

**UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN CRISTÓBAL DE HUAMANGA  
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES  
ESCUELA DE FORMACIÓN PROFESIONAL DE ANTROPOLOGÍA  
SOCIAL**



**TESIS**

**TITULO**

**“EL SECTOR INFORMAL EN LA FERIA DOMINICAL DE SAN JUAN  
BAUTISTA, AYACUCHO - 2015”**

**BACH: EFRAIN ROLANDO GÓMEZ GUTIÉRREZ**

**ASESOR: URIEL SALCEDO ACUÑA.**

**AYACUCHO - PERÚ**

**2015**

*A todos quienes me ayudaron e hicieron posible la realización de este trabajo. En especial a mi madre Cristina Gutiérrez Najarro por haberme apoyado en todo momento, por sus consejos, sus valores, por la motivación constante que me ha permitido ser una persona de bien, pero más que nada por su esmero en ayudarme.*

## INTRODUCCIÓN

La violencia sociopolítica suscitada en las dos últimas décadas del siglo xx sumado a la falta de oportunidades en las zonas rurales de Ayacucho ha provocado una migración de la población campesina hacia las ciudades, donde por falta de trabajo la mayoría se han dedicado al comercio informal para satisfacer las necesidades básicas de sus familias, buscando mejorar su calidad de vida.

En este sentido han encontrado en la feria dominical de San Juna Bautista un espacio social en el que convergen inmigrantes y ciudadanos, que frente al desempleo recurren a la feria dominical como una fuente de ingresos para solventar sus necesidades, ofreciendo una variedad de productos al público; a la vez constituye un espacio social de relaciones entre familiares y amistades donde puedan mantener sus vínculos.

Por ello la feria dominical se ha constituido como un atractivo económico, por la diversidad en la oferta de los productos al alcance de los compradores que acuden, lo que permite una masiva concurrencia.

La actividad informal en la feria ha permitido de este modo, mediante el mecanismo del autoempleo, generar ingresos para satisfacer las necesidades básicas de las familias; también ha logrado desarrollar destrezas en algunas actividades que han permitido mejorar la productividad de la mano de obra y por ende los salarios; dichas actividades en su mayoría son realizadas por comerciantes de sexo femenino, quienes mediante el comercio informal han logrado entablar redes sociales con clientes, familiares y con los mismos comerciantes informales porque existe más predisposición y adaptación al comercio .

El presente trabajo de investigación pretende establecer que el sector informal en la feria dominical de San Juan Bautista se ha incrementado principalmente por el desempleo y la migración campo-ciudad, propiciando estrategias comerciales, relaciones sociales y oportunidades laborales en la feria dominical de San Juan Bautista ubicada en la Asociación de Vivienda Ciudad Libertad de las Américas del distrito de San Juan Bautista en la región de Ayacucho. Para el efecto, el estudio está estructurado en tres capítulos organizados de la siguiente manera:

El primer capítulo hace referencia a la presentación, en la que se expone la problemática del tema de estudio, así como a los argumentos que hacen necesaria la realización de la investigación; del mismo modo, se formulan los objetivos (general y específicos), el marco teórico; en este capítulo también se presenta la hipótesis que guía la investigación, para posteriormente describir el proceso metodológico seguido para lograr los objetivos, determinándose el tipo de estudio, población, muestra, métodos y técnicas.

El segundo capítulo está dedicado a la descripción de las características del área de estudio, específicamente la Asociación de Vivienda Libertad de las Américas del distrito de San Juan Bautista donde está circunscrito el sector informal

El tercer capítulo corresponde a los resultados obtenidos y discutidos sobre el tema investigado, donde se analizan, describen e interpretan los resultados del trabajo de campo; es decir, los resultados de la encuesta realizada a 40 comerciantes informales de la Feria de San Juan Bautista, con la finalidad de conocer su percepción respecto a la actividad que realizan.

Finalmente, se exponen las conclusiones y seguidamente en función de ellas se, formular algunas recomendaciones.

## INDICE

INTRODUCCIÓN.....	iii
INDICE .....	v
INDICE DE CUADROS .....	viii
ÍNDICE DE GRÁFICOS.....	ix
ÍNDICE DE FOTOS .....	x
CAPITULO I .....	11
1 Título .....	11
1.2 Marco teórico y metodológico.....	11
1.2.1 Planteamiento del problema. ....	11
1.2.2 Formulación del problema.....	13
1.2.3 Objetivos .....	14
- Objetivo general .....	14
- Objetivos específicos .....	14
1.2.4 Justificación de la investigación .....	14
1.2.5 Antecedentes de la Investigación .....	15
1.3 Marco teórico.....	17
1.4 Teorías y/o Enfoques.....	23
1.4.1 Teoría Neoclásica .....	23
1.4.2 Términos Conceptuales.....	24
1.5 Hipótesis.....	27
1.6 Variables.....	27
1.6.1 Variable independiente: .....	27
1.6.2 Variable dependiente: .....	27
1.6.3 Indicadores.....	27
1.7 Diseño metodológico .....	28
1.7.1 Nivel de Investigación: .....	28

1.7.2 Método .....	28
1.7.3 Universo .....	28
1.7.4 Muestra.....	28
1.7.6 Técnicas de Investigación.....	28
<b>CAPITULO II .....</b>	<b>30</b>
<b>2. GENERALIDADES DEL ÁREA DE ESTUDIO .....</b>	<b>30</b>
2.1 Ubicación.....	30
2.2 Límites .....	30
2.3 Proceso histórico de la feria de San Juan Bautista. ....	31
2.4 Recursos .....	33
2.4.1 Micro y pequeñas empresas – MYPE.....	33
2.4.2 Mercados de abastos existentes en el distrito. ....	37
2.4.3 Rubro de productos y número de comerciantes informales en la Feria Dominical de San Juan Bautista. ....	37
2.4.4 Turismo .....	40
2.5 Acceso a servicios.....	41
2.5.1 Salud.....	41
2.5.2 Educación.....	42
<b>CAPITULO III .....</b>	<b>45</b>
<b>3. RESULTADOS Y DISCUSIÓN .....</b>	<b>45</b>
3.1 Comerciantes informales de acuerdo al sexo .....	45
3.2 Procedencia de los comerciantes informales .....	47
3.3 Uso del idioma en los comerciantes del sector informal.....	49
3.4 Nivel de instrucción de los comerciantes del sector informal .....	50
3.5 Tipos de comerciantes (ambulante, fijo, eventual) .....	53
3.6 Pago por uso del espacio a la Municipalidad Distrital de San Juan Bautista .....	55
3.7 Otras actividades económicas a las que se dedican los comerciantes del sector informal.....	56
3.7 Motivos por los cuales se dedican a la actividad comercial dentro del sector informal.....	57

3.8	Facilidad para ingresar al comercio informal.....	59
3.9	Fuente del capital inicial de los comerciantes informales .....	60
3.10	Composición familiar de los comerciantes informales .....	61
3.11	Ocupación diaria de los comerciantes informales.....	62
3.12	Ingreso diario y la canasta familiar. ....	64
3.13	Actividades desarrolladas por los trabajadores informales.....	65
4.	CONCLUSIONES .....	66
5.	RECOMENDACIONES.....	67
	BIBLIOGRAFÍA.....	68
	ANEXOS .....	70
	Fotografías .....	70

## INDICE DE CUADROS

CUADRO N° 01 Rubro de productos y N° de comerciantes informales.....	37
CUADRO N° 02 Establecimientos de Salud en el distrito de San Juan Bautista.....	41
CUADRO N° 03 Población Estudiantil, Docente y N° de Centros Educativos.....	44
CUADRO N° 04 Costo por uso de espacio.....	55
CUADRO N° 05 Otros puestos de venta de los comerciantes informales.....	56
CUADRO N° 06 Días de trabajo de los comerciantes informales.....	63
CUADRO N° 07 Cobertura de la canasta familiar.....	64
CUADRO N° 08 Actividades realizadas por los comerciantes informales.....	65



## ÍNDICE DE GRÁFICOS

GRÁFICO N° 1 Empresas que contribuyen en la SUNAT en los Distritos de Ayacucho, San Juan Bautista, Jesús Nazareno y Carmen Alto.....	34
GRÁFICO N° 2 Unidades Económicas, según rama de actividad.....	34
Gráfico N° 03 Participación por sexo.....	46
GRÁFICO N° 04 Lugar de Procedencia.....	47
GRÁFICO N° 05 Idioma.....	49
GRÁFICO N° 06 Nivel de instrucción.....	51
GRÁFICO N° 07 Tipos de comerciante.....	53
GRÁFICO N° 08 Razones por las que realiza la actividad comercial informal.....	57
GRÁFICO N° 09 Acceso al mercado informal.....	59
GRÁFICO N° 10 Fuente de capital.....	60
GRÁFICO N° 11 Procedencia.....	61

## ÍNDICE DE FOTOS

Foto N° 01 Principales calles y avenidas de la asociación Las Américas.....	31
Foto N° 02 Croquis de las zonas comerciales.....	36
Foto N° 03 Vista panorámica de la Feria Dominical de San Juan Bautista.....	70
Foto N° 04 Vista panorámica de la Feria Dominical de San Juan Bautista.....	70
Foto N° 05 Vendedora exponiendo diversos artículos de ferretería.....	71
Foto N° 06 Vendedora de ropa interior en la Feria de San Juan Bautista.....	72
Foto N° 07 Venta de animales.....	72
Foto N° 08 Área destinada a la venta de muebles en general.....	73
Foto N° 09 Área destinada a la venta de muebles en general.....	73
Foto N° 10 Venta de artículos de segunda mano, repuestos y chatarrería.....	74
Foto N° 11 Venta de artículos de segunda mano, repuestos y chatarrería.....	74

## **CAPITULO I**

### **1 Título**

#### **“EL SECTOR INFORMAL EN LA FERIA DOMINICAL DE SAN JUAN BAUTISTA, AYACUCHO - 2015”**

### **1.2 Marco teórico y metodológico**

#### **1.2.1 Planteamiento del problema.**

La proliferación de la actividad comercial informal es un fenómeno heterogéneo y complejo que se debe principalmente al aumento constante del desempleo cuyos efectos sociales de esta crisis se expresan en un innegable deterioro de las condiciones de trabajo, la mayor precariedad de las fuentes de empleo y el aumento de la explotación a las que son sometidos los miembros de gran parte de las familias que se han lanzado a las calles en busca del sustento diario y, por otro lado, la migración campo-ciudad ha generando rupturas en las ocupaciones; los migrantes se ubican en el mercado urbano, en actividades totalmente diferentes a las del campo, puesto que su preparación no les permite insertarse en el sector laboral de las ciudades, generando sus propias oportunidades de empleo en el sector informal mediante mecanismos y estrategias de trabajo acuden al comercio en las ferias, con expendio de diversos productos nuevos y usados, para cubrir las demandas, en este contexto, se organizan estos comerciantes informales, creando redes en las esferas familiares, para cohesionarse y asegurar su continuidad social.

Cabe señalar que la economía informal de estos comerciantes se asocia al comercio ambulatorio y a sus efectos negativos para el comercio establecido, la recaudación fiscal y el comercio interno. Sin embargo, para motivos de análisis en esta investigación, será pertinente dividir la actividad del comercio informal en vendedores ambulantes, fijos y eventuales, clasificación que parte de las autoridades municipales y la ASOFEDOM (Asociación de feriantes dominicales) para el mejor

control y registro del comercio informal en las calles de la Asociación de las Américas: el primero se entiende al comerciante informal que no tiene un puesto fijo y deambula de un lugar a otro y no paga ningún tipo de impuesto o cobro por uso de espacio, del segundo se entiende del comerciante perenne en su puesto de venta, al que se le suele ver siempre en el mismo lugar y está inscrito en padrón de la ASOFEDOM por ello paga al municipio y a la Asociación de Feriantes Dominicales por el uso del espacio, y del tercero, si bien no ejercen un comercio itinerante son comerciantes que se encuentran temporalmente en el puesto de venta, que lo adquirieron generalmente por alquiler, calidad de préstamo o simplemente encontraron un espacio en las calles para vender algo que ya no necesiten y muchas veces invaden las vías de tránsito peatonal y vehicular generando desorden; en este contexto podemos dar cuenta que el comercio informal es un fenómeno mucho más complejo con incidencia en actividades económicas muy diversas como por ejemplo, en las formas que adquieren las actividades que ejercen, especialización y en sus niveles de ingreso.

En el Perú podríamos afirmar que gran parte de la proliferación del comercio informal se debe principalmente a la escasez de trabajo formal ya que las pocas empresas existentes no se dan abasto para contratar toda la mano de obra disponible en el país; que además del desempleo también está vinculado con la migración del campo a la ciudad.

Para el año 2013, según resultados de la Encuesta Nacional de Hogares (ENAHOG), la población ocupada en empleo informal alcanzó los 11 millones 559 mil 500 personas, que representan el 73,7% del total de ocupados. Por otro lado, el 26,3% (4 millones 124 mil 100 personas) de ocupados se encuentran laborando en empleos formales de la economía. (Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), pág. 16)

Según estos datos publicados 7 de cada 10 peruanos labora en situación de informalidad; las razones para emprender en esta actividad son diversas pero con un mismo origen: el trabajo; por otro lado, el exceso de regulaciones para iniciar un negocio formal, es un proceso burocrático y costoso, inaccesible para la población con menores recursos. La insuficiencia de créditos para micro, pequeñas y medianas empresas, es otro obstáculo para la creación de puestos de trabajo formales, y crea una forma de exclusión de una parte importante de la población, lo cual estimula la formación de actividades informales.

En el caso concreto de Ayacucho los niveles de informalidad alcanzan por encima de los picos estadísticos registrados a nivel nacional con un “88,7%”(Ibid., pág. 115) de población ocupada en el empleo informal, lo que nos da a entender que 8 de cada 10 ayacuchanos trabaja en algún tipo de empleo informal.

En la feria dominical de San Juan Bautista, el comercio informal se ha intensificado en los últimos años hasta alcanzar altas cifras, evidenciándose en las calles y avenidas de la Asociación de Vivienda Ciudad Libertad de las Américas gran cantidad de carpas que los comerciantes utilizan para expender sus productos; las causas de este incremento son diversas, pero fundamentalmente están relacionadas con el crecimiento del desempleo y la migración campo-ciudad; para efectos de esta investigación se ha señalado a la feria dominical como actividad comercial desempeñada sólo los domingos; es decir una vez por semana, pero ello no quiere decir que no se está trabajando en las actividades desempeñadas por los comerciantes el resto de los días que también es significativa y es motivo de esta investigación.

Teniendo en cuenta los argumentos descritos, el problema de investigación se formula de la siguiente manera:

### **1.2.2 Formulación del problema.**

¿De que manera el desempleo y la migración han generado el crecimiento del sector informal en la actividad comercial de la Feria dominical de San Juan Bautista?

### **1.2.3 Objetivos**

- **Objetivo general**

Conocer como el desempleo y la migración son factores determinantes en el incremento del comercio informal de la Feria dominical de San Juan Bautista.

- **Objetivos específicos**

- a) Conocer el manejo de las estrategias de comercio del sector informal en la Feria dominical de San Juan Bautista.
- b) Analizar y describir el manejo de las redes sociales al interior de la feria.

### **1.2.4 Justificación de la investigación**

Una de las razones que motiva el estudio de esta investigación son las repercusiones negativas en los índices de crecimiento económico de nuestro país; por otro lado, tiene efectos significativos a nivel de la economía familiar y constituye una fuente importante de empleo en el mundo; sin embargo, dado su permanencia en la pobreza; la economía informal es más una opción de sobrevivencia que de superación de la pobreza; por otro lado, el sector informal merece investigarlo porque es un fenómeno que va en un constante crecimiento cada vez notorio en las que se reproducen estrategias de sobrevivencia principalmente de los migrantes del campo a la ciudad. Este incremento de la actividad comercial causada por la coyuntura económica y también el desempleo imperante, reflejan la situación laboral de cientos de personas, lo que sin duda atañe a toda nuestra sociedad.

Las ciencias sociales, en especial la antropología, tienen la importante misión de estudiar el quehacer humano y su cultura así como las creencias y valores que hay detrás de diferentes grupos sociales, por tanto, el problema del desempleo y la informalidad no pueden ser ajenos a esta disciplina científica. En este sentido la investigación servirá para esclarecer uno de los problemas sociales que generan el desempleo y la migración del campo a la ciudad.

### **1.2.5 Antecedentes de la Investigación**

La feria dominical de San Juan Bautista como espacio de comercio informal ya ha sido objeto de estudio para muchos investigadores, en la que plantean que las escasas oportunidades laborales son la principal causa de la presencia de este tipo de comercio; trabajos como transacciones económicas y grupos sociales en “la feria del barrio Las Américas – distrito – San Juan Bautista del año 2012” de Piñas Claris plantean el problema como producto del aumento de la población urbana y la falta de oportunidades laborales en la ciudad de Ayacucho, lo que genera por lo tanto, la presencia de sectores desocupados en situación de pobreza y ante ello crean actividades ocupacionales informales mediante mecanismos y estrategias de trabajo. (PIÑAS CLARIS, pág. 5)

Trabajos anteriores como la de Efrain Enriquez Cervantes sobre la feria de San Juan Bautista en el año 1983 describen los orígenes de la feria en la plaza principal del distrito de San Juan Bautista con la venta de ganado vacuno y comercio ambulatorio; presenta a la feria como una forma de subsistencia para los desempleados rurales y urbanos pues constituye “...una válvula de escape frente a los altos índices de desempleo y sub empleo que cada año aumenta” (ENRIQUEZ CERVANTES, pág. 26)

Estas investigaciones están de acuerdo en que el desempleo y la falta de oportunidades en la zona rural son factores que determinan la formación del comercio informal en la feria de San Juan Bautista.

Otra visión más amplia del comercio informal lo hacen Edgar Huaranca y Luis Mejía con el tema denominado “La tributación y la informalidad en la provincia de Huamanga” en la que analizan y describen la formación del sector informal en Ayacucho, incidiendo como causa la baja productividad del agro, fenómeno de la subversión, aspectos culturales y religiosos, coyunturales y otros factores tales como el exceso de mano de obra en el mercado de trabajo; del mismo modo menciona que las instituciones que administran las actividades económicas, como la SUNAT,

gobiernos locales y otros no cuentan con mecanismos adecuados para la atención de este sector. (Huaranca & Huamán, 1995)

Frente a los estudios realizados en Ayacucho sobre la informalidad existen otras investigaciones a nivel nacional como de Hernando de Soto e internacional, de las que podemos mencionar trabajos donde:

Se comienza a hablar de la informalidad en la década del 70 a partir de trabajos realizados desde el programa Regional de Empleos para América Latina y el Caribe (PREALC-OIT),... tiene como antecedente teórico al trabajo de Keith Hart, *Informal Income opportunities and urban employment in África* (1973), a partir del cual se desarrolla un enfoque que posteriormente se deriva en una visión sectorial del problema. Habrían dos sectores en la economía que se diferencian en cuanto a su origen, composición y funcionamiento (ADAMS Norma, pág. 20)

Los sectores a los que se refiere el autor bienen a ser la economía informal y la economía formal, una dualidad y al mismo tiempo polaridad ya que al existir una economía formal supone haber una economía informal.



### **1.3 Marco teórico**

El sector informal se ha constituido en un fenómeno presente en la economía peruana, ya que durante las últimas décadas el sistema económico formal no ha logrado incorporar el exceso de la mano de obra en el mercado de forma sostenida; reflejando de este modo la falta de empleo que afecta a las familias en situación de pobreza.

Es bajo este contexto, que se expande el recinto ferial, dentro de una precariedad, en la que exponen los diversos productos; muchas personas con bajo nivel de formación académica o escolaridad, el comercio informal se convierte en una alternativa laboral que permite generar ingresos y sobretodo, para las mujeres, representa la posibilidad de combinar la actividad productiva con las obligaciones familiares.

La mayoría de estas personas desarrolla alguna clase de actividad económica en el plano de lo que teóricamente se conoce como sector informal urbano, que se caracteriza por ser muy heterogéneo y por agrupar un sin fin de actividades económicas distintas como: elaboración y venta de alimentos, comercio en ferias libres, comercio ambulante, confección de artesanías, recolección de chatarrería, venta de ropa y tejidos, pequeños negocios como bazares y kioscos, servicios de reparación, etc. Estos trabajos tienen en común el hecho de operar con un sistema de auto organización y el generar ingresos precarios.

En este sentido "...el sector informal está conformado por todas aquellas personas, que impedidas de entrar en los mercados formales de trabajo, buscan e inventan nuevas estrategias de sobrevivencia implantando así formas específicas de autogeneración de empleo y por tanto de ingreso". (Centro de Estudios para el Desarrollo Laboral y Agrario (CEDLA), 2004, pág. 8)

La imagen general que se muestra según lo expuesto líneas arriba es por lo tanto, la de un sector compuesto por personas que han sido desplazados del sector formal, o alternativamente, de personas ligadas al mismo por una cadena de relaciones funcionales. De esta manera, dada su baja posición en la estructura socio-económica

y su escaso capital humano, estas personas se han visto forzadas a tomar empleos poco remunerados en el sector informal, a cerca de ello Herrera menciona que:

Esta concepción de la economía informal, aceptada en particular por la OIT, parte de la existencia de un sector cuya lógica de producción difiere de la que domina el resto de la economía (la lógica capitalista). El sector informal se presenta entonces como el conjunto de las actividades realizadas por individuos cuyo objetivo es asegurar la supervivencia del grupo (familiar en la mayoría de los casos). Se desarrolla afuera de la mentalidad acumuladora que caracteriza al capitalismo moderno. Esta lógica económica desemboca directamente en un cierto número de consecuencias: utilización de técnicas intensivas en trabajo, ingresos débiles y productividad limitada. Este sector caracteriza la heterogeneidad del mercado de trabajo, que resulta del excedente estructural de mano de obra y de una capacidad insuficiente del sector moderno para absorberlo (HERRERA, 2004, pág. 125)

El autor menciona que dada la precariedad, escasos recursos y una mentalidad de sobrevivencia para solventar los gastos familiares estos feriantes dominicales no desempeñan un rol dentro de la economía capitalista, donde es importante la acumulación de riquezas; por ello es que la mayoría de los feriantes migrantes rurales en la ciudad, no pudiendo ser absorbidos por el sector moderno de la economía, tuvieron que desarrollar actividades que les permitiera alcanzar un ingreso pero al mismo tiempo mantener lazos de solidaridad; pues también se encontraban excluidos en los sistemas de producción social, por ello el autor también menciona que:

Este enfoque del sector informal como modo de producción, establece un marco para interpretar y analizar esta insuficiente absorción de la mano de obra, la cual se produciría debido a las asimetrías de las relaciones internacionales que son generadoras de desigualdad y de

progreso técnico; por tanto, la manera en que se difunde o no impone una cierta división internacional del trabajo condena a largas franjas de la población a ocupar empleos de muy baja productividad. El sector informal opera bajo este enfoque con su propia lógica y características. Los trabajadores tienen muy baja calificación y no disponen mayormente de capital ni tienen acceso al crédito, no existen barreras a la entrada, por lo cual se trata de una economía no regulada, de fácil saturación (Herrera Javier, Ob. Cit, pag. 125)

Al respecto Grompone señala a dos sectores sociales que están inmersos en esta actividad. Un sector de vendedores ambulantes y otro sector de compradores y clientes; ambos se encuentran en la misma situación de precariedad y necesidades y como respuesta tienen que insertarse en la venta ambulatoria bajo diferentes formas y situaciones diversas, expresándolo así líneas abajo:

El comercio ambulatorio es apropiado para quienes por la condición precaria de sus trabajos no pueden hacer previsiones razonables acerca de su presupuesto mensual. Dos situaciones de incertidumbre contribuyen aquí, la del vendedor de una de las zonas más pobres de la ciudad y la de sus clientes que también están expuestos a las vicisitudes de una economía de subsistencia. (GROMPONE, 1985, pág. 30)

Hernando de Soto, por otra parte, encarna una corriente de interpretación de la informalidad, entendida como actividad extralegal. Según él, es:

La existencia de un Estado mercantilista, que distribuye rentas y privilegios a una cierta casta de empresarios vinculados al poder público, que conduce a la "sumersión". Con su exceso de regulaciones, el Estado hace los costos de legalización inalcanzables. El no respeto de las leyes constituye la única forma de sobrevivir y de ejercer su iniciativa económica. (DE SOTO, 1986, pág. 95)

Entonces, de acuerdo a De Soto, la causa de la existencia del sector informal estaría del lado del exceso de reglamentaciones y cargas fiscales asociadas a la creación y funcionamiento de las empresas; la única alternativa que le queda al pujante espíritu empresarial, que es innato en todos, es desobedecer las leyes y reglamentos y sólo así poder dar rienda suelta a la creación de empresas. Nótese que se caracteriza al sector informal por su segmento más dinámico y pujante. Sin embargo, los informales que no tienen ninguna calificación y casi no disponen de ningún capital, que se desempeñan en comercio y servicios con un valor agregado mínimo, y que son la mayoría de los informales, son confundidos (o ignorados) con los primeros.

Por otro lado, la argumentación que hace De Soto se basa en la hipótesis de que para crear una empresa informal existe una maraña administrativa tan complicada que impone costos altísimos a la creación de empresas formales.

Se podría objetar que en realidad existe un acomodo tanto de la parte del Estado como de los creadores de unidades productivas que desembocan en una legalidad recreada, pragmática (por ejemplo ambulantes operando con autorización de gobiernos locales y pagando patente a pesar de no tener un registro fiscal ni estadístico). La legalidad se va construyendo normativamente de manera extralegal.

La segunda hipótesis, que no es demostrada por De Soto, es que las empresas se crean informales o se sumergen en la informalidad debido a la alta presión fiscal y costos administrativos. Sin embargo, ésta no es una cuestión teórica, sino empírica.

Otra visión para definir el sector informal involucra al rol del Estado.

Este enfoque es desarrollado por el antropólogo Matos Mar, quien explica que se trata de un “complejo proceso de cambios producido por la combinación entre el intenso crecimiento demográfico, la explosión de las expectativas, el mayor acceso de las masas a la información, la urbanización sin industrialización y una crisis económica sin precedentes”. (MATOS MAR, 1986, pág. 19)

Según Matos, el desborde altera la sociedad, la cultura y la política del país, creando incesantemente nuevas pautas de conducta, valores, actitudes, normas, creencias y estilos de vida, que se traducen en múltiples y variadas formas de organización. La presión de las mayorías sobre la estructura del Estado, para obtener una mayor participación en los asuntos nacionales y en los beneficios de la modernidad, se opone a la rigidez excluyente del aparato institucional y su ordenamiento jurídico. La magnitud de la crisis -dice el autor no se resuelve con medidas de carácter administrativo. Ella requiere la reformulación de las bases políticas, económicas, sociales y culturales del Estado.

El crecimiento del sector informal para Matos, se explica por la "falta de presencia estatal". En el último cuarto de siglo en Latinoamérica las altas tasas de crecimiento vegetativo y la migración han sumado un aumento de la población urbana, que va muy por encima de los recursos fiscales.

En estas circunstancias, los mecanismos de integración social que pueden desplegarse oficialmente se ven totalmente sobrepasados por la tarea que se les impone: La urbanización y vivienda, la educación, la salud y la seguridad social, la Policía, los puestos de trabajo debidamente remunerados, etc., todo queda muy por debajo de las necesidades que demandan. Hay un desborde popular que se expresa en organizaciones para-institucionales y en su cultura propia: es la informalidad.

En el mismo sentido, Roubaud alude a la capacidad del Estado para regir la economía como causa del crecimiento de la economía informal. En efecto, según este autor, la principal razón de la informalidad es el desconocimiento de la reglamentación y de su necesidad como menciona el autor:

La falta de registro está ligada a la debilidad del Estado para controlar las actividades económicas y la principal razón del no registro es el desconocimiento de las leyes. Para los informales, el Estado no existe. La falta de registros estadísticos no se limita a las actividades productivas del sector informal; ejemplo: comercio transfronterizo, fuga de capitales,

economía ilegal (de la droga). Se trata de unidades institucionales que forman parte de la población teórica pero que están ausentes de las estadísticas, por diversas razones la empresa viene de crearse y todavía no está registrada. Se tiene también el caso de profesiones liberales que por su tamaño y modo de operación no son ubicadas por los registros estadísticos (ROUBAUD, 1994., pág. 43)

En resumen, se puede afirmar que el concepto de sector informal, surge como consecuencia de la comparación con el concepto de sector industrial, es decir aquellas modalidades de producción, prestación de servicios, comercialización, etc. que son diferentes a los utilizados en el sector informal. Se identifica al sector industrial de la economía de los países Latinoamericanos en general y en particular en Perú, como empresas que utilizan tecnología importada, (tecnología de adopción, adaptación e innovación) de los países desarrollados, como consecuencia de la política de sustitución de importaciones llevada a cabo en Latinoamérica después de la Segunda Guerra Mundial. Generalmente esta tecnología no puede absorber en su totalidad la abundancia del recurso humano que es característico en la generalidad de los países en vías de desarrollo y específicamente en Perú.

Por otra parte fuera del entendimiento del sector informal como modalidades de producción o comercialización y la importancia de factores como la consolidación económica y cultural que se ha ido generando en los feriantes dominicales, así como la organización utilizada dentro del espacio público es importante también incidir en las redes sociales tejidas dentro del espacio comercial de la feria dominical de San Juan Bautista, estos comerciantes en el caso de estudio reflejan también otro componente que difiere de una simple transacción económica en la compra y venta de sus productos, sino también se ha observado el tejido de las redes sociales que estos comerciantes generan en sus espacios de venta con personas allegadas o familiares con las cuales entablan vínculos de amistad, como menciona Golte en este apartado:

Un fenómeno grupal de una diversificación arborescente de oficios y de estrategias de sobrevivencia, cuya estructura interna está basada en lealtades parentales derivadas del sistema de parentesco en el lugar de origen, con el cual además mantienen una relación estrecha, ya que no abandonan sus intereses económicos en él; más bien los tratan de manejar también por intermedio de reciprocidades parentales (GOLTE Jurgen, pág. 64)

En el caso concreto de los feriantes dominicales de San Juan Bautista se ha visto a comerciantes quienes afirman tener paisanos amigos y familiares trabajando en la feria dominical de San Juan Bautista con quienes regularmente intercambian conversaciones dada sus vínculos cercanos de parentesco como menciona el autor líneas arriba, cabe mencionar también que en pocas ocasiones estos comerciantes mencionan como amigo al comerciante de al lado.

#### **1.4 Teorías y/o Enfoques**

##### **1.4.1 Teoría Neoclásica**

Con el propósito de encontrar explicaciones a la existencia del sector informal, varios autores utilizan o parten de los enfoques de la teoría neoclásica por medio del cual se regirá la presente investigación, porque esta corriente considera que el valor de los bienes está determinado por el deseo y la necesidad, y no por el costo de producción; así como tampoco la cuantía de trabajo que se haya empleado en producirlos.

Los neoclásicos le otorgan un papel fundamental al mercado, pues lo consideran el mejor distribuidor de los recursos. Según esta teoría (de la competencia), sólo con que el gobierno se abstuviera de intervenir en los asuntos económicos mediante la legislación social, los subsidios, los derechos arancelarios, etc. y abandonara el campo a la iniciativa privada y a la libre contratación en el mercado, se aseguraría automáticamente un alto nivel de ocupación.

El desempleo desde la perspectiva neoclásica sólo puede existir si alguna interferencia extraña al mercado impide que los salarios y precios puedan moverse con total flexibilidad. Tales interferencias nocivas pueden provenir de diversas causas pero especialmente de la intervención del Estado o de los sindicatos obreros. Por eso el Estado debe dejar en absoluta libertad al mercado, pues sólo así se logrará que la economía funcione sin los males del desempleo; se debe dejar que la economía alcance, por sí sola su equilibrio, que será invariablemente el equilibrio de pleno empleo (RAMOS, 1989, pág. 59)

En este enfoque se intenta explicar que los que ingresan a la fuerza de trabajo buscan empleo en el sector no formal por dos razones: por una parte, debido a la ausencia de oportunidades en el sector formal, y por otra su propia falta de formación.

Los trabajadores tienen muy baja calificación y no disponen mayormente de capital ni tienen acceso al crédito, no existen barreras a la entrada, por lo cual se trata de una economía no regulada, de fácil saturación.

Por tanto, teóricamente el origen del sector informal desde la perspectiva neoclásica se explicaría por la “existencia de un creciente excedente de mano de obra excluido del mercado laboral capitalista o “formal”” (DE SOTO, 1986, pág. 102)

#### **1.4.2 Términos Conceptuales**

**Sector informal.** “conjunto de las unidades productivas que tienen muy baja relación capital/trabajo y constituyen el refugio de todos aquellos que resultan excluidos del empleo en el sector moderno y se ven forzados a inventar modos de obtener un ingreso que les permita subsistir” (MAZZERA, pág. 107)

Del mismo Sara Ochoa León menciona que el sector informal o economía informal “se considera como una alternativa para obtener ingresos, sobre todo para la población más pobre y con menores posibilidades de integrarse al sector formal de la economía” (OCHOA LEÓN, pág. 7)



**Mercado de trabajo.**\_ Se entiende como mercado a aquella “organización institucional que es la suma de los contactos entre compradores y vendedores de un producto o servicio” (HAVEMAN, 2006, pág. 58)

Siendo los mercados, por extensión, instituciones a través de las cuales interactúan compradores y vendedores y en las que se determinan los precios y cantidades cambiadas, se puede definir al mercado de trabajo como “El lugar en el que los salarios, sueldos y condiciones de empleo, son determinados dentro del contexto de la oferta de trabajo (fuerza de trabajo) y la demanda de trabajo” (BANNOCK G., pág. 78). Siendo el trabajo el recurso productivo más importante.

### **Ocupación/Desocupación**

La fuerza de trabajo se puede dividir en individuos ocupados y desocupados. Aunque existen diversas metodologías para determinar quién está ocupado y quién no, generalmente se dice que los ocupados son aquellas personas que trabajaron por lo menos una hora en una cierta semana de referencia (cuando se hace el estudio o encuesta para medir el desempleo) o que, aunque no hubieran trabajado tenían un empleo del cual estuvieron ausentes por razones circunstanciales como enfermedades, vacaciones, etc. (CUADRADO, 2000, pág. 179)

Así, los desocupados son todas aquellas personas dentro de la fuerza de trabajo que estaban sin trabajo y que están disponibles para trabajar de inmediato y que no han encontrado trabajo (para esto deben haber tomado medidas concretas durante las últimas cinco semanas para buscar un empleo asalariado o un empleo independiente).

A veces este grupo de desocupados se subdivide en dos grupos:

- La población cesante (ha perdido su empleo, lo cual implica que poseen experiencia laboral)
- La población que busca trabajo por primera vez (no poseen ninguna experiencia laboral)

**Subempleo.-** El subempleo se define como una categoría del mercado de trabajo según la cual, la ocupación que tienen un conjunto de trabajadores es inadecuada respecto a determinadas normas o a otra ocupación posible. De acuerdo con la definición de la Organización Internacional del Trabajo .OIT., las personas en situación de subempleo visible abarcan a todas las personas con empleo asalariado o con empleo independiente, trabajando o con empleo pero sin trabajar, que durante el período de referencia trabajan involuntariamente menos de la duración normal de trabajo para la actividad correspondiente, y que buscaban o estaban disponibles para un trabajo adicional (RAMÍREZ, 2006, pág. 88)

Existen tres criterios para identificar, entre las personas ocupadas, a las visiblemente subempleadas:

- Trabajan menos de la duración normal.
- Lo hacen de forma involuntaria.
- Desean trabajo adicional y están disponibles durante el período de referencia.

**Comercio Ambulatorio.\_** El comercio ambulatorio consiste en el desarrollo de las actividades comerciales en la calle. Estas actividades son de dos tipos, la del comerciante que deambula por la ciudad ofreciendo sus productos o servicios sin un lugar fijo donde establecerse y la del comerciante que expende su mercadería o presta servicios desde un puesto fijo, únicamente cuenta con una tarima o una mesa en la que vende sus productos, en la vía pública, como menciona Alonso Iván.

Toda actividad comercial envuelve el transporte de los bienes y el desplazamiento de las personas, en forma previa al intercambio. Una definición como de vendedor ambulante no distingue con precisión a los minoristas que deambulan en busca de compradores y a los distribuidores mayoristas que van hacia sus clientes habituales. Este es, sin embargo un obstáculo relativamente fácil de superar. En el primer

caso, el vendedor negocia y efectúa la transacción durante su recorrido, mientras que en el segundo el vendedor (o agente suyo) simplemente entrega bienes tranzado de antemano (ALONSO, 1989)

## **1.5 Hipótesis**

“El sector informal en la feria dominical de San Juan Bautista se ha incrementado principalmente por la inmigración campo-ciudad y el desempleo, propiciando estrategias comerciales, relaciones sociales y oportunidades laborales para satisfacer necesidades, Ayacucho – 2015”

## **1.6 Variables**

### **1.6.1 Variable independiente:**

- Sector informal
- Desempleo
- Migración campo - ciudad

### **1.6.2 Variable dependiente:**

- Incremento de comerciantes informales
- Estrategias comerciales
- Relaciones sociales
- Oportunidades laborales para satisfacer necesidades

### **1.6.3 Indicadores**

- Sexo
- Ocupación
- Migración
- Comercio
- Ilegalidad
- Rentabilidad
- Sostenibilidad
- Productividad

- Empleo
- Pobreza
- Empleo

## **1.7 Diseño metodológico**

### **1.7.1 Nivel de Investigación:**

La investigación es de tipo descriptivo y explicativo, en razón de que su finalidad es conocer el incremento del sector informal en la actividad comercial de la Feria dominical de San Juan Bautista.

### **1.7.2 Método**

El método que se va usar es etnográfico y estadístico.

### **1.7.3 Universo**

El universo está conformada por el 998 comerciantes informales que conforman entre chatarreros, vendedores de ropa de celulares, electrodomésticos, ambulantes, muebles y entre otras que realizan su actividad en vías públicas de las Américas

### **1.7.4 Muestra**

Se tomó como muestra a 200 comerciantes informales de la feria dominical de San Juan Bautista, para efectos de esta investigación se ha priorizado sólo a los comerciantes vendedores de ropa entre nuevos y usados, venta de artículos de ferretería entre nuevos y reciclados, electrodomésticos, muebles, animales y comerciantes ambulatorios porque son en mayor cuantía y aglomeran las principales avenidas de la Asociación Livertad Ciudad de las Américas.

### **1.7.6 Técnicas de Investigación**

Las técnicas de investigación van dirigidos a recoger los datos que se convertirán en información relevante.

- Se utilizó la observación participante para recoger información sobre el progresivo incremento del comercio informal, la dinámica del comercio y relaciones sociales.
- A través de las entrevistas se recogió información relevante de experiencias, formas de comunicación entre otras.
- Se utilizó la encuesta para recopilar toda la información referente al tema de investigación, tales como sexo, lugar de procedencia, motivos que estimulan al comercio informal, actividades en que se desenvuelven, nivel de instrucción, entre otras.
- Cuaderno de campo para recoger información sobre los giros de negocios, cantidad de comerciantes, entre otras.

## **CAPITULO II**

### **2. GENERALIDADES DEL ÁREA DE ESTUDIO**

#### **2.1 Ubicación**

La feria dominical de San Juan Bautista se encuentra ubicada en las principales avenidas y vías de acceso de la Asociación de Vivienda Libertad Ciudad de las Américas perteneciente al Distrito de San Juan Bautista; esta asociación está localizado al Sur Este de la ciudad de Ayacucho, en el distrito de San Juan Bautista, provincia de Huamanga, departamento de Ayacucho, a una altitud promedio de 2800 msnm, a 13° 10' 06" Latitud sur y 14° 13' 14" Longitud Oeste.

El área de estudio se encuentra circunscrita dentro del distrito de San Juan Bautista, actualmente este distrito se encuentra en un proceso de crecimiento poblacional y económico. Cuenta con 04 zonas en las que se distribuye 38 Asentamientos Humanos, Barrios, Asociaciones y/o urbanizaciones de las cuales la Asociación las Américas es motivo de esta investigación.

#### **2.2 Límites**

En cuanto a la limitación se detalla de la siguiente manera:

Por el Este: León Pampa

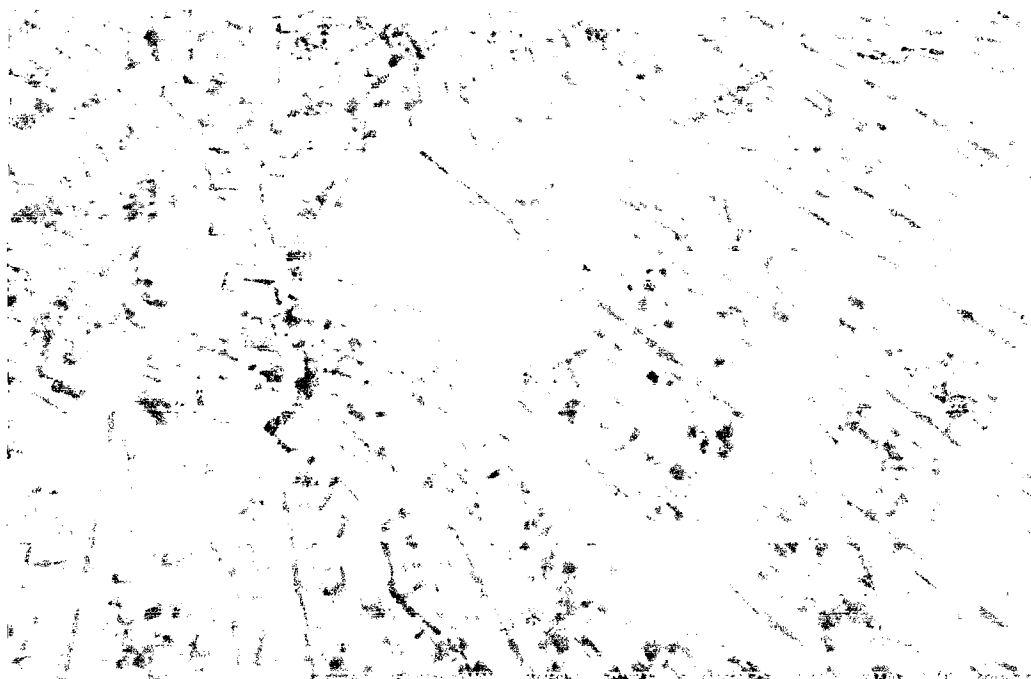
Por el Oeste: Carmen alto

Por el Norte: Arenales, cementerio general de Ayacucho

Por el Sur: Con la asociación La Victoria

La foto N° 01 muestra las principales calles y avenidas de la asociación Las Américas, donde se lleva a cabo la feria dominical de San Juan Bautista.

**FOTO N° 01 Principales calles y avenidas de la asociación Las Américas**



Fuente: Google Earth 2015

**2.3 Proceso histórico de la feria de San Juan Bautista.**

Los inicios de feria dominical en San Juan Bautista comienzan en la década de los 80, cuando la crisis se notaba más latente afectando a los sectores más pobres de la ciudad, generando una migración compulsiva del campo a la ciudad, que dio paso a la ocupación de un espacio favorable para los comerciantes informales, donde ofertan sus productos de segunda mano a un grupo de migrantes precarios y pobladores citadinos con necesidades de adquirir vestimenta de segundo uso y productos de metal y hojalatería, se caracterizó desde un inicio con la presencia notoria de personas que proporcionaban objetos robados, quienes se articulaban alrededor de los vendedores emolienteros así también se inició la presencia de bares, con personas de dudosa procedencia. Ese fue el escenario inicial, la población demandante desde sus

inicios fueron personas con escasos recursos económicos provenientes de los diversos asentamientos humanos del distrito de Ayacucho.

A mediados del 95, se produce el desalojo de los comerciantes de la calle el Nazareno, Santa Clara, quienes comienzan a buscar nuevos espacios, siendo reubicados en otros mercados, como en la Magdalena, Nazarenas pero al no tener ventas, fueron buscando otros lugares, en ese proceso encuentran como una alternativa el lugar de Puente Nuevo se insertan paulatinamente a la feria de San Juan e introducen giros en la venta de ropas, zapatos y útiles escolares.

La presencia de estos comerciantes informales en estos espacios tiene su explicación, en el aumento de la desocupación y la búsqueda de nuevos espacios de comercialización, que les permita seguir realizando dicha actividad, porque es la que mejor se desenvuelven.

Los inicios del 2000, ante la demanda creciente de esta modalidad de comercialización, introducen la venta de productos alimenticios, para abastecer a los feriantes y personas concurrentes, esta oportunidad, fue observada por los comerciantes ubicados en la “Playa Grau” y de “Doce de Abril” y paulatinamente se insertan en estos nuevos espacios de comercialización, ocasionando un crecimiento aproximado de 400 personas feriantes. Posteriormente para el año 2003 se hace necesario contratar personal de seguridad, tanto para los vendedores como, para los compradores, porque la concurrencia se hizo masiva, asisten familiares completos, para disfrutar de este espacio de venta de productos.

El año 2005 se crea la ASOFEDOM. (Asociación de Feriantes Dominicales), para controlar el tráfico de alquiler de espacios, personas que acumulaban mayores espacios, por las quejas del vecino, tanto en suciedad, como por la inseguridad, por la presencia de personas de dudosa reputación. Para el año 2012, se registran 969 comerciantes empadronados y 150 personas en calidad de espera, para ser registrados y reconocidos. (Fuente. Padrón de ASOFEDOM. 2012.) ven por conveniente su traslado por el paulatino incremento de comerciantes que causaba desorden y



congestión vehicular en una de las vías más transitadas del distrito; es así que se ve conveniente reubicarlos en la denominada “Asociación de vivienda Libertad Ciudad de las Américas”, significaba habilitar más cuadras para esta actividad feriante y disminuir las disputas y violencia, por el alquiler de un puesto, ya que por el crecimiento se reducían los puestos y a inicios del 2015 ya se contaban con 998 socios, fuera de los comerciantes eventuales y ambulantes que no están inscritos en el padrón de ASOFEDOM.

Es bajo este contexto, que se expande el recinto ferial, dentro de una precariedad, por la que exponen los diversos productos, así como también, el espacio es inestable, en esas épocas, no les aseguraba una permanencia permanente, a ello se puede agregar, desde los inicios estuvieron expuestos a los riesgos, de personas al margen de la ley, que creaban zozobra y miedo.

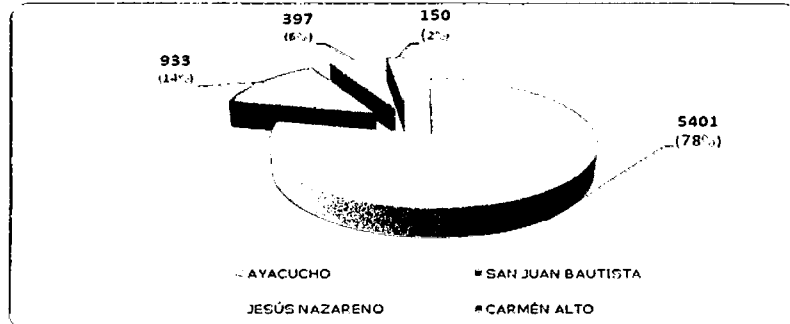
Para muchas personas con bajo nivel de formación académica o escolaridad, el trabajo independiente se convierte en una alternativa laboral que permite generar ingresos y sobretodo, para las mujeres, representa la posibilidad de combinar la actividad productiva con las obligaciones familiares.

## **2.4 Recursos**

### **2.4.1 Micro y pequeñas empresas – MYPE**

El distrito de San Juan Bautista en sus 50 años de creación, se ha desarrollado como un distrito emergente y emprendedor, considerando que, de los cuatro distritos a nivel de la ciudad de Huamanga, ocupa el segundo lugar en densidad empresarial como se muestra en el Gráfico N° 01, donde para el año 2007, la SUNAT tenía registradas un total de 933 unidades económicas a nivel del distrito de San Juan Bautista, después del distrito de Ayacucho donde se registra 5401 por ser capital de la provincia, en tercer lugar y cuarto lugar se encuentran los distritos de Jesús Nazareno y Carmen Alto con 397 y 150 unidades económicas respectivamente.

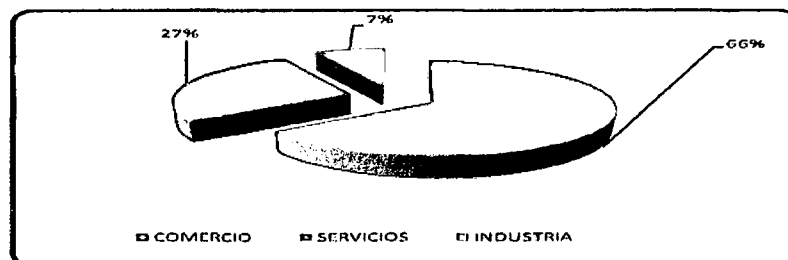
**GRÁFICO N° 01 Empresas que contribuyen en la SUNAT en los Distritos de Ayacucho, San Juan Bautista, Jesús Nazareno y Carmen Alto**



Fuente: SUNAT 2007/ Gráfico elaborado por el Equipo Técnico SUNAT

En el distrito de San Juan Bautista, con relación al lugar donde se desarrolla feria dominical, la denominada asociación Las Américas podemos encontrar en zonas aledañas algunas pequeñas micro empresas como carpinterías, ferreterías, tiendas comerciales, boticas, tiendas minoristas, tiendas de ropa y centros de esparcimiento que en algunos casos cuentan con licencia de funcionamiento ya que en mayor proporción las actividades económicas están concentradas en el comercio informal, considerando que es la zona donde se desarrolla la feria dominical, es también la que contribuye en menor proporción a la SUNAT, mientras que algunas zonas como Av. Cusco, Ramón Castilla, entre otras bien podrían contribuir con el 14 % por el grueso de las actividades económicas que ahí se desarrollan; cantidad significativa dentro de la economía en que se desenvuelve este distrito.

**GRÁFICO N° 02 Unidades Económicas, según rama de actividad 2010**



Fuente: Unid. Licencias 2010- OAT-MDSJB

De acuerdo al Gráfico N° 02 se observa que el 66% representa unidades económica dedicadas a actividades de comercio, el 27% el sector servicio y 7% el sector industrial. Este último conformado por MYPEs que se dedican a producir alimentos (panificadoras, molienda de granos y bebidas gaseosas), bienes intermedios (Dedicados a la confección de tapices, pisos, mantas y frazadas empleando fibras de camélidos sudamericanos y tintes naturales a base de cochinilla) y a bienes de consumo duradero (producción de muebles para el hogar, tanto de madera como metálicos, ejemplo: puertas, ventanas, pasamanos, escaleras y otros productos).

Un aspecto importante para el desarrollo de la actividad empresarial, es sin duda la ubicación geográfica del distrito, que ha permitido una acelerada expansión de urbanizaciones y desarrollo comercial; pero éstas se concentran en determinadas zonas. La actividad comercial se concentra en la Zona A, donde encontramos los giros de negocio de agro veterinarias, ferreterías, y venta de abarrotes básicamente; seguido de la zona B, donde se encuentran panaderías, tiendas de abarrotes y los domingos la feria de San Juan Bautista es la zona en la aglomera fuerte movimiento económico los días dominicales, luego la C, donde se concentra el comercio y servicios, como: ferreterías, venta de abarrotes, venta de lubricantes y vulcanizadoras. En la Zona D, encontramos empresas de transformación como panaderías, fábricas y otro tipo de establecimientos, concentrando al 17% de establecimientos que obtuvieron su licencia de funcionamiento. Además, existen establecimientos tanto ubicados en las zonas E y B pero en un menor porcentaje con 8% y 9% respectivamente.

Las zonas A, B, C y D albergan las principales avenidas comerciales como: Av. Mariscal Castilla, Arenales, Cusco, Venezuela, Las Américas, entre otros. En la Av. Mariscal Castilla se concentra principalmente el conglomerado de empresarios dedicados al comercio de agroquímicos y ferreterías; en la Av. Cusco se concentra básicamente, establecimientos de venta de abarrotes, alcohol, empresas de transporte, venta de lubricantes y talleres vulcanizadoras; en la Av. Arenales en su mayor parte se ubican venta de lubricantes y talleres vulcanizadoras. Por la Av. Las Américas, Av. Francisco Bolognesi, Av. Santa Rosa (Asoc. Los Olivos), y por otras calles de

asociaciones cercanas, podemos encontrar MYPEs de transformación como las dedicadas a la transformación de productos de madera y/o carpinterías, cerrajerías, vidrierías y carpintería en aluminio.

**FOTO N° 02 Croquis de zonas donde se concentra la actividad comercial.**

#### **2.4.2 Mercados de abastos existentes en el distrito.**

En el distrito de San Juan Bautista, existen 02 mercados principales, uno es el antiguo mercado de Capillapata que ante su crecida requiere de un mejoramiento integral y por otro el mercado mayorista Las Américas, que es de propiedad de los comerciantes y posee las siguientes características:

- ✓ Escasa promoción del centro de abasto a fin de elevar el número de ventas.
- ✓ Infraestructura deficiente y falta de servicios.
- ✓ Limitada capacidad de gestión del mercado, existe 531 puestos de los cuales sólo funcionan 100 puestos, el resto está cerrado.
- ✓ Limitada asociatividad de comerciantes.

Lo singular aquí es la actividad comercial tradicional de la Feria Dominical que se lleva a cabo en la Asociación las Américas y evidentemente el mercado tiene mayores ingresos los días domingos por la presencia masiva de compradores; cabe señalar que la investigación no está dirigida al mercado.

#### **2.4.3 Rubro de productos y número de comerciantes informales en la Feria Dominical de San Juan Bautista.**

**CUADRO N° 01 Rubro de productos y N° de comerciantes informales**

<b>Productos</b>	<b>Comerciantes</b>
1.- Ropas (nuevos y usados)	392
2.- Calzados (nuevos y usados)	257
3.- Ferreterías (nuevos y reciclados)	67
4.- Celulares (nuevos y reciclados)	15
4.- Expendio de comidas	62
5.- Venta de refrescos	30

6.- Venta de frutas	25
7.- Cds	21
8.- Electrodomésticos	30
9.- Venta de muebles, colchones	28
10.- Venta de plantas	26
11.- Locerías	15
12.- Medicina natural	12
13.- Animales menores	18

TOTAL	998
-------	-----

Fuente. Padrón de ASOFEDOM. 2015

Según el cuadro N° 01 sobresalen la venta de ropas y calzados, herramientas de ferretería, artefactos eléctricos, celulares, con la de una característica de que en su mayoría estos productos, fueron utilizados por sus anteriores dueños.

Se observó que se han implementado juegos recreativos para niños, ya que en su mayoría los compradores van acompañados con su esposa e hijos; del mismo modo se observó la venta de productos, en estado nuevo, como celulares, zapatos, ropas, instrumentos musicales, artículos de belleza etc.

Es evidente que al margen de la diversidad de productos que se ofertan en la feria, las prendas de vestir tales como zapatos y ropa de segunda mano podrían ocasionar riesgos, por el uso directo, en las personas pero aun así existen compradores que los adquieren por sus bajos precios y por la capacidad de convencimiento de los comerciantes, como es el caso del vendedor de calzado de segundo uso:

Se recogió, la información (Eduardo. Comerciante 42 años. diciembre.2015)

*“Lo que vendo son productos importados, están semi nuevos, chequea la etiqueta, pruébatelo sin compromiso”*

Existe una enorme concurrencia de una clientela heterogénea, esto obedece a la demanda, de la diversidad de los productos ofertados que se encuentran por debajo del mercado formal, por la procedencia de los productos y por otro lado porque se evade los impuestos, los cuales en cierta medida abaratan los costos en la venta.

Ante este crecimiento, se viene dando una tendencia progresiva de vender los productos en buen estado con un cierto grado de garantía y en especial se ha notado a vendedoras de ropa interior que inclusive tienen uno o dos “jaladoras” a su cargo, generalmente jóvenes, que se encargan de llamar al público.

(Jaladora 17 años. Observación participante. Diciembre 2015)

*“Pregunte amigo... tengo medias de algodón, tobilleras, calzoncillos, venga por aquí baratito nomas”*

Esta demanda, tiene una clientela segura, se evidencia por la concurrencia de familias de estratos medios y bajos. En tal sentido, podemos señalar que es un encuentro con características económicas y sociales, donde asisten para comprar y aprovechan el espacio, para encontrar momentos de distracción social.

Dentro del área de estudio de la Asociación vivienda Libertad Ciudad de las Américas se encuentran generalmente pequeñas tiendas de abarrotes, boticas, ferreterías, carpinterías que contribuyen en menor grado a la SUNAT por no ocupar calles céntricas donde el comercio sea fluido pero en alguna medida la presencia de la feria dominical de San Juan Bautista incrementa el ingreso de estas unidades económicas, debido a que en mayor proporción la informalidad de los comerciantes va ganando más terreno.

#### **2.4.4 Turismo**

El concepto de cultura viva se refiere a la integridad de las formas de ser, sentir, pensar, actuar y crear de los pueblos, el Distrito de San Juan Bautista como parte de la región Ayacucho es también poseedora de ese legado cultural, como su reconocido y tradicional “Tratanakuy”, sus fiestas tradicionales, la artesanía, música, danzas, gastronomía (como su tradicional Puka Picante), el uso del quechua como idioma predominante, estilos de vida, religión. Estas peculiaridades se traducen en la frase “Donde la historia vive”, que sintetiza el gran valor histórico y cultural del Distrito.

Por otro lado, la existencia de valles y lindos paisajes, como el mirador panorámico de Acuchimay; nos muestra sin duda que el Distrito de San Juan Bautista tiene un alto potencial turístico, que debe ser aprovechado para el desarrollo económico local.

Entre los atractivos turísticos que podemos mencionar están:

- Ocho molinos de piedra en el valle de Huatatas
- Mirador natural de Acuchimay.
- Ciudadela WARPA.
- Las fiestas patronales de San Juan, San Lorenzo, Virgen del Carmen, Inmaculada Concepción y Cristo salvador del mundo, vía crucis.
- Gastronomía típica, Festival del Puca Picante.
- Festival de la Artesanía Sanjuanina.
- Casonas coloniales.

El hecho de no contar con un plan y/o programa para la promoción turística donde se consolide los productos turísticos del distrito, se establezcan precios razonables, se determinen las estrategias de promoción, se diseñen los canales de distribución adecuados y, sobre todo, que esto llegue directamente al consumidor final, además de garantizar un entorno favorable alrededor de los atractivos turísticos como servicios, seguridad y otros. Definitivamente no habrá un incremento significativo de turistas locales, nacionales y extranjeros que deseen visitar al Distrito. Por ello existe la necesidad de impulsar una adecuada promoción turística, así como los servicios que esta demandará.



Un claro ejemplo lo constituyen los servicios de pernoctación que en los últimos años han ido incrementado, sin embargo no se ha puesto énfasis en la calidad de atención y otros factores, y no refleja la categoría que ostentaban, tal como lo refirió en su momento el estudio de categorización y clasificación realizado el año 2007.

## 2.5 Acceso a servicios

### 2.5.1 Salud

En casos de emergencia por salud o situaciones imprevistas de estos comerciantes informales de acuerdo a las circunstancias y momentos que afrontan dentro de sus actividades acuden principalmente a la micro red de San Juan Bautista por la cercanía y por la presencia de mayor personal de salud en dicho centro de salud, del mismo modo el Puesto de Salud Los Olivos también está próximo a los feriantes y ofrece seguro integral de salud a comerciantes.

Este centro de salud atienden a los diversos pacientes los días domingos a los comerciantes informales que por alguna razón imprevista requieren atención médica, en ese sentido existe una estrecha relación de apoyo de la red de salud de San Juan Bautista y Puesto de Salud de Los Olivos.

En el cuadro siguiente podemos observar la distribución de los Establecimientos de Salud:

**CUADRO N° 02 Establecimientos de Salud en el distrito de San Juan Bautista, 2008**

<b>Distrito</b>	<b>Establecimiento</b>	<b>Categoría</b>	<b>Tipo</b>
San Juan Bautista	C.S. San Juan Bautista	I – 3	CLAS
San Juan Bautista	P. S. Miraflores	I – 2	CLAS
San Juan Bautista	P. S. Ñahuinpuquio	I – 2	CLAS
San Juan Bautista	P. S. Los Olivos	I – 2	NO CLAS

FUENTE: Estadística e informática del C.S. San Juan Bautista

Cabe resaltar que si bien existe un servicio de salud integral en el Distrito de San Juan Bautista este deficiente, el mismo que se ve reflejado en la alta tasa de mortalidad

infantil, peri -natal, mortalidad en general, además de la existencia de un alto grado de desnutrición; identificándose entre los principales agentes: infraestructura inadecuada, deficiente equipamiento, falta de equidad en la distribución de los puestos de salud, falta de implementación de los botiquines con medicamentos básicos, deficiente cobertura de salud, lo que refleja la problemática de bajo nivel de cobertura y calidad de servicios de salud que se presta a la población en el distrito.

### **2.5.2 Educación.**

Dentro de la jurisdicción de la asociación Las Américas podemos encontrar Instituciones Educativas privadas y públicas como el colegio José Abelardo Quiñones, que acogen a los estudiantes cerca de la asociación, del mismo modo encontramos jardín de niños y guarderías como I.E. inicial “Señor de Quinuapata” de Las Américas que facilitan el acceso a la educación más cerca de casa.

Uno de los problemas identificados en estas Instituciones Educativas y en todas del distrito de San Juan Bautista, es el bajo rendimiento escolar, efectivamente es un problema de dimensiones alarmantes, quizás por eso muchos se han preocupado en encontrar sus causas, de explicarlo desde distintos enfoques, de descubrir los factores que dan origen a ese problema.

Vale la pena, hacer un recorrido por algunas de las respuestas que se han encontrado, las cuales mencionamos a continuación:

- Existen niños y niñas que asisten a los diferentes niveles educativos, están incorporados a la población económicamente activa, es decir, se trata de niños y niñas trabajadores que estudian. Sus situaciones de vida son complejas y tiene n serios problemas que pueden ir desde enfermedades hasta malos hábitos, que les dificultan su buen rendimiento y/o permanencia.
- Las familias de los niños y niñas son desestructuradas, desorganizadas e inestables. No hay un control familiar al niño/a ni un interés de su familia para que el niño o la niña rindan bien en la Institución Educativa.

- El deterioro de las condiciones económicas hace que los padres decidan no enviar al niño a la institución educativa, o que el niño/a no tenga tiempo de hacer deberes o estudiar, porque tiene que ayudar en la casa.
- Un alto porcentaje de los niños/as tiene problemas de desnutrición.
- El presupuesto del Estado Peruano para el sector educativo ha ido disminuyendo estas dos últimas décadas hasta encontrarse para el Ejercicio Fiscal 2009 por debajo del 3.0%.
- Las instituciones educativas no cuentan con infraestructura y materiales adecuados y suficientes.
- Los bajos ingresos de los maestros/as deterioran su autoestima y disminuyen el valor social de la profesión.

Esta mirada, independientemente de la validez o no de los anteriores elementos, abre la posibilidad de analizar una serie nueva de factores de “bajo rendimiento”, que fácilmente pueden mantenerse oculta, o ignorarse.

De acuerdo al Cuadro N° 04, el distrito de San Juan Bautista cuenta con servicios educativos estatales en los tres niveles y 04 PRONOEIs, que atienden a una población estudiantil mayormente del área urbana marginal. La mayor población estudiantil se concentra en los niveles primarios (41.89%) y secundario (30.69%), seguidos de los CETPROS (16.87%). Del total de la población escolar matriculados el 66.22% están en la condición de aprobados.

Con respecto a la educación de los comerciantes informales se precisa que en la medida que son migrantes y comerciantes informales establecidos en la ciudad realizan sus estudios en sus lugares de origen como cangallo, la mar, Huanca Sancos entre otros lugares en cambio los hijos de los comerciantes ciudadanos se educan en los centros nacionales y particulares del distrito de Huamanga.

**CUADRO N° 03 Población Estudiantil, Docente y N° de Centros Educativos, 2009**

Nivel	N° de Centros Educativos	Población Escolar				Población de Docentes
		Matriculados	%	Aprobados	%	
Inicial	12	977	9,35	458	4,38	35
Primaria	9	4,375	41,89	3,492	33,43	161
Secundaria	4	3,206	30,69	1,296	12,41	123
CETPROS	4	1,762	16,87	1,556	14,90	44
PRONOEI	4	125	1,20	115	1,10	2
<b>Total</b>	<b>33</b>	<b>10,445</b>	<b>100,00</b>	<b>6,917</b>	<b>66,22</b>	<b>365</b>

Fuente: Información Estadística UGEL Huamanga – 2009

En el ámbito distrital existen 12 Instituciones Educativas de nivel Inicial, que atienden a niños y niñas entre los 3 y 5 años, se observa que en el año 2009 se matricularon 977 alumnos, del cuadro anterior se observa que pasaron al nivel primario 458 alumnos y que sólo en este nivel se cuenta con 35 docentes. La población de 3 a 5 años es de 2495; de ella el 39.15% está matriculada. De acuerdo a los parámetros de normas técnicas en el sector educativo, establecidos por el Sistema Nacional de Inversión Pública, en lo que se refiere a la capacidad de alumnos por docente se constata que la población docente es suficiente para la cantidad de población escolar matriculados en cada nivel educativo inicial, primaria y secundaria.

## **CAPITULO III**

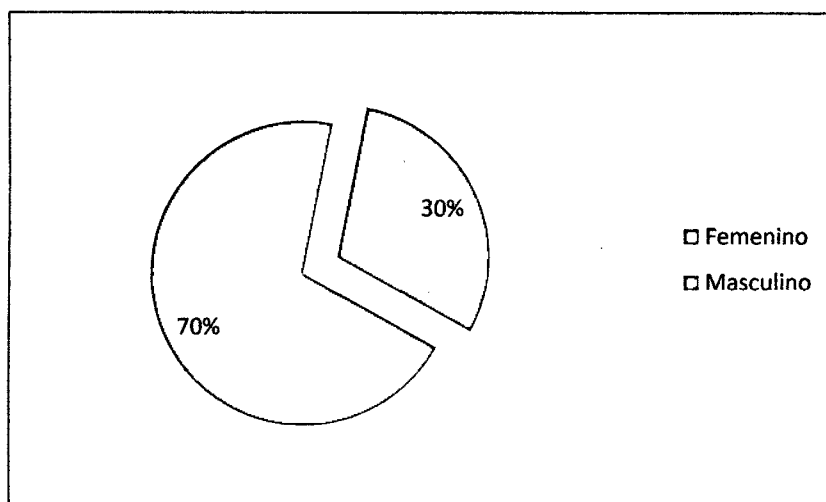
### **3. RESULTADOS Y DISCUSIÓN**

En el presente capítulo se exponen los resultados del trabajo de campo realizado con la finalidad de conocer de qué manera se ha ido incrementando el sector informal en la actividad comercial de la feria dominical de San Juan Bautista, a partir de la aplicación de 200 encuestas realizadas a comerciantes informales. La encuesta fue realizada en los principales espacios y lugares de mayor concentración de personas como son, la venta de prendas de vestir, muebles, celulares y artículos de segunda mano.

#### **3.1 Comerciantes informales de acuerdo al sexo**

El cuadro evidencia preponderancia con respecto al porcentaje de mujeres dedicadas al comercio informal en la Feria Dominical de San Juan Bautista; en cambio, los hombres en un porcentaje inferior también conforman el sector informal, generalmente por razones económicas o desempleo.

**Gráfico N° 03 Participación por sexo**



Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta aplicada en noviembre 2015

Según el gráfico, de 200 encuestados 140 son de sexo femenino, que corresponde al 70%; esto debido a que las mujeres tienen mayor capacidad de adaptación a esta actividad comercial; así mismo, las mujeres con mucha determinación y persistencia realizan la actividad comercial sin ningún tipo de reparo; son ellas las que han convertido su negocio en una actividad familiar, los hijos de las mismas comerciantes y otros familiares se constituyen en vendedores, en muchos casos ellos también se constituyen en un aporte importante para el sustento económica a sus hogares. Mientras que 60 varones que representan el 30 % se dedican a esta actividad; además realizan otras actividades complementarias.

Cabe mencionar que las mujeres manejan un lenguaje florido, más convincente que atrae al público.

Dijo, una entrevistada. (Marlene, vendedora de ropa, 37 años. Diciembre 2015)

*“Para vender tengo que convencer, es sólo hablarle bonito nada más y vienen, hay veces que la gente viene mira sin preguntar nada y se va, por eso tengo que hablarles”*

Al respecto podemos mencionar que el poder de convencimiento juega un papel importante a la hora de vender sus productos, ya que de esto dependerán las ganancias que obtendrá para asegurar su capital y satisfacer sus necesidades.

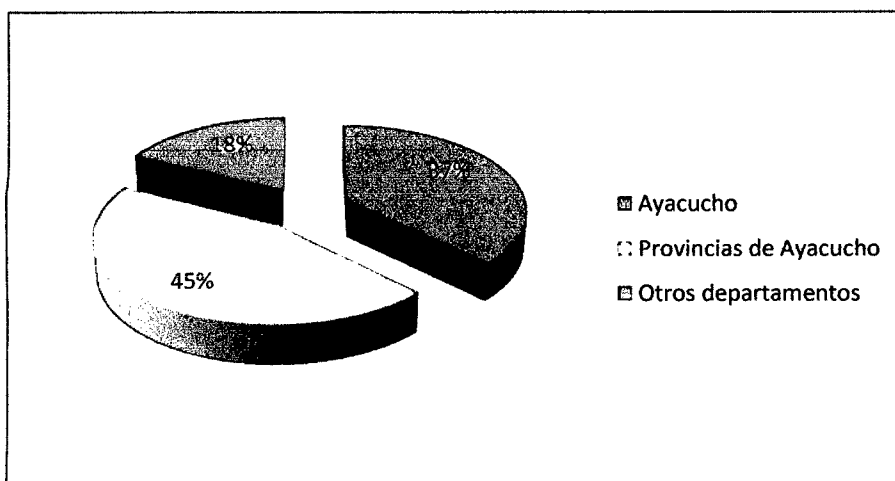
Según la observación se ha notado que la mayor cantidad de vendedores de ropa son de sexo femenino, ya que se han adaptado mejor a esta actividad comercial y no tienen ningún reparo de vender sus productos a diferencia de los varones que son más distantes y poco comunicativos.

Dijo (Nohemí. Vendedora de ropa 40 años. Entrevista. diciembre 2015)

*“...papá, mamá, mi rey, mi reina; así tengo que decirles con una sonrisa de payasa, de oreja a oreja aunque no quisiera pero tengo que tener bastante carisma para poder vender”*

### 3.2 Procedencia de los comerciantes informales

**GRÁFICO N° 04 Lugar de Procedencia**



Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta aplicada, noviembre 2015

Según el gráfico el 45% de los comerciantes informales provienen de las diferentes provincias de la región de Ayacucho como: Víctor Fajardo, Cangallo, La Mar,

Huanta, Vilcas Huamán y distritos de Huamanga, como Socos, Chiara y Vinchos ya que en sus lugares de origen existen escasas posibilidades de trabajo remunerativo por lo que emigran y permanecen en la ciudad de Ayacucho. Por otro lado, también existe desocupación en la ciudad de Ayacucho que representa el 37% y son provenientes de Carmen Alto, Jesús Nazareno, Ayacucho y San Juan Bautista.

Finalmente el 18% de encuestados provienen de otros departamentos como Puno, Ica, Huancayo y Lima quienes por sus capacidades comerciales y emprendedoras desempeñan todo tipo de negocios en espacios como la Feria de San Juan Bautista.

Del gráfico también se puede mencionar que 57,5% de comerciante informales en la feria dominical de San Juan Bautista, provienen del interior de la región o de otros departamentos del país, lo que demuestra que la migración es un factor que incide en el incremento de la actividad comercial informal.

Se ha observado también que si bien los comerciantes tratan de vender sus productos al consumidor, esto no queda en el mero hecho de oferta y demanda o de compra y venta sino que también la feria dominical de San Juan Bautista se convierte en un escenario de intercambio de experiencias, remembranzas y emociones por el encuentro de personas allegadas a sus redes sociales tales como paisanos, familiares, amigos y vecinos que encuentran en este espacio un momento de interacción y distracción.

Sobre, esta última expresión se recogió la entrevista (Miguel 38 años, vendedor de artículos de ferretería. Diciembre. 2015)

*“Soy de Cangallo, tengo mis paisanos que hay veces vienen a comprarme y siempre pues estas preguntándole de la familia y así conversas un rato”*



Sobre la expresión podemos entender que efectivamente en la feria de San Juan Bautista se tejen historias, anécdotas recordadas o simplemente se expresan gestos de amabilidad y cordialidad al encontrarse con paisanos y familiares.

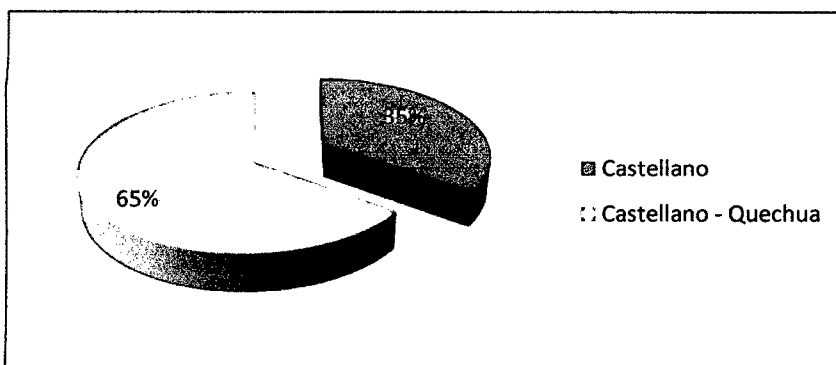
(Observación participante. Comerciante eventual. Diciembre.2015)

*“Lleva flaco... ya me estoy yendo pero también me puedes encontrar en feria de Nazareno. Traigo estos zapatos de Huancayo, son de calidad pe flaco”*

Al respecto, podemos señalar, que entre los comerciantes, se aprecia diversas estrategias de afrontar sus actividades comerciales y en este caso se pudo notar el itinerario del comerciante eventual que realizaba su actividad comercial en la feria del Nazareno y con la intención de rematar su producto acude a la feria de San Juan Bautista para posteriormente abastecerse de sus productos en Huancayo.

### 3.3 Uso del idioma en los comerciantes del sector informal

GRÁFICO N° 05 Idioma



Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta aplicada en noviembre 2015

Según el gráfico el sector informal mayoritario lo conforman bilingües en un 65% que representan a 130 encuestados frente a un 35% de castellano hablantes que

representan a 70 encuestados, esto debido a que la mayor cantidad de encuestados son migrantes de áreas rurales y que para sus transacciones económicas comerciales necesitan de una comunicación tanto quechua como castellano.

Al respecto se recogió la entrevista (Julián 38 años, vendedor ambulante. Diciembre. 2015)

*“Cuando les hablo en quechua la gente entra en confianza más rápido y aprovecho ese momento para convencerles y vender”*

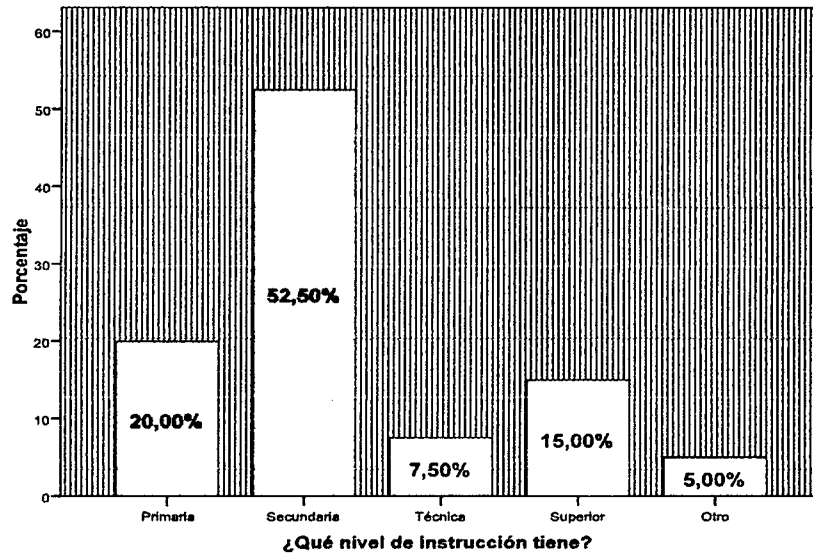
El manejo del lenguaje quechua es una de las tantas estrategias comerciales y de relación con el cliente que existen entre los comerciantes, ya que, por el hecho de hablar en quechua el cliente se siente en confianza y aprovecha la venta de sus productos.

### **3.4 Nivel de instrucción de los comerciantes del sector informal**

Los resultados del gráfico N° 06, muestran que quienes incursionan en esta actividad comercial, son personas que, en su mayoría, han accedido a la educación secundaria pero no a la superior, lo que denota que la baja calificación o preparación es también otro factor que incide en que muchas personas deban dedicarse a actividades del sector informal, en este caso del comercio callejero informal.

Estos resultados muestran que para desarrollar actividades comerciales informales, no es necesario un nivel de instrucción avanzado, sino que básicamente conocer las operaciones aritméticas básicas (suma, resta, multiplicación, división). En este sentido, los comerciantes han logrado una buena práctica en este aspecto.

**GRÁFICO N° 06 Nivel de instrucción**



Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta aplicada, noviembre 2015

Del gráfico también podemos ver que el 52% presentan educación secundaria incompleta el cual no les ha permitido avanzar en sus perspectivas personales, de tal manera que en este estancamiento los informales han buscado oportunidades laborales para solventar sus necesidades económicas; también se puede observar que el 20% presentan primaria incompleta; así mismo el 15% componen personas de nivel superior quienes encuentran en la feria una actividad complementaria a sus actividades cotidianas como profesor, asistentes sociales; este sector principalmente son jóvenes que encuentran en esta actividad una forma de ingreso económico que alivia su situación personal.

La mayoría de comerciantes no han concluido sus estudios secundarios como menciona la entrevistada.

(Nohemí. Vendedora de ropa 40 años. Entrevista. Diciembre 2015)

*“No pude terminar mis estudios porque mis padres no tenían con que educarme, ellos trabajan en la chacra de mi tierra y yo les ayudaba, y me vine pa Lima quería seguir estudiando pero no pude”.*

No solo encontramos a estos comerciantes con secundaria incompleta sino también personas sin ningún estudio y otros con estudios superiores incompletos.

(Miguel 38 años, vendedor de artículos de ferretería. Diciembre. 2015)

*“Estaba estudiando en Guapalla construcción civil pero me comprometí y dejé el estudio y tenía que hacer algo para mantener a mi familia”*

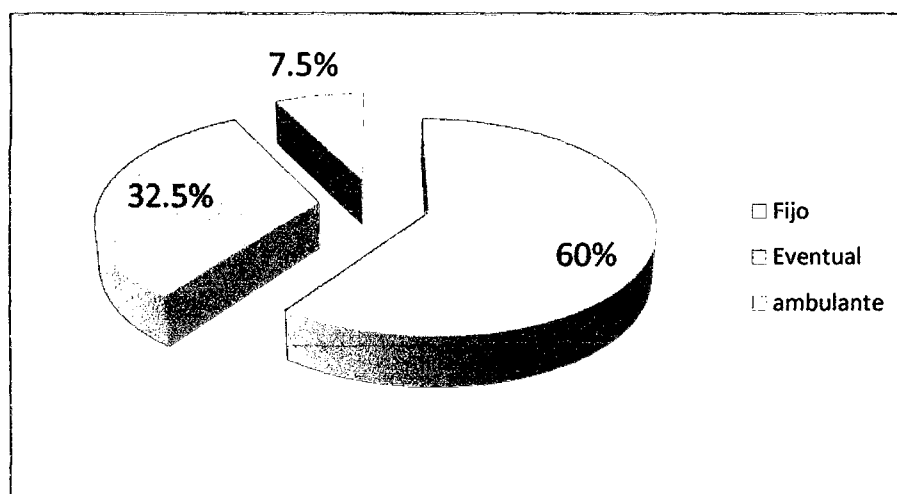
Sin embargo pese a no tener estudios concluidos ésta no es una limitante para los comerciantes, ya aprenden lo necesario con la práctica de día a día.

(José 50 años, vendedor de artículos reciclados. Encuesta. Diciembre 2015)

*“Para ser vendedor no se necesita estudiar mucho, esto lo aprendes en la vida práctica de todos los días”*

### 3.5 Tipos de comerciantes (ambulante, fijo, eventual)

GRÁFICO N° 07 Tipos de comerciante



Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta aplicada en noviembre 2015

De este gráfico se puede explicar que el 60% se considera ambulante fijo o permanente por la siguiente razón: el tiempo que se dedica a esta actividad, por la venta de sus productos en stands ya establecidos y por el aporte que hace al municipio y ASOFEDOM. Todo esto hace que este comerciante se sienta en cierta medida “dueño” de su espacio comercial. De otro lado en un menor porcentaje de un 27% se consideran eventuales porque su permanencia en la feria dominical no es fija por razones como el desarrollo de otras actividades complementarias o que por la necesidad de vender algo que ya no necesiten acuden a la feria de San Juan Bautista y por último todos los comerciantes ambulatorios no pagan ningún tipo de impuesto y se les observa generalmente en las principales vías expendiendo artículos transitando a pie o llevando en triciclos o pequeños vehículos con ruedas.

Todos los comerciantes informales generalmente tuvieron experiencias previas antes de ingresar a esta actividad; como por ejemplo se relacionaron con otras personas que ejercían esta actividad como sus vecinos, amigos y familiares.

Al respecto menciona (Julián 38 años, vendedor ambulante. Diciembre. 2015)

*“Yo comencé como ambulante desde chico al lado de mis padres, más o menos a los 10 años cuando estaba en cuarto grado de primaria más o menos”*

Estos comerciantes informales incursionan en este negocio por las escasas oportunidades laborales; esto ha generado en ellos estrategias comerciales que crecen con la experiencia en las calles, siempre han tenido el inconveniente de lidiar con autoridades municipales, ya que no les dejan ocupar las calles y veredas, al igual que en la feria de San Juan Bautista este espacio es sólo uno de los tantos espacios por donde circulan y donde también tiene que lidiar con las autoridades municipales como serenazgo.

También podemos encontrar a comerciantes fijos en su mayoría ya que su presencia en la feria está asegurada y tienen un espacio fijo donde comercian sus productos.

(Marcelina 49 años. Vendedora de ropa. Entrevista. Noviembre 2015)

*“Yo comencé hace ya como 18 a 20 años atrás en este negocio, cuando todavía estaba en puente San Juan, y siempre vengo todos los domingos en este mismo lugar”*

Otro grupo lo componen los comerciantes eventuales, éstos generalmente suelen acudir a la feria no necesariamente en el mismo espacio, no están inscritos en la ASOFEDOM, y también se les suele ubicar porque frente a una necesidad ven oportuno vender sus objetos que ya no necesitan en la feria.

(José 30 años. Vendedor de electrodomésticos. Entrevista. Diciembre 2015)

*“...no yo solo vengo a veces y me ubico donde hay espacio, pero el mejor lugar siempre nos peleamos a veces”*

### 3.6 Pago por uso del espacio a la Municipalidad Distrital de San Juan Bautista

**CUADRO N° 04 Costo por uso de espacio**

¿Paga?	Ambulante		Fijo		Eventual		Total	
	Frec.	%	Frec.	%	Frec.	%	Frec.	%
SI	0	0 %	120	60 %	65	32.5%	185	92.5%
NO	15	7.5%	0	0.00%	0	0.00%	15	7.5%
<b>TOTAL</b>	<b>15</b>	<b>7.5%</b>	<b>120</b>	<b>60,00%</b>	<b>65</b>	<b>32.5%</b>	<b>200</b>	<b>100,00%</b>

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta aplicada en noviembre 2015

Se observa en el cuadro que el 92.5% de comerciantes informales cumplen con el pago para el uso del espacio, mientras que sólo el 7.5% de los mismos señala que no efectúan este tributo municipal, lo cual hace de este grupo que puedan desaparecer en el tiempo pues se trata de ambulantes y en algunos casos de eventuales comerciantes quienes acuden a trabajar ocasionalmente ya que en ocasiones resulta un trabajo complementario a las que ya vienen desempeñando, no se les suele ver en el mismo lugar pues son itinerantes.

Las formas de pago hacia el municipio son montos fijados en s/.1.50 de manera obligatoria excluyendo a los comerciantes ambulantes.

### 3.7 Otras actividades económicas a las que se dedican los comerciantes del sector informal.

**CUADRO N° 05 Otros puestos de venta de los comerciantes informales**

¿Tiene otro puesto de venta?	Ambulante	Fijo	Eventual	Total
Sí	15	120	55	190
	7.5%	60%	27.5%	95%
No	0	0	10	10
	0%	0%	5.0%	5.0%
Total	15	120	65	200
	7.5%	60.0%	32.5%	100.0%

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta aplicada en noviembre 2015

De acuerdo al cuadro de doble entrada muestra si el comerciante tiene otro puesto de venta según el tipo de comerciante (fijo, eventual y ambulante), se puede verificar que 60% de los comerciantes fijos tienen otro puesto de venta; es decir a parte de la actividad comercial dominical desempeñan también sus actividades el resto de la semana en espacios como el mercado Carlos F. Vivanco, Playa Grau, Magdalena y 12 de Abril.

A fin de obtener mayores ganancias los comerciantes informales aprovechan la feria dominical para trasladarse exclusivamente los domingos para desarrollar sus actividades informales e incrementar sus ganancias. Esto quiere decir que existe una actividad permanente los días de la semana pero que los domingos se trasladan a la feria de San Juan Bautista para obtener mayores ganancias.

Sobre las otros puestos de venta, manifestó (Rosario, vendedora de ropas 36 años. Noviembre 2015)

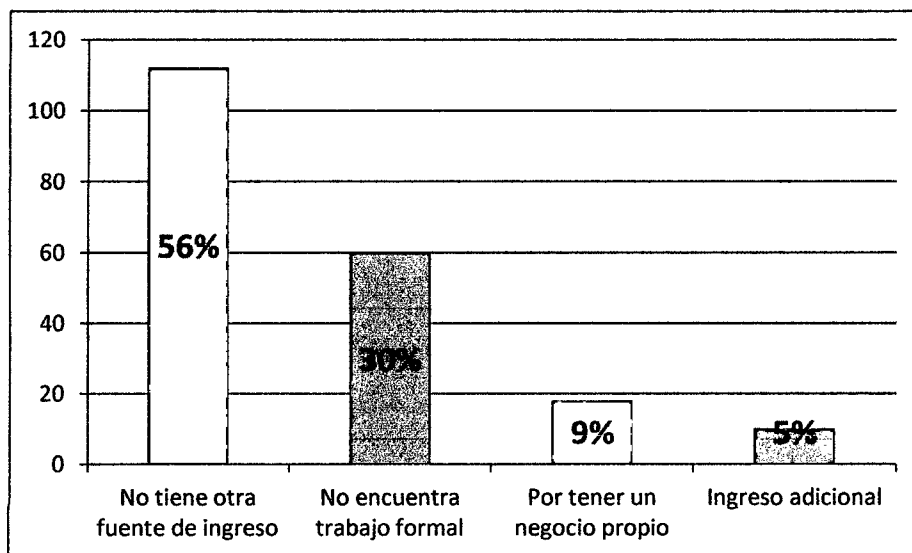
*“Comencé a trabajar aquí hace varios años atrás, comencé como ayudante de ropas, como ambulante, me explotaban, pero se aprende todo en la calle, junté capital, como en dos años, de ahí, yo*



*mismo me fui a Lima, ya conocía donde compraban los dueños donde trabajaba antes, fue fácil, con mi capital, compre diversas ropas para mujeres, así comencé, ahora vendo de todo para niños, jóvenes, adultos, en la feria gano bien, pero vendo también por mercado Magdalena, solamente de la feria no me alcanzaría para nada.”*

### 3.7 Motivos por los cuales se dedican a la actividad comercial dentro del sector informal.

**GRÁFICO N° 08 Razones por las que realiza la actividad comercial informal**



Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta aplicada en noviembre 2015

La causa más clara y evidente para que esta población emprenda una actividad comercial en el sector informal es porque no tienen otra fuente de ingreso, la misma que representa el 56% de los encuestados; ante este problema recurren como estrategia de sobrevivencia a las actividades informales porque sus grados de instrucción no les permiten otras expectativas económicas sumado al desempleo y falta de oportunidades laborales.

En este proceso producto de las experiencias y fracasos van moldeando y mejorando sus habilidades en el ámbito de las actividades comerciales en ese sentido se convierten en comerciantes informales con el uso de capacidades adquiridas en la actividad informal cotidiana.

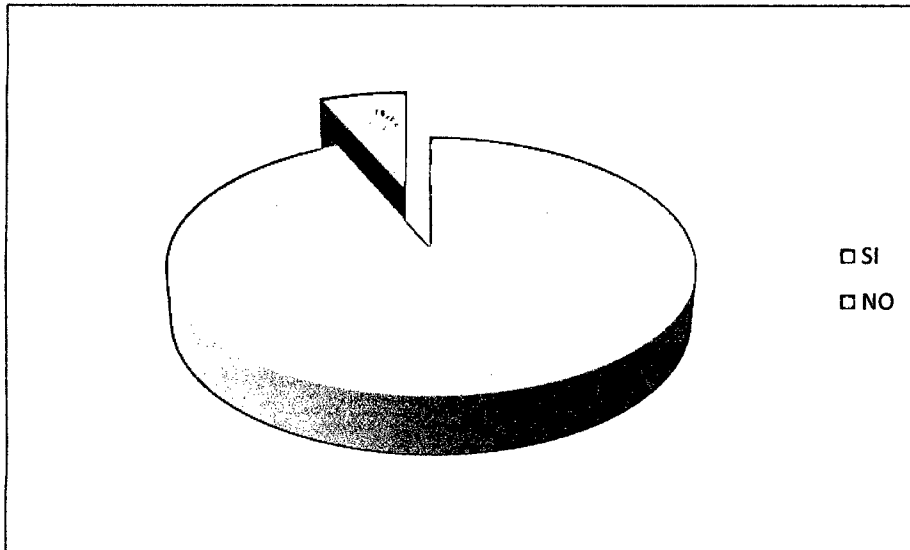
Otra proporción nada despreciable afirma que desempeña la actividad comercial informal porque no encuentra trabajo en el sector formal, representando según el gráfico un 30% es decir 60 de 200 encuestados manifiestan que se dedican al comercio informal debido a la escasa o nula oportunidad para desempeñarse en el trabajo formal, esto porque tiene poco grado de instrucción y además existen muchas trabas para formalizar su negocio; indican que es mucho mejor trabajar por cuenta propia porque la actividad informal es un ingreso a la economía, del mismo modo un 5% se dedica al comercio informal como ingreso adicional y generalmente suelen vender objetos sólo cuando necesitan dinero.

Sobre el motivo de su trabajo manifestó (Marcelina 49 años. Vendedora de ropa. Entrevista. Noviembre 2015)

*“...tenía que pagar el alquiler del cuarto, comprarme ropa, para comer y no alcanzaba...no tenía de dónde y lo único que encontré es trabajar de comerciante vendiendo ropas”*

### 3.8 Facilidad para ingresar al comercio informal

GRÁFICO N° 09 Acceso al mercado informal



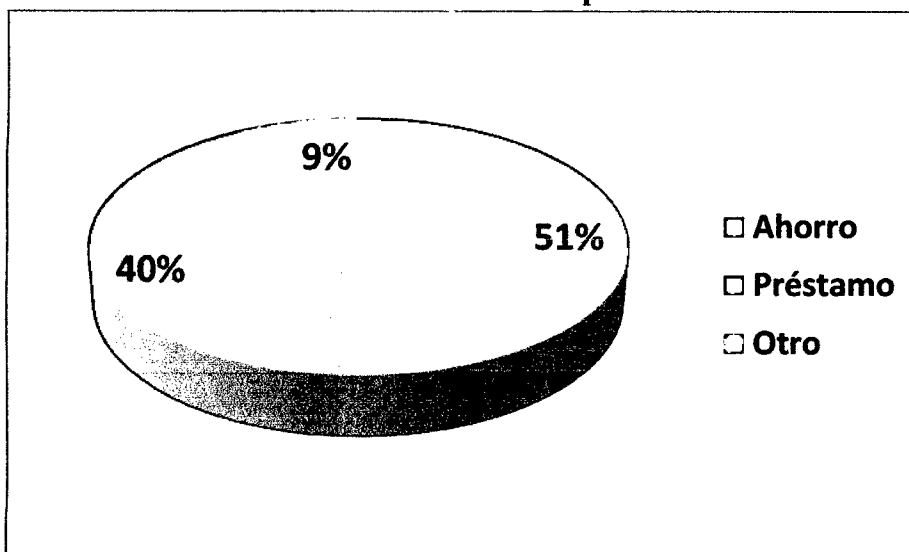
Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta aplicada en noviembre 2015

De acuerdo a los resultados el 93% indica que su acceso al comercio informal no ha representado inconvenientes, en tanto que para el 7,% de encuestados el ingreso al mercado no ha sido fácil.

A pesar de las dificultades que en la actualidad representa el ingreso al mercado del comercio informal en la feria de San Juan Bautista, por las ordenanzas y reglamentos que viene emitiendo el Gobierno Municipal, las personas encuestadas señalan que para poder sostener a sus familias han hecho todos los esfuerzos posibles para que las autoridades respeten y consideren a los puestos de venta como una alternativa laboral.

### 3.9 Fuente del capital inicial de los comerciantes informales

GRÁFICO N° 10 Fuente de capital



Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta aplicada en noviembre 2015

Según el gráfico 40% de los comerciantes informales obtuvieron su capital inicial por el préstamo que representa a 81 comerciantes, mientras tanto 102 comerciantes informales obtuvieron su capital inicial como producto de su ahorro la misma que representa el 51% y por último 17 de los comerciantes obtuvieron su capital por otros medios la misma que representa el 9%.

En los tres casos constituyen estrategias económicas para no perder el capital y seguir manteniéndose como comerciantes informales en las ferias dominicales.

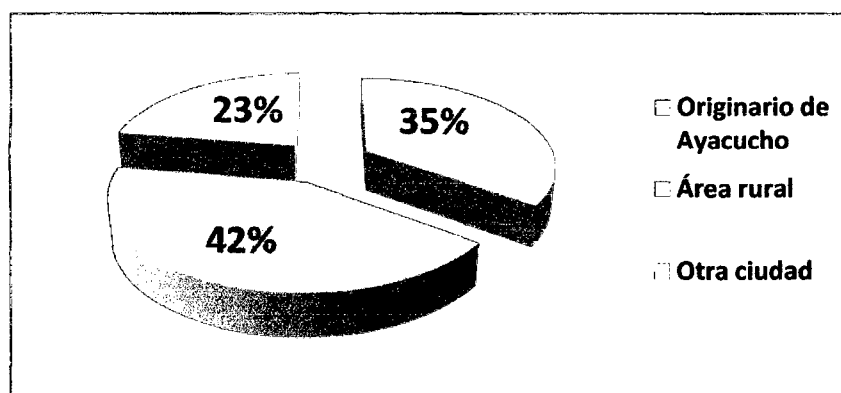
Los comerciantes en algunos casos también pueden obtener créditos previa garantía que ofrecen algunos bancos, financieras o cooperativas para poder financiarse y comprar la mercadería, teniendo siempre en cuenta el clima, tiempo, campañas escolares, fiestas patronales y costumbristas como carnavales, todos los santos, semana santa, etc.

(Marcelina 49 años. Vendedora de ropa. Entrevista. Noviembre 2015)

*“...si tengo un pequeño préstamo de 1.000 soles pero esto lo saque de finca Perú con mi título de mi terreno, porque así no mas no te dan”*

### 3.10 Composición familiar de los comerciantes informales

**GRÁFICO N° 11 Procedencia**



Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta aplicada en noviembre 2015

Las familia de quienes desarrollan actividades del comercio informal en su mayoría 42% son migrantes de las distintas provincias del departamento de Ayacucho, en su mayoría de la zona norte de Ayacucho como Cangallo, Víctor Fajardo, La Mar; en tanto que un importante 35% se trata de familias que son originarios de la ciudad de Ayacucho y distritos de Huamanga, así mismo se puede visibilizar en el gráfico que un 23% son familias procedentes de otros departamentos, lo que nos demostraría que en su mayoría las familias de los comerciantes informales son migrantes, haciendo un total de 65% entre familias del mismo departamento de Ayacucho y de otros departamentos del país, tales como Puno, Ica y Huancavelica.

Cuando se migra y no se encuentra trabajo no les queda otra alternativa que dedicarse al comercio o venta de productos; muchas familias ven en el comercio informal

una forma de salir de la crisis y afrontar las necesidades básicas, una vez establecidos sus pequeños negocios se quedan en la ciudad y establecen sus familias, con la perspectiva que sus nuevas generaciones estarán mejor establecidas.

La migración constituye un factor relevante en nuestra ciudad, no solo por el crecimiento demográfico de la ciudad, sino también para el incremento de esta actividad comercial; ya que la mayoría de familias de las personas encuestadas han migrado de las distintas provincias del departamento de Ayacucho y otros departamentos del país.

### **3.11 Ocupación diaria de los comerciantes informales.**

Los comerciantes informales de la feria dominical de San Juan Bautista se ocupan el resto de la semana en diferentes actividades económicas en otros puntos de venta de tal manera, la feria dominical constituye un importante soporte económico para ellos, permitiéndoles importantes ingresos económicos para la canasta básica familiar. Cabe señalar que por el tipo de comerciantes que existen en la feria dominical, los comerciantes fijos tienen otras ocupaciones a parte de la actividad comercial dominical por tanto el resto de la semana se dedican al comercio en diferentes establecimientos de la ciudad (mercados, galerías, stand), de igual forma los comerciantes eventuales también realizan el expendio de sus productos en el resto de la semana en otros espacios públicos; sólo el 5.0% realiza esta actividad comercial exclusivamente los días domingos porque es una actividad complementaria de sus actividades diarias, y generalmente acuden a la feria cuando tienen la necesidad de vender algo que ya no necesiten.

**CUADRO N° 06 Días de trabajo de los comerciantes informales**

Tipo de comerciante		¿Cuántos días a la semana trabaja?				Total
		Solo domingos	2 a 4 días	6 días	7 días	Solo domingos
Ambulante	Recuento	2	0	0	13	15
	% del total	1.0%	0%	.0%	6.5%	7.5%
Fijo	Recuento	10	5	0	105	120
	% del total	5.0%	2.5%	.0%	52.5%	60.0%
Eventual	Recuento	10	18	1	36	65
	% del total	5.0%	9.0%	0.5%	18%	32.5%
Total	Recuento	23	23	1	54	200
	% del total	11%	11.5%	0.5%	77%	100.0%

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta aplicada en noviembre 2015

De acuerdo a los resultados el 11% equivalente a 23 comerciantes han señalado que se dedican a la actividad comercial sólo los días domingos de cada semana, en tanto que un importante 77% manifiesta que esta actividad la desarrolla los 7 días de la semana, complementando el día domingo sus actividades comerciales y los otros 6 días generalmente lo desarrollan en otros puestos de venta de lunes a sábado, sólo el 11.5% indicó que trabaja un poco más de la mitad de semana y 0,5% indica que trabaja 6 días a la semana y un día los dedica la descanso.

A pesar que el comercio informal en la mayoría de los casos, no tiene una relación directa de dependencia, por las características propias de generar ganancia estos dedican a su actividad el mayor tiempo posible tanto en horas como días, incluso al grado de sacrificar su día de descanso, corriendo riesgos incluso para su salud, ya que no es recomendable el desarrollo de ninguna actividad durante los siete días de la semana y sin ningún tipo de intervalo.

### 3.12 Ingreso diario y la canasta familiar.

**CUADRO N° 07 Cobertura de la canasta familiar**

¿Este monto es suficiente para cubrir la canasta básica familiar?		Se considera como un comerciante			Total
		Ambulante	Fijo	Eventual	
Si	Recuento	3	86	29	<b>118</b>
	% del total	1.5%	43.0%	14.5%	<b>59.0%</b>
No	Recuento	12	34	36	<b>82</b>
	% del total	6.0%	17%	18.0%	<b>41%</b>
Total	Recuento	15	120	65	<b>200</b>
	% del total	7.5%	60.0%	32.5%	<b>100.0%</b>

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta realizada en noviembre 2015

Según el cuadro N° 7 la mayoría de los comerciantes informales señala que el monto obtenido durante su trabajo si cubre la canasta básica, la misma que representa al 59%, mientras que el 41% de los comerciantes manifiestan que el monto es insuficiente para cubrir sus necesidades básicas.

De aquellos comerciantes informales que manifiestan que su actividad comercial les alcanza para cubrir sus necesidades básicas, se encuentran aquellos que tienen un puesto fijo y que representa el 43%, generalmente estos comerciantes son más antiguos y están inscritos en el padrón de ASOFEDOM, por otra parte están los vendedores ambulantes que en su totalidad han señalado que los ingresos no les alcanza para cubrir sus necesidades básicas de la canasta familiar, la misma que representa 7.5%.

Es importante que las autoridades no solo pongan un freno a la expansión de esta actividad, sino también les deben brindar garantías para el desarrollo de su actividad y garantizar que a través de la venta generen los recursos necesarios para su sostenimiento, además de cubrir sus obligaciones tributarias con el Gobierno Municipal.



### 3.13 Actividades desarrolladas por los trabajadores informales

En base a la población objetiva se priorizó a comerciantes informales de ocho sectores comerciales como vendedores de ropa o prendas de vestir, mueblería, ferretería, chatarrería, electrodomésticos, celulares, venta de animales y otras actividades indefinidas que generalmente son una combinación de las otras arriba mencionadas.

**CUADRO N° 8 Actividades realizadas por los comerciantes informales**

<b>¿A qué actividad se dedica?</b>	<b>Frecuencia</b>	<b>Porcentaje</b>
Prendas de vestir	96	48%
Mueblería	10	5.0%
Ferretería	41	20.5%
Chatarrería	14	7.0%
electrodomésticos	3	1.5%
celulares	8	4.0%
animales	11	5.5%
Otro	17	8.5%
Total	200	100%

Fuente: Elaboración propia en base a la encuesta realizada, noviembre 2015

De acuerdo a los comerciantes encuestados se puede observar que hay una mayor cantidad de vendedores de prendas de vestir ya sea polos, camisas, pantalones, faldas, vestidos, zapatos y entre otros que en su totalidad alcanza un 48%, un 17% representa a comerciantes que venden artículos indefinidos, es decir, varios artículos en un sólo puesto como por ejemplo juguetes, artículos de cocina entre otros y son en su mayoría los comerciantes ambulantes; del mismo modo se pudo encuestar a ferreteros, vendedores de muebles, chatarrería, electrodomésticos, celulares y vendedores de animales.

#### **4. CONCLUSIONES**

Son las siguientes:

1. Este incremento del sector informal, en la feria dominical de San Juan Bautista es producto de una variedad de factores como el desempleo y migración, acompañada de nuevos comportamientos, actitudes, valores, que caracterizan a esta actividad comercial.
2. Existen comerciantes informales provenientes de zonas rurales, tales como La Mar, Cangallo, Vilcas Huamán y Huanta, y comerciantes procedentes de Puno, Ica y Huancayo; lo que nos da a entender que gran parte de los comerciantes informales son migrantes y acuden a la feria dominical por la falta de oportunidades laborales y baja productividad del agro.
- 3 Esta feria dominical constituye un lugar de encuentro social de los migrantes del campo; en este espacio socializan sus vivencias y recuerdos de sus épocas pasadas y a su vez muestran signos de identidad de sus referentes locales.
- 4 Las relaciones sociales en estos comerciantes han establecido un proceso de integración, dentro de su heterogeneidad, no tienen mecanismos, de interacción entre ellos para consolidarse, porque cuentan con intereses diversificados.

## **5. RECOMENDACIONES**

1. Es importante que el gobierno local deba generar campañas para lograr la formalización y modernización de las actividades del comercio informal en la feria de San Juan Bautista, enfatizando la información sobre las ventajas y beneficios que puede proporcionarles la formalización de los pequeños negocios informales.
2. Generación de empleos en zonas rurales y mayor acceso a capacitaciones técnico – productivas para el aprovechamiento de las potencialidades de la región rural.
3. Impulsar la formación de pequeñas microempresas y fomento de la inversión para generar puestos de trabajo en la ciudad de Ayacucho.
4. Por tanto, es fundamental que las autoridades del gobierno local y regional atiendan la demanda de empleo, fomentando la formalización del sector informal, a través de políticas efectivas de apoyo a las pequeñas unidades productivas, para que una vez lograda la formalización, pasen a integrar el conjunto de contribuyentes que pagan impuestos legítimos admitidos y reconocidos.

## BIBLIOGRAFÍA

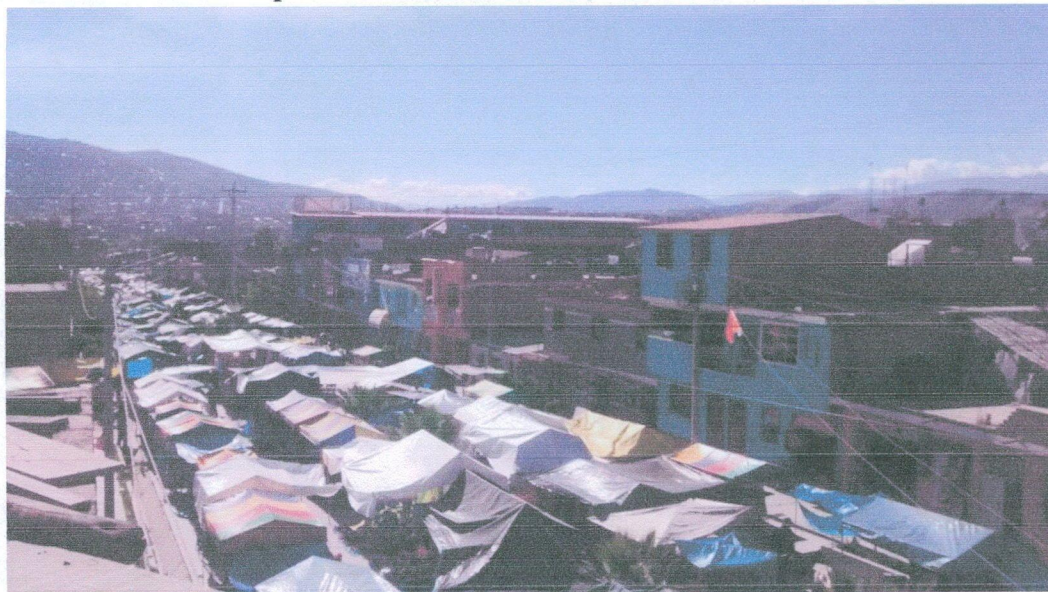
- ADAMS Norma, V. N. (1994). *Los otros empresarios*. Lima, Perú: IEP.
- ALONSO, I. (1989). *El comercio ambulatorio desde el punto de vista económico* (1ra ed.). Lima, Perú: Junio Edit. ILO.
- BANNOCK G., B. R. (1988). *Diccionario de Economía*. México: Trillas, S.A. de C.V.
- BAZALOTE, A. (1998). *El debate entre formalistas y sustantivistas y sus proyecciones en Antropología Económica*. Buenos Aires: Universitaria de Buenos Aires.
- BORDIEU, P. (2001). *Las estructuras sociales de la economía*. Buenos Aires.: Manantial.
- CEDLA. (25 Martes de Junio de 2013). CEDLA. Obtenido de CEDLA:  
<http://cedla.org/content/3467>
- Centro de Estudios para el Desarrollo Laboral y Agrario (CEDLA). (Mayo de 2004). 360 mil personas desempleadas en Bolivia en el 2004. *Alerta laboral*(34), 8.
- CUADRADO, J. ( 2000). *Política económica: objetivos e instrumentos Segunda Edición*. Madrid, España: McGraw Hill.
- DE SOTO, H. (1986). *El otro sendero*. Lima: Orbis Ventures S.A.C.
- ENRIQUEZ CERVANTES, E. (1983). *La feria de San Juan Bautista*. Informe de seminario de investigación II, Ayacucho.
- GOLTE Jurgen, N. A. (1990). *Los caballos de trola de los invasores, estrategias campesinas en la conquista de la gran Lima* (2da ed.). Lima, Perú: IEP.
- GROMPONE, R. (1985). *Talleristas y vendedores ambulantes en Lima*. Lima: DESCO.
- HAVEMAN, R. y. (2006). *El sistema de precios* . Buenos Aires: Amorrortu editores.
- HERRERA, J. (2004). *El sector informal en Colombia y demás países de la Comunidad Andina*. Bogotá, Colombia: Departamento Administrativo Nacional de Estadística.
- Huaranca, E., & Huamán, L. (1995). *La tributación y la informalidad en la provincia de Huamanga*. Ayacucho, Ayacucho.
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA E INFORMÁTICA (INEI). (2014). *PERU, Evolución de los indicadores de Empleo e Ingresos por Departamento, 204-2013*. Lima, Perú: INEI.

- MATOS MAR, J. (1986). *Desborde popular y crisis del estado, el nuevo rostro del Perú en la década de 1980*. Lima, Perú: IEP.
- MAZZERA, J. (s.f.). *Abundancia como efecto de la escases: en TOKMAN Victor pág. 107*.
- MOLINA, J. L. (10 de 11 de 2015). *Manual de Antropología Económica*. Obtenido de Universidad Autónoma de Barcelona:  
[http://seneca.uab.es/antropologia/jlm/docencia\\_archivos/Manual.doc](http://seneca.uab.es/antropologia/jlm/docencia_archivos/Manual.doc).
- OCHOA LEÓN, S. (2003). *Economía informal: evolución reciente y perspectivas*. Mexico, Mexico: Centro de Estudios Sociales y de Opinión Pública.
- PDC, MDSJB, 2010-2024. (2010). *Municipalidad Distrital de San Juan Bautista*. Plan de desarrollo, Ayacucho.
- PIÑAS CLARIS, J. A. (2012). *Transacciones económicas y grupos sociales en la feria del barrio Las Américas-distrito-San Juan Bautista*. Ayacucho, Ayacucho.
- POLANYI, K. (1976). *El sistema económico como proceso*. Barcelona: Anagrama.
- POLANYI, K. (1976). *La economía como actividad institucionalizada*. Barcelona, España: Labor Universitaria.
- RAMÍREZ, M. y. (2006). *Mercado de trabajo, subempleo, informalidad y precarización del empleo: Los efectos de la globalización* (1 ed., Vol. 5). Economía y Desarrollo,.
- RAMOS, S. P. (1989). *Temas de la Economía Boliviana*. La Paz, Bolivia: Puerta del Sol.
- ROBBINS, L. (1944). *Ensayo sobre la naturaleza y significación de la ciencia económica*. México: Fondo de Cultura Económica.
- ROSPIGLIOSI, F. (1987). *Los jóvenes obreros de los 80, inseguridad, eventualidad y radicalismo*. Lima: Orvis Ventures SAC.
- ROUBAUD, F. (1994.). *La economía informal en México: de la esfera doméstica a la dinámica macroeconómica*. México.: Fondo de Cultura Económica.
- SALCEDO, J. M. (1990-2002). *El jefe, de ambulante a magnate*. Lima: IEP.
- VILLAMONTE P, J. (2012). *Los grupos sociales*. Lima: Universidad del Pacífico.

## ANEXOS

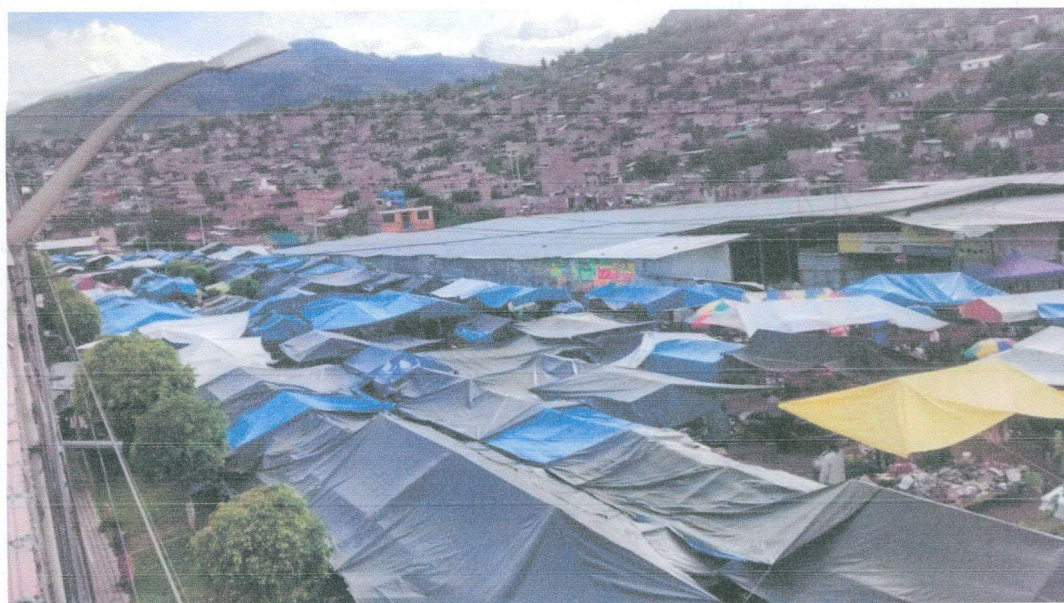
### Fotografías

**Foto N° 03 Vista panorámica de la Feria Dominical de San Juan Bautista**



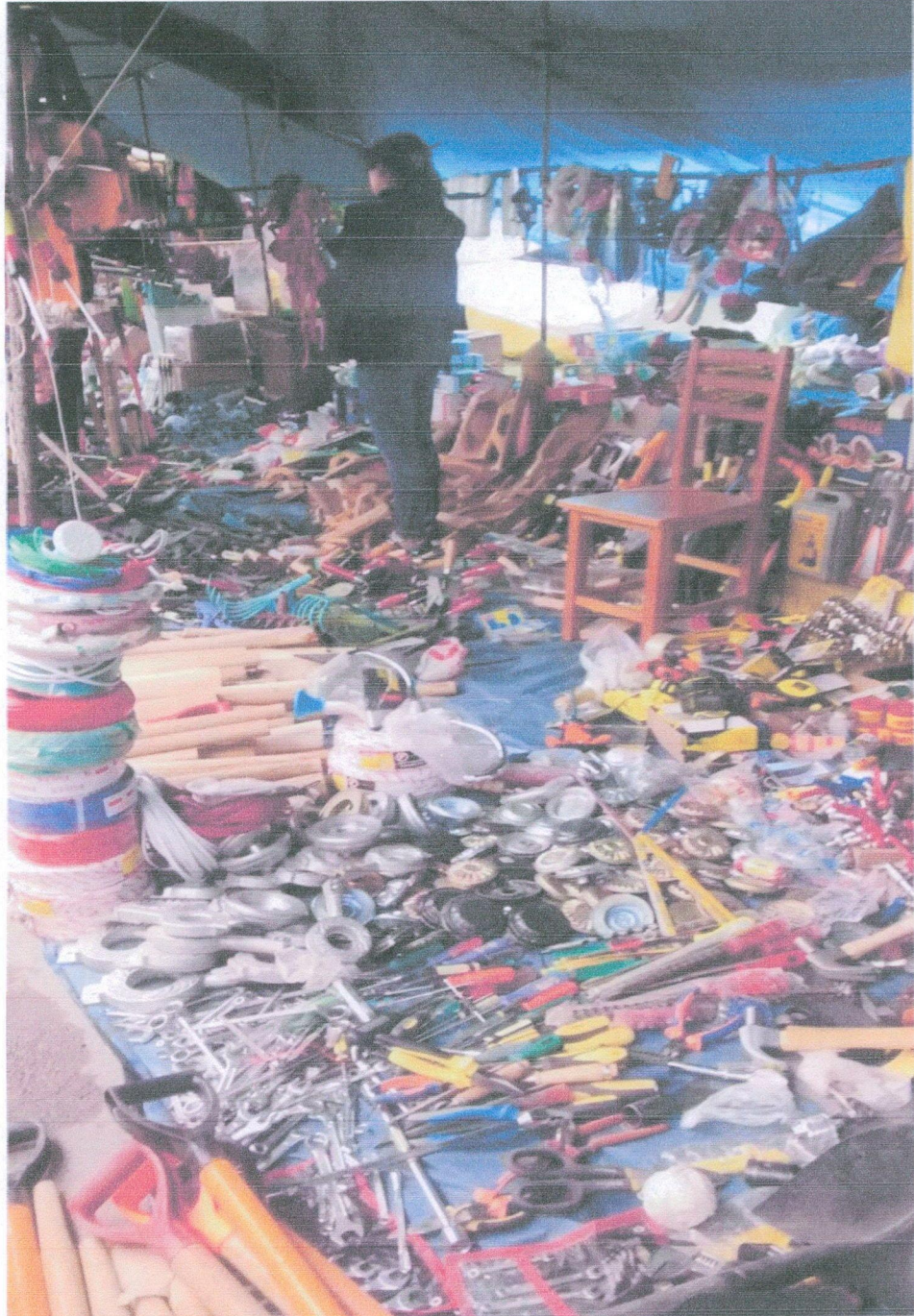
Fuente: Registrado en trabajo de campo, noviembre 2015

**Foto N° 04 Vista panorámica de la Feria Dominical de San Juan Bautista**



Fuente: Registrado en trabajo de campo, noviembre 2015

Foto N° 05 Vendedora exponiendo diversos artículos de ferretería



Fuente: Registrado en trabajo de campo, noviembre 2015

**Foto N° 06 Vendedora de ropa interior en la Feria de San Juan Bautista**



Fuente: Registrado en trabajo de campo, noviembre 2015

**Foto N° 07 Venta de animales**



Fuente: Registrado en trabajo de campo, noviembre 2015

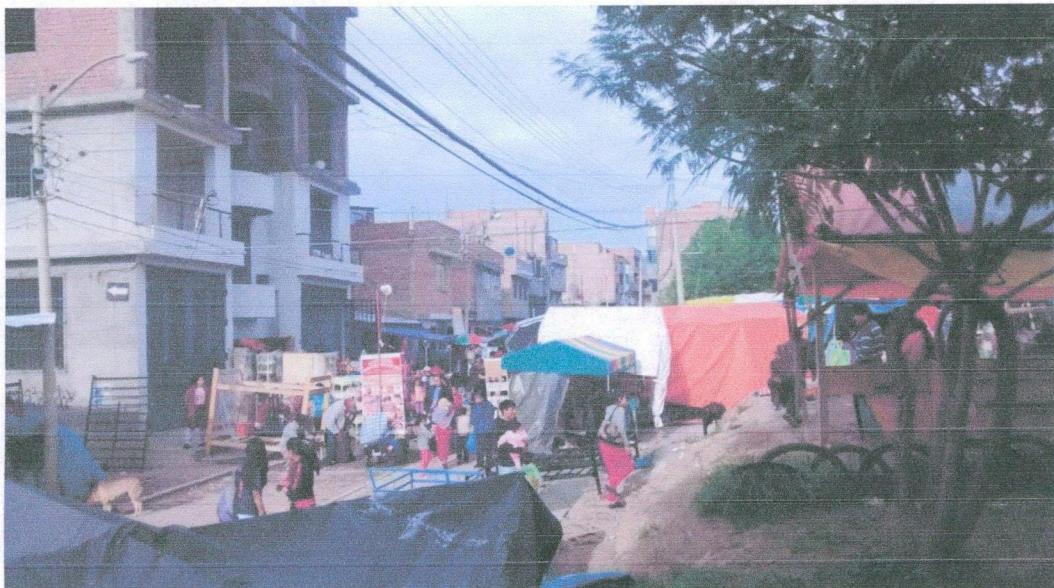


**Foto N° 08 Área destinada a la venta de muebles en general**



Fuente: Registrado en trabajo de campo, octubre 2015

**Foto N° 09 Área destinada a la venta de muebles en general**



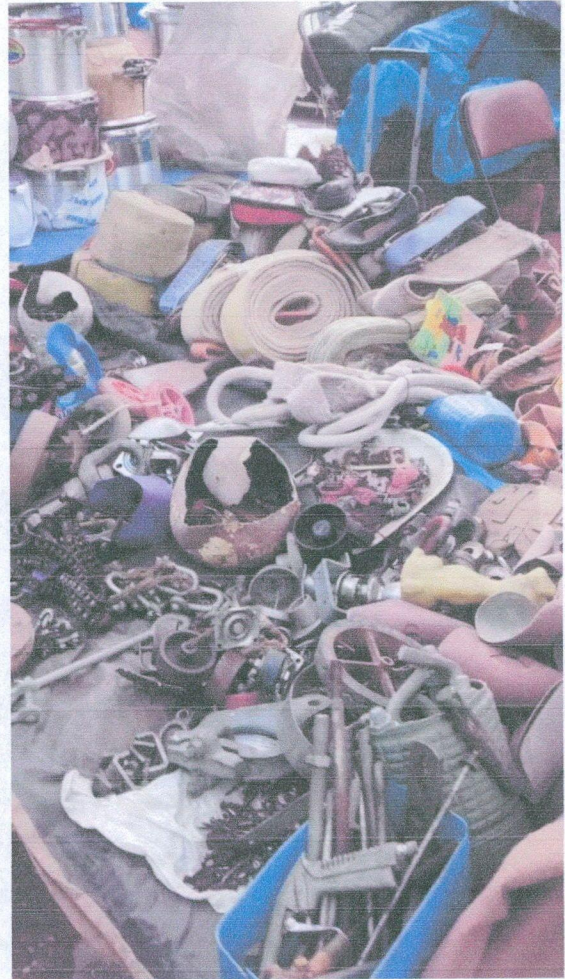
Fuente: Registrado en trabajo de campo, octubre 2015

Venta de artículos de segunda mano, repuestos y chatarrería

Foto N° 10



Foto N° 11



Fuente: Registrado en trabajo de campo, diciembre 2015