se encuentra no registrado.

La demanda diaria es aproximadamente entre 500 y 900 personas que asisten a este mercado, entre los días lunes y viernes. Los días sábados y domingos pueden llegar a concurrir hasta 1,200 personas a esta zona.

La municipalidad cobra una tasa de arbitrio a los vendedores que están registrados y que son destinados principalmente para cubrir los gastos de recojo de basura del lugar.

[1] Según datos obtenidos de la Municipalidad Distrital de Iquitos

2.2 Formulación del problema de investigación.

2.2.1.- Problema general

¿Qué características tiene el comercio informal en el distrito de Iquitos, año 2014?

2.2.2.-Problemas específicos

¿Cuáles son los rubros que se demandan en el comercio informal en la población del distrito de Iquitos, año 2014?

¿Qué aspectos sociales están relacionados estrechamente con los vendedores ambulantes a vender de modo informal en la población del distrito de Iquitos, año 2014?

¿Qué aspectos económicos están relacionados estrechamente con los vendedores ambulantes a vender de modo informal en la población del distrito de Iquitos, año 2014?

¿Qué dificultades tiene el comerciante informal para optar por la venta formal en la población del distrito de Iquitos, año 2014?

¿Cuál es el nivel cultural de los vendedores ambulantes en el distrito de Iquitos, año 2014?

¿Qué aspectos negativos puede ocasionar el desarrollo del comercio informal en el distrito de Iquitos, año 2014?

3. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN.

3.1. Objetivo general.

Describir las características del comercio informal en la población del distrito de Iquitos, año 2014.

3.2 Objetivos específicos.

a) Identificar los rubros que se demandan en el comercio informal en la población del distrito de Iquitos, año 2014.

b) Identificar los aspectos sociales relacionados estrechamente con los vendedores ambulantes que conllevan a vender de modo informal en la población del distrito de Iquitos, año 2014.

c) Identificar los aspectos económicos relacionados estrechamente con los vendedores ambulantes que conllevan a vender de modo informal en la población del distrito de Iquitos, año 2014.

d) Determinar las dificultades que tiene el comerciante informal para optar por la venta formal en la población del distrito de Iquitos, año 2014?

e) Determinar el nivel cultural de los vendedores ambulantes de la población del distrito de Iquitos, año 2014.

f) Determinar los aspectos negativos que ocasiona el desarrollo del comercio informal en la población del distrito de Iquitos, año 2014.

4. HIPÓTESIS Y VARIABLES.

4.1 Hipótesis general.

El comercio informal, presenta importantes características en el distrito de Iquitos, año 2014.

4.2 Hipótesis específicas.

Se observa concentración en determinados productos que se demandan en el comercio informal del distrito de Iquitos, año 2014.

Se observa que existe implicancia social en los comerciantes informales para desarrollar esta actividad en el distrito de Iquitos, año 2014.

Se observa que existe implicancia económica en los comerciantes informales para desarrollar esta actividad en el distrito de Iquitos, año 2014.

Se observa que el comerciante tiene dificultades para formalizarse y desarrollar una actividad formal en el distrito de Iquitos, año 2014.

Se observa que los comerciantes informales presentan carencia de buen nivel académico en el distrito de Iquitos, año 2014.

Se observa diversos aspectos negativos que ocasiona el desarrollo del comercio informal en el distrito de Iquitos, año 2014.

4.3 Identificación y clasificación de variables e indicadores.

Variables	Indicador	Índice
Variable dependiente (y): Comercio informal	1. Tipo de producto	- Ropa - Productos primera necesidad - Bebida y comida - Carnes
	2. Localización de Vivienda	- Asentamiento Humano - Cercado - Caserío - Urbanización
	3. Razón de transacción de modo informal	- Desempleo - Ingresos económicos bajos. - Precios bajos - Regateo del precio
	4. Dificultades para ser formal	- Falta de preparación - Demasiado tramites - Pago impuestos - Costo
	5. Nivel cultural	- Analfabeto - Primaria - Secundaria - Superior
	6. Aspectos negativos	- Productos sin garantía - Instalaciones inadecuadas - Falta de Orden e Higiene - Inseguridad

5. MÉTODO DE INVESTIGACIÓN.

5.1 Tipo de investigación.

La presente investigación tiene dos características: Es de tipo No Experimental, Transversal y Descriptivo.

Es de característica No Experimental porque no se pretendió modificar el comportamiento de los comerciantes del distrito de Iquitos. No se hizo ninguna manipulación del sujeto de estudio.

Es transversal porque la información se tomó en una sola oportunidad al comerciante.

Es descriptivo, porque se describe cómo se desarrolla el comercio informal en el momento actual.

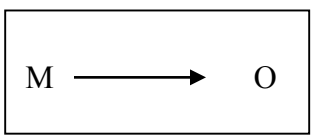
5.2. Diseño de la investigación

El diseño de la investigación es el siguiente: se realizó un levantamiento de información por cada uno de los indicadores de la variable. Este resultado no pretendía generalizar a otras zonas de la ciudad metropolitana.

Este diseño se basa en el siguiente esquema:

Dónde:

M = Es la muestra.
O = Datos Variable del comercio informal.



5.3 Población y Muestra.

5.3.1. Población

La población de estudio está conformada por 700 comerciantes informales que se encuentran en el distrito de Iquitos.

5.3.2. Muestra

Para determinar el tamaño de la muestra se empleó la siguiente fórmula:

$$n = \frac{Z^2 \times p \times q}{E^2}$$

De donde:

n = Tamaño de muestra

Z = El valor de Z (para el intervalo de confianza 95%)

p = Proporción de ocurrencia del evento de estudio

q = Complemento de *p* su valor (1-p)

E = Error estándar absoluto. Su valor es 5%.

Reemplazo de datos en la fórmula:

Z = 1.42

p = 0.50

q = 0.50

E = 0.05

Se obtuvo una muestra del tamaño de 202 comerciantes informales.

Se siguió el muestreo probabilístico simple.

Los sujetos de la muestra fueron seleccionados en forma aleatoria simple, ya que todas las unidades de observación tuvieron la misma probabilidad de pertenecer a la muestra.

Para la selección de los sujetos se procedió de la siguiente manera:

- Se optó por aplicar el instrumento de recolección de datos a cada puesto en los horarios del día y de la tarde.

Está conformado por los 202 comerciantes informales, ubicados entre las calles Arequipa, Callao, Celendín y Nanay del distrito de Iquitos.

5.4 Técnicas, instrumentos y procedimientos de recolección de datos

5.4.1. Técnicas.

La técnica que se empleó para recolectar los datos fue la encuesta.

5.4.2. Instrumentos.

El instrumento que se empleó para recolectar los datos, fue el cuestionario que contendrá preguntas cerradas preparadas cuidadosamente para su contestación por los sujetos del estudio, el que será sometido a la prueba de validez y confiabilidad antes de su aplicación.

5.4.3. Método de recolección de datos.

El método utilizado ha sido el cuestionario, mediante la entrevista personal a cada comerciante.

7. RESULTADOS

A continuación se presentan los resultados de las opiniones de los comerciantes informales en los indicadores siguientes:

- Rubros del comercio informal.
- Aspectos sociales que influyen el comercio informal.
- Aspectos económicos que influyen el comercio informal.
- Dificultades que tiene el comerciante informal.
- Nivel cultural de los comerciantes informales.
- Aspectos negativos que ocasiona el comercio informal.

7.1 Rubros del comercio informal.

Es conveniente mencionar que el comercio informal es una de las actividades donde se vende todo tipo de productos, y a su vez genera la atracción del consumidor, por diferentes motivos. De acuerdo a los resultados obtenidos, podemos concluir lo siguiente:

Hay una fuerte concentración de las ventas en el rubro de bebidas y comidas, existe un 15% que se dedica a la venta de ropas, 25% comercializa artículos de primera necesidad y 20% venden carnes y verduras.

Cuadro 01: Productos que venden los comerciantes informales en el distrito de Iquitos.

Venta de ropas	30	15%
Venta de artículos de primera necesidad	50	25%
Venta de bebida y comida	82	40%
Venta de carnes y verduras	40	20%
TOTAL	**202**	**100%**

Fuente: Cuestionario de opinión a comerciantes, aplicado en el mes de setiembre 2014.
Elaboración: Los autores.

7.2. Aspectos sociales que influyen en el comercio informal.

En lo que respecta al aspecto social del vendedor, se ha comprobado que dicho factor sí influye en el comercio informal, porque la mayoría de personas que se dedican a este tipo de actividad provienen de zonas rurales, y algunos emigrantes de la sierra y al no contar con un trabajo estable donde ellos pueda desarrollar su potencial se ven en la necesidad de recurrir a este tipo de actividades informales.

De acuerdo a nuestros resultados se obtuvo que el 33% de los encuestados dicen vivir en un Asentamiento Humano, lo cual es un factor muy determinante para indicar por qué estos comerciantes buscan nuevas oportunidades, sin embargo existe una proporción menor con los demás grupos, porque se considera que el 27% vienen de caseríos, 22% de los cercados y el 18% de urbanizaciones.

Según el resultado mayor se señala que el sector de donde provienen estos comerciantes informales, es un lugar donde existe dificultades de todo tipo, donde la necesidad por tener por lo menos algo que comer hace que busquen un trabajo que les ofrezca un ingreso mínimo y así cubrir algunas de sus necesidades.

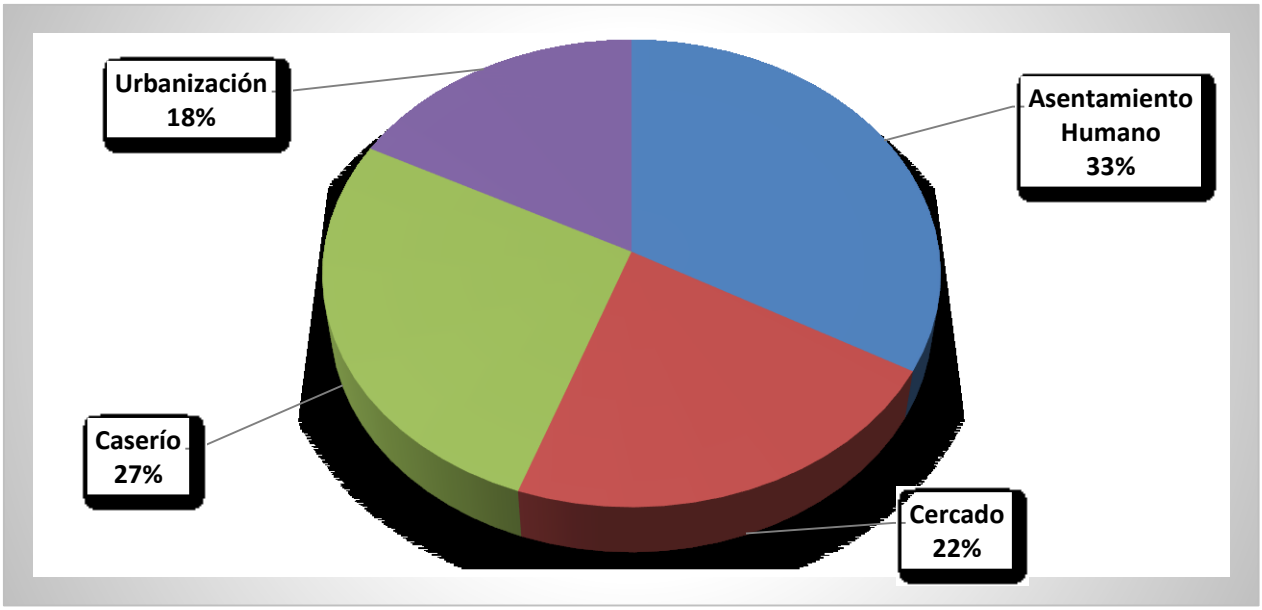


Figura 1: Aspecto social influyente en el comercio informal.
Fuente: Cuestionario de opinión a comerciantes, aplicado en el mes de setiembre 2014.
Elaboración: Los autores.

7.3 Aspectos económicos que influyen en el comercio informal.

Es importante mencionar que el desarrollo del comercio informal genera muchos ingresos, eso sí conglomeramos a todos los comerciantes. Ahora, viendo desde el punto de vista individual, podemos ver que los ingresos son bajos, mínimos.

De acuerdo a los resultados, existe un 40% de los comerciantes que indican que el comercio informal se inicia a raíz de que las personas no tienen un trabajo estable, es decir hay un alto índice de desempleo para estas personas, y si no hay empleo no hay ingresos, si no hay ingresos no se puede cubrir las necesidades básicas.

Por otro lado, el 29% considera que el desarrollo del comercio informal fluye a raíz la obtención de un ingreso económico bajo, es decir al comerciante no le alcanza lo poco que gana y por tener un dinero extra abre un negocio informal, además el 15% y 16% de los encuestados señala como influencia económica el precio bajo del producto y el regateo del precio respectivamente, lo cual no es muy relevante económicamente hablando.

Cuadro 02: Aspecto económico influyente en el comercio informal.

Desempleo	80	40%
Ingresos económicos bajos	60	29%
Precio bajo del producto	30	15%
Regateo del precio	32	16%
TOTAL	**202**	**100%**

Fuente: Cuestionario de opinión a comerciantes, aplicado en el mes de setiembre 2014.
Elaboración: Los autores

7.4. Dificultades que tiene el comerciante informal.

Dentro de un mercado formal público, también existirá un mercado informal. El motivo por el que existe ésta actividad, es porque en el país no hay oportunidades de empleo para todos, entonces estas personas buscan maneras para poder obtener por lo menos un pequeño ingreso, que les permita por alimentarse y alimentar a su familia. Sin embargo existen otros motivos por el cual algunos tienen dificultades en formalizarse y por ende siguen en la informalidad.

De acuerdo a los resultados obtenidos, se establece lo siguiente: de los comerciantes informales encuestados, una cantidad numerosa consideran tener dificultades para formalizar porque tienen que pagar impuestos, este representa el 32% de la muestra, sin embargo el 27% y el 22% abarca costos y trámites, el cual involucra un gasto para el comerciante. Finalmente el 19% de los encuestados considera dificultoso formalizar porque no se encuentran preparados y buscan lo fácil.

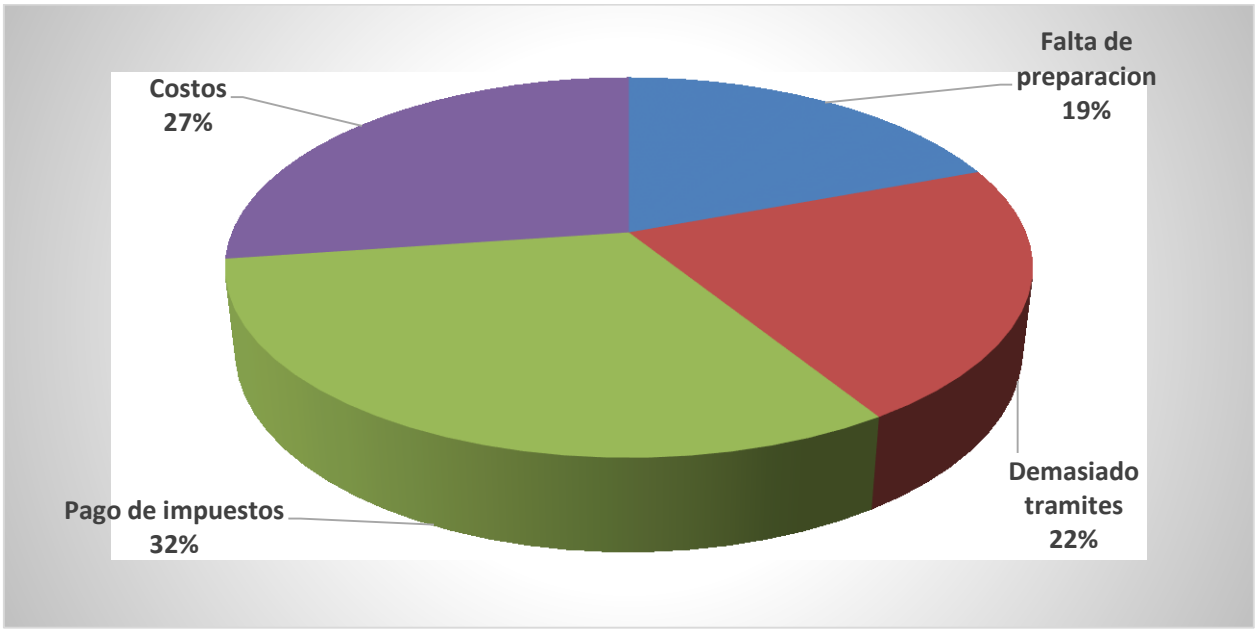


Figura 02: Dificultades que tiene el comerciante informal
Fuente: Cuestionario de opinión a comerciantes, aplicado en el mes de setiembre 2014.
Elaboración: Los autores.

7.5. Nivel cultural del comerciante informal.

De acuerdo al Cuadro N° 03- Se hizo estudio del nivel cultural que puedan tener estos comerciantes informales del distrito de Iquitos y tomar como una referencia por qué estas personas recurren a desarrollar esta actividad. De acuerdo a nuestros resultados, se encontró que el 45% de estos comerciantes informales tienen un grado de instrucción de nivel secundario siendo un índice satisfactorio en cuanto al sector de educación pero malo desde el punto de vista laboral porque hoy en día las empresas necesitan personal con estudios superiores.

Por otro lado, el 35% de los encuestados han realizado estudios en la primaria lo cual no es muy satisfactorio para el ámbito laboral, y se entiende como uno de los motivos por el cual estas personas no encuentran un trabajo estable. Sin embargo el 10% por lo menos tiene estudios superior (técnico o universitario)

Finalmente, solo el 10% de los encuestados no tienen ni primaria ni secundaria, es decir son analfabetos no han estudiado en un centro educacional alguna vez en sus vidas.

Cuadro 03: Nivel cultural del comerciante informal

Analfabeto	20	10%
Primaria	71	35%
Secundaria	91	45%
Superior	20	10%
TOTAL	**202**	**100%**

Fuente: Cuestionario de opinión a comerciantes, aplicado en el mes de setiembre 2014.
Elaboración: Los autores.

7.6. Aspectos negativos que ocasiona el comercio informal.

El comercio informal tiene ciertos aspectos negativos que se debe tomar en cuenta, ya que esta actividad mueve demasiado dinero, y esos ingresos en su totalidad no son declarados, generando de esta manera una gran evasión de impuestos, sin embargo también genera un alto índice de inseguridad y otras cosas negativas. De acuerdo a los resultados obtenidos, se establece lo siguiente:

De 202 encuestados en el distrito de Iquitos, el 37% manifestó que el comercio informal genera inseguridad, el 25% considera que los productos que se venden no tienen garantía, es decir no se sabe si el producto que se vende es bueno o malo, y de ser malo no da derecho a reclamo alguno, finalmente el 24% y 14% considera que el lugar donde se desarrolla esta actividad tienen instalaciones inadecuadas y no hay orden e higiene respectivamente

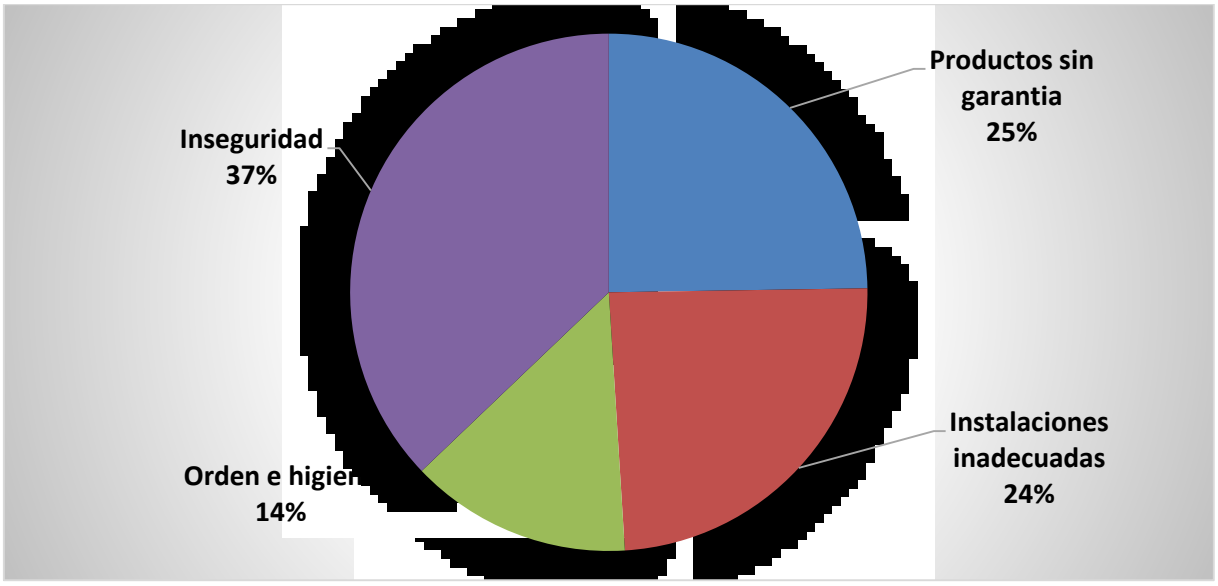


Figura 03: Aspectos negativos que ocasiona el comercio informal
Fuente: Cuestionario de opinión a comerciantes, aplicado en el mes de setiembre 2014.
Elaboración: Los autores.

8. DISCUSIÓN DE LOS RESULTADOS.

Se ha considerado conveniente revisar los resultados sobre el desarrollo del comercio informal en el distrito de Iquitos:

Dentro del comercio informal podemos ver que existen determinados rubros el cual la persona que se dedica a esta actividad de hecho hace que el comprador se vaya donde él/ella y no donde el comerciante formal, generando en ese entonces un malestar por parte de la persona que es formal. El factor que tuvo mayor resultado es la venta de comidas, sin embargo el rubro donde en realidad se ve mayor malestar es en la venta de carnes y productos de primera necesidad, porque el informal tiende a bajar su recio con tal de obtener un monto de dinero en el bolsillo, mientras que el formal busca obtener una ganancia.

En lo que respecta el aspecto social se debe a que la gran mayoría de los comerciantes provienen de ciudades lejanas y de algún lugar de las riveras del Distrito de Maynas; hay un gran número de comerciantes que provienen del Pueblos jóvenes y Asentamientos humano; pero gran parte de ellos nos informaron que se dedican al comercio informal debido a uniones conyugales no deseadas y a una gran necesidad de cubrir sus necesidades básicas como alimentación vivienda, educación, etc.

En referencia al factor económico es un papel importante que juega en el comercio informal, esto se debe a la escasez de empleo, el no contar con un trabajo estable donde ellos pueda desarrollar su potencial se ven en la necesidad de recurrir a este tipo de actividades informales debido a que no tiene medios como cubrir sus necesidades básicas.

Respecto a las dificultades que tienen los comerciantes informales, se determinó que el pago de impuestos les afectaría mucho económicamente si es que se vuelven formales, además el costo para la formalización, es un factor muy importante, es decir

pasar de ser informal a formal, debido a que involucra un gasto que tiene que pagar el comerciante y es lógico que algunos de ellos no quieren pagar.

Es importante indicar que el Estado brinda en cierto modo algunas facilidades a este tipo de comerciantes para que opten por la formalidad sin embargo se puede ver que al momento de hacer lo establecido solicitan un sin número de documentos y el costo de cada requisito es un monto considerable para el comerciante informal, además que demanda 98 días para registrar un empresa en el país.

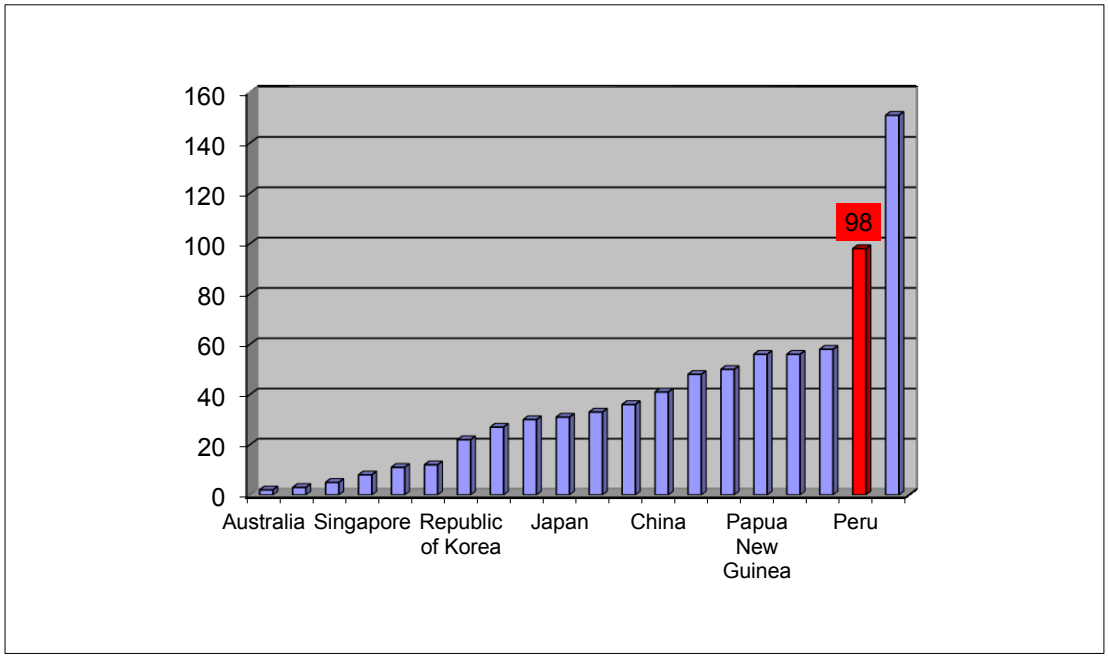


Figura 4: Días para registrar una empresa en el Perú.
Fuente: Informe del Banco Mundial: Doing Business - 2014

Para la constitución de una empresa existe un programa de beneficios que brinda la Dirección Regional de la Producción que busca hacer menos costoso constituir una empresa pero el límite es que el capital no debe superar 8 UIT (S/.30, 400).

Para la constitución de una empresa jurídica (Dirección de MYPES y Cooperativas), se debe seguir los siguientes pasos:

1. Elaboración de la Minuta – DIREPRO(Dirección Regional de Producción)
2. Escritura Pública y Legalización de los Libros Contables- NOTARIA
3. Inscripción en el Registro Mercantil - Registros Públicos
4. Tramite del número de RUC en SUNAT y la inscripción de trabajadores en ESSALUD.
5. Solicitud de autorizaciones especiales - Ministerios
6. Inscripción en la Remype - Dirección Regional de Trabajo
7. Licencia de Funcionamiento - Municipio

Respecto a las respuestas obtenidas por el nivel cultural de los comerciantes informales, hay un grupo determinado que por lo menos tiene secundaria completa pero no es un indicador aceptable, si lo vemos desde un panorama laboral y económico, ya que estas personas difícilmente encuentran un trabajo y esto debido a que las empresas de hoy en día aceptan trabajadores que tengan un estudio superior como mínimo y en cuanto a lo económico, pues el sueldo que perciben es un monto muy bajo del sueldo mínimo, es decir el empleador paga lo que quiere.

Finalmente, el tema de la seguridad ciudadana es muy importante, es decir, las personas que van a un lugar a realizar sus compras por lo menos deben sentirse seguros, pero en la realidad no es así, ya que el desarrollo del comercio informal genera mucha inseguridad, esto debido a que el lugar donde se desarrolla el comercio informal no brinda las medidas necesarias para que una persona no sea víctima de un robo por personas de mal vivir.

9. CONCLUSIONES

a) Existe un considerable desorden en cuanto al rubro y la actividad que desarrolla un comerciante informal, generando gran molestia a un comerciante formal, ya que el factor del precio y el producto (se regatea) hace que la transacción sea más rápida entre el demandante y el ofertante y por ende el comprador prefiere lo informal que lo formal.

b) Hay significativos problemas en cuanto a la formalidad, puesto que hay comerciantes que tiene muchos años en esta actividad y se resisten a ser formales, porque hay muchas trabas por parte del Estado (tiempo, costos) y podemos ver que la formalidad trae más informalidad.

c) Es un problema socioeconómico y cultural, porque la mayoría de los vendedores y compradores viven en zonas rurales y su nivel cultural son bajos, careciendo la gran mayoría de trabajo lo que conlleva a no tener un ingreso suficiente como para que el comerciante pueda formalizar su negocio y el comprador pueda adquirir productos de calidad y garantía.

d) El costo para que un informal se pueda formalizar es un monto considerable, además que demanda tiempo, entonces estos aspectos mencionados son causas que el comerciante informal tiene y por lo tanto sus expectativas de la formalidad queda ahí y sigue siendo informal.

e) Los vendedores pertenecen a un estrato de la sociedad de nivel bajo, debido a que la mayoría de estos viven en zonas aisladas y peligrosas de la ciudad. Y se comprobó que su ingreso mensual no tiende a cubrir sus necesidades básicas por esta razón es que siguen con este negocio

f) Finalmente, el tema de inseguridad en un lugar donde se desarrolla el comercio informal es de gran consideración y de gran importancia, que en todos los casos, el municipio de Maynas no ha realizado ni qué tipo de acción o medidas para

garantizar seguridad y que las personas puedan realizar sus compras con normalidad.

10. RECOMENDACIONES

a) Que los compradores tomen conciencia y elijan lo bueno y no lo malo, es decir comprar en un lugar donde es formal, donde el producto que vendan es bueno, y no optar comprar en un lugar donde es informal, solo porque el producto es barato. Hay que pensar que el país necesita ingresos y para ello se necesita mayor recaudación. De una u otra manera el comprador va permitir que se logre esto.

b) Los comerciantes no deben resistirse a ser informales por todo el tiempo, deben pensar que ser formales les abre mayores oportunidades de crecer, como por ejemplo, acceder a un crédito bancario por medio de las Cajas Municipales, Financieras, etc. Para ello deben tomar conciencia y hacer un pequeño esfuerzo, porque los requisitos es lo mismo para todos y por ende debe cumplirse.

c) Se debe crear más puestos de trabajo para así poder disminuir el aumento del comercio informal para ello el estado debe buscar maneras de que otros países inviertan en el nuestro y así crear tener una alternativa de solución

d) El Estado debe brindar ciertas facilidades a este tipo de comerciantes informales para que puedan formalizar, haciendo quizás otro tipo de trámites donde el tiempo y el costo sea menos y el pago de impuestos sea un monto considerable y razonable por parte de ellos.

e) Se deben tomar medidas para que los comerciantes informales no sigan sacando provecho a esta actividad, ya que ellos no pagan ningún tipo de impuesto y por lo tanto la recaudación es cada vez menos.

f) El Municipio de Maynas debe establecer medidas de seguridad dentro de este mercado, garantizando el respaldo a los compradores y vendedores para que puedan realizar sus compras y ventas respectivamente.

11. BIBLIOGRAFÍA

ARBAIZA, L. 2008. Economía Informal y Capital Humano en el Perú; Editorial Esan, Lima, septiembre 2008, primera edición; 188 pp.

ARELLANO, R. 2014. Artículo periodístico: La balanza de la formalidad. El Comercio, 30 de Junio del 2014. Lima. Perú.

CUELLAR ROJAS, K**.** Estudio sobre: Influencia del Comercio Informal. Disponible en

http://www.monografias.com/trabajos87/influencia-comercio-informal-desarrollo.

DE SOTO, H. 1992. El Otro Sendero, Bogotá, Ed. Printer Colombiana, 6ª. Edición, 1992

ELIZARRARÁS DORANTES, O. 2002. Estudio sobre: El control Fiscal en el comercio Informal cit., p. 56.

HAYS MITCHELL, M. 1993. Estudio sobre: Las relaciones entre los llamados comerciantes informales en Perú y los contextos institucionales, económicos y sociales, 1993, p. 1085-1102.

LOPEZ CASTAÑO, H. 1998. Ensayo" Economía laboral". Empleos formales e informales, asalariados e independientes. Disponible en www.banrepcultural.org/

ROSENBLUTH, G. 1994. Artículo periodístico en la revista de la CEPAL (Comisión Económica Para América Latina) N° 52: informalidad y la pobreza en América latina. P.16

SALAZAR NAVARRO, S. 2011. Estudio sobre: El Comercio Informal en la sociedad. Disponible en www.monografias.com/trabajos95/el-comercio-informal/el-comercio-informal.shtml

TEXTO UNICO ORDENADO, Código tributario. 2014. Editorial Contadores y Empresas 2014. Título Preliminar. p. 05.

Anexo 1. Cuestionario de opinión a comerciantes

Instrucciones:

La universidad busca contribuir con propuestas para el desarrollo de la región y sus empresas.

Agradeceremos contestar el presente cuestionario, encerrando con un círculo cada respuesta posible.

I. **RELACIONADO AL COMERCIANTE**

1.- ¿A qué rubro del Comercio Informal se dedica en el Distrito de Iquitos, año 2014?

a) Venta de ropas 1

b) Venta de Artículos de 1° Necesidad 2

c) Venta de Bebida y Comida 3

d) Venta de Carne 4

2.- ¿En qué tipo de establecimiento vive usted?

a) Asentamiento Humano 1

b) Cercado 2

c) Caserío 3

d) Urbanización 4

3.- ¿Cuál es la razón por el cual usted se dedica a la venta de productos de manera informal en el Distrito de Iquitos, año 2014?

a)	Desempleo	1
b)	Ingresos económicos bajos	2
c)	Precio bajo del producto	3
d)	Regateo del precio	4

4.- ¿Qué dificultad tiene usted como comerciante informal para optar por la formalidad en el Distrito de Iquitos, año 2014?

a)	Falta de preparación	1
b)	Demasiado tramites	2
c)	Elevado impuestos	3
d)	Costo	4

5.- ¿Qué nivel de instrucción tiene usted como comerciante informal en el Distrito de Iquitos, año 2014?

a)	Analfabeto	1
b)	Primaria	2
c)	Secundaria	3
d)	Superior	4

6.- ¿Cuál es el aspecto negativo que usted ve del Comercio Informal en la Población del Distrito de Iquitos, año 2014?

a)	Productos sin garantía	1
b)	Instalaciones inadecuadas	2
c)	Falta de orden e higiene	3
d)	Inseguridad	4

Anexo 2: Matriz de Consistencia

"Descripción del Comercio Informal en la Población del Distrito de Iquitos, Periodo 2014"

PROBLEMA	OBETIVOS	HIPOTESIS	VARIABLES	INDICADOR	INDICE
GENERAL ¿Qué características tiene el comercio informal en el distrito de Iquitos, año 2014? **ESPECIFICO** ¿Cuáles son los rubros que se demandan en el comercio informal en la población del distrito de Iquitos, año 2014? ¿Qué aspectos sociales están relacionados estrechamente con los vendedores ambulantes a vender de modo informal en la población del distrito de Iquitos, año 2014? ¿Qué aspectos económicos están relacionados estrechamente con los vendedores ambulantes a vender de modo informal en la población del distrito de Iquitos, año 2014? ¿Qué dificultades tiene el comerciante informal para optar por la venta formal en la población del distrito de Iquitos, año 2014?	**GENERAL** Describir las características del comercio informal en la población del distrito de Iquitos, año 2014. **ESPECIFICO** Identificar los rubros que se demandan en el comercio informal en la población del distrito de Iquitos, año 2014. Identificar los aspectos sociales relacionados estrechamente con los vendedores ambulantes que conllevan a vender de modo informal en la población del distrito de Iquitos, año 2014. Identificar los aspectos económicos relacionados estrechamente con los vendedores ambulantes que conllevan a vender de modo informal en la población del distrito de Iquitos, año 2014.	**GENERAL** El comercio informal, presenta importantes características en el distrito de Iquitos, año 2014. **ESPECIFICO** Se observa concentración en determinados productos que se demandan en el comercio informal del distrito de Iquitos, año 2014. Se observa que existe implicancia social en los comerciantes informales para desarrollar esta actividad en el distrito de Iquitos, año 2014. Se observa que existe implicancia económica en los comerciantes informales para desarrollar esta actividad en el distrito de Iquitos, año 2014.	Variable dependiente (y): Comercio informal	Rubros que comercializan Localización de vivienda Razón de transacción Dificultades para ser formal Nivel cultural Aspecto negativo	- Ropa - Productos primera necesidad - Bebida y comida. - Carnes - Asentamiento humano - Cercado - Caserío - Urbanización - Desempleo - Ingreso económico bajo - Precio bajo - Regateo del precio - Falta de preparación - Demasiado tramites - Pago impuestos - Costo - Analfabeto - Primaria - Secundaria - Superior - Productos sin garantía - Instalaciones inadecuadas - Falta de orden e higiene - Inseguridad

¿Cuál es el nivel cultural de los vendedores ambulantes en el distrito de Iquitos, año 2014? ¿Qué aspectos negativos puede ocasionar el desarrollo del comercio informal en el distrito de Iquitos, año 2014?	Determinar las dificultades que tiene el comerciante informal para optar por la venta formal en la población del distrito de Iquitos, año 2014? Determinar el nivel cultural de los vendedores ambulantes de la población del distrito de Iquitos, año 2014. Determinar los aspectos negativos que ocasiona el desarrollo del comercio informal en la población del distrito de Iquitos, año 2014.	Se observa que el comerciante tiene dificultades para formalizarse y desarrollar una actividad formal en el distrito de Iquitos, año 2014. Se observa que los comerciantes informales presentan carencia de buen nivel académico en el distrito de Iquitos, año 2014. Se observa diversos aspectos negativos que ocasiona el desarrollo del comercio informal en el distrito de Iquitos, año 2014.			