

UNIVERSIDAD NACIONAL DE SAN CRISTÓBAL DE HUAMANGA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y
CONTABLES
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA



**Emprendimiento e informalidad de los negocios del mercado central de Huanta,
periodo 2021 - 2022**

Tesis para optar el título profesional de:
Contadora Pública

Presentado por:

Bach. Katty Cusiche Aguilar

Bach. Sandra Huamani Licapa

Asesora:

CPC. Luz Eliana Quispe Quintana

Ayacucho - Perú

2024

AGRADECIMIENTO

Agradecemos a Dios por brindarnos fortaleza y perseverancia para poder realizar este trabajo.

Expresamos nuestra sincera gratitud a la Universidad Nacional San Cristóbal de Huamanga, por darnos la oportunidad de formarnos profesionalmente y en especial a los docentes de la escuela Profesional de Contabilidad y Auditoría, quienes compartieron sus conocimientos y experiencias durante la vida universitaria.

A la asesora CPC Luz Eliana Quispe Quintana, por su apoyo, asesoramiento y valiosa orientación en la realización del presente trabajo de investigación.

A la municipalidad provincial de Huanta y a los comerciantes del mercado central de Huanta por brindarnos facilidades de recoger datos para la realización del trabajo de investigación.

DEDICATORIA

A nuestros padres por su esfuerzo, confianza, amor y su apoyo incondicional, que son el cimiento de nuestro desarrollo personal y profesional; a nuestros hermanos (as) quienes motivaron nuestro sueños y esperanzas y recorrieron con nosotros este camino. Para todos ellos con nuestro amor y gratitud.

Sandra y Katty.

RESUMEN

El presente estudio denominado: *Emprendimiento e informalidad de los negocios del Mercado Central de Huanta, periodo 2021 – 2022*, fue desarrollado con la intención de establecer de qué manera el emprendimiento se relaciona con la informalidad de los negocios del Mercado Central de Huanta, 2021 - 2022. Orientado a ello la metodología que se desarrolló fue de tipo aplicada, nivel descriptivo correlacional y diseño no experimental. La muestra se encontró integrada por 161 negocios del Mercado Central de Huanta, que fueron elegidos por medio de un muestreo probabilístico estratificado. La recolección de información se realizó por medio de las técnicas de la encuesta y entrevistas. Los resultados muestran que, el 74.5% de los comerciantes manifiesta que emprendió con su negocio por necesidad económica, el 1.2% por la capacidad que posee y el 24.2% buco la autonomía. Además, se logró conocer que el 82% de los negocios son informales y el 11.8% son formales. Se concluye que, el emprendimiento y la informalidad de los negocios del Mercado Central de Huanta se relacionan de forma significativa, ello se corroboró mediante la prueba de asociación de Chi Cuadrada de Pearson, que arrojó un valor Sig. (bilateral) igual a 0.008, inferior al nivel de significancia del 5%, que brindó criterio empírico suficiente para rechazar la hipótesis nula y aceptar la hipótesis de investigación.

Palabras clave: Emprendimiento, informalidad, negocios.

ABSTRACT

The present study called: *Entrepreneurship and informality of the businesses of the Central Market of Huanta, period 2021 - 2022*, was developed with the intention of establishing how entrepreneurship is related to the informality of the businesses of the Central Market of Huanta, 2021 - 2022. Oriented towards this, the methodology that was developed was applied, descriptive correlational level and non-experimental design. The sample was made up of 161 businesses from the Central Market of Huanta, which were chosen through stratified probabilistic sampling. Information collection was carried out through survey techniques. The results show that 74.5% of the merchants state that they started their business out of economic necessity, 1.2% because of the capacity they have and 24.2% sought autonomy. In addition, it was found that 82% of businesses are informal and 11.8% are formal. It is concluded that entrepreneurship and the informality of the businesses of the Central Market of Huanta are significantly related, this was corroborated by the Pearson Chi Square test of association, which yielded a Sig. value (bilateral) equal to 0.008. lower than the 5% significance level, which provided sufficient empirical criteria to reject the null hypothesis and accept the research hypothesis.

Key words: Entrepreneurship, informality, business.

INDICE

AGRADECIMIENTO	ii
DEDICATORIA	iii
RESUMEN	iv
ABSTRACT	v
INDICE	vi
ÍNDICE DE TABLAS	viii
ÍNDICE DE FIGURAS	x
INTRODUCCIÓN.....	xii
I. REVISIÓN DE LITERATURA.....	16
1.1. Marco histórico	16
1.2. Sistema Teórico.....	22
1.3. Marco Conceptual	51
1.4. Marco Referencial	52
II. MATERIALES Y MÉTODOS	57
2.1. Tipo y nivel de investigación	57
2.2. Población y muestra	58
2.3. Fuentes de información	60
2.4. Diseño de investigación	61
2.5. Técnicas e instrumentos	61
III. RESULTADOS.....	63
3.1. Resultados descriptivos	63
3.2. Resultados inferenciales	84
IV. DISCUSIÓN.....	93

CONCLUSIONES.....	98
RECOMENDACIONES	100
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	101
ANEXOS.....	111
ANEXO 1: Matriz de Consistencia.....	112
ANEXO 2: Matriz de operacionalización de variables.....	113
ANEXO 3: Instrumentos de recolección de datos	114
ANEXO 4: Base de datos	118
ANEXO 5: Solicitud.....	123
ANEXO 6: Respuesta de la Solicitud	124
ANEXO 7: Evidencias de la aplicación de la encuesta	125

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. <i>Diferencias de los regímenes tributarios</i>	39
Tabla 2. <i>Población</i>	58
Tabla 3. <i>Muestreo estratificado</i>	60
Tabla 4 <i>Guía de entrevista – Pregunta 1. ¿Cómo describiría a la experiencia de crear un emprendimiento y cuáles fueron los factores que lo motivaron a crearlo?</i>	79
Tabla 5 <i>Guía de entrevista – Pregunta 2. ¿Cómo describiría a la intervención del gobierno en el desarrollo de los emprendimientos, y qué beneficios o dificultades ha presentado debido a dicha intervención?</i>	79
Tabla 6 <i>Guía de entrevista – Pregunta 3. ¿Cómo considera a la informalidad? ¿cuáles serían los factores que generarían la prevalencia de los emprendedores en esa situación?</i>	80
Tabla 7 <i>Guía de entrevista – Pregunta 4. ¿Cómo describiría al proceso de formalización de los negocios? ¿Conoce los procedimientos a desarrollar?</i>	80
Tabla 8 <i>Guía de entrevista – Pregunta 5. ¿De qué manera la organización del Mercado Central ha intervenido en la formalización los emprendedores?</i>	80
Tabla 9 <i>Guía de entrevista – Pregunta 6. ¿Qué dificultades o complicaciones ha presentado debido a la no formalización de su emprendimiento, qué implicancias trajo consigo dicha situación?</i>	81
Tabla 10 <i>Guía de entrevista – Pregunta 7 ¿Cómo realiza la contratación de personal para su emprendimiento?</i>	81
Tabla 11 <i>Guía de entrevista – Pregunta 8. ¿Qué aspectos lo motivarían a optar por la formalización de su negocio?</i>	81
Tabla 12. <i>Tabla cruzada entre emprendimiento e informalidad (ítems)</i>	84
Tabla 13. <i>Prueba de correlación entre emprendimiento e informalidad</i>	85

Tabla 14. <i>Tabla cruzada entre los factores endógenos del emprendimiento y la informalidad tributaria.....</i>	86
Tabla 15. <i>Prueba de correlación entre los factores endógenos del emprendimiento y la informalidad tributaria.....</i>	86
Tabla 16. <i>Tabla cruzada entre los factores endógenos del emprendimiento y la informalidad laboral</i>	87
Tabla 17. <i>Prueba de correlación entre los factores endógenos del emprendimiento y la informalidad laboral</i>	88
Tabla 18. <i>Tabla cruzada entre los factores exógenos del emprendimiento y la informalidad tributaria.....</i>	89
Tabla 19. <i>Prueba de correlación entre los factores exógenos del emprendimiento y la informalidad tributaria.....</i>	90
Tabla 20. <i>Tabla cruzada entre los factores exógenos del emprendimiento y la informalidad laboral</i>	91
Tabla 21. <i>Prueba de correlación entre los factores exógenos del emprendimiento y la informalidad laboral</i>	92

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. <i>Modelo Teórico del Emprendimiento</i>	22
Figura 2. <i>Género de los propietarios de negocios en el Mercado Central de Huanta</i>	63
Figura 3. <i>Edad de los propietarios de negocios en el Mercado Central de Huanta</i>	63
Figura 4. <i>Tiempo de los propietarios de negocios en el Mercado Central de Huanta</i>	64
Figura 5 <i>Sección de negocios en el Mercado Central de Huanta</i>	65
Figura 6. <i>¿Cuántos puestos de venta posee Ud. en el Mercado Central de Huanta?</i>	66
Figura 7. <i>Según su experiencia, ¿cuál de estos factores (factores endógenos) lo condujeron al emprendimiento de su negocio?</i>	66
Figura 8. <i>A lo largo de estos años ¿Cómo considera que ha sido su experiencia con su negocio?</i>	67
Figura 9. <i>¿Ud. se encuentra conforme en la sección a la que pertenece?</i>	67
Figura 10. <i>¿Considera Ud. que ha presentado dificultades para hacer crecer más su negocio?</i>	68
Figura 11. <i>De acuerdo a su criterio ¿Considera que las políticas gubernamentales favorecen y permiten el crecimiento de los emprendedores?</i>	68
Figura 12. <i>Durante el tiempo de labor, ¿Qué dificultades ha presentado?</i>	69
Figura 13. <i>De acuerdo a la naturaleza de su negocio, es:</i>	70
Figura 14. <i>¿Cuáles son las razones por las que no ha desarrollado la formalización de su negocio?</i>	70
Figura 15. <i>¿Considera que tiene el suficiente conocimiento de las obligaciones tributarias que implica desarrollar su negocio?</i>	71
Figura 16. <i>Por la venta de algún producto, ¿Ud. emite algún tipo de comprobante de pago y/o documento?</i>	72
Figura 17. <i>¿Qué tipo de comprobante y/o documento emite?</i>	72

Figura 18. <i>¿Ha presentado algún tipo de inconveniente al no emitir algún tipo de comprobante?</i>	73
Figura 19. <i>¿Sus proveedores le otorgan algún tipo de comprobante?</i>	74
Figura 20. <i>¿Cómo considera Ud. que son los costos de formalización?</i>	74
Figura 21. <i>¿Su negocio cuenta con trabajadores que lo apoyen en su labor?</i>	75
Figura 22. <i>¿Con cuántos trabajadores cuenta su negocio?</i>	75
Figura 23. <i>¿Los trabajadores con los que cuenta se encuentran registrados en planilla?</i>	76
Figura 24. <i>¿Sus trabajadores reciben algún tipo de beneficios laborales?</i>	76
Figura 25. <i>¿Con qué tipo de beneficios laborales cuentan sus trabajadores?</i>	77
Figura 26. <i>¿Ha considerado formalizar su negocio próximamente?</i>	78

INTRODUCCIÓN

Los países en vías de desarrollo como los desarrollados requieren que los individuos aborden el emprendimiento como una oportunidad de contribuir con el crecimiento económico de la nación. Sin embargo, el problema de muchos emprendedores es que, si bien inician sus negocios con gran entusiasmo, no logran permanecer en el mercado o se quedan estancadas sin oportunidad de expandirse. Pero, debe tenerse presente que ello ocurre no solo por falta de conocimiento, talento, actitud, habilidades y capacidades del individuo para emprender, sino también porque no se cuenta con un entorno macroeconómico y empresarial relacionado con las políticas de emprendimiento y el acceso al financiamiento que brinden las instituciones financieras que permita el desarrollo de la actividad emprendedora. Ello indica que el emprendimiento no sólo requiere de factores endógenos, propios de los empresarios, como el deseo de satisfacer sus necesidades económicas, la capacidad para impulsar su idea de negocio y la autonomía para tomar decisiones, sino que son propios de elementos del entorno, en este caso de las decisiones de los gobernantes y del sistema financiero.

Diario Gestión (2018) informó que Perú ocupa el primer lugar de espíritu emprendedor según el informe del Global Entrepreneurship Monitor (GEM) y ESAN, dejando en segundo y tercer lugar a Chile y Ecuador respectivamente, sin embargo, a la percepción optimista mostrada se contrapone la mortandad de los negocios y los bajos niveles de innovación de las empresas.

En ese contexto, se logra identificar que en el país existen muchos emprendimientos de subsistencia, es decir, los empresarios forman pequeños negocios que solo logran cubrir sus necesidades básicas y solventar los gastos familiares, demostrando así bajos niveles de capacidad y autonomía por parte de los empresarios para permitir que su negocio crezca. Por tanto, generalmente estas empresas se ubican en un escenario informal, ya que cuentan

con bajo nivel de educación y nula cultura tributaria, por lo que desconocen los requisitos que debe cumplir una actividad comercial formal.

En esa vía, la informalidad se muestra como un fenómeno complejo que necesita ser atendido ya que en esta realidad se encuentra grupos poblacionales con serias carencias. Raúl Pérez Reyes, ex ministro de producción de nuestro país, afirmó lo siguiente: “el sector informal en el Perú representa el 18.6% del Producto Bruto Interno (PBI) y de ello, el empleo que genera representa el 68% de la Población Económicamente Activa (PEA)” (Ríos, 2019, pág. 1). Es decir, la informalidad se encuentra muy estrechamente relacionado con bajos niveles de productividad de la mano de obra, ello resulta perjudicial para el crecimiento del país y por lo cual requiere un plan de acción.

A nivel regional, Ayacucho es una de las regiones con mayor índice de unidades productivas informales, encontrándose en cuarto lugar, luego de Huancavelica, Amazonas y Cajamarca (Instituto Nacional de Estadística e Informática, 2014); ello ocurre porque las empresas no desean formalizarse tributaria ni laboralmente; porque tienen escasa cultura tributaria, no desean pagar impuestos, trámites burocráticos o barreras administrativas, altos costos de formalización. Otro punto a resaltar es que en la región se observa muchos actos de emprendimiento, pero están vinculadas a continuos fracasos porque las personas que ponen en marcha un negocio, generalmente no conocen lo que implica la constitución de una empresa, por tanto, se encuentran al margen de la ley; asimismo, no saben cómo lograr posicionamiento de su empresa ni cuentan con los medios financieros ni políticas ni programas por parte del Estado para lograrlo.

La situación problemática no dista mucho de la realidad del Mercado Central de Huanta, el cual se caracteriza porque allí se desarrollan actividades de carácter informal a nivel tributario y laboral, se puede señalar que es por la falta de control o supervisión en la zona, ya que si bien es cierto entre la gestión 2007-2010 del alcalde de la provincia se

remodeló el mercado de abastos y actualmente los funcionarios de la municipalidad intervienen administrativamente, inspeccionan y fiscalizan el Mercado Central, eso no motivó que los comerciantes se inscriban a la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria como empresas formales. Asimismo, se observa que tienen desconocimiento sobre los trámites y requisitos para la formalización, por ello no emiten comprobantes de pago. De forma similar, sus proveedores no les entregan comprobantes de pago, en lugar de ello reciben notas de pedido, proformas, notas de entrega o recibos que no están de acorde con los requisitos establecidos por la legislación tributaria. Sobre los trabajadores contratados por los comerciantes, estos no se encuentran en planilla. Al ser informales, no tienen acceso al crédito financiero, y si lo tienen es a tasas muy altas.

Bajo este escenario de informalidad tributario y laboral, la actividad emprendedora de los comerciantes de Huanta se caracteriza por carecer de conocimiento respecto a la posibilidad de formalizarse, ni mostrar interés por aprender, ya que solo vienen trabajando para cubrir sus principales necesidades. No muestran actitud de innovar, tienen miedo de asumir nuevos retos porque consideran que los riesgos son altos. Sumado a ello, generalmente los comerciantes no cuentan con capital propio suficiente para dar el salto que necesitan para crecer, ya que, si bien la mayoría de ellos empezaron con pocas cantidades de mercaderías, y muchos lograron ahorrar y aumentar sus mercaderías según mayor nivel de ventas, no logran expandirse porque el alquiler de los espacios tiene un costo alto y no desarrollan procesos creativos para asegurar ventas todos los días.

Ante ello surge la necesidad de conocer ¿De qué manera el emprendimiento se relaciona con la informalidad de los negocios del Mercado Central de Huanta, periodo 2021 - 2022?; orientado a ello el objetivo que se planteó fue: Establecer de qué manera el emprendimiento se relaciona con la informalidad de los negocios del Mercado Central de Huanta, periodo 2021 - 2022. Asimismo, los objetivos específicos fueron los siguientes: (1)

Determinar cómo se relaciona los factores endógenos del emprendimiento con la informalidad tributaria y laboral de los negocios. (2) Determinar cómo se relaciona los factores exógenos del emprendimiento con la informalidad tributaria y laboral de los negocios.

Es importante indicar que la investigación se encuentra justificado en diversos ámbitos. A nivel teórica, debido a que su desarrollo se encuentra en base a la teoría de Paturel (1997) donde busca que los elementos confluyan para que permitan la creación de empresas, y a la teoría de Soto (1986) que explica que la informalidad se produce por las barreras administrativas, así como la elección voluntaria de los empresarios por permanecer en el sistema informal, se brindará aportes para generar conocimiento sobre el emprendimiento y la informalidad de los negocios de Huanta, en vista de los altos índices de informalidad en la unidad de estudio considerada. En el ámbito práctico, es factible debido a que la informalidad en el Mercado Central de Huanta registra niveles elevados que no permiten que la provincia tenga un mejor desempeño de sus competencias, por lo cual se buscará establecer si tiene relación con la variable emprendimiento. Y a nivel social, dado que permitirá a los comerciantes del Mercado Central de Huanta reconocer su nivel de emprendimiento e informalidad, y a la vez impulsar escenarios para la formalización de sus negocios, dado que la formalización ofrece mejores beneficios para el país, y por ende para la población, dado que una mayor cantidad de recursos obtenidos por las obligaciones tributarias dotan al Estado de ingresos para el cumplimiento de sus objetivos, siendo uno de ellos brindar mejores servicios básicos a la población y por tanto una mejor calidad de vida.

I. REVISIÓN DE LITERATURA

1.1. Marco histórico

1.1.1. Emprendimiento

A la actualidad se podría decir que el movimiento emprendedor fue adquiriendo relevancia por los beneficios generados no solo a la persona que hace el acto de emprender sino también al contexto de personas en el entorno como por ejemplo el trabajo que brinda ante otros dándose así un aporte al desarrollo económico.

La palabra emprendimiento tiene origen en su léxico desde épocas antiguas cuando el castellano aún era concebido en su estado rústico entre los años los 1030 y 1095 (escrito argones); siendo así su creador Gonzalo de Berceo quien añade el termino bajo dos contextos distintos y conceptos; el primero parte del sentido de "engendrar-crear" "la cepa es buena, “emprendió buen sarmiento” y el segundo, como brindar "Sennor, bien te aconsejo que nada emprendas”. Ya para el S.XVI, se empareja el termino de emprendedor con el entorno de la milicia considerándose, así como un acto de explorar; se relaciona así también con el acto ser reclutado bajo mandos al servicio de la corona y de su territorio, dentro de ese ámbito el emprendedor era considerado como un virtuoso en el campo de batalla. Más adelante, el termino señalado empieza diversificarse más considerado como una exploración en todo ámbito; es así que en la transición del S.XVI con S.XVII el concepto (entrepreneur) evoluciona al punto de que es un aventurero que asume los riesgos de viaje con el fin de explorar, se oficializa en el Diccionario universal, que generalmente contiene todas las palabras francesas, tanto antiguas como modernas, y los términos científicos y artísticos de Antoine de Furetiere(1609-1688). Dentro del diccionario se utiliza bajo fines de arquitecto, suministrador de alimentos y municiones; y, finalmente de empresario como comerciante en el sector marino u otros mercados. Por otro lado, es en el S.XVIII con la intervención francesa que al aumentar 2 variantes se suma a la evolución del término; primero, se concibe a los constructores

profesionales en el ámbito público que se encargan del rol vía contrataciones, siendo la principal herramienta el saber para generar retribuciones económicas; en el segundo punto, se considera al dueño de terrenos que hace uso de producción para beneficio propio en comercio. Finalmente, para el año 1724 según el Diccionario empresarial universal Savary, introducen dentro al termino en el concepto neto de actividades económicas, al acto de entrepreneur como el inicio de un acto (Azqueta, 2017).

Uno de los fundadores en colocar al término en los contextos económicos fue Richard Cantillon (1680-1734) en su escrito Ensayo sobre la naturaleza del comercio en general (1730); dentro de ese tiempo la novedad viene a ser el desarrollo de ciudades, se practica más el comercio y ante ello se da un énfasis especial al rol del mercado en la economía. En su escrito, Cantillon considera al entrepreneur dentro de los nuevos conceptos de crecimiento económico estableciéndolo como base de un modelo junto con sus cualidades cercano al capitalismo en sus primeras intervenciones; dentro de ello se ve que el modelo busca generar dinamismo tanto en las riquezas, producción y consumo sin depender netamente del dinero en el sentido de posesión; y dentro de ese mecanismo, emprender es tomar las oportunidades en situaciones inciertas. Es a raíz de ello que ya por el S.XVIII, el emprendedor es un elemento principal de la teoría económica y ante ello también tiene relación con la sociología en específicos temas. (Azqueta, 2017).

Herrera y Montoya (2013), sostienen por su parte que es con los fisiócratas en Francia donde el concepto de la economía percibida hasta la actualidad tuvo origen con ellos, lo cual fue avalado por varios historiadores, oponiéndose así con el movimiento del entrepreneurs por Richar Cantillon. Según (Gámez, 2008), Cantillon lo define como la persona que toma el riesgo de comprar a determinados precios y la venta en precios inciertos. De la misma manera, como la persona que compra los medios de producción a un precio, los mezcla y vende a otro precio no previsible cuando combina los factores.

Durante el siglo XX, los neoclásicos analizan la actuación del emprendedor, siendo el mayor aporte de Max Weber, quien sostiene que el emprendedor es un líder carismático, un sujeto con una mentalidad, una ética y un código de conducta diferente, que le impulsa a la frugalidad en busca de la multiplicación de su riqueza, transformando así su actividad en una profesión de vida, guiada por una moral puritana (Herrera & Montoya, 2013).

Ya en el contexto peruano, se argumenta que el emprendimiento consta de diversas etapas, sin embargo, el común denominador para muchos emprendedores, fue que iniciaron desde lo más bajo posible en su presupuesto y ello denotó una fuerte inversión de esfuerzo y compromiso sin tener el adecuado apoyo del gobierno ni del sector privado; sin embargo lograron sobrevivir y en muchos casos crecer hasta consolidarse como grandes organizativas; ejemplos claros de estos casos vienen a ser los Añaños en la región, que pese a sus limitantes en un contexto inestable lograron desarrollarse, crecer y establecerse como una organizativa importante; teniendo las virtudes de que tras 27 años de vivencia, posee 26 plantas de producción en 14 países, siendo así una de las primeras productoras de bebidas gaseosas en el mundo; otro ejemplo es la Corporación Lindley, creada por la familia Wong; es así que predomina en el marco histórico el ingenio a raíz de la necesidad de sobrevivir, ya que desde los años 80 el contexto político, social mitigaba las esperanzas para muchas empresas y ciudadanos, ante ello la necesidad de salir en adelante en las familias vio como solución el nacimiento de muchos emprendimientos, hasta la actualidad este medio es uno de los influyentes más fuertes en la economía nacional (Revista Gana Más, 2016).

1.1.2. Informalidad

El Instituto Nacional de Estadísticas e Informática (2017), sostiene que el originario de poner el término informalidad fue Keith Hart al señalarlo en 1971 en su conferencia "Urban Employment in África" en Inglaterra. No obstante, donde se concibe el término al escrito, viene a ser en un documento escrito por la Organización Internacional de trabajo en 1972, dando

alusión a la situación en Kenia. Posteriormente no se le dio relevancia al término señalado, esto debido a que no se tenía una idea clara en su consistencia, y utilidad; ante ello, se han hecho numerosos estudios para dar el valor al término, sin embargo, el resultado fue opuesto al querido ya que, ante tantos significados, la confusión y desentendimiento de autores generó complicaciones en los entendimientos.

1.1.3. Mercado de abastos

Yaranga (2014) detalla que en el Perú adecuándose en su faceta antigua, para poder generar una mejor dirección a la economía se tuvo que sectorizar las actividades para poder desarrollar el territorio siendo así la especificación de oficios (agricultores, orfebres, ganaderos, etc.) la producción se concebía para la autosatisfacción de necesidades, sin embargo, el restante de lo que quedaba podía ser dirigido para las familias cercanas que eran carentes de estos bienes; pero a cambio se debería de ofrecer otros productos por parte de las otras familias, es allí que ese intercambio empieza a darse forma de trueque; en ese proceso de formalización de intercambios se sitúa la medida del valor en los productos situándose así en ese medio el punto de equilibrio entre la oferta y demanda.

Para los pobladores ubicados en las áreas geográficas de la sierra o la costa sur; el intercambio de bienes era más limitado ya que se carecía en producción, siendo así solo las mercaderías con fines alimentarios y ceremonial con fines teocráticos; es allí que los puntos distributivos para el comercio se denominaban “catu” que serían como los mercados; determinándose que también no entrarían a venderse en el centro y norte del país, surgen también los "catucamayoc" quienes eran los encargados de llevar estas mercaderías a las zonas donde no se comercializaba para ejercer allí el labor de intermediarios, en el contexto andino, se empieza tomar mayor importancia a estos actos de trueque que son conllevados en un aspecto social; se empiezan a formar vínculos entre las comunidades con la comercialización ya que estos pactos sociales son debido a las funciones de los "truequeros", al ir de un lado a

otro, abastece de alimentos y vestimenta a las personas y además de ello hay un intercambio de información útil para ambos; años después ya en la época colonial, los centros de venta empiezan a acentuarse en Lima, siendo las plazas la ubicación precisa vendiéndose alimentos y flores. Finalmente, en su evolución al S.XX, se da origen a los mercados propiciados por los municipios y centro de suministros.

Actualmente es posible encontrar por lo menos uno de esos mercados en cada ciudad del país, a lo que (Filgueiras, 2009) refiere que, cumpliendo una importante función en el abastecimiento de su distrito, sus principales valores están relacionados con lo siguiente:

- a) Económico, ya que busca el movimiento correcto que dinamice la economía territorial, suministrar a sus compradores bajo productos con precios asequibles.
- b) Social, se busca el estrechamiento y vínculos de relación entre los individuos.
- c) Cultural, ya que busca la identificación cultural en base a los valores sociales.

Teoría dualista

Los teóricos del dualismo mantienen que tanto las unidades productivas como las actividades informales están desvinculadas de la economía formal o, en caso de existir algún tipo de relación, esta es muy tenue. En definitiva, es un sector que opera al margen de la economía; precisamente, de este argumento surge la idea que fundamenta el problema de la formalidad - informalidad como si se tratara de dos sectores inconexos; una especie de mundos económicos paralelos que conviven dentro de un mundo social, esta dualidad entre la actividad formal e informal no deja lugar a dudas. Se trata de dos sistemas que funcionan sin depender el uno del otro, son claramente diferentes porque uno está regulado mientras que el otro no. (Sánchez & Chafloque, 2019)

Teoría voluntarista

La propuesta voluntarista, al igual que la dualista, centra su interés en los empresarios informales, la diferencia entre ellas, es que para la segunda propuesta teórica, los sectores

laborales y empresariales enmarcados dentro de lo informal son conscientes de su situación; por lo mismo, deliberadamente intentan evitar las regulaciones del estado pero sobre todo el pago de sus contribuciones al fisco nacional, no tienen ningún interés en contribuir con la recaudación estatal de impuestos, para las personas jurídicas y naturales que están inmersas en esta forma de percibir la presencia del Estado, sienten que se les impone un pago. De la percepción de aquella práctica cotidiana, es decir, de ser conscientes de la informalidad en la que voluntariamente desarrollan su actividad económica es que adopta el nombre la teoría. (Sánchez & Chafloque, 2019)

Teoría estructuralista

La naturaleza de la economía capitalista es la que alimenta la informalidad, según esta escuela. Desde el sector formal, se intenta reducir los costos laborales e incrementar la competitividad. Además, las empresas formales buscan neutralizar las demandas sindicales de sus trabajadores y hacer frente a las regulaciones estatales en materia económica, como impuestos y beneficios sociales. También es una respuesta local ante la avanzada del empresariado mundial que va colmando los espacios nacionales de países en vías de desarrollo, bajo el modelo de cadenas productivas deslocalizadas, con trabajos por subcontratación y/o flexibles. (Sánchez & Chafloque, 2019)

Teoría legalista

Esta mirada teórica vincula la economía informal con un grupo de microempresarios, emprendedores, que deciden arriesgarlo todo para iniciar un negocio. A pesar de ser conscientes de que el proceso de formalización de su empresa demandará tiempo, esfuerzo personal y un alto costo, muchos emprendedores con pequeños capitales encuentran esta situación insostenible. Los requisitos impuestos por el Estado para la formalización de negocios se convierten en una barrera difícil de superar, por lo que un gran contingente de empresarios decide comenzar sus actividades en la informalidad legal. (Sánchez & Chafloque, 2019)

1.2. Sistema Teórico

1.2.1. Emprendimiento

Ante los escenarios negativos en las economías sobre todo de los países subdesarrollados, el concepto de emprendimiento cobra mayor relevancia para la sociedad, porque haciendo uso de diversos mecanismos, es el salvavidas de muchas familias porque les permite lograr tener una mejor calidad de vida mediante proyectos productivos, asimismo, logra tener efectos positivos para el crecimiento económico de las naciones.

Paturel (1997) citado por Marulanda y Morales(2016); establece en base a la teoría que para que un emprendimiento pueda tener éxito y consolidación en el mercado es necesario que cumpla las condiciones de su esquema "La coherencia del proyecto"; siendo 3 factores imprescindible, el primero, la visión de crecimiento por el emprendedor; el desarrollo de sus habilidades(Know how) y finalmente, el contexto en el cual se encuentre siendo político, social y legal; ello influenciará en el rendimiento de las actividades; en la figura 1 se puede visualizar el punto A, el cual es el nexo entre los tres factores mencionados; solo dentro de ese punto será posible la efectividad del proyecto; el punto B por su lado, va referido a la motivación y los factores para generar el emprendimiento; caso contrario el punto C indica un escenario negativo para el proyecto, ya que la carencia de visión genera que no se tenga una clara motivación para el desarrollo; finalmente, otro punto que dictamina la dificultad de que el proyecto tenga éxito es el punto D, ya que tiene la visión, motivación pero es escaso en recursos.

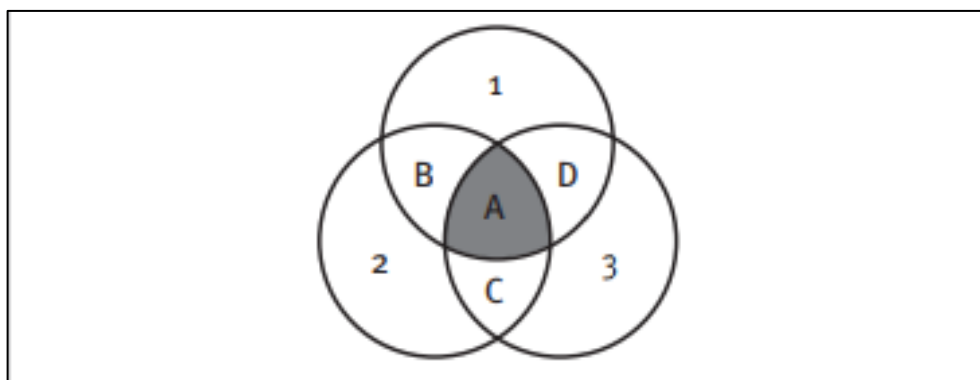


Figura 1. *Modelo Teórico del Emprendimiento*

Fuente: Paturel (1997, p.15)

Ante lo expresado, se puede establecer que el emprendimiento: “Es la capacidad de diseñar una idea y, con base en ella, implementar un proyecto a través de la identificación de oportunidades” (Prieto, 2014, pág. 185). Es así, que se evidencia como el recorrido óptimo para que el trabajador mejore económicamente y posibilite aumentar su calidad de vida mediante la capacidad de encontrar una nueva idea.

Emprendedor

La capacidad emprendedora no es desarrollada por todos los sujetos con la misma intensidad, por lo cual no obtienen los mismos resultados. Sin embargo, comparten características en común que, en combinación con recursos, se orientan hacia el logro de sus proyectos.

En tal sentido, un emprendedor se identifica como: “la persona que pone en marcha una iniciativa empresarial, crea su propia empresa, solo o asociado con otros promotores, asumiendo los riesgos financieros que esto supone, aportando su trabajo y ocupándose de la dirección de la empresa” (Moriano y otros, 2001, pág. 230).

El economista francés Richard Cantillon (1680-1734), en su obra “Essai sur la nature du comerce” lo define como el individuo que asume los riesgos en condiciones de incertidumbre (Toro & Ortegón, 1999).

De acuerdo a lo expresado, el emprendedor es aquella persona que opta por cumplir una nueva idea empresarial asumiendo los niveles de riesgo.

En el emprendimiento existe el individuo con perspectiva capitalista quien se enfoca únicamente en generar riqueza a partir de la consistencia de la producción en base a los recursos que tiene, siéndole así una profesión de vida (Weber, 2003). Es decir que el emprendedor capitalista posee una mentalidad y ética diferente, ya que busca la prudencia como medio de

mejora en sus riquezas. Es así que el emprendedor cumple el objetivo de aumentar sus recursos económicos, mediante el uso de su innovación como lo que se mencionara a continuación.

De otro lado, McClelland (1961) sostiene que la principal característica que todo emprendedor debe poseer es la “alta necesidad de logro”; es por ello, que estos individuos son los que tienen mayor ventaja de efectuar con logro exitoso las actividades propuestas en sus emprendimientos siendo así el riesgo tomado en oportunidad para el mercado. Este contexto, las nuevas ideas de negocio son óptimas habilidades que tiene el emprendedor, estas oportunidades se reflejan del estudio adecuado del movimiento natural del mercado y la conducta que tiene el consumidor

De acuerdo al autor mencionado, las cualidades del emprendedor se pueden lograr con la aplicación de ciertas características de toma de decisiones con riesgo, mejora de sus habilidades, capacidad de decisión, poseer un grado óptimo de responsabilidad y tener habilidad de organización dentro de una organización.

La teoría del evento empresarial, vino a ser uno de los principales estudios que motivó al movimiento emprendedor, ya que se considera que existen dos aspectos por los cuales una persona decide emprender; la primera, es el deseo de ejercer actividades que le den retribución económica al individuo y la otra es más que el deseo la viabilidad de que el proyecto tendrá; ante ello el primer aspecto es considerado predecible en la persona ya que en el entorno donde se encuentran serán determinantes los agentes que influyan en su decisión, debido a que en su visibilidad de sociedad es concebido como una persona virtuosa, la que asume riesgos transformándolos en oportunidades para el éxito en la gestión que aplique; este concepto es aplicado en diversas sociedades por el mundo siéndose así de carácter mundial este movimiento. (Shapero, 1985).

Según el autor, el emprendimiento se encuentra encima de dos bases muy importantes: la conveniencia y factibilidad, estas características engloban aspectos importantes en

consideración como el riesgo, innovación, estructura socioeconómica que pueden ser aplicadas de forma nacional o en culturas que tengan un sistema de valores propios.

De acuerdo a la percepción de factibilidad, el autor considera que el individuo entra a tener un conjunto de saberes, recursos sobre todo experiencias garantizadas de que sabrá llevar a cabo el emprendimiento por todo lo que tiene para dar; una persona al haber trabajado anteriormente empieza a adquirir los manejos del negocio; cuando ejecutan su propia empresa ya tienen orientación de cómo ir; inclusive ya se tienen contactos con los posibles clientes y proveedores; es por ello que el autor resalta la factibilidad como la aplicación del aprendizaje obtenido en la faceta de trabajador dependiente (Shapero, 1985).

Es opcional tener en consideración todos aquellos factores que permitan identificar a los emprendedores, los cuales se presentaran en las siguientes dimensiones: los factores endógenos y los factores exógenos.

1.2.1.1. Factores endógenos

Los emprendedores requieren de aspectos inherentes o impulsados por cuenta propia para lograr sus objetivos. En ese sentido, estos factores constituyen un gran influyente en el desarrollo de la actividad empresarial.

Martínez, Mira y Gómez (2012) señalan que en toda las fases de creación y concertación del emprendimiento, es el emprendedor el personaje clave de que el hecho suceda, ya que es quien toma las decisiones al ser su propia empresa y su propia inversión la que se está manejando ; todo ello iniciado en un contexto específico, siendo así las cualidades descriptivas uno de los principales incentivos en el emprendedor por realizar sus acciones frente a todos los problemas y soluciones que ocurran en el proceso.

Es decir, para una adecuada actividad de emprendimiento se debe considerar aquellos aspectos de nuestro entorno ya que no solo es suficiente la capacidad de decisión y riesgo, sino

que el análisis adecuado de nuestro contexto aumentara la probabilidad de éxito de nuestra idea de negocio.

Fueron abarcados como aspectos emotivos de tipo personal. García (1992); las consideró como "aspiraciones personales" en búsqueda de satisfacción para la propia persona, de servicio social, de lucro, de éxito al no depender de otros trabajos. Por otro lado, Autio y Kauranen (1994) en concordancia a lo expuesto argumentan que el deseo de emprender se enfoca en la motivación de establecerse propiamente sin recursos externos y ganar rentabilidad siendo así la principal variante en estudio por el deseo del emprendimiento dicho, así como Nach, de Need for achievement.

Esto se anexa con la perspectiva emocional de superarse la persona consigo misma y convertirse en su propio superior al realizar sus funciones (Varela & Bedoya, 2006).

Es importante mencionar que los emprendedores poseen una alta necesidad de éxito y tener mejores resultados económicos con respecto a la competencia, para lo cual, estas personas deciden optar por nuevas responsabilidades y acciones de retroalimentación.

En ese sentido, se puede decir que los factores internos son una gran fuerza impulsadora del desarrollo de las empresas, dado que son aspectos propios del empresario. Teniendo en cuenta lo enunciado, se detallarán los siguientes indicadores pertenecientes a los factores endógenos del emprendimiento:

1.2.1.1.1. Necesidad económica

Todos los seres humanos necesitan satisfacer sus necesidades. Ante ello, la actividad empresarial representa una opción que brinde solución a lo referido, por tanto, la necesidad económica se presenta como un factor impulsador en el emprendedor.

Para las nuevas necesidades generadas por la población, los emprendedores optan por la creación de nuevos puestos de trabajo que generan mayor productividad y empleo. La generación de mayor empleo contribuye al aumento del valor agregado de la economía. Las

nuevas actividades económicas emprendedoras busquen por medio de la calidad, buscarán el aporte masivo de toda una red de recursos puestos desde el capital humano hasta las nuevas tecnologías y percepciones del consumidor en el mercado junto con la influencia y acondicionamiento que tendrá el Estado para la mayor integración de emprendedores y mover así también la economía nacional puestos en ambientes de negocios óptimos para que las personas emprendedoras realicen sus iniciativas y obtengan beneficios. Además, se lleva a cabo para aprovechar una oportunidad de negocio que permita obtener mayores ingresos, independencia económica y la satisfacción de necesidades (Zamora, 2017).

Para la generación de nuevos puestos de trabajo se tiene que tener en cuenta las condiciones de mercado, recursos disponibles, la información necesaria y la intervención de programas por parte del estado para mejorar y obtener mayores iniciativas en beneficio de los emprendedores.

Para Vásquez, Bueno y López (2019), el emprendimiento por necesidad está ligado a la obtención mínima de ingresos para la supervivencia, a corto plazo y generalmente se produce por pérdida de empleo. Por otro lado, los emprendedores por necesidad tienen poca influencia en el desarrollo económico puesto que tienen escasas perspectivas de crecimiento (Fernández & Ruiz, Los jóvenes y la creación de empresas, 2006).

Por lo expuesto, un emprendimiento por necesidad económica principalmente es por los bajos ingresos que una persona pueda tener, muchas personas emprenden porque no encuentran otra alternativa para su subsistencia personal o familiar, debido a que fueron desplazados en el mercado laboral (Ministerio de Industria, Comercio, Minería y Desarrollo Científico Tecnológico, 2014), sin embargo, muchas personas que tienen esta motivación para emprender fracasan por el poco conocimiento en gestiones administrativas y comerciales, con el fin de no fracasar, muchos de ellos llegan a la informalidad.

1.2.1.1.2. Capacidad

Los emprendedores enfrentan situaciones dentro del desarrollo de la empresa donde las tareas exigen contar con una formación que les entregue conocimientos, aptitudes y competencias como claves para desempeñarse adecuadamente su actividad.

López, Santos, & Bueno (2004) está basada en los conocimientos, habilidades, competencias y capacidades de la persona que resulta de la evolución de las aptitudes desarrolladas, gracias a la experiencia y aprendizaje. La capacidad de las personas se forma gracias a la evolución de las habilidades durante el tiempo, y desarrollar aptitudes para el logro de objetivos. En ese aspecto es el emprendedor el individuo que a raíz de su creatividad innovan con los recursos que tienen para alcanzar los objetivos y metas deseadas de acuerdo a la perspectiva que tengan en base al contexto donde se desarrollarán; buscan detectar las posibles oportunidades y tomar la gestión de aplicarlas. (Filion, 1999).

Entonces, la capacidad de un emprendedor son sus aptitudes para desempeñar una determinada tarea o cometido conllevando a crear negocios lucrativos (Fernández, 2014), del mismo modo una organización o institución emprendedora cuenta con aptitudes para desempeñar lo que ya se mencionó. La capacidad del emprendedor se refleja en sus atributos como es la imaginación y creatividad (Universitat de Valencia, 2004). Por lo expuesto un emprendedor que es capaz, se propone proyectos innovadores y viables, luego los materializa estableciendo las condiciones en las que va desarrollar y mejorar su idea (Fernández, 2014).

1.2.1.1.3. Autonomía

Cuando una persona es capaz de tomar decisiones por cuenta propia, de tener iniciativa para desarrollar una actividad empresarial se considera que tiene autonomía, lo cual le permitirá fijar objetivos y buscar el camino ideal para alcanzarlos.

Raposo, Paco & Ferreira (2008) determinaron como primordial el factor motivacional el deseo de no ser expuesto como un trabajador para una entidad propia y depender de ese

suelo, sino ser el mismo quien a partir de su esfuerzo reciba su ganancia y maneje el individuo de acuerdo a su criterio sus objetivos y estrategias, y ante ello ser quien haga las actividades que le gusten en su labor preferido.

La capacidad autónoma de las personas para poder cumplir el factor motivacional del emprendimiento de una nueva idea es importante para evitar frustraciones para la óptima toma de decisiones.

Para Shapero (1985) citado por Marulanda, Montoya, & Vélez (2019) una de las motivaciones de un emprendedor es la autonomía lo cual involucra tomar sus propias decisiones y al mismo tiempo asumir las responsabilidades que involucra tomar esas decisiones. Esta autonomía involucra “trabajar siendo su propio jefe, tener libertad, ganar dinero (lucro), poner en marcha una idea, vocación y otras” (Fundación BBVA, 2008). En ese sentido, la autonomía por lo general está relacionado a la autorrealización personal y en poner en práctica las ideas (Sánchez, et al., 2012).

1.2.1.2. Factores exógenos

Del mismo modo que existen factores que son propios de una persona y que influyen en la actividad emprendedora, también se cuenta con factores dados por el contexto y que pueden generar cambios en la persona.

La trascendencia de este proceso según lo dicho por North (2006) radica en las determinaciones del juego en regla en los ambientes informales y formales. Además, es significativo la concepción que tenga el emprendedor en base a estos contextos (Mateo, Solves y Gras; 2012); dentro de estos contextos, existen ciertas variantes que serán indispensables a considerar para el individuo en su elección de emprender. La teoría económica institucional, de Douglass North; afirma que el entendimiento de estas actividades es muy denso por la complejidad que presentan los entornos socioculturales.

Los factores exógenos del emprendimiento son realmente importantes para los procesos que se vaya a realizar, esto porque son estos los que realizan el límite del potencial que tiene el emprendedor.

En relación a esta teoría, las instituciones, como reglas del juego en una sociedad, son las “Limitaciones ideadas por el hombre que dan forma a la interacción humana; por consiguiente, estructuran incentivos en el intercambio humano, sea político, social o económico” (North, 2006, pág. 13).

Así, estas reglas de juego – legislación mercantil, derechos de propiedad, actitudes hacia el empresario, genero, creencias culturales, ideas y tramites de constitución contribuyen a la percepción y el ejercer de nuevos emprendimientos, teniendo como principal punto de partida, la teoría señalada, (Urbano & Díaz, 2009) aseveran que el acondicionamiento para que haya un incentivo propio en los individuos estará regida a que tanto lo propicia cada país con sus políticas, ya que las oportunidades que brindará tendrán que ser de acordes con la realidad de cada sector; a la realización de capacidades y habilidades para ser aprovechadas; añadido también que serán participes en la elaboración de una empresa en el sentido de su formalidad con el Estado mismo. (Gnyawali & Fogel, 1994), identificaron y segmentaron estas condiciones para que la creación de una organizativa siendo así las políticas gubernamentales y procedimientos, condiciones socioeconómicas, habilidades emprendedoras y de negocios, apoyo financiero y asistencia no financiera.

Sobre los factores del entorno que tienen una reacción en el emprendimiento, la presente investigación considera a los siguientes:

1.2.1.2.1. Políticas gubernamentales

Del mismo que las empresas fomentan factores internos de emprendimiento e innovación, se requiere que los gobiernos formulen políticas que incentiven la actividad

emprendedora, lo cual lleva a considerar que el emprendimiento requiere de una gestión integral.

Bosma y Levie (2010) citado por Aragón, Galicia y Álvarez (2017) afirman que “las políticas gubernamentales son definidas como políticas que establece el gobierno en materia de impuestos, normas o reglamentos” (p. 26), todo esto influye a la hora de crear empresas y se manifiesta en los procedimientos administrativos, tasas y diferente impuesto que tiene que pagar un emprendedor para constituir su empresa.

MICMDCT (2014), menciona que el estado interviene en el emprendimiento implementando las políticas públicas y estableciendo programas que colaboren y promuevan la creación y desarrollo de nuevos emprendimientos y fomenten los que ya existen. Del mismo modo, Toca (2010) afirma que los gobiernos formulan políticas de emprendimiento porque buscan crear un ambiente y sistema de apoyo para promover el surgimiento de nuevas empresas y encargados de esta. Además, con el apoyo del estado se puede reducir el desempleo (Moo y otros, 2019). Asimismo, también plantean políticas de innovación porque buscan resguardar la multiplicación de nuevos conocimientos e inversión más propicio y el nuevo concepto en la aplicación al sector privado. Considera que la institucional formal es un influyente principal del emprender. Acciones con finalidad de regulación básica, control a los derechos de propiedad y extracción de impuestos básicos son puntos consistentes del Gobierno para integrar a estas empresas a la seguridad de registrarse y ser protegidas por el Estado, propiciando así también que estas logren desarrollarse más; Las instituciones por ese medio logran disminuir sus costos, se capacitan y abarcan mayor oportunidad de producción.

Es así que los gobiernos locales pretenden crear un ambiente y sistema de promoción de empresarios mediante la formulación de políticas de emprendimiento. Además, crean políticas de innovación para asegurar la generación de conocimiento más efectivas.

Del mismo modo, las políticas gubernamentales tienen que ser mejor comunicadas entre los participantes del ecosistema emprendedor con el objetivo de obtener resultados tangibles y óptimos, debido a que presupuesto que se asigna muestra recursos con un costo de oportunidad demasiado alto (Martínez y otros, 2017).

Por todo lo expuesto, las políticas gubernamentales establecen normas o reglamentos en materia de impuestos y procedimientos para constituir una empresa, en este sentido las políticas gubernamentales tienen que incentivar a los pequeños emprendedores en materia de impuestos y facilitando los procedimientos para que formalicen y constituyan sus negocios.

En conclusión, el estado plantea y formula políticas de apoyo al emprendimiento de las personas dentro de un marco legal, con el fin de que los empresarios logren beneficiarse de los resultados óptimos y tangibles dentro de un ecosistema emprendedor.

Ley N° 28015: Ley de promoción y formalización de la Micro y Pequeña empresa

Art. 1: El objetivo de esta ley es promover la competitividad, formalización y desarrollo de las micro y pequeñas empresas para aumentar el empleo sostenible, su productividad y rentabilidad, su contribución al Producto Bruto Interno, la ampliación del mercado interno y las exportaciones, así como su contribución a la recaudación tributaria. (Ley N° 28015, 2003)

Art. 2: La Micro y Pequeña Empresa se define como la unidad económica conformada por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización empresarial contemplada en la legislación vigente, cuyo objetivo es llevar a cabo actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. Al mencionar las siglas MYPE en esta Ley, se hace referencia a las Micro y Pequeñas Empresas, las cuales, a pesar de tener tamaños y características propias, reciben el mismo tratamiento en virtud de esta Ley, a excepción del régimen laboral aplicable a las Microempresas. (Ley N° 28015, 2003)

Art. 4: El Estado favorece un entorno propicio para la creación, formalización, desarrollo y competitividad de las MYPE y el respaldo a los nuevos emprendimientos, a través de los Gobiernos Nacionales, Regionales y Locales, estableciendo un marco legal e incentivando la inversión privada, generando o promoviendo una oferta de servicios empresariales destinados a mejorar los niveles de organización, administración, tecnificación y articulación productiva y comercial de las MYPE, estableciendo políticas que permitan la organización y asociación empresarial para el crecimiento económico con empleo sostenido. (Ley N° 28015, 2003)

Art. 17: El Estado respalda e incentiva la iniciativa privada que realiza acciones de Capacitación y Asistencia Técnica para las MYPE. El Reglamento de la Ley vigente establece las medidas promocionales en favor de las instituciones privadas que ofrecen capacitación, asistencia técnica, servicios de investigación, asesoría y consultoría, entre otros, a las MYPE. El Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo coordina con el Ministerio de Educación para el reconocimiento de las entidades especializadas en formación y capacitación laboral como entidades educativas. (Ley N° 28015, 2003)

Art. 36: A través de la simplificación de los diversos trámites de registro, supervisión, inspección y verificación posterior, el Estado impulsa la formalización de las MYPE. (Ley N° 28015, 2003)

1.2.1.2.2. Financiamiento

Toda actividad económica requiere de recursos materiales y humanos, así como monetarios. Sin embargo, en muchas ocasiones, no es posible contar con lo necesario para llevar a cabo las actividades que se plantean. Es por ello que existen formas que permiten contar con lo necesario para desarrollar dichas actividades. Es por ello que es necesario financiarse, el financiamiento son las aportaciones de fondos y recursos económicos que son necesarios para desarrollar una actividad, para emprender y para invertir y por su utilización se tienen que

pagar intereses. Para las economías emergentes, es importante saber de cómo se va obtener financiamiento, a qué costo y que facilidad hay para acceder a ello (Saavedra & León, 2014).

Secretaría PYME y Desarrollo Emprendedor del Gobierno de Córdoba (2014) establecen que para que una persona pueda emprender sin problemas es necesaria tener clara la idea a aplicar en un contexto real. El desafío más difícil de afrontar y que conlleva más preocupación al realizar una idea es tener la adecuada inversión monetaria o no monetaria para poder capitalizar el pensamiento. Principalmente existen dos maneras de obtener esta inversión; la primera es en base al ahorro propio o asignación propia del emprendedor y la segunda es por financiación de terceros, es decir tener un grado de endeudamiento que permita la ejecución de la idea para luego con los ingresos poder reponerlo siendo así por créditos de financieros o por personas naturales. Por lo general, el emprendimiento al iniciarse en su mayoría de veces no empieza con préstamos abundantes en crédito y esto es por el riesgo al ser un negocio nuevo; es por ello que se generan una serie de fases a medida que el negocio va prosperando el préstamo va creciendo por la garantía de ser devuelto junto a ello también se centra el ahorro propio y el posible apoyo de las personas cercanas al emprendedor.

En conclusión, el financiamiento cumple un rol importante en el momento de emprender un nuevo negocio, debido a que son los recursos financieros un factor determinante para que el nuevo emprendimiento salga adelante, sin embargo, existen muchos casos en el que el financiamiento propio no es suficiente y optan por las entidades bancarias que brinden el efectivo para realizar la idea de negocio.

Por lo expuesto, los emprendedores comienzan sus negocios con sus fondos propios debido a que no tienen la facilidad de acceder a créditos bancarios o cualquier otra forma de financiación en la que se tienen que pagar intereses por utilizarlo, este caso conlleva a que no pueden crecer en el tiempo y que sólo puedan obtener sólo para satisfacer sus necesidades básicas.

1.2.2. Informalidad

Todas las actividades que no cumplen con los requisitos establecidos en la Ley, que frenan el progreso tanto económico como social del país y que ofrecen condiciones laborales sin tener en cuenta los derechos laborales del trabajador, son consideradas como informales.

De Soto (1986) afirma que la informalidad desde un enfoque institucionalista; que los negocios de carácter pequeño y con capital para un crecimiento limitado; enfrentan situaciones adversas en cuanto a la sobrevivencia en costos y tiempo lo que hace que el ámbito formal sea menos atractivo que el informal. Asimismo, indica que los emprendedores informales tienen la capacidad de gestionar y hacer funcionar operativamente su negocio, sin embargo al estar en este sector es imposible ascender a desarrollarse íntegramente y esto es por las normas y barreras administrativas que el Estado impone sin estar de acorde con la realidad en sí dándose el carácter de inflexibles; ante ello el costo de oportunidad es más grande que el costo de formalidad; por otro lado, Kanbur (2009) , argumenta que la presencia de la informalidad es debida a la ausencia del Estado en la participación de incentivo al emprendedor; es por ello que las normas deben de dirigirse al favor de la población y no en su contra.

Es decir, pese a que los empresarios tengan la capacidad de crear nuevas ideas de negocio, las normas con respecto a la formalidad de negocios, limita considerablemente al crecimiento empresarial, es por eso que se opta por la informalidad.

Organización Internacional del Trabajo (2017) sostiene que es una variante de la visión planteada por De Soto que la persona antes de iniciar su emprendimiento genera una evaluación sobre qué le conviene más y en base a ese costo de oportunidad escoge el sector informal porque considera que son mayores los beneficios de trabajar clandestinamente todo ello fijado en los costos.

También existe un enfoque estructuralista, la cual, tal como lo señala el Instituto Nacional de Estadísticas e Informática (2017) es el resultado de que ante una deficiente gestión

en la economía fijada en el capital, queda una gran parte de la población capacitada tanto de manera técnica o profesional sin empleo y ante la necesidad de sobrevivir opta como una elección tentativa el sector informal para subsistir; sin embargo, ante este traslado al sector el acondicionamiento normativo es distinto al formal generando así bajas productividades entre otros aspectos perjudiciales. El INEI en su informe cita a Carbonetto, Hoyle y Tueros (1988) para afirmar:

Esta línea de pensamiento prosigue la conceptualización iniciada ya en el decenio de 1960 por Aníbal Pinto, a partir de la idea de heterogeneidad de las productividades concibiendo el área informal como un fenómeno de segmentación tecnológica de la estructura ocupacional. La masa laboral excluida de los puestos de alta productividad y alta inversión por hombre del Sector Moderno solo en parte, permanece, como integrada por desempleados abiertos. Para poder sobrevivir, éstos “inventan” puestos sin contar con suficiente capital inicial ni tecnologías adecuadas. El resultado sería la conformación de un sector de pequeñas unidades empresariales, en su gran mayoría unipersonales, que en general no sobrepasan los 10 trabajadores por unidad y que operan con una productividad media sectorial varias veces inferior a la del Sector Moderno. (p.33)

Es decir, ello explica que los pequeños negocios informales nacen como una necesidad de las personas con baja productividad, y por tanto se caracterizan por ser unidades con un número bajo de trabajadores.

Schneider & Enste (2000) afirman que la informalidad es entendida como: “toda actividad económica que contribuye con el PBI observado o calculado de manera oficial, pero que no se encuentra registrada [...] producción en el mercado, legal o ilegal, de bienes y servicios que escapan al registro del PBI oficial” (p. 81).

Es decir que la informalidad afecta al PBI debido a que el proceso de contratación laboral, no está debidamente registrada y en consecuencia no es considerada dentro del cálculo de esta.

Hernández & De la Roca (2006) cita a De Soto (1986), el sector informal es el conjunto de unidades económicas que no logran cumplir con las regulaciones e impuestos que están señalados dentro del estatus legal.

Asimismo, la Organización Internacional del Trabajo (2017) establece que una de las características de los comercios informales es que tienen un espacio reducido. Además, también es visible sus cortos años de antigüedad, dado que son relativamente jóvenes. También tienen alta heterogeneidad, porque existen microempresas informales que tienen perfiles similares a empresas formales a pesar de tener empleos precarios. Sumado a ello, las empresas informales no cuentan con instalaciones fijas, entre los cuales se predomina el sector comercio y tienen un bajo acceso a los servicios públicos.

Lahura (2016) afirma que, en base a las diversas publicaciones del Instituto Nacional de Estadística e Informática INEI, que la empresa es informal cuando no se encuentra en los registros de la Administradora Tributaria del país, y por tanto no cuenta con un Registro Único de Contribuyente (RUC). Del mismo modo, la informalidad laboral se evidencia cuando un trabajador dependiente no es registrado por su empleador. Por tanto, la presente investigación, considerará que se compone de la informalidad tributaria y laboral.

Es decir, la informalidad se manifiesta en aquellas organizaciones que no cumplen con los reglamentos y normas establecidos por ley, esto debido a la existencia de demasiada oferta comercial en el mercado, los altos costos y engorrosos procesos de formalización.

1.2.2.1. Informalidad tributaria

Es todo aspecto relacionado a la evasión de tributos por parte de algunas empresas. La informalidad tributaria se relaciona con la legalidad empresarial y tiene vínculo con las

cualidades de las unidades productivas: si está apta, si paga tributos, etc. Un proxy muy enfático de legalidad ejecutiva es el número de firmas registradas ante la administración tributaria a (Organización Internacional del Trabajo, 2017).

Tokman (2009) indicó que según la OIT la formalidad implica un costo alto, tal es el caso que en Perú se necesitan realizar nueve operaciones administrativas, las cuales implican trámites y pasos administrativos, asimismo, los microempresarios pagan al menos ocho diferentes impuestos y cargas laborales.

Esto manifiesta que los empresarios opten por trabajar en la informalidad, para evitar declarar los impuestos y sus respectivos pasos administrativos.

1.2.2.1.1. Obligaciones tributarias.

Los tributos a los que están afecto las empresas, son consideradas como obligaciones que deben ser pagadas en periodos y tiempos establecidos por las entidades destinadas a su cobranza.

Es el registro adecuado de la información tributaria que debe realizar las empresas. Las obligaciones tributarias de un contribuyente incluyen: registrarse en la administración tributaria, reportar con veracidad su información personal, presentar su declaración y pagar oportunamente el impuesto. Sin embargo, algunos contribuyentes que se encuentra registrado no están en la obligación de pagar los impuestos, por ejemplo, si sus ingresos son menores al nivel mínimo gravable (Lahura, 2016)

En materia de impuestos, la carga tributaria es un factor determinante para la reactivación formal o la disminución de este llevándose al informal; ante ello al ver el registro por medio de indicadores es que la cantidad de organizaciones medianas y grandes no es abundante. Sin embargo, se abarca una gran cantidad de tributaciones que hacen tedioso las decisiones en los ciudadanos y empresas, en general tomada para las Medianas y Pequeñas

Empresas - MYPE, que es donde mayor tentativa a la informalidad hay. (Organización Internacional del Trabajo, 2017).

En la formalidad de obligaciones de tributos en el país los regímenes a bordar están puestos tanto para las personas naturales o en el nacimiento de una persona jurídica todas dentro del organismo Superintendencia Nacional de Aduanas y Administración Tributaria(SUNAT); ante ello la clasificación se da en 4 regímenes siendo el Nuevo Régimen Único Simplificado (NRUS), Régimen Especial del Impuesto a la Renta (RER), Régimen MYPE Tributario (RMT) y el Régimen General (Superintendencia Nacional de Aduanas y Administración Tributaria, 2019). Las diferencias son:

Tabla 1.
Diferencias de los regímenes tributarios

Descripción	Nuevo Régimen Único Simplificado (NRUS)	Régimen Especial de Impuesto a la Renta (RER)	Régimen MYPE Tributario (RMT)	Régimen General (RG)
Persona natural	Sí	Sí	Sí	Sí
Persona jurídica	No	Sí	Sí	Sí
Límite de ingresos	Hasta S/ 96 000.00 anuales u S/ 8 000.00 mensuales	Hasta S/ 525 000.00 anuales	Ingresos netos que no superen las 1 700 UIT en el ejercicio gravable (proyectado o del ejercicio anterior)	Sin límite
Límite de compras	Hasta S/ 96 000.00 anuales u S/ 8 000.00 mensuales	Hasta S/ 525 000.00 anuales	Sin límite	Sin límite
Comprobantes de pago que puede emitir	Boleta de venta y tickets que no dan derecho a crédito fiscal, gasto o costo	Facturas, boletas y todos los demás permitidos	Facturas, boletas y todos los demás permitidos	Facturas, boletas y todos los demás permitidos
Declaración Jurada Anual - Renta	No	No	Sí	Sí
Trabajadores	Sin límite	10 por turno	Sin límite	Sin límite

Además de esto, las empresas o los emprendedores que tienen bajo su mando un número de trabajadores tienen que garantizar su estabilidad laboral, mediante un contrato, en el caso del sector privado estas se rigen por el Texto Único Ordenado del decreto legislativo 728, mediante este decreto se regula tres modalidades de contratos laborales, la primera es el de plazo indeterminado, la segunda son los contratos de plazo fijo y por último contratos a plazo parcial, por la cual los trabajadores que están bajo este contrato tienen todos los derechos laborales del régimen privado, como las gratificaciones, la compensación por tiempo de servicio, asignación familiar, vacaciones y además están protegidos de despidos arbitrarios (Diario Gestión, 2019).

1.2.2.1.2. Costos de formalización.

Son todos aquellos costos que se incurren al momento de formalizar una empresa. La informalidad surge cuando los costos de circunscribirse al marco legal y normativo de un país son superiores a los beneficios que ello conlleva. La formalidad incluye costos tanto en términos de permanecer dentro del mismo –pago de impuestos, cumplir las normas referidas a beneficios laborales y remuneraciones, manejo ambiental, salud, entre otros y en términos de ingresar a este sector –largos, complejos y costosos procesos de inscripción y registro. En principio, la formalidad debe dar beneficios en el desarrollo de crecimiento empresarial para que con el apoyo del Estado la organizativa se pueda consolidar en el mercado, es así que entre los beneficios puestos por el Estado vienen a estar, la protección legal tanto en los trabajadores como superior, el acceso libre a crédito en financieras de garantía, y una vez ya la empresas con los recursos necesarios puede incurrir a otro mercados incluidos allí los internacionales; al estar en el sector formal también y estar registrado libra a los emprendedores de pagar una serie de pagos extras para evadir su inestabilidad como los sobornos. Ante ello se señala que, si las normativas de integración no cumplen su función de acuerdo a la realidad, será dificultoso la

inserción laboral formal al mercado, dándose a entender una presencia débil el Estado. (Loayza, 2008).

De acuerdo a lo mencionado, la formalidad incluye costos de ingreso, registro y el cumplimiento de impuestos a los que está circunscrito, sin embargo, algunos de los beneficios que trae consigo la formalidad es por ejemplo protección policial, acceso a préstamo y una gran posibilidad de expandirse comercialmente.

En el Perú, los costos para formalizar están en los trámites de constitución, un negocio se puede hacer como Persona Natural o como Persona Jurídica. Como Persona Natural se puede ejercer cualquier actividad económica, ejerce derechos y cumple obligaciones a título personal, y siendo Persona Jurídica también se puede hacer cualquier actividad económica pero que no se asume personalmente las obligaciones, quiere decir que las deudas que pueda contraer la empresa se limitan a los bienes que estén registrados a nombre de la empresa. En ambos casos los costos para formalizar está en los pasos para constituir una empresa como, búsqueda de nombre, elaboración de la minuta, abono de capital y bienes, elaboración de escritura pública, inscripción en registros públicos e inscripción al RUC, en las cuales se tiene que pagar a los notarios, SUNARP y por la legalización de los libros contables de acuerdo al régimen tributario en la cual está inscrito, por otro lado si se lleva libros electrónicos no es necesario legalizar (SUNAT, 2019).

1.2.2.1.3. Trámites burocráticos.

Son trámites correspondientes al proceso de formalización de una organización (Mi Empresa Propia, 2019) menciona que, para que una organizativa pueda ser formal debe seguir una serie de requisitos en base al rubrico económico a realizar cada actividad económica tiene sus propias reglas a seguir; ante ello se especifican los trámites a seguir para formalizarse.

- Trámites legales

Al comenzar un nuevo negocio, se tiene dos caminos por el cual optar: como persona natural con negocio o bajo la forma de persona jurídica.

Dependiendo del número de socios y otras características debes elegir una de las modalidades empresariales que mejor se adecúe a tus necesidades, las cuales son: Empresa Individual de Responsabilidad Limitada, Sociedad Anónima, Sociedad Anónima Cerrada, Sociedad Comercial de Responsabilidad Limitada.

Cuando se constituye una empresa como persona jurídica se sigue los siguientes pasos: Búsqueda de nombre, Reserva del nombre, Minuta de Constitución (contener información sobre aporte de capital, actividades económicas y funciones del representante legal), abrir cuenta bancaria a nombre de la empresa, declaración jurada de aportes de bienes, Transcribir una minuta en Escritura Pública, Inscripción en Registros Públicos, Testimonio de la empresa.

- Trámites Tributarios

Las personas naturales pueden realizar su inscripción por plataformas virtuales, con lo cual debe ingresar a la página web de la SUNAT y escoger la alternativa "Inscripción al RUC-Persona Natural". Después de ello, se procederá a asistir a cualquier centro de contribuyentes para apertura del RUC. Cabe señalarse que el DNI debe de llevarse para la identificación de la persona fundadora de la organizativa.

Como persona jurídica, será fundamental que el principal de la firma haga los trámites y manifieste la siguiente data: Partida Registral Certificada (originales y fotocopias); comprobante de servicios con fecha límite en dos meses de caducidad.

- Trámites Laborales

La relación laboral con los trabajadores es muy importante para el cumplimiento de objetivos institucionales, es por eso que desde el primer día de trabajo se debe recurrir a la formalización. Se presenta la planilla ante el Ministerio de Trabajo en caso de contar

con más de 3 trabajadores, e inscribir a EsSalud y a una AFP o ONP de acuerdo a donde quiere aportar el trabajador (Agencia Peruana de Noticias Andina, 2019)

- Trámites Municipales

Al inicio de una actividad comercial es importante que se pida una Licencia de Funcionamiento con ese recibimiento la aprobación que da la municipalidad sirve para que ya la persona pueda oficializar su organizativa y ya trabajar. Tener la licencia de funcionamiento da confiabilidad a los clientes dándose el plus de una organizativa seria. Primero, acude al área de licencias de funcionamiento del distrito en donde realizarás tu negocio. El costo dependerá principalmente del tipo y del área de tu local.

En la oficina de orientación deberás preguntar si tu negocio es compatible con la zonificación del distrito. Ellos verificarán si cuentas con todos los documentos necesarios para que puedan emitirte la orden de pago. Luego realiza en caja el pago y presenta en la mesa de partes los siguientes documentos:

Solicitud de Licencia de Funcionamiento con carácter de Declaración Jurada que incluya N.º de RUC y DNI o carné de extranjería del solicitante.

Vigencia de poder del representante legal para el caso de empresas bajo la forma de Persona Jurídicas.

Declaración Jurada de Observancia de Condiciones de Seguridad para establecimientos hasta de 100 m².

Certificado de Inspección Técnica de Detalle o Multidisciplinaria, para establecimientos mayores a 500 m².

Requisitos adicionales dependiendo del giro del negocio como por ejemplo autorizaciones sectoriales, informe de número de estacionamientos, títulos profesionales, entre otros.

La vigencia máxima de vigencia para la licencia en apertura en quince días hábiles. La condicionante es que, si la municipalidad luego de ese lapso de tiempo no informa alguna corrección, el individuo ha sido apto para la legalización de su organizativa, denominado así "Silencio Administrativo Positivo".

Los trámites al ser extensos, densos e inconsistentes, en gran parte de entidades normalizadoras, generan inconformidad en los individuos por legalizarse. Lo que se requiere es que los trámites para estar dentro del registro sean más accesibles de libre entendimiento y facilidad para inscribirse, cuyos tributos sean de acorde a los ingresos que generará la empresa; solo así sería posible que una gran masa de emprendedores opte por la legalidad (Gómez & Morán, 2012).

En conclusión, existen diversos trámites para lograr formalizar una empresa, estos conllevan tiempo y dinero, sin embargo, se busca simplificar ciertos procesos que permitan que las organizaciones opten por el camino de la formalidad.

1.2.2.2. Informalidad laboral

La informalidad laboral es una actividad caracterizada por motivos, la primera por no estar de acorde con las reglas del Estado o por no presentar los recursos necesarios para pertenecer a este; ante ello los trabajadores no tienen el respaldo de protección del Estado y optan por trabajar en este sector cuyas normas lo establecen las mismas personas en muchos casos con sobre explotación laboral y salarios menores al básico, dándose así desigualdad, pobreza y exclusión.

Además, incluyen tratos en el trabajo que no son cumplidos en la práctica, caso contrario en el sector formal si una entidad rompe los tratos con el trabajador este tiene el derecho de quejarse y obtener una indemnización por su protección; en la necesidad de preservar el empleo en el otro sector optan por solo aceptar lo impuesto sin tales beneficios

como, al sistema de pensiones, vacaciones, el pago de un salario igual o mayor al mínimo, pagos a la seguridad social y entre otros (Betapatiño y otros, 2017).

Es de esta manera que las empresas no cumplen con los derechos laborales de acuerdo a ley como el pago de salarios, aportes de salud y gratificaciones.

La formalidad laboral tiene que ver con la forma en que los trabajadores desarrollan sus actividades: sus condiciones de trabajo y si está cubierto por los sistemas de protección social (Organización Internacional del Trabajo, 2017).

En conclusión, la ley establece ciertas normas con respecto a la formalidad laboral, sin embargo, son pocas las empresas que se acogen a ciertas normas, ya sea por el tiempo que se invierte en realizar los trámites y los costos que estos traen.

Trabajadores informales

Son empresarios que se dedican a una actividad laboral por lo general de forma independiente o con personal mal remunerado (Betapatiño y otros, 2017) dividen a los trabajadores informales en 4 grupos:

En el primer grupo, teniéndose aquí a las firmas contenientes de una gran consolidación en el mercado y solvencia económica con un conjunto de fuerza laboral capacitada, se tiende a transferirse de acuerdo a la fiscalización laboral; ante ello el hecho de que una persona con el perfil idóneo para ser formal no lo este es por pocas circunstancias como que la entidad laboral este en la fase de recesión en su ciclo económico; ante ello es importante que las normativas se flexibilicen para adecuarse y fortalecerse ante una situación no perfecta.

En el segundo grupo se tiene en conjunto a los trabajadores cuya capacidad es idónea para poder laborar en el sector formal debido a los conocimientos adquiridos, la problemática aquí radica en el hecho de que los puestos de trabajo ofrecidos son suficientes para abarcar a toda la población apta; ante ello la solución práctica parte en dos formas; la primera, que estas organizaciones deben tener mayor margen de ventas por sus servicios o bienes para que así se

requiera mayor respaldo de trabajadores; esto da lugar cuando existe un crecimiento a nivel general en la sociedad siendo así constante y sostenido, así es posible la reducción en la informalidad; para la segunda opción se tiene que adecuar las normativas para que estas organizaciones logren formalizarse y tener así el capital humano calificado para el perfil.

Para el tercer grupo, la situación es que el personal que trabaja en las entidades medianas o grandes no contarían con los trabajadores apropiados al perfil que la empresa necesita, ante ello la solución sigue siendo la misma plasmada en la modificación de ley por políticas de inclusión ya que a mayor crecimiento económico por la impulsión del trabajo se tendrá tanto al personal calificado como al personal en proceso de capacitación para que la empresa pueda funcionar de la manera más óptima, para ello también será necesario la flexibilización en las planillas relacionados con los beneficios tributarios y contrataciones legalizados.

Finalmente, el grupo donde mayor concentración de población hay, es el que está determinado en la informalidad cuyo personal solo tiene la calificación promedio de capacidades, ante ello será necesario que las leyes sean integras en formalización y capacitación, específicamente refiriéndose de las Mypes; el objetivo es que las organizaciones sean legales, empiecen a rendir más, sean consistentes y el trabajador este en progreso con su capacitación para rendir óptimamente; datos registrados por el INEI aseveran que este tipo de trabajador recibe su salarios mensuales bajos, lo que incide en su productividad; ante ello las sugerencias puestas son que no es rentable que estos trabajadores sean contratados formalmente ya que su producción sería menor al pago que recibirían, siendo así perjudicial para la empresa.

1.2.2.2.1. Obligaciones laborales.

El Decreto Supremo N.º 008-2008-TR, Reglamento del TUO de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente- Reglamento de la Ley MYPE establece que todas las MYPES deben contar

con un certificado de inscripción o reinscripción en el Registro de la Micro y Pequeña Empresa (REMYPE), la cual acredita que las MYPES cumplen con lo establecido en la ley, también autoriza los beneficios que le corresponden, además de permitir tener un registro de las MYPES.

El Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (2019) indicó que los requisitos para proceder con el registro son: tener Registro Único del Contribuyente (RUC) y la clave SOL, además de contar con un trabajador en planilla como mínimo, sin embargo, si aún no cuentan con trabajadores porque recién inician su actividad económica pueden registrarse de forma transitoria en el REMYPE teniendo solo un plazo de 15 días para registrar trabajadores en el REMYPE, de lo contrario no se podrá realizar el registro definitivo.

1.2.2.2.2. Beneficios laborales.

La Ley N.º 28015, Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa, indica que los trabajadores tienen derecho a percibir una remuneración no inferior a una Remuneración Mínima Vital (RMV).

Rojas (2017) afirmó que la remuneración es pactada entre el trabajador y el empleador, pero teniendo en cuenta lo expresado en la ley, asimismo se considera que la jornada de trabajo es de ocho horas diarias o 48 horas semanales como máximo tanto para hombres como mujeres, además se considera un tiempo mínimo de 45 minutos para refrigerio. En cuanto al trabajo en sobretiempo, los trabajadores no pueden ser obligados a trabajar horas extras, toda prestación en sobretiempo es voluntario, pero el abono de las dos primeras horas no puede ser inferior al 25% por hora calculado sobre la remuneración y las horas restantes no podrán ser inferior al 35%.

Es decir que, las remuneraciones son acordadas entre empleado y empleador, este proceso debe estar acuerdo a ley, incluyendo refrigerio, horas extras y vacaciones respectivas, sin embargo, existen algunos puntos clave que también se deben tomar en cuenta.

Para las jornadas nocturnas, los trabajadores tanto de la micro y pequeña empresa reciben una sobretasa del 35% de la remuneración mínima vital, sin embargo, si las labores se desarrollan habitualmente en horarios nocturnos (desde 10 pm hasta 6 am) no es aplicable tal beneficio (Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, 2014).

Los trabajadores de la microempresa tienen derecho a contar con el Sistema Integral de Salud (SIS), teniendo un costo semicontributivo pagado por el Estado (50%) y el empleador (50%). Para las pequeñas empresas, el empleador aporta el 9% del salario que percibe el trabajador (Superintendencia Nacional de Fiscalización Laboral, 2017)

La afiliación al SIS es posible si el empleador registra los datos de la microempresa y los trabajadores en el REMYPE, así como de sus familiares (cónyuge, hijos menores a 18 años), estos datos tienen carácter de declaración jurada.

Tanto los trabajadores de las micro y pequeñas empresas cuentan con un descanso de 15 días por cada año de servicios (Superintendencia Nacional de Fiscalización Laboral, 2017)

Las microempresas no tienen derecho a gratificaciones, mientras que a las pequeñas empresas se le otorgará dos gratificaciones al año, una en julio por Fiestas Patrias y otra en diciembre por Navidad correspondiendo media remuneración en cada una, considerando que el trabajador haya laborado el semestre completo, en caso contrario se debe hacer un cálculo proporcional al tiempo trabajado (Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, 2014)

Las microempresas no tienen derecho a este beneficio, pero las pequeñas empresas sí perciben dos depósitos al año, en los meses de mayo y noviembre por un monto equivalente a 15 remuneraciones diarias (Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, 2014). Infantes, Mucha, & Egúquiza (2012) afirmaron que existe un tope máximo, el cual es 90 remuneraciones diarias. También indicó que se consideran solo los días de trabajo.

El emprendimiento y la informalidad

La actividad económica donde participan las empresas informales representa gran parte de la actividad productiva del país. Del mismo modo, existe un porcentaje significativo de emprendedores. En esa vía, la Organización Internacional del Trabajo (2014) refiere que la mayor parte de los negocios informales que se presentan en el país son erigidos por ciudadanos pertenecientes a estratos socioeconómicos bajos, es decir, son emprendedores con condición de informales que integran los sectores productivos sin cumplir con sus obligaciones tributarias y de formalización laboral. Por tanto, el emprendimiento y la informalidad encuentran una relación cercana porque consideran al sistema informal como la alternativa de los emprendedores para poder satisfacer sus necesidades.

Con respecto al planteamiento, indica que la mayoría de empresas son informales, esto por la falta del cumplimiento de normas laborales descritas a ley, además del cumplimiento de sus obligaciones financieras.

Los factores endógenos del emprendimiento y la informalidad tributaria y laboral

Los factores endógenos basados en el emprendimiento de los empresarios radican en la búsqueda de nuevas oportunidades y mejores retribuciones, sin embargo, el aumento de estos factores conlleva a un aumento considerable de la informalidad debido a que el emprendimiento genera evasión de obligaciones tributarias.

Páez (2009) afirma que los emprendedores dados sus aspectos internos deciden pertenecer al extenso grupo de empresarios informales y por tanto no contribuyen al fisco nacional. Ello indica que un aumento de los factores endógenos del emprendimiento guarda relación con la informalidad tributaria porque factores propios del emprendedor van a generar que el empresario no cumpla con sus obligaciones tributarias dado que toman la decisión de continuar en la informalidad por considerar que obtienen mayores beneficios en dicho sector,

ya que según los pequeños empresarios, las cargas tributarias no generan un escenario de resultados positivos; al tener costos mayores a los beneficios, se muestra justificable la decisión del emprendedor en incursionar en la informalidad. De forma similar, estos factores internos del emprendimiento, entendidos como la necesidad económica, la autonomía y la capacidad, motivan a los empresarios a no tener una formalidad laboral porque ello implica asumir obligaciones laborales en beneficio de sus trabajadores, lo cual les representa menores ingresos. Además, consideran justificable el no pago de los derechos laborales porque la productividad de los trabajadores no se encuentra en niveles altos, lo cual no les contribuye positivamente a sus utilidades.

Es así que, los factores endógenos no solo generan evasiones tributarias, además que la persona laboral de la empresa no recibe las retribuciones conforme a ley debido a que los trabajadores no cuentan con altos niveles de capacitación.

Los factores exógenos del emprendimiento y la informalidad tributaria y laboral

Los emprendedores optan por realizar su actividad en el ámbito informal, esto porque los factores exógenos, en decir el gobierno y sus políticas públicas, no cumplen la función de brindar apoyo a las empresas con adecuadas alternativas de solución y mejora.

La fuente, et al. (2018) señala que cuando el emprendimiento no observa recompensas por el entorno o considera ser castigado, los emprendedores tienden a asignar su tiempo y esfuerzos a realizar actividades informales. Es decir, cuando existen factores exógenos como políticas públicas deficientes, regulación intensa y ausencia de apoyo financiero, la informalidad tributaria se convierte en la alternativa seleccionada por los emprendedores. De la misma manera, cuando los factores del entorno se presentan como una situación desfavorable para impulsar el crecimiento de sus empresas, van a motivar que el emprendedor continúe en la informalidad laboral, es decir, no cumplen con los derechos de los trabajadores porque consideran no tener los recursos necesarios para brindar beneficios sociales.

En conclusión, si el gobierno no tiende a crear nuevas estrategias de emprendimiento, los empresarios seguirán optando por la informalidad de sus empresas, afectando además al ámbito laboral e injustas retribuciones al personal.

1.3. Marco Conceptual

Emprendimiento

Es la capacidad de gestión para plasmar una idea de negocio a la realidad fijando como una oportunidad a aprovechar. (Prieto, 2014).

Factores endógenos de emprendimiento

Ha sido determinado por la motivación personal. García (1992), las considera como una emotividad ligada con las aspiraciones del emprendedor en el éxito de ejecución en el proyecto junto con su sostenibilidad.

Factores exógenos de emprendimiento

North (2006) refiere que son los aspectos del entorno que impone las reglas de juego tanto formales como informales.

Financiamiento

Hay dos maneras de conseguir recaudo para la ejecución del proyecto tanto en su apertura como en su desarrollo, siendo la primera autónoma por la propia persona y segunda, por recaudación de terceros cuyo fin es una deuda que será cancelada y tendrá el fin del proyecto pudiendo darse en inversores externos o financieras. (Secretaría PYME y Desarrollo Emprendedor del Gobierno de Córdoba, 2014).

Informalidad

Schneider & Enste (2000) afirman que la informalidad es entendida como todas las actividades económicas que mueven el desarrollo nacional pero que no se encuentran dentro del registro oficial del Estado pero que sin embargo si apoyan indirectamente a la economía nacional.

Informalidad laboral

Estará determinado por si se encuentra con las legislaciones de protección al trabajador puestas por el Estado y si ante ello contiene los beneficios establecidos en la ley. (Organización Internacional del Trabajo, 2017).

Informalidad Tributaria

Es informalidad tributaria es entendida como la evasión del pago de impuestos ante el Estado, al no estar dentro de ello tiene una relación en cuanto al proceso de inserción con la formalidad empresarial y sus caracteres de gestión productiva: el registro, el pago de tributos, ente otros. Serán oficializadas las organizativas una vez que estén dentro del registro oficial de la gestión tributaria (Organización Internacional del Trabajo, 2017).

Trámites burocráticos

Son los procedimientos densos que establece la administración pública para la formalización empresarial (Gómez & Morán, 2012).

1.4. Marco Referencial

1.4.1. Antecedentes Internacionales.

Vallejo (2018), en su tesis: *“Factores de éxito en los emprendimientos apoyados por la Agencia de Desarrollo CORPOAMBATO, año 2018”*. Universidad Técnica de Ambato, Ecuador. La investigación tuvo como finalidad identificar las cualidades que hacen posible la realización de actividades con un margen positivo en sus labores productivas por medio de la organizativa señalada a los negocios surgentes; para lo cual realizó un estudio a micro empresas en distintas categorías, registrándose así 114 micro empresas, además, de ello se empleó técnicas de recolección de información, siendo esta una investigación explicativa. para finalmente llegar a concluir que el total de los emprendimientos están teniendo deficiencias en la gestión lo cual se reflejará posiblemente en el futuro con resultados desfavorables llegándose incluso a la quiebra el emprendimiento de seguirse así; además se determinó que los factores

importantes a fortalecer viene a ser la idea clara de planificación, las ganancias deben ir de acorde a los escenarios planeados, el financiamiento debe ser distribuido de acuerdo a las necesidades y estrategias, la informalidad conlleva a una mala contabilidad, margen de ventas en reducciones, el emprendedor no tiene concientización de ahorro, el producto no lleva el valor agregado que lo haga atractivo para la demanda, el conocimiento del emprendedor es práctico pero no trascendente, en la preparación de costos no se tiene una adecuada estructura y aplicación de marketing débil.

Beltrán (2018), en su tesis: *“La informalidad y el margen de utilidad en la determinación de los costos de producción de las empresas de calzado de la parroquia Huachi Chico, año 2018*. Universidad Técnica de Ambato, Ecuador. La investigación tuvo como objetivo evaluar la informalidad y el margen de utilidad en la determinación de los costos de producción de las empresas de calzado de la parroquia Huachi Chico, un estudio que involucra aproximadamente 12 empresas en sector Huachi fabricantes de calzados, además, empleó como instrumento un cuestionario, siendo esta una investigación descriptiva, cualitativa – cuantitativa. Finalmente, concluye que la informalidad se origina como una solución accesible frente a la necesidad de subsistencia, con lo cual la falta de recursos genera por optar a este medio; por otro lado, dentro del rubro de calzados se evidencio que la informalidad se acrecentó considerablemente, principalmente en la delimitación del presente estudio junto con sus parroquias de la provincia; se evidencia también que la gran mayoría de las organizativas no cumplen los reglamentos establecidos por la normativa nacional.

Bermello (2016), en su tesis: *“La informalidad del contribuyente y la determinación presuntiva de la Administración Tributaria en el Sector Avícola en la parroquia Cunchibamba, cantón Ambato, provincia de Tungurahua, año 2017”*. Universidad Técnica de Ambato, Ecuador. La presente investigación determinó como objeto principal indagar porque los contribuyentes optaban por evadir sus impuestos en la localidad señalada, el trabajo fue en base

a técnicas cuali-cuantitativas, la muestra de estudio involucro a un total de 9 contribuyentes en el sector, además, se utilizó la técnica de encuesta por medio de su instrumento cuestionario, siendo esta una investigación exploratoria, descriptiva - correlacional. Concluye que los individuos del estudio optan en su mayoría por la informalidad debido al desconocimiento de las utilidades que genera la tributación, la mayoría de los contribuyentes no se registraron en ningún régimen, además, mucho de ellos lo hacen por tratar de evitar el pago de algún tributo, que consideran sería demasiado alto.

Gonzáles y Kuhn (2004), en su tesis: *“Magnitudes y Determinantes de la informalidad en la región Metropolitana, año 2004”*. Universidad de Chile. La investigación tuvo como objetivo adquirir información verídica sobre la informalidad tanto a nivel nacional como regional, además, identifico el impacto en la economía y concepción social que esta problemática generó a lo largo de los años, mediante un estudio que involucra a 72 microempresarios, además, empleó como instrumento el cuestionario, siendo una investigación exploratoria. Concluye que la informalidad vista desde el aspecto productivo es baja en todas sus categorías presentándose con tecnologías básicas, capacitación básica en el personal, además, la recaudación es baja limitando que la inversión sea discontinua y limitada lo que hace difícil que la empresa pueda crecer y desarrollarse.

1.4.2. Antecedentes Nacionales.

Benavides y Tupayachi (2015), en su tesis: *“Emprendimiento y perfil del emprendedor en la escuela profesional de ciencias administrativas de la Universidad Nacional de San Antonio Abad del Cusco, periodo: 2014-2015”*. Universidad Nacional de San Antonio Abad de Cusco, Perú; tuvo como objetivo determinar e indagar y especificar el perfil adecuado del emprendedor, para lo cual se tuvo como muestra probabilística a 652 estudiantes, ante ello para la recaudación de información se procedió a la técnica de encuesta, bajo el instrumento de cuestionario; la investigación fue experimental, longitudinal. Concluyó que por medio de un

taller se optimiza las cualidades del estudiante y el interés por emprender referido a una nota promedio de 18.01 y 17.67 puntos para la población femenina y masculina; finalmente, se señala que gracias al taller se presentaron diversos modelos con características positivas a utilizarse.

Salvador (2018), en su tesis: *“Nivel educativo y el emprendimiento empresarial en centro de abastos de LIMA Norte, 2017”*. Universidad privada del Norte, Lima, Perú. La investigación tuvo como objetivo describir y explicar la relación entre el nivel educativo y el emprendimiento empresarial en centro de abastos de Lima Norte en el año 2017, mediante un estudio que involucro 481 comerciantes del centro de abastos de Lima Norte, además, el instrumento fue validado por juicio de expertos, siendo una investigación no experimental transversal - correlacional. Concluyó que entre el emprendimiento empresarial y su dimensión individuo, existe una relación (Rho de Spearman =0,403 Y $\alpha = 0,004 < 0,05$) positiva débil entre ambos. Se puede aseverar que, cuando el emprendedor tiene las facultades y capacidades para ser innovador, el producto a crearse contiene el valor agregado que lo hace atractivo al mercado, ante ello, por otro lado, no siempre la persona innovadora será la persona con calificaciones académicas, una persona sin estos rasgos puede ser creativa e innovar en un emprendimiento positivo a desarrollar.

Díaz y Dioses (2017), en su tesis: *“Determinantes de la informalidad en las Mypes en la provincia de Lambayeque en el 2015”*. Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo, Lambayeque, Perú. La investigación tuvo como objetivo identificar los factores que explican la informalidad, mediante un estudio que involucro 12700 Mypes, además, la recolección de datos realizo mediante un cuestionario, se realizó comprobación de validez y confiabilidad de los instrumentos, siendo una investigación descriptivo no experimental y correlacional. Concluye que más de la mitad de las organizaciones comerciales y manufacturas son informales. Otro aspecto a señalar es el desconocimiento de los pobladores en base a las

utilidades de desarrollo que les puede generar la inserción al sector formal, otro aspecto siendo el más común viene a ser los tramites de carácter denso y tedioso por parte de los emprendedores al querer ser oficializados.

Ramos (2016), en su tesis: *“La incidencia de los determinantes de informalidad de las Mypes textiles de Gamarra y su acceso al financiamiento bancario y no bancario 2016”*. Universidad San Ignacio de Loyola, Lima, Perú. Tuvo como objetivo identificar la influencia generada por los determinantes de informalidad en las organizativas señaladas en base al crédito de financiación para ejercer sus negocios, mediante un estudio que involucro a micro y pequeñas empresas, siendo un total de 3376 empresas, siendo una investigación correlacional. Finalmente, concluyo que ante las barreras burocráticas por el Estado existe una fuerte tentativa por la MYPES en descartarse del sector informal, ya que, al no tener el acceso al crédito de manera simple, perjudica los planes de crecimiento.

Alvarado (2015), en su tesis: *“Factores que determinan la informalidad de Micro, Pequeñas y Medianas Empresas. Sector de comercialización de prendas de vestir de Maynas-2015”*. Universidad Nacional de la Amazonía peruana, Iquitos, Perú. La investigación tuvo objetivo principal identificar los factores que inciden en el descarte de pertenecer al sector formal en las MYPES de acuerdo a su rúbrica señalada, mediante un estudio que involucre a micro, pequeñas y medianas empresas, la muestra estuvo conformada por un total de 200 empresas, siendo una investigación documental, descriptivo. Concluye que los emprendedores no tienen el adecuado conocimiento sobre los beneficios de estar formalizados según la ley; otro factor en contra de la participación formal viene a ser que no existe una adecuada capacitación al individuo sobre los aspectos beneficiosos de estar bajo las normal que establece el Estado, tanto en las financiaciones y desarrollo.

II. MATERIALES Y MÉTODOS

2.1. Tipo y nivel de investigación

2.1.1. Tipo de investigación

La investigación fue de tipo aplicada. Este tipo de investigaciones busca mostrar la realidad concreta en su ámbito social, económico, político y cultural, para de ese modo plantear soluciones que logren beneficiar a la población afectada (Valderrama, 2013).

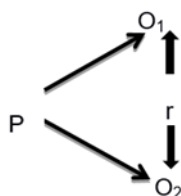
Por tanto, como la investigación buscó dar respuesta al problema del emprendimiento y la informalidad de los negocios del mercado central de Huanta teniendo en cuenta las bases teóricas que sustentan la investigación, la investigación se constituyó como investigación aplicada.

2.1.2. Nivel de investigación

La investigación fue descriptiva-correlacional. En cuanto a las investigaciones descriptivas, estas puntualizan las características de las variables de estudio. Mientras que las investigaciones correlacionales, buscan conocer el grado de relación entre dos variables (Hernández y otros, 2014).

Dado que la investigación describió el emprendimiento y la informalidad de los negocios del mercado central de Huanta y del mismo modo buscó establecer de qué manera el emprendimiento se relaciona con la informalidad, la investigación tuvo un nivel descriptivo-correlacional.

Su esquema de investigación se representó de la manera siguiente:



Donde:

O1 = Emprendimiento

O2 = Informalidad

P = Negocios del Mercado Central de Huanta

r = relación

2.2. Población y muestra

2.2.1. Población.

La población en el conjunto de elementos que presentan características y aspectos semejantes (Valderrama, 2013). Para fines de la presente investigación, la población estuvo constituida de 277 negocios del Mercado Central de Huanta, los cuales se evidencian a continuación:

Tabla 2.
Población

ACTIVIDAD	CANTIDAD
Sección Pescado	4
Sección Carne Roja	29
Sección Pollo	22
Sección Verdura	26
Sección Abarrotes	39
Sección Jugo	14
Sección Viandas	23
Sección Panes	6
Sección Queso	5
Sección Flores	2
Sección Especerías	11
Sección Postres	3
Sección Cueros y grasas	3
Sección Ropa	40
Sección Zapato	34
Sección CD	3
Sección De Telas	1
Sección Lencería	1
Sección Mercería	11
Total	277

Fuente: Municipalidad Provincial de Huanta

2.2.2. Muestra.

La muestra estuvo formada por elementos representativos y seleccionados de la población (Valderrama, 2013).

En un estudio de enfoque cuantitativo existes dos tipos de variables siendo cualitativo y cuantitativo. Para el cálculo adecuado del tamaño de muestra se debe elegir que escala de medición presenta variable principal de estudio. (Cantoni, 2009). De acuerdo a la cita, para la presente investigación se empleó la fórmula de tamaño de muestra para variables cualitativas, ya que la variable principal es la informalidad.

La muestra se determinó mediante un muestro probabilístico aleatorio simple, considerando la siguiente fórmula:

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

Donde:

N = 277	(Población total)
Z = 1.96	(valor de la distribución normal estándar al 95%)
p = 0.5	(Probabilidad de éxito)
q = 0.5	(Probabilidad de fracaso)
e = 0.05	(Error Estándar)
n = x	(muestra)

Reemplazando:

$$n = \frac{1.96^2 * 0.5 * 0.5 * 277}{276 * 0.05^2 + 1.96^2 * 0.5 * 0.5}$$
$$n = 161$$

Por tanto, la muestra estuvo representada por 161 negocios del Mercado Central de Huanta.

$$k = \frac{\text{muestra } (n)}{\text{Población } (N)}$$

$$k = \frac{161}{277}$$

$$k = 0.5812 \cong 58.12\%$$

Tabla 3.
Muestreo estratificado

ACTIVIDAD	Población	Muestra estratificada (58.12%)
Sección Pescado	4	2
Sección Carne Roja	29	17
Sección Pollo	22	13
Sección Verdura	26	15
Sección Abarrotes	39	23
Sección Jugo	14	8
Sección Viandas	23	13
Sección Panes	6	3
Sección Queso	5	3
Sección Flores	2	1
Sección Especerías	11	6
Sección Postres	3	2
Sección Cueros y grasas	3	2
Sección Ropa	40	23
Sección Zapato	34	20
Sección CD	3	2
Sección De Telas	1	1
Sección Lencería	1	1
Sección Mercería	11	6
Total	277	161

2.3. Fuentes de información

2.3.1. Fuentes Primarias.

Las fuentes primarias de la investigación fueron las procedentes de la aplicación de los instrumentos (cuestionario).

2.3.2. Fuentes Secundarias.

Las fuentes secundarias de la investigación lo constituyeron revistas del campo del presente estudio, informes y documentos de autores que recopilan información del tema de investigación.

2.4. Diseño de investigación

El diseño de la investigación fue no experimental, de corte transversal. Las investigaciones no experimentales se caracterizan por la no manipulación de las variables, observando el fenómeno de estudio sin intervenir. Mientras que las investigaciones transversales se caracterizan por recolectar datos en un único periodo (Díaz V., 2009).

Dado que la investigación observó a las variables en su estado natural considerando solo los años estudiados, su diseño fue no experimental de corte transversal.

2.5. Técnicas e instrumentos

2.5.1. Técnicas.

Las técnicas de la presente investigación fueron la encuesta y la entrevista.

Meneses y Rodríguez (2011) indicaron que la encuesta es una técnica que recolecta información a la muestra de estudio mediante sus respuestas a los ítems considerados en el instrumento.

Y en referencia a la entrevista, Ñaupas et al. (2018) indica que se caracteriza por ser una técnica que se caracteriza por la recopilación información mediante la interacción directa con la unidad de información, ello mediante interrogantes planteadas. Su instrumento es la guía de entrevista.

2.5.2. Instrumentos.

2.5.2.1. Cuestionario

Este instrumento permitió recolectar información de la opinión de los propietarios de los negocios del mercado Central de Huanta administrado por la Municipalidad de la Provincia

de Huanta. Fue de naturaleza no estructurada y con respuestas de opción múltiple, siendo un total de 21 preguntas debidamente formuladas, en función a la operacionalización de las variables.

2.5.2.2. *Guía de entrevista.*

Se encontró integrado por un total de 8 interrogantes, mismos que fueron respondidas por un conjunto de comerciantes, con la intención de obtener información de respaldo a los resultados que se obtuvieron en la encuesta.

Los criterios considerados para elaborar el cuestionario y la entrevista fueron los siguientes:

- Revisión de la literatura sobre las variables de estudio.
- Se revisó cuestionarios y entrevistas de investigaciones previas sobre emprendimiento e informalidad.
- Se redactó los ítems de acuerdo a los indicadores y objetivos de estudio.
- Se aplicó 3 veces la encuesta piloto, con la finalidad de mejorar la comprensión y coherencia de las preguntas.

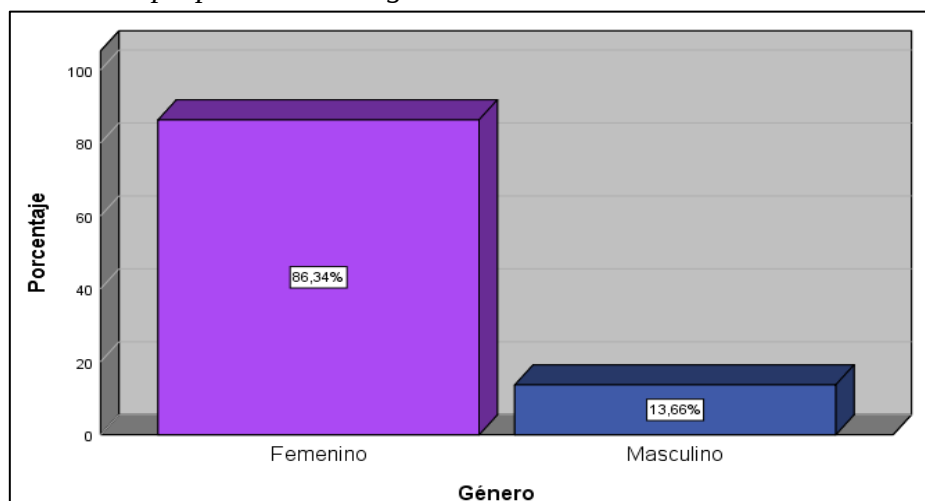
III. RESULTADOS

3.1. Resultados descriptivos

3.1.1. Respecto a la encuesta.

Figura 2.

Género de los propietarios de negocios en el Mercado Central de Huanta



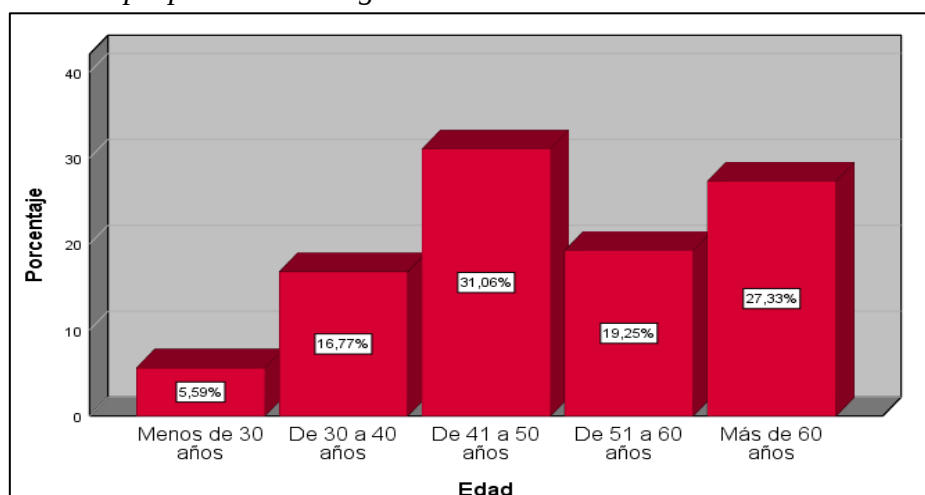
Fuente: Aplicación de los cuestionarios / Elaboración: propia

Interpretación

Se pudo conocer del total de propietarios de puestos en el Mercado Central de Huanta que fueron encuestados que, el 86.34% resultan ser del género femenino y el 13.66% del género masculino.

Figura 3.

Edad de los propietarios de negocios en el Mercado Central de Huanta



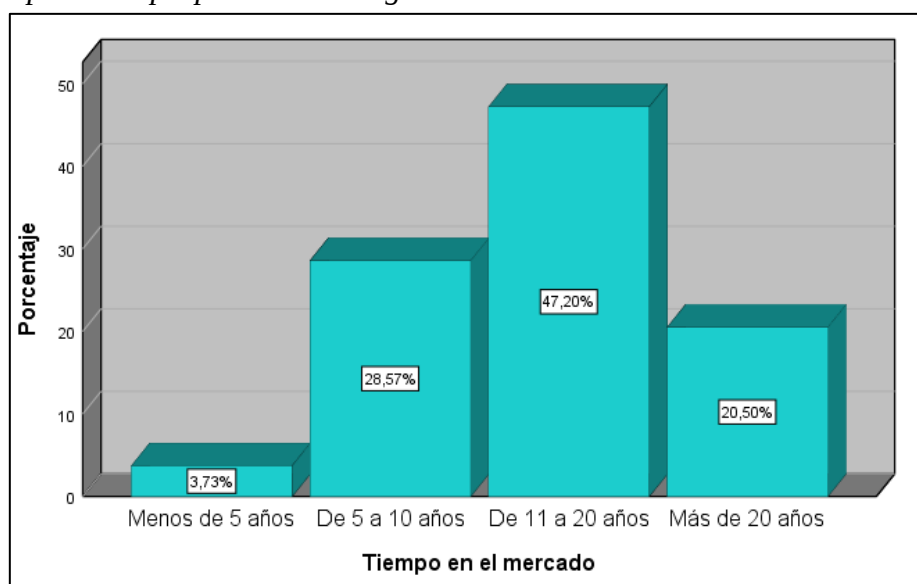
Fuente: Aplicación de los cuestionarios / Elaboración: propia

Interpretación

Se pudo conocer del total de propietarios de puestos en el Mercado Central de Huanta que fueron encuestados que, el 5.59% posee una edad menor a los 30 años, el 16.77% tiene una edad que oscila entre 30 a 40 años, el 31.06% presenta una edad entre los 41 a 50 años, el 19.25% tiene una edad entre 51 a 60 años y el 27.33% presenta una edad mayor a los 60 años.

Figura 4.

Tiempo de los propietarios de negocios en el Mercado Central de Huanta



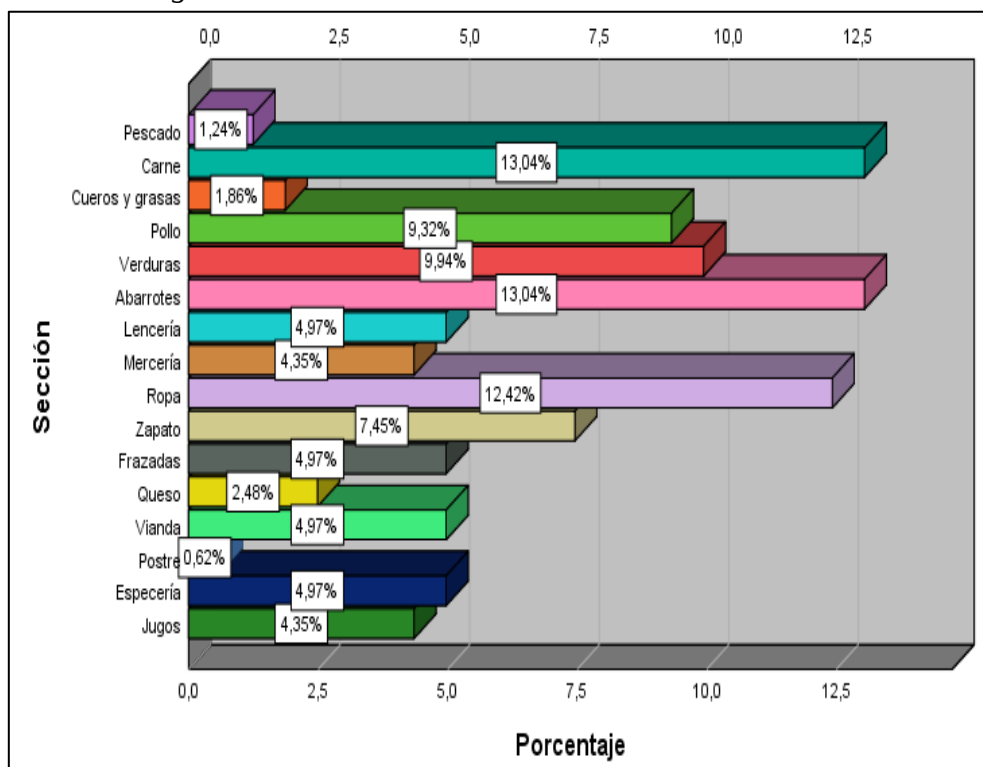
Fuente: Aplicación de los cuestionarios / Elaboración: propia

Interpretación

Se pudo conocer del total de propietarios de puestos en el Mercado Central de Huanta, que fueron encuestados que, el 3.73% viene desarrollando su negocio en el mercado menos de 5 años, el 28.57% ya viene realizando negocio de entre 5 a 10 años, el 47.20% lo viene efectuando de 11 a 20 años y el 20.50% lo realiza ya por más de 20 años.

Figura 5

Sección de negocios en el Mercado Central de Huanta



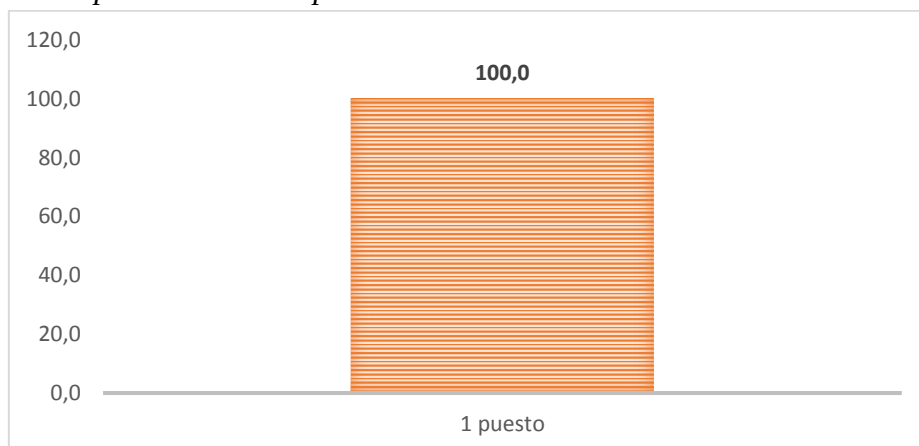
Fuente: Aplicación de los cuestionarios / Elaboración: propia

Interpretación

Se pudo conocer del total de propietarios de puestos en el Mercado Central de Huanta, que fueron encuestados que, los sectores que poseen mayor representación son el de carne (13.04%), abarrotes (13.04%), ropa (12.42%), verduras (9.94%), pollo (9.32%); mientras que los sectores con menor representación son postres (0.62%), pescado (1.24%), cueros y grasas (1.86%), quesos (2.48%), entre otros.

Figura 6

¿Cuántos puestos de venta posee Ud. en el Mercado Central de Huanta?



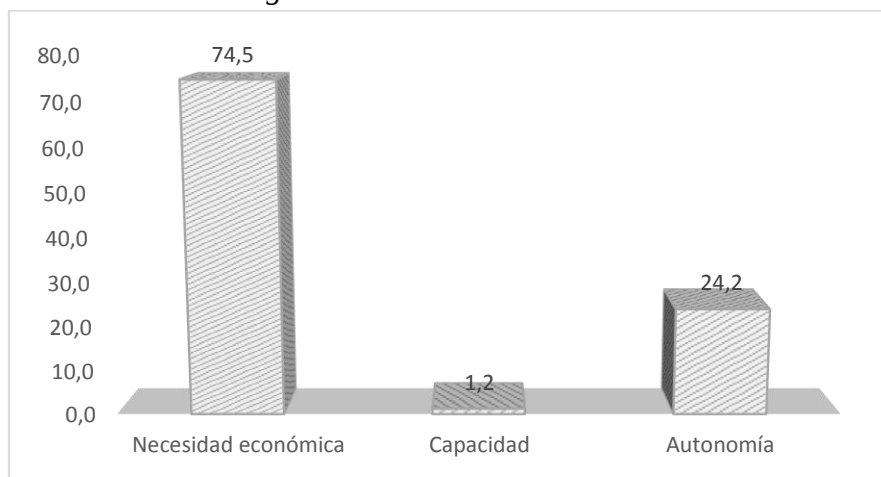
Fuente: Aplicación de los cuestionarios / Elaboración: propia

Interpretación

De acuerdo a lo manifestado por los propietarios de los negocios del Mercado Central de Huanta se pudo conocer que el 100% posee únicamente un puesto en dicho establecimiento.

Figura 7

Según su experiencia, ¿cuál de estos factores (factores endógenos) lo condujeron al emprendimiento de su negocio?



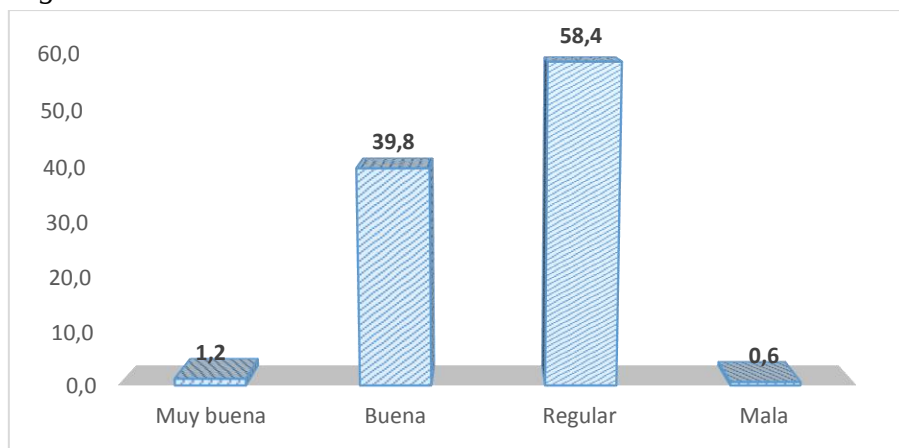
Fuente: Aplicación de los cuestionarios / Elaboración: propia

Interpretación

De acuerdo a lo manifestado por los propietarios de los negocios del Mercado Central de Huanta, en función a su experiencia, se pudo conocer que el factor endógeno que condujo al emprendimiento del 74.5% fue la necesidad económica, para el 1.2% fue su capacidad y para el 24.2% fue la búsqueda de la autonomía.

Figura 8

A lo largo de estos años ¿Cómo considera que ha sido su experiencia con su negocio?



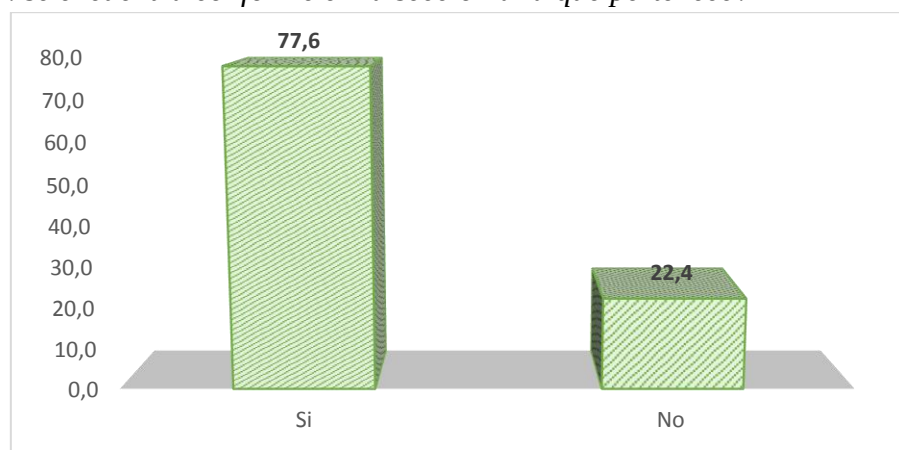
Fuente: Aplicación de los cuestionarios / Elaboración: propia

Interpretación

De acuerdo a lo manifestado por los propietarios de los negocios del Mercado Central de Huanta, se pudo conocer que, a lo largo de los años, para el 1.2% su experiencia con su negocio fue muy buena, para el 39.8% fue buena, para el 58.4% resultó ser regular y para el 0.6% fue mala.

Figura 9

¿Ud. se encuentra conforme en la sección a la que pertenece?



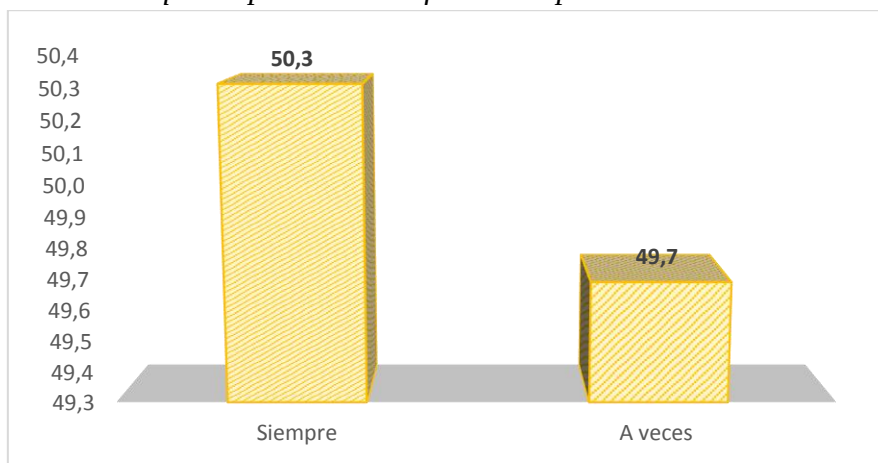
Fuente: Aplicación de los cuestionarios / Elaboración: propia

Interpretación

De acuerdo a lo manifestado por los propietarios de los negocios del Mercado Central de Huanta, se pudo conocer que el 77.6% se encuentra conforme con la sección a la que pertenece, mientras que el 22.4% no se encuentra conforme con ello.

Figura 10

¿Considera Ud. que ha presentado dificultades para hacer crecer más su negocio?



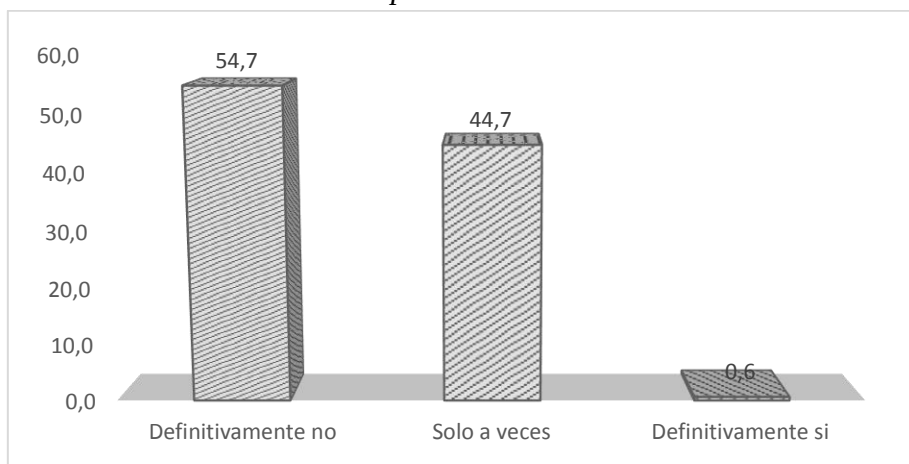
Fuente: Aplicación de los cuestionarios / Elaboración: propia

Interpretación

De acuerdo a lo manifestado por los propietarios de los negocios del Mercado Central de Huanta, se pudo conocer que el 50.3% considera que siempre ha presentado dificultades para hacer crecer más su negocio y el 49.7% considera que solo a veces.

Figura 11

De acuerdo a su criterio ¿Considera que las políticas gubernamentales favorecen y permiten el crecimiento de los emprendedores?



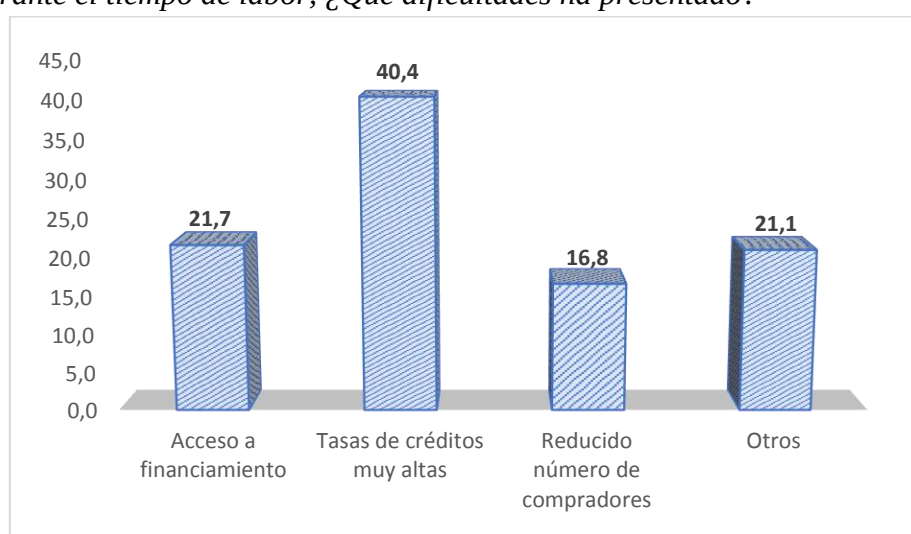
Fuente: Aplicación de los cuestionarios / Elaboración: propia

Interpretación

De acuerdo a lo manifestado por los propietarios de los negocios del Mercado Central de Huanta, se pudo conocer que el 54.7% considera que definitivamente las políticas gubernamentales no favorecen ni permiten el crecimiento de los emprendedores, el 44.7% considera que solo a veces, mientras que el 0.6% considera que las políticas gubernamentales definitivamente si favorecen y permiten el crecimiento de los emprendedores.

Figura 12

Durante el tiempo de labor, ¿Qué dificultades ha presentado?



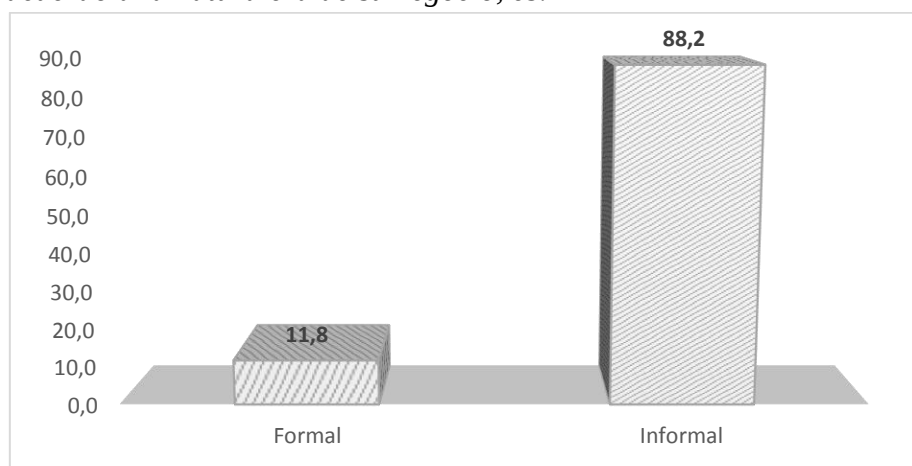
Fuente: Aplicación de los cuestionarios / Elaboración: propia

Interpretación

De acuerdo a lo manifestado por los propietarios de los negocios del Mercado Central de Huanta, se pudo conocer que durante su tiempo de labor el 21.7% ha presentado dificultades en el acceso a financiamiento, al 40.4% el sistema financiero le ha ofrecido tasas de créditos muy altas, el 16.8% ha presentado dificultades debido al reducido número de compradores y el 21.1% ha tenido dificultades por otras razones de similar índole, las cuales no han permitido un adecuado desarrollo y crecimiento.

Figura 13

De acuerdo a la naturaleza de su negocio, es:



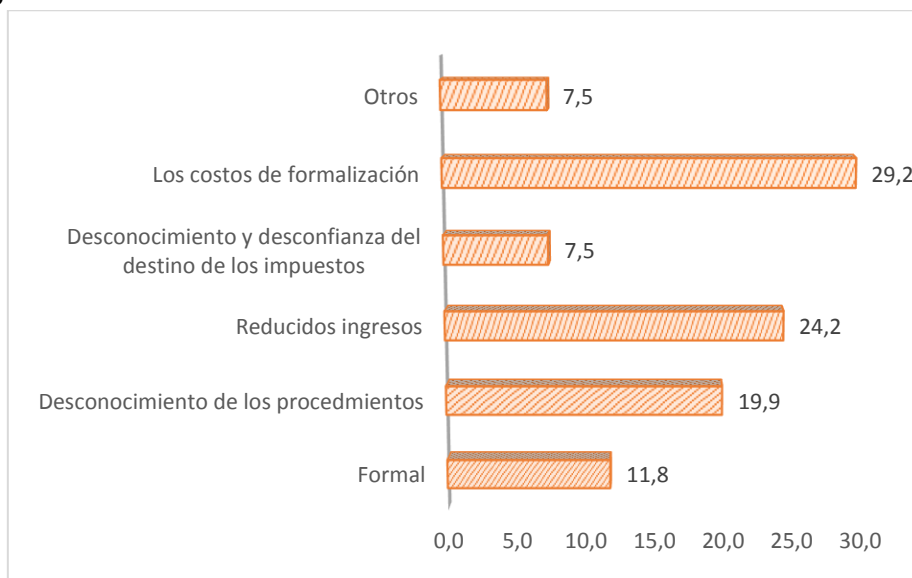
Fuente: Aplicación de los cuestionarios / Elaboración: propia

Interpretación

De acuerdo a lo manifestado por los propietarios de los negocios del Mercado Central de Huanta, se pudo conocer que el 88.2% de los negocios son informales y el 11.8% son formales.

Figura 14

¿Cuáles son las razones por las que no ha desarrollado la formalización de su negocio?



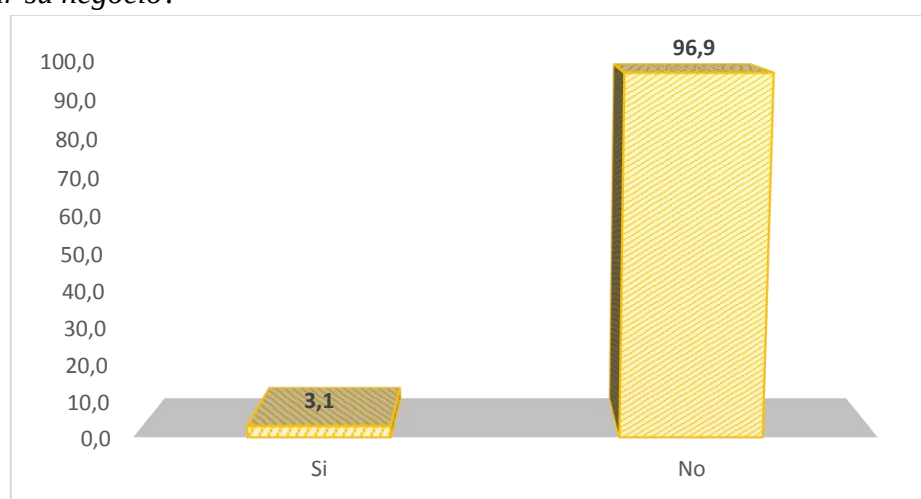
Fuente: Aplicación de los cuestionarios / Elaboración: propia

Interpretación

De acuerdo a lo manifestado por los propietarios de los negocios del Mercado Central de Huanta, se pudo conocer que el 11.8% es formal; pero el resto es informal. Para el 19.9% las razones de su informalidad se deberían al desconocimiento de los procedimientos para llevar a cabo la formalización de su negocio, para el 24.2% sería los reducidos ingresos que perciben, para el 7.5% se debería al desconocimiento y desconfianza del destino de los impuestos, para el 29.2% por los costos de formalización y para el 7.5% existieron otras razones.

Figura 15

¿Considera que tiene el suficiente conocimiento de las obligaciones tributarias que implica desarrollar su negocio?



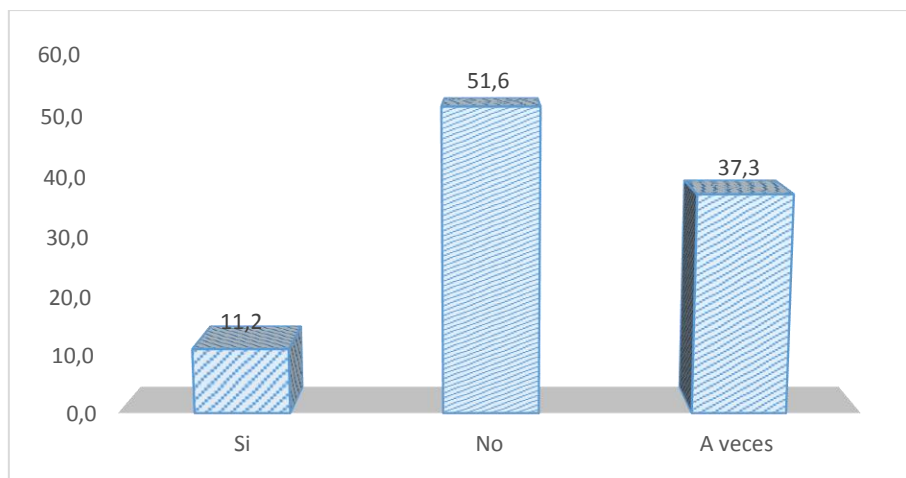
Fuente: Aplicación de los cuestionarios / Elaboración: propia

Interpretación

De acuerdo a lo manifestado por los propietarios de los negocios del Mercado Central de Huanta, se pudo conocer que el 96.9% considera que no tiene el conocimiento suficiente respecto a las obligaciones tributarias que implica desarrollar su negocio; y solo el 3.1% considera que si posee dichos conocimientos.

Figura 16

Por la venta de algún producto, ¿Ud. emite algún tipo de comprobante de pago y/o documento?



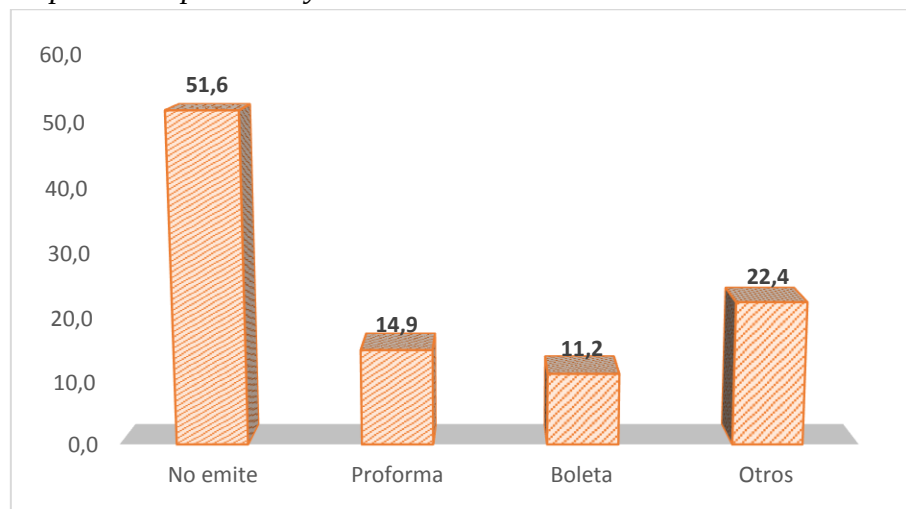
Fuente: Aplicación de los cuestionarios / Elaboración: propia

Interpretación

De acuerdo a lo manifestado por los propietarios de los negocios del Mercado Central de Huanta, se pudo conocer que por la venta de algún producto el 11.2% emite algún tipo de comprobante de pago y/o documento, el 51.6% no emite ninguno y el 37.3% emite solo a veces.

Figura 17

¿Qué tipo de comprobante y/o documento emite?



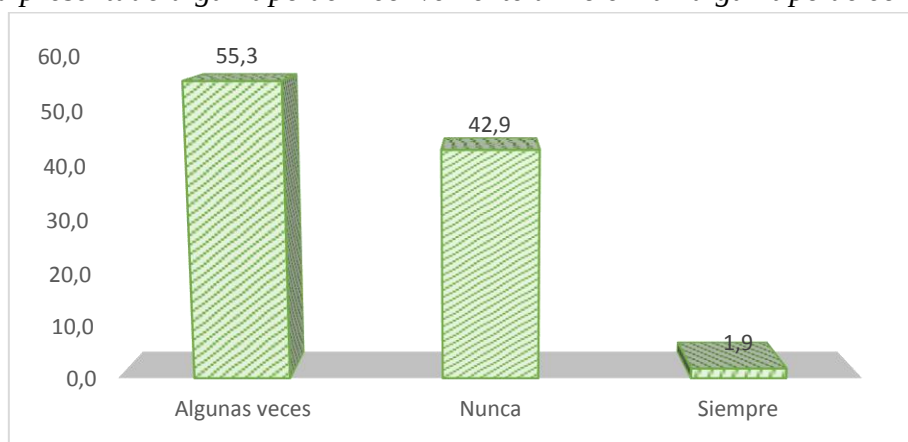
Fuente: Aplicación de los cuestionarios / Elaboración: propia

Interpretación

De acuerdo a lo manifestado por los propietarios de los negocios del Mercado Central de Huanta, se pudo conocer que el 51.6% no emite comprobantes de pago, mientras que el resto si lo realiza (incluso solo a veces). De estos últimos, el 14.9% emite proformas como forma de comprobante o documento de venta, el 11.2% emite boletas y el 22.4% otro tipo de comprobantes.

Figura 18

¿Ha presentado algún tipo de inconveniente al no emitir algún tipo de comprobante?



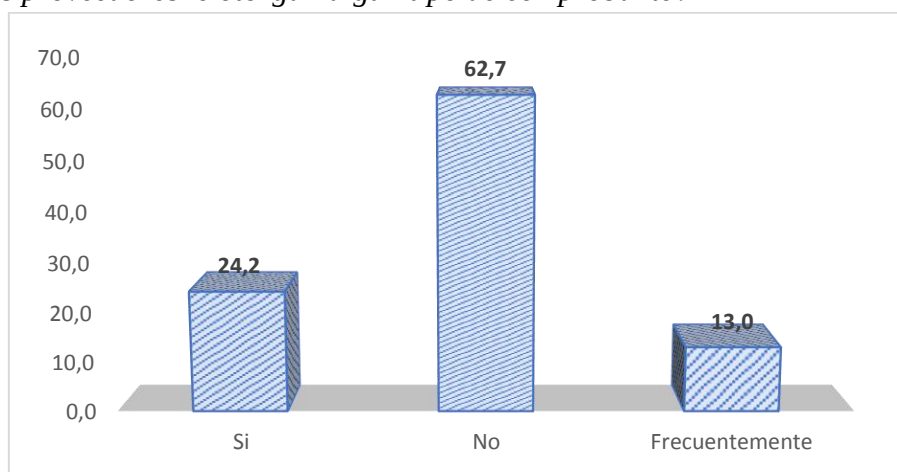
Fuente: Aplicación de los cuestionarios / Elaboración: propia

Interpretación

De acuerdo a lo manifestado por los propietarios de los negocios del Mercado Central de Huanta, se pudo conocer que el 55.3% algunas veces ha presentado algún tipo de inconveniente al no emitir algún tipo de comprobante, el 42.9% nunca presentó inconvenientes y el 1.9% siempre presentó inconvenientes.

Figura 19

¿Sus proveedores le otorgan algún tipo de comprobante?



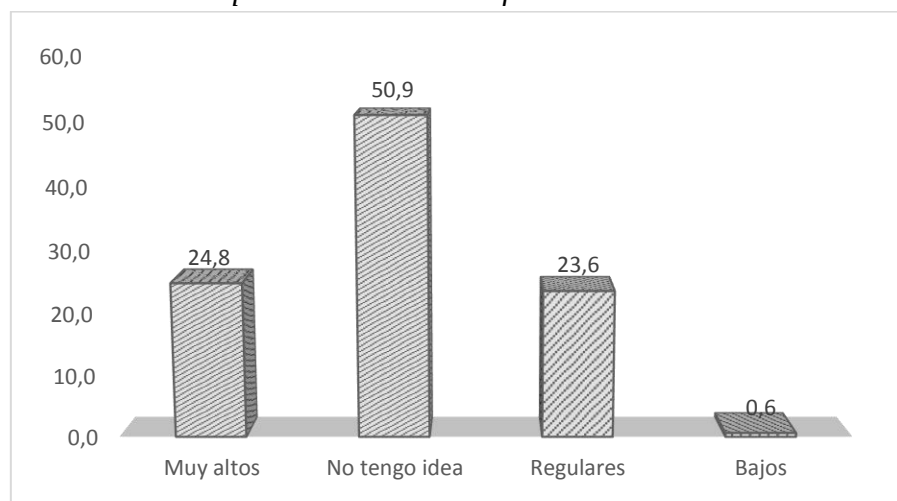
Fuente: Aplicación de los cuestionarios / Elaboración: propia

Interpretación

De acuerdo a lo manifestado por los propietarios de los negocios del Mercado Central de Huanta, se pudo conocer que al 24.2% sus proveedores le otorgaron algún tipo de comprobante, el 62.7% no le otorgan ningún tipo de comprobantes y al 13% frecuentemente le brindan dichos documentos.

Figura 20

¿Cómo considera Ud. que son los costos de formalización?



Fuente: Aplicación de los cuestionarios / Elaboración: propia

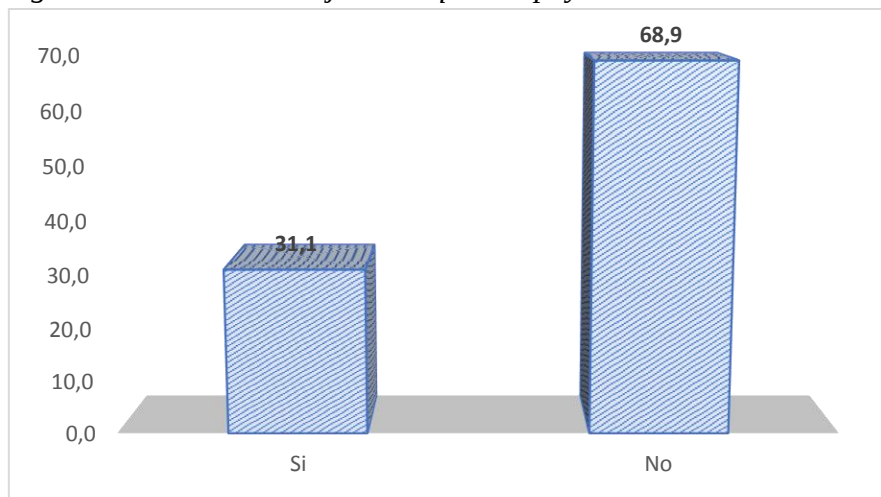
Interpretación

De acuerdo a lo manifestado por los propietarios de los negocios del Mercado Central de Huanta, se pudo conocer que el 24.8% considera que los costos de formalización son muy

altos, el 50.9% no posee idea de los costos de formalización, el 23.6% considera que los costos de formalización son regulares y solo el 0.6% cree que son bajos.

Figura 21

¿Su negocio cuenta con trabajadores que lo apoyen en su labor?



Fuente: Aplicación de los cuestionarios / Elaboración: propia

Interpretación

De acuerdo a lo manifestado por los propietarios de los negocios del Mercado Central de Huanta, se pudo conocer que en el 31.1% que representa (50) negocios si cuentan con trabajadores que apoyen en su labor, mientras que en el 68.9% que representa (111) negocios no cuentan con ningún trabajador.

Figura 22

¿Con cuántos trabajadores cuenta su negocio?



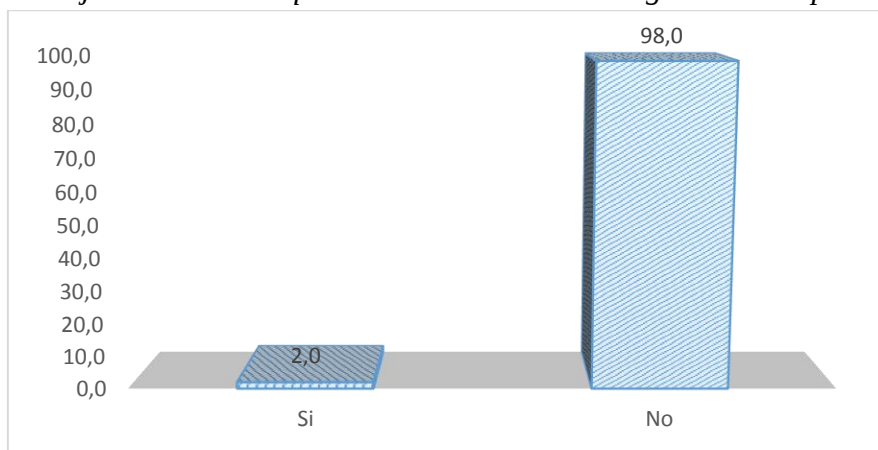
Fuente: Aplicación de los cuestionarios / Elaboración: propia

Interpretación

Del total de los cincuenta (50) negocios que cuentan con trabajadores, el 82% posee un trabajador, el 16% tienen 2 trabajadores y el 2% tienen 3 trabajadores.

Figura 23

¿Los trabajadores con los que cuenta se encuentran registrados en planilla?



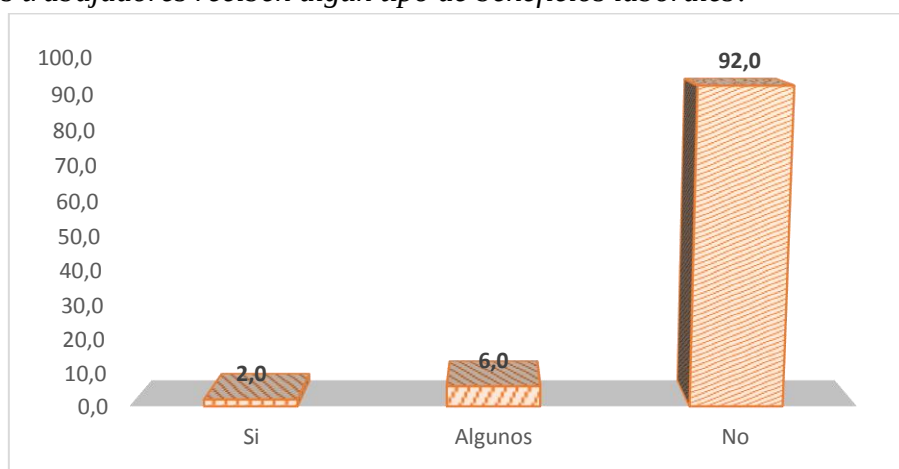
Fuente: Aplicación de los cuestionarios / Elaboración: propia

Interpretación

Del total de los cincuenta (50) negocios que cuentan con trabajadores, el 98% no tiene registrado a sus trabajadores en planilla, mientras que solo el 2% si los tiene registrados en planilla.

Figura 24

¿Sus trabajadores reciben algún tipo de beneficios laborales?



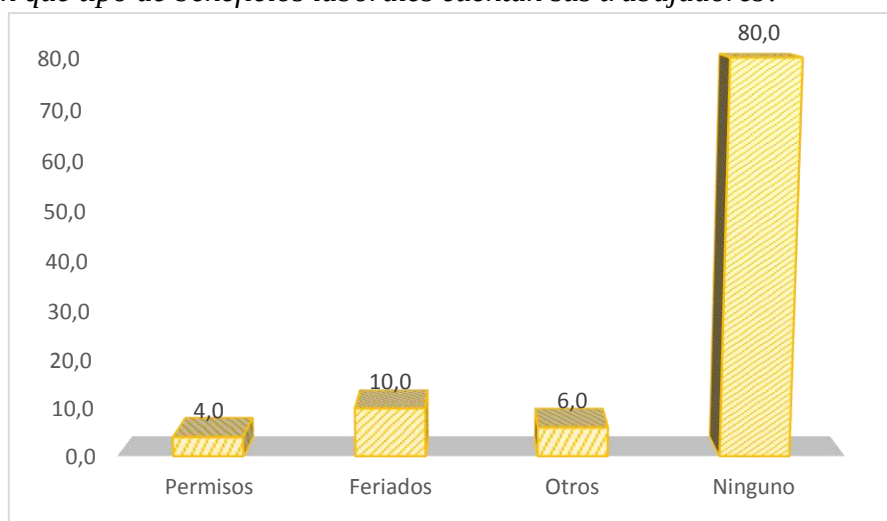
Fuente: Aplicación de los cuestionarios / Elaboración: propia

Interpretación

Del total de los cincuenta (50) negocios que cuentan con trabajadores, en el 92% no reciben ningún tipo de beneficios laborales, el 6% de los negocios los trabajadores solo reciben algunos beneficios laborales y en el 2% si reciben todos los beneficios que les corresponde por ley.

Figura 25

¿Con qué tipo de beneficios laborales cuentan sus trabajadores?



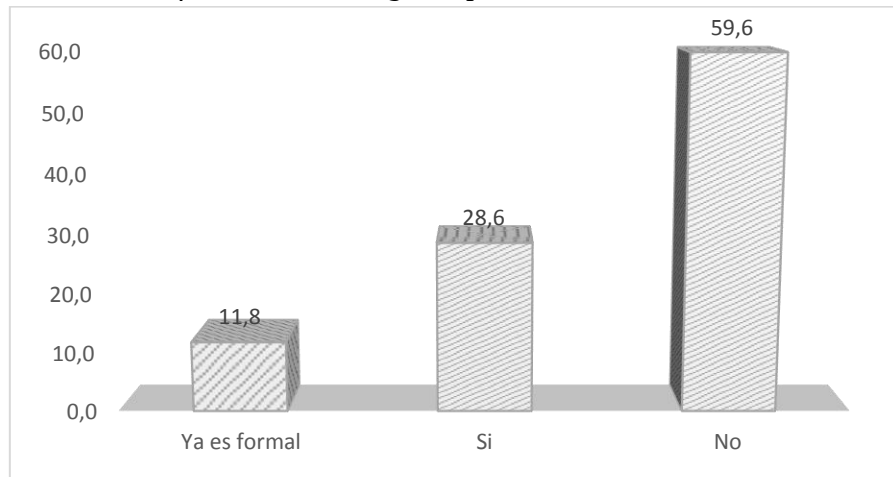
Fuente: Aplicación de los cuestionarios / Elaboración: propia

Interpretación

Del total de los cincuenta (50) negocios que cuentan con trabajadores, en el 80% los trabajadores no reciben ningún tipo de beneficio, en el 10% de los negocios se les brinda los días feriados como parte de beneficios laborales a los trabajadores, el 4% se les ofrecen permisos a los trabajadores y en el 6% se le dan otro tipo de beneficios.

Figura 26

¿Ha considerado formalizar su negocio próximamente?



Fuente: Aplicación de los cuestionarios / Elaboración: propia

Interpretación

De acuerdo a lo manifestado por los propietarios de los negocios del Mercado Central de Huanta, se pudo conocer que el 11.8% de negocios son formales, mientras que el 88.2% es informal; de estos últimos, el 28.6% está considerando formalizar su negocio en un futuro y el 59.6% no considera realizar próximamente la formalización de su negocio.

3.1.2. Respecto a la entrevista.

Tabla 4

Guía de entrevista – Pregunta 1. ¿Cómo describiría a la experiencia de crear un emprendimiento y cuáles fueron los factores que lo motivaron a crearlo?

Ítem	ID	Respuesta
¿Cómo describiría a la experiencia de crear un emprendimiento y cuáles fueron los factores que lo motivaron a crearlo?	C1	La experiencia que tengo de mi negocio es buena, la necesidad para mantener a mi familia
	C2	Puedo decir de la experiencia que me ha ido muy bien, la necesidad familiar
	C3	Mi negocio me está yendo maso menos, trabajo por la necesidad que tengo para mí hogar.
	C4	La experiencia que tengo es regular, porque tengo que tener dinero para mantener a mis hijos y no tengo profesión para trabajar en otra cosa.
	C5	Si tengo buena experiencia de mi negocio, me dedique a mi negocio por la necesidad que tenía.
	C6	Me está yendo regular en mi negocio, para emprender me han motivado la necesidad de mantener económicamente a mi familia.
	C7	Puedo describir mi experiencia buena, decidí trabajar como comerciante e independiente
	C8	La experiencia que tengo de mi negocio es regular, la necesidad económica.

Nota: Obtenido de las entrevistas aplicadas a los comerciantes del Mercado

Tabla 5

Guía de entrevista – Pregunta 2. ¿Cómo describiría a la intervención del gobierno en el desarrollo de los emprendimientos, y qué beneficios o dificultades ha presentado debido a dicha intervención?

Ítem	ID	Respuesta
¿Cómo describiría a la intervención del gobierno en el desarrollo de los emprendimientos, y qué beneficios o dificultades ha presentado debido a dicha intervención?	C1	No hay apoyo del gobierno, más bien quiere que pague al gobierno los impuestos.
	C2	Nunca tuve apoyo por parte del gobierno, tengo que pagar a la municipalidad para hacer tramites
	C3	No tengo conocimiento.
	C4	Desconozco esa parte del gobierno
	C5	El gobierno no apoya a los que emprendemos, no tengo ningún beneficio por parte del gobierno.
	C6	Nunca recibí apoyo por parte del gobierno y mucho menos me he beneficiado.
	C7	A los emprendedores nunca nos ha apoyado el gobierno.
	C8	No hay apoyo del gobierno

Tabla 6

Guía de entrevista – Pregunta 3. ¿Cómo considera a la informalidad? ¿cuáles serían los factores que generarían la prevalencia de los emprendedores en esa situación?

Ítem	ID	Respuesta
Desde su perspectiva, ¿Cómo considera a la informalidad? ¿cuáles serían los factores que generarían la prevalencia de los emprendedores en esa situación?	C1	Diría a los que no tienen puestos, no lo se.
	C2	Los comerciantes que no tenemos documentos, se gastaría plata para hacer esos trámites.
	C3	No tengo conocimiento.
	C4	Los que no cumplimos con las documentaciones, desconozco los requisitos
	C5	De la informalidad no tengo conocimiento.
	C6	La informalidad considero los que no tenemos boletas, para formalizarse cuáles serán los requisitos y cuanto costarán.
	C7	No sabría decirte.
	C8	Lo que no pagamos a la SUNAT, desconocimiento de los procesos de formalización.

Tabla 7

Guía de entrevista – Pregunta 4. ¿Cómo describiría al proceso de formalización de los negocios? ¿Conoce los procedimientos a desarrollar?

Ítem	ID	Respuesta
¿Cómo describiría al proceso de formalización de los negocios? ¿Conoce los procedimientos a desarrollar? ¿Ha presentado alguna dificultad al respecto? ¿cuáles fueron?	C1	No lo sé los requisitos.
	C2	Debe ser gasto y no tengo tiempo.
	C3	Quita tiempo, gasto en los pasajes y para hacer tramites.
	C4	Debe ser gasto, no sé cuáles serán los requisitos, nunca hice el trámite.
	C5	Desconozco el proceso, tampoco conozco los procedimientos.
	C6	Desconozco el proceso de formalización.
	C7	Desconozco el proceso de formalización.
	C8	Desconozco los procedimientos y qué dificultades habrá

Tabla 8

Guía de entrevista – Pregunta 5. ¿De qué manera la organización del Mercado Central ha intervenido en la formalización de los emprendedores?

Ítem	ID	Respuesta
¿De qué manera la organización del Mercado Central ha intervenido en la formalización de los emprendedores? ¿Cómo considera a dicha intervención?	C1	Nunca han venido a explicarnos de la formalización
	C2	No tengo conocimiento
	C3	No tengo conocimiento
	C4	No sabría que decirte
	C5	Nunca tuvimos charlas de la formolización y desconozco.
	C6	no tengo conocimiento
	C7	no tengo conocimiento
	C8	Nunca han venido a explicarnos de la formalización y desconozco

Tabla 9

Guía de entrevista – Pregunta 6. ¿Qué dificultades o complicaciones ha presentado debido a la no formalización de su emprendimiento, qué implicancias trajo consigo dicha situación?

Ítem	ID	Respuesta
¿Qué dificultades o complicaciones ha presentado debido a la no formalización de su emprendimiento, qué implicancias trajo consigo dicha situación? ¿Frente a ello ha visto alguna posibilidad de formalizarse próximamente?	C1	Me piden que tenga RUC para sacar préstamo para mi negocio, formalizarse próximamente no
	C2	Cuando tuve la oportunidad de vender a la municipalidad me pidieron una boleta, puede ser
	C3	No tuve ninguna dificultad, no pienso formalizarme
	C4	No tuve ningún problema, no pienso formalizarme
	C5	Hasta el momento no tuve problemas, tendré que pensarlo
	C6	No me ha sucedido ningún inconveniente, no pienso formalizar.
	C7	No tuve problemas, no pienso formalizar
	C8	Sacar prestamos de las cooperativas, no pienso formalizar

Tabla 10

Guía de entrevista – Pregunta 7 ¿Cómo realiza la contratación de personal para su emprendimiento?

Ítem	ID	Respuesta
¿Cómo realiza la contratación de personal para su emprendimiento? ¿Ha presentado algún inconveniente?	C1	No tengo personal trabajo yo sola
	C2	No tengo trabajador
	C3	Trabajo sola, los fines de semana me ayuda mi hija.
	C4	Conversando cuanto se le va pagar, la entrada y salida de su trabajo.
	C5	No tengo trabajador.
	C6	No tengo trabajador.
	C7	No tengo trabajador.
	C8	No tengo trabajador

Tabla 11

Guía de entrevista – Pregunta 8. ¿Qué aspectos lo motivarían a optar por la formalización de su negocio?

Ítem	ID	Respuesta
¿Qué aspectos lo motivarían a optar por la formalización de su negocio?	C1	Sacar préstamo con intereses bajos
	C2	Vender a las municipalidades
	C3	No tengo ningún motivo.
	C4	No tengo motivos.
	C5	No lo se.
	C6	No tengo motivos
	C7	No tengo motivos
	C8	No tengo motivos.

3.1.2.1. Análisis de entrevista.

De acuerdo a las respuestas emitidas por los comerciantes del Mercado Central de Huanta en la entrevista realizada de manera individual se pudo conocer lo siguiente:

Respecto a la primera interrogante: ¿Cómo describiría a la experiencia de crear un emprendimiento y cuáles fueron los factores que lo motivaron a crearlo?, la mayoría manifestó que su negocio va de manera regular y buena; siendo el principal factor para poder crearlo, la necesidad económica; es decir, conseguir recursos económicos para solventar los gastos del hogar, además de conseguir independencia laboral. *(Ver tabla 4)*

Referente a la segunda interrogante: ¿Cómo describiría a la intervención del gobierno en el desarrollo de los emprendimientos, y qué beneficios o dificultades ha presentado debido a dicha intervención?, todos afirmaron que el gobierno no brinda apoyo a los emprendedores y no han percibido algún tipo de beneficios de parte del estado. *(Ver tabla 5)*

En cuanto a la tercera interrogante: ¿Cómo considera a la informalidad? ¿cuáles serían los factores que generarían la prevalencia de los emprendedores en esa situación?, los comerciantes indican que la informalidad es una condición en la que un negocio no emiten comprobantes, no pagan a la Sunat, no cuentan con documentos que respalden su actividad, entre otros; y todos consideran que entre los factores que mantienen los emprendedores en una situación de informalidad es la falta de información respecto a los requisitos o trámites correspondientes y los costos de formalización. *(Ver tabla 6)*

Referente a la cuarta pregunta: ¿Cómo describiría al proceso de formalización de los negocios? ¿Conoce los procedimientos a desarrollar?, la mayoría de los comerciantes entrevistados manifestaron que desconocen de dicho proceso, es decir, los requisitos, gastos, dificultades y demás; considerándolo también, desde su perspectiva, como engorroso, que debe implicar gasto de dinero y tiempo. *(Ver tabla 7)*

Respecto a la quinta pregunta: ¿De qué manera la organización del Mercado Central ha intervenido en la formalización los emprendedores?, la mayoría indicó que nunca se les brindó algún tipo de explicación o información respecto a la formalización. (*Ver tabla 8*)

En cuanto a la sexta pregunta: ¿Qué dificultades o complicaciones ha presentado debido a la no formalización de su emprendimiento, qué implicancias trajo consigo dicha situación?, una proporción de los encuestados manifestó que no presentaron inconvenientes debido a la informalidad de su negocio; sin embargo, otra proporción similar indicó lo contrario, pues entre las dificultades que le presentó se encontró principalmente la emisión de comprobantes de pago, o poder adquirir créditos con menores tasas de interés. Respecto a la posibilidad de formalizarse en el futuro, la mayoría se mostró firme en no formalizarse, y una minoría, se mostró a favor de meditar la posibilidad de formalizar su negocio, pero no próximamente. (*Ver tabla 9*)

En referencia a la séptima pregunta: ¿Cómo realiza la contratación de personal para su emprendimiento?, casi todos los comerciantes indicaron no contar con algún trabajador que les apoye en su negocio, y de requerir apoyo únicamente recurrirían a familiares directos (hijos, esposo, etc.), razón por la cual no les resultaría importante la generación de un contrato de trabajo. Asimismo, un comerciante (C4) indicó que, si contrata a personal de apoyo, pero no emite ningún contrato, solo se realiza una conversación informal respecto a la remuneración, y los horarios de trabajo. (*Ver tabla 10*)

Y finalmente, respecto a la octava pregunta: ¿Qué aspectos lo motivarían a optar por la formalización de su negocio?, la gran mayoría de los comerciantes entrevistados indicaron que no poseen motivos para formalizarse, razón por la cual no tienen considerado efectuar dicho proceso actualmente. Sin embargo, a un par de comerciantes (C1 Y C2), los aspectos que los motivaría a algún día formalizarse, sería para poder acceder a créditos con bajos intereses,

como también poder participar en licitación y compras del estado, como municipios. (Ver tabla 11)

3.2. Resultados inferenciales

3.2.1. Contraste de la hipótesis general.

Ho: El emprendimiento y la informalidad de los negocios del Mercado Central de Huanta no se relacionan de forma significativa.

Hi: El emprendimiento y la informalidad de los negocios del Mercado Central de Huanta se relacionan de forma significativa.

Tabla cruzada

Tabla 12.

Tabla cruzada entre emprendimiento e informalidad (ítems)

		Naturaleza de su negocio:				Total	
		Formal		Informal			
		N	%	N	%	N	%
Factores endógenos que lo condujeron al emprendimiento de su negocio	Necesidad económica	9	5,6%	111	68,9%	120	74,5%
	Capacidad	1	0,6%	1	0,6%	2	1,2%
	Autonomía	9	5,6%	30	18,6%	39	24,2%
Total		19	11,8%	142	88,2%	161	100,0%

Del total de negocios encuestados del Mercado Central de Huanta (161) se supo que, el 88.2% (142) negocios tienen una naturaleza informal, de ellos al 68.9% (111) el factor endógeno que lo condujo al emprendimiento de su negocio fue la necesidad económica, al 0.6% (1) la capacidad que posee y al 18.6% (30) la búsqueda de la autonomía. De otro lado, el 11.8% (19) son formales, de ellos el 5.6% (9) considera que el factor endógeno que lo condujo al emprendimiento fue la necesidad económica, al 0.6% (1) la capacidad y al 5.6% (9) la búsqueda de la autonomía.

Nivel de significancia:

$$\alpha = 5\% = 0.05$$

Criterio de decisión:

P valor < 0.05, se rechaza la Ho

P valor > 0.05, no se rechaza la Ho

Prueba de correlación

Tabla 13.

Prueba de correlación entre emprendimiento e informalidad

	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	9,701 ^a	2	0,008
Razón de verosimilitud	8,028	2	0,018
N de casos válidos	161		

Interpretación:

Se muestra la prueba de correlación Chi Cuadrada de Pearson efectuada al emprendimiento e informalidad de los negocios del Mercado Central de Huanta, dado que el valor Sig. (bilateral) fue igual a 0.008, inferior al nivel de significancia del 5%, brindó criterio empírico suficiente para rechazar la hipótesis nula y aceptar la hipótesis de investigación. Además, se evidencia que existe una correlación positiva entre las variables de estudio. Por lo tanto, se podría decir que el emprendimiento y la informalidad de los negocios del Mercado Central de Huanta se relacionan de forma significativa

3.2.2. Contraste de la hipótesis específica 1.

Ho: Los factores endógenos del emprendimiento no se relacionan significativamente con el aumento de la informalidad tributaria y laboral.

Hi: Los factores endógenos del emprendimiento se relacionan significativamente con el aumento de la informalidad tributaria y laboral.

Es importante indicar que para poder dar respuesta a esta hipótesis se realizará 2 pruebas de correlaciones, una en referencia a los factores endógenos del emprendimiento y la informalidad tributaria (A); y la segunda, respecto a los factores endógenos del emprendimiento y la informalidad laboral (B).

A. Respecto a los factores endógenos del emprendimiento y la informalidad tributaria

Tabla cruzada

Tabla 14.

Tabla cruzada entre los factores endógenos del emprendimiento y la informalidad tributaria

		¿Qué tipo de comprobante y/o documento emite?								Total	
		No emite		Proforma		Boleta		Otros			
		N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
¿Considera Ud. que ha presentado dificultades para hacer crecer más su negocio?	Siempre	49	30,4%	7	4,3%	5	3,1%	20	12,4%	81	50,3%
	A veces	34	21,1%	17	10,6%	13	8,1%	16	9,9%	80	49,7%
Total		83	51,6%	24	14,9%	18	11,2%	36	22,4%	161	100,0%

Del total de negocios encuestados del Mercado Central de Huanta (161) se supo que, el 50.3% (81) siempre ha presentado dificultades para hacer crecer su negocio, de ellos el 30.4% (49) no emite ningún tipo de comprobantes por sus ventas, el 4.3% (7) emite proformas, el 3.1% (5) emite boletas, y el 12.4% (20) emiten otros tipos de documentos. De otro lado, el 49.7% (34) de los negocios indicaron que a veces han presentado dificultades para hacer crecer más su negocio, de ellos el 21.1% (34) no emiten comprobantes de pago, el 10.6% emiten solo proformas, el 8.1% (13) emiten boletas t el 9.9% emiten otro tipo de documentos.

Nivel de significancia: $\alpha = 5\% = 0.05$

Criterio de decisión:

P valor < 0.05, se rechaza la H_0

P valor > 0.05, no se rechaza la H_0

Prueba de correlación (A)

Tabla 15.

Prueba de correlación entre los factores endógenos del emprendimiento y la informalidad tributaria

	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	10,872 ^a	3	,012
Razón de verosimilitud	11,144	3	,011
N de casos válidos	161		

Interpretación:

Se evidencia que la prueba de correlación Chi Cuadrada de Pearson efectuada a los factores endógenos y la informalidad tributaria de los negocios del Mercado Central de Huanta, dado que el valor Sig. (bilateral) fue igual a 0.012, inferior al nivel de significancia del 5% (0.05), brindó criterio empírico suficiente para rechazar la hipótesis nula y aceptar la hipótesis de investigación. Además, se evidencia que existe una correlación positiva entre las dimensiones de estudio. Por lo tanto, se podría decir que los factores endógenos del emprendimiento y la informalidad tributaria de los negocios del Mercado Central de Huanta se relacionan de forma significativa.

B. Respecto a los factores endógenos del emprendimiento y la informalidad tributaria

Tabla cruzada

Tabla 16.

Tabla cruzada entre los factores endógenos del emprendimiento y la informalidad laboral

		¿Con qué tipo de beneficios laborales cuentan sus trabajadores?										Total	
		Sin trabajo.		Permisos		Feriados		Otros		Ninguno			
		N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
A lo largo de estos años ¿Cómo considera que ha sido su experiencia con su negocio?	Muy buena	0	0,0%	0	0,0%	1	0,6%	0	0,0%	1	0,6%	2	1,2%
	Buena	41	25,5%	1	0,6%	3	1,9%	1	0,6%	18	11,2%	64	39,8%
	Regular	69	42,9%	1	0,6%	1	0,6%	2	1,2%	21	13,0%	94	58,4%
	Mala	1	0,6%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	0	0,0%	1	0,6%
Total		111	68,9%	2	1,2%	5	3,1%	3	1,9%	40	24,8%	161	100,0%

Del total de negocios encuestados del Mercado Central de Huanta (161) se supo que, el 68.9% (111) de los puestos no cuentan con ningún trabajador que los apoye en su labor, mientras que el resto si cuentan con trabajadores. De acuerdo a los beneficios laborales que les brinda a sus trabajadores se supo que; el 1.2% (2) brindan permisos como parte de beneficios laborales, de ellos el 0.6% (1) considera que a lo largo de los años la experiencia que ha tenido con su negocio ha sido buena y el otro 0.6% (2) regular; el 3.1% (5) indica que brinda feriados como un beneficio laboral, de ellos el 0.6% (1) considera que la experiencia que ha tenido con su negocio ha sido muy buena, el 1.9% (3) considera que fue buena, y el 0.6% (1) considera

que fue regular; el 24.8% (40) indicó que no brinda ningún tipo de beneficios laborales, de ellos, 11.2% (18) considera que la experiencia que ha tenido con su negocio ha sido buena y el 13% (21) considera que fue regular; y el 1.9% indica que brinda otro tipo de beneficios.

Nivel de significancia:

$$\alpha = 5\% = 0.05$$

Criterio de decisión:

P valor < 0.05, se rechaza la Ho

P valor > 0.05, no se rechaza la Ho

Prueba estadística (B)

Tabla 17.

Prueba de correlación entre los factores endógenos del emprendimiento y la informalidad laboral

	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	19,491 ^a	12	,077
Razón de verosimilitud	10,986	12	,530
N de casos válidos	161		

Interpretación:

La prueba de correlación Chi Cuadrada de Pearson efectuada a los factores endógenos y la informalidad laboral de los negocios del Mercado Central de Huanta, dado que el valor Sig. (bilateral) fue igual a 0.077, superior al nivel de significancia del 5% (0.05), brindó criterio empírico suficiente para aceptar la hipótesis nula y rechazar la hipótesis de investigación. Por lo tanto, se podría decir que los factores endógenos del emprendimiento y la informalidad laboral de los negocios del Mercado Central de Huanta no se relacionan de forma significativa. Por lo tanto, es factible indicar que los factores endógenos del emprendimiento se relacionan de manera significativa con la informalidad tributaria de los negocios del Mercado Central de Huanta, pero no están relacionados con la informalidad laboral de los mismos.

3.2.3. Contraste de la hipótesis específica 2.

Ho: Los factores exógenos del emprendimiento no se relacionan significativamente con el aumento de la informalidad tributaria y laboral

Hi: Los factores exógenos del emprendimiento no se relacionan significativamente con el aumento de la informalidad tributaria y laboral

Es importante indicar que para poder dar respuesta a esta hipótesis se realizará 2 pruebas de correlaciones, una en referencia a los factores exógenos del emprendimiento y la informalidad tributaria (A); y la segunda, respecto a los factores exógenos del emprendimiento y la informalidad laboral (B).

A. Respecto a los factores exógenos del emprendimiento y la informalidad tributaria

Tabla cruzada

Tabla 18.

Tabla cruzada entre los factores exógenos del emprendimiento y la informalidad tributaria

		¿Por la venta de algún producto, ¿Ud. emite algún tipo de comprobante de pago y/o documento?						Total	
		Si		No		A veces			
		N	%	N	%	N	%	N	%
Durante el tiempo de labor, ¿Qué dificultades ha presentado?	Acceso a financiamiento	2	1,2%	24	14,9%	9	5,6%	35	21,7%
	Tasas de créditos muy altas	12	7,5%	26	16,1%	27	16,8%	65	40,4%
	Reducido número de compradores	0	0,0%	20	12,4%	7	4,3%	27	16,8%
	Otros	4	2,5%	13	8,1%	17	10,6%	34	21,1%
Total		18	11,2%	83	51,6%	60	37,3%	161	100,0%

Del total de negocios encuestados del Mercado Central de Huanta (161) se supo que, durante el tiempo de labor el 21.7% (35) presentó dificultades para el acceso a financiamiento, de ellos el 1.2% (2) emite algún tipo de comprobante de pago, el 14.9% (24) no emite ningún comprobante y el 5.6% (9) solo lo emite a veces. Por otro lado, el 40.4% (65) presentó dificultades por las tasas de crédito muy altas, de ellos el 7.5% (12) emite algún tipo de

comprobante, el 16.1% (26) no emitió ningún comprobante y el 16.8% (27) solo a veces emite algún tipo de comprobante. El 16.8% (27) ha presentado dificultades debido al reducido número de compradores, de ellos el 12.4% (20) no emite ningún comprobante y el 4.3% (7) solo a veces emite. Y el 21.1% (34) tuvo otro tipo de dificultades, de ellos el 2.5% (4) emite comprobantes, el 8.1% (13) no emite y el 10.6% (17) solo emite algunas veces.

Nivel de significancia:

$$\alpha = 5\% = 0.05$$

Criterio de decisión:

P valor < 0.05, se rechaza la Ho

P valor > 0.05, no se rechaza la Ho

Prueba de correlación (A)

Tabla 19.

Prueba de correlación entre los factores exógenos del emprendimiento y la informalidad tributaria

	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	18,505 ^a	6	,005
Razón de verosimilitud	21,081	6	,002
N de casos válidos	161		

Interpretación:

La prueba de correlación Chi Cuadrada de Pearson efectuada a los factores exógenos y la informalidad tributaria de los negocios del Mercado Central de Huanta, dado que el valor Sig. (bilateral) fue igual a 0.005, inferior al nivel de significancia del 5% (0.05), brindó criterio empírico suficiente para rechazar la hipótesis nula y aceptar la hipótesis de investigación. Además, se evidencia que existe una correlación positiva entre las dimensiones de estudio. Por lo tanto, se podría decir que los factores exógenos del emprendimiento y la informalidad tributaria de los negocios del Mercado Central de Huanta se relacionan de forma significativa.

B. Respecto a los factores exógenos del emprendimiento y la informalidad laboral

Tabla cruzada

Tabla 20.

Tabla cruzada entre los factores exógenos del emprendimiento y la informalidad laboral

		¿Con qué tipo de beneficios laborales cuentan sus trabajadores?										Total	
		Sin trabaj.		Permisos		Feriados		Otros		Ninguno			
		N	%	N	%	N	%	N	%	N	%	N	%
Durante el tiempo de labor, ¿Qué dificultades ha presentado?	Acceso a financiamiento	23	14,3%	1	0,6%	0	0,0%	0	0,0%	11	6,8%	35	21,7%
	Tasas de créditos muy altas	44	27,3%	0	0,0%	3	1,9%	2	1,2%	16	9,9%	65	40,4%
	Reducido número de compradores	18	11,2%	0	0,0%	0	0,0%	1	0,6%	8	5,0%	27	16,8%
	Otros	26	16,1%	1	0,6%	2	1,2%	0	0,0%	5	3,1%	34	21,1%
Total		111	68,9%	2	1,2%	5	3,1%	3	1,9%	40	24,8%	161	100,0%

Del total de negocios encuestados del Mercado Central de Huanta (161) se supo que, en el 68.9% (111) no tienen trabajadores que apoyen en su labor, mientras que el resto si cuenta con al menos un trabajador. De acuerdo a los beneficios que se les brinda a sus trabajadores se supo que 1.2% (2) otorga permisos como forma de beneficio, de ellos el 0.6% (1) presentó dificultades para el acceso a financiamiento y otros. El 3.1% (5) ofrece feriados como parte de beneficios, de ellos el 1.9% (3) presentó dificultades por las tasas de créditos muy altas, y el 1.2% (2) otros tipos de dificultades. El 24.8% (40) no otorga ningún tipo de beneficios, de ellos el 6.8% (11) presentó dificultades para el acceso a financiamiento, el 9.9% (16) tuvo dificultades por las tasas altas de los créditos, el 5% (8) presentó problemas por el reducido número de compradores y el 3.1% (5) presentó otro tipo de dificultades. Y finalmente. El 1.9% (3) indica que brinda otro tipo de beneficios laborales.

Nivel de significancia:

$$\alpha = 5\% = 0.05$$

Criterio de decisión:

P valor < 0.05, se rechaza la Ho

P valor > 0.05, no se rechaza la Ho

Prueba de correlación (B)

Tabla 21.

Prueba de correlación entre los factores exógenos del emprendimiento y la informalidad laboral

	Valor	df	Significación asintótica (bilateral)
Chi-cuadrado de Pearson	10,840 ^a	12	,543
Razón de verosimilitud	14,510	12	,269
N de casos válidos	161		

Interpretación:

La prueba de correlación Chi Cuadrada de Pearson efectuada a los factores exógenos y la informalidad laboral de los negocios del Mercado Central de Huanta, dado que el valor Sig. (bilateral) fue igual a 0.543, mayor al nivel de significancia del 5% (0.05), brindó criterio empírico suficiente para aceptar la hipótesis nula y rechazar la hipótesis de investigación. Por lo tanto, se podría decir que los factores exógenos del emprendimiento y la informalidad laboral de los negocios del Mercado Central de Huanta no se relacionan de forma significativa. Además, se evidencia que existe una correlación positiva entre las dimensiones de estudio. Por lo tanto, es factible indicar que los factores exógenos del emprendimiento se relacionan de manera significativa con la informalidad tributaria de los negocios del Mercado Central de Huanta, pero no están relacionados con la informalidad laboral de los mismos.

IV. DISCUSIÓN

En este capítulo se efectúa el análisis de los resultados antes mostrados teniendo en consideración lo expuesto en la revisión de literatura.

De acuerdo a lo indicado por Prieto (2014), el emprendimiento es entendido como la capacidad de diseñar una idea y, con base en ella, implementar un proyecto a través de la identificación de oportunidades. En la actualidad en el ámbito internacional, nacional y local el crecimiento de los emprendimientos viene a ser muy representativo, no obstante, su creación acelerada, así como los factores que se encuentran ligados a su creación traen consigo ciertos problemas, como la informalidad. En cuanto a este último, Schneider & Enste (2000) indica que son las actividades económicas que no están registradas en su oficialidad con el Estado, pero que influyen en la economía nacional. Es preciso indicar que, la informalidad puede darse por el lado del aspecto laboral como del tributario; en referencia al primero, la Organización Internacional del Trabajo (2017) indica que tiene que ver con la forma en que los trabajadores desarrollan sus actividades: sus condiciones de trabajo y si está cubierto por los sistemas de protección social; mientras que la informalidad tributaria, se relaciona con la formalidad empresarial y tiene relación con las características de las unidades productivas: si está registrada, si paga impuestos, etc. Un proxy muy directo de formalidad empresarial es el número de empresas registradas en la administración tributaria (Organización Internacional del Trabajo, 2017).

Por medio de la aplicación de las encuestas se conoció que en el Mercado Central de Huanta predomina la informalidad de los negocios, ello debido a que el 88.2% de los propietarios encuestados indicó que su negocio tiene una naturaleza informal y solo el 11.8% indicó que es formal (*Véase figura 13*). Asimismo, indicaron que durante el tiempo de labor han presentado siempre (50.3%) y a veces (49.7%) dificultades para el crecimiento y desarrollo de su emprendimiento (*Véase figura 10*).

Acorde con todo lo anterior, el objetivo general de la investigación permitió conocer que el emprendimiento y la informalidad de los negocios del Mercado Central de Huanta se relacionan de forma significativa, ello se corroboró debido a la prueba de correlación Chi Cuadrada de Pearson efectuada que arrojó un valor Sig. (bilateral) igual a 0.008, inferior al nivel de significancia del 5%, que brindó criterio empírico suficiente para rechazar la hipótesis nula (*Véase Tabla 13*). Esto se encontraría concordante con lo indicado por Alvarado (2015), pues concluyó su pesquisa indicando que el emprendimiento se encuentra vinculado con la informalidad, dado que muchas veces los emprendedores al iniciar un negocio no cuentan con los conocimientos adecuados respecto a los beneficios presentes en la formalización, razón por la cual optan por la informalidad, dado que se vincula más con el no pago de obligaciones tributarias.

En cuanto al primer objetivo específico, estuvo orientado a los factores endógenos, que de acuerdo a lo manifestado por García (1992) han sido estudiados también como motivaciones de tipo personal, es decir, aspiraciones personales o motivaciones positivas de seguridad, de lucro, de servicio social, de independencia y el interés por las tareas directivas. Los factores endógenos basados en el emprendimiento de los empresarios radican en la búsqueda de nuevas oportunidades y mejores retribuciones, sin embargo, el aumento de estos factores conlleva a un aumento considerable de la informalidad debido a que el emprendimiento genera evasión de obligaciones tributarias. En ese sentido, por medio de los resultados inferenciales se pudo conocer que los factores endógenos del emprendimiento se relacionan de manera significativa con la informalidad tributaria de los negocios del Mercado Central de Huanta (sig. bilateral = 0.012) (*Véase Tabla 15*), pero no están relacionados con la informalidad laboral de los mismos (sig. bilateral = 0.077) (*Véase Tabla 17*). Entonces, se podría decir que factores como la necesidad económica, la capacidad y búsqueda de autonomía resultan estar asociados con la informalidad a nivel tributario (incumplimiento de las obligaciones tributarias, costos de

formalización, entre otros. Ello se encontraría coherente con lo evidenciado mediante los resultados descriptivos, pues el 74.5% de los negocios en el Mercado Central de Huanta surgieron debido a la necesidad económica, el 1.2% por la capacidad y el 24.2% por la búsqueda de autonomía (*Véase Figura 7*).

Estos hallazgos indicados se encontraron un tanto acordes con lo presentado por Bermello (2016), quien concluyó su estudio indicando que en su unidad de estudio existe un alto nivel de informalidad, puesto que la mayoría de los emprendedores, tienen un desconocimiento ante la normativa tributaria, que les conlleva a incumplir con sus obligaciones, debido a que desde un inicio la mayoría de los contribuyentes no se registraron en ningún régimen, además, mucho de ellos lo hacen por tratar de evitar el pago de algún tributo, que consideran sería demasiado alto; las causas de ello se debería a que muchos de los negocios no poseen una adecuada planificación y surgieron mayormente de la necesidad de recursos económicos. De manera similar, Páez (2009) indicó que, los emprendedores dados sus aspectos internos deciden pertenecer al extenso grupo de empresarios informales y por tanto no contribuyen al fisco nacional. Ello indica que un aumento de los factores endógenos del emprendimiento guarda relación con la informalidad tributaria porque factores propios del emprendedor van a generar que el empresario no cumpla con sus obligaciones tributarias dado que toman la decisión de continuar en la informalidad por considerar que obtienen mayores beneficios en dicho sector, ya que según los pequeños empresarios, las cargas tributarias no generan un escenario de resultados positivos; al tener costos mayores a los beneficios, se muestra justificable la decisión del emprendedor en incursionar en la informalidad. Esto también se encontraría concordante con lo aseverado por los comerciantes, mediante la entrevista, pues la mayoría manifestó que, en su negocio, el principal factor para poder crearlo fue la necesidad económica; es decir, conseguir recursos económicos para solventar los gastos del hogar, además de conseguir independencia laboral (*Ver tabla 4*).

En cuanto al segundo objetivo específico, estuvo orientado a los factores exógenos. Al respecto, North (2006) indicó que vienen a ser aspectos del entorno que impone las reglas de juego tanto formales como informales. En ese sentido se podría decir que, los emprendedores optan por realizar su actividad en el ámbito informal, esto porque los factores exógenos, en decir el gobierno y sus políticas públicas, no cumplen la función de brindar apoyo a las empresas con adecuadas alternativas de solución y mejora. Acorde con ello, por medio de los resultados inferenciales se pudo conocer que los factores exógenos del emprendimiento se relacionan de manera significativa con la informalidad tributaria de los negocios del Mercado Central de Huanta (sig. bilateral = 0.005) (*Véase Tabla 19*), pero no están relacionados con la informalidad laboral de los mismos (sig. bilateral = 0.543) (*Véase Tabla 21*). Entonces, se puede decir que aspectos como las políticas gubernamentales, que muchas veces resultan ser tediosas y también el financiamiento resultan estar asociados con la informalidad en el aspecto tributario. Este hallazgo se encontró un tanto asociado con lo manifestado por Alvarado (2015), quien llegó a la conclusión que la no concepción de los beneficios de la ley en gran parte de los emprendedores, lo que les genera una serie de desventajas al momento de desarrollarse y perder valor en comparación con las empresas formales, a la vez no tienen un acompañamiento apropiado que les instruya las ventajas de pertenecer a la legalidad del Estado, tanto en el desarrollo económico como social. Díaz y Dioses (2017) concluyó también indicando que la principal barrera para entrar en legalidad puesta en la provincia de Lambayeque es por el carecimiento informativo en base a las numerosas utilidades y provecho que pueden obtener de pertenecer bajo el sector formal; por otro lado los densos y arduos tramites son influyentes en el desinterés del emprendedor por buscar pertenecer al Estado , sin embargo los inconvenientes en este estudio son reflejados en la municipalidad, ello debería de mejorarse en las gestiones y políticas inclusivas. Del mismo modo, Lafuente et al. (2018) señala que cuando el emprendimiento no observa recompensas por el entorno o considera ser castigado, los

emprendedores tienden a asignar su tiempo y esfuerzos a realizar actividades informales. Es decir, cuando existen factores exógenos como políticas públicas deficientes, regulación intensa y ausencia de apoyo financiero, la informalidad tributaria se convierte en la alternativa seleccionada por los emprendedores. En conclusión, si el gobierno no tiene a crear nuevas estrategias de emprendimiento, los empresarios seguirán optando por la informalidad de sus empresas. La entrevista también permitió conocer lo anterior, pues los comerciantes consideran que el gobierno no brinda apoyo a los emprendedores y no han percibido algún tipo de beneficios de parte del estado (*Ver tabla 5*), razón por la cual les resulta innecesario la formalización, dado que solo les generaría gastos innecesarios, y se reduciría sus niveles de ingresos.

CONCLUSIONES

Tras el desarrollo y análisis de los resultados se pudo llegar a las siguientes conclusiones:

1. Se pudo conocer que el emprendimiento y la informalidad de los negocios del Mercado Central de Huanta se relacionan de forma significativa, ello se corroboró debido a la prueba de correlación Chi Cuadrada de Pearson efectuada que arrojó un valor Sig. (bilateral) igual a 0.008, inferior al nivel de significancia del 5%, que brindó criterio empírico suficiente para rechazar la hipótesis nula y aceptar la hipótesis de investigación. Además, se evidencia que existe una correlación positiva entre las variables de estudio. Los comerciantes del Mercado Central de Huanta carecen de conocimiento no solo en tributación, sino que también en la gestión misma de sus pequeños negocios ya que es visto como la manera más fácil y accesible de emprender o mantenerse, enfocándose solo en la venta de sus productos sin preocuparse por estar informados sobre los beneficios que el mercado formal les ofrece, existe miedo a formalizar y al fracaso, desconocen de los beneficios de formalizar su negocio como son: acceder a los sistemas financieros con tasas de intereses mínimas, recibir apoyo de diversos programas que son financiados por el estado y ser proveedor del estado.
2. Además, se pudo conocer que los factores endógenos del emprendimiento se relacionan de manera significativa con la informalidad tributaria de los negocios del Mercado Central de Huanta (sig. bilateral = 0.012), pero no están relacionados con la informalidad laboral de los mismos (sig. bilateral = 0.077). Debido que al ser informales se enfrentan a deficiencias como la de no poder solicitar algún préstamo para mejorar o ampliar su negocio, sin embargo, si logran obtener algún crédito la tasa de interés es muy elevada y no les permite obtener un crecimiento ya que las ganancias sirven solo para pagar los créditos, asimismo, pierden diversas ventas por no contar con

comprobantes pago, además no pueden competir con empresas que son formales, tampoco pueden proveer al estado limitando el crecimiento de su negocio.

3. Finalmente, se pudo conocer que los factores exógenos del emprendimiento se relacionan de manera significativa con la informalidad tributaria de los negocios del Mercado Central de Huanta (sig. bilateral = 0.005), pero no están relacionados con la informalidad laboral de los mismos (sig. bilateral = 0.543). Además, se evidencia que existe una correlación positiva entre las dimensiones de estudio. Algunos de los emprendedores tienen la intención de ser formales; pero los trámites engorrosos y burocráticos, donde la persona tiene que acudir a las entidades como municipio, defensa civil y otros organismos los desalienta, el factor de la reducción de utilidad debido a que los comerciantes están acostumbrados a vender sus productos y mercaderías a un precio determinado y han calculado sus ganancias por cada producto vendido; pero no se tiene un porcentaje destinado a impuesto y consideran que sus ganancias serán menos al que perciben siendo informales.

RECOMENDACIONES

A los comerciantes del Mercado Central de Huanta, a que organicen mejor sus actividades y soliciten mayor capacitación en referencia al proceso de formalización y el mejor desarrollo de sus emprendimientos, de tal forma que en un futuro exista mayores probabilidades de crecimiento y mejora de la calidad de vida.

La SUNAT debería contar con grupos de capacitadores que se organicen por zonas para que así puedan llegar a los comerciantes del Mercado Central de Huanta con la finalidad de brindarles informaciones necesarias de cómo mantenerse sostenibles en el tiempo y sobre los beneficios que conllevan de pertenecer al rubro formal como: acceder a los sistemas financieros con tasas de intereses mínimas, recibir apoyo de diversos programas que son financiados por el estado, ser proveedor del estado así como de diversas instituciones privadas, asimismo les permitirá expandir su negocio, como también les ayudará mejorar la calidad de vida de sus trabajadores y de su entorno familiar. Así como también se ejerza mayor intervención, con capacitaciones, charlas informativas y demás que les permita estar mucho más informados respecto a los beneficios de la formalización, mejora de los procesos en los emprendimientos, control, desarrollo de estrategias para el incremento de sus ventas y demás.

Se debería realizar convenios entre la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (SUNAT) y la Municipalidad Provincial de Huanta con el propósito de brindar capacitaciones en temas laborales y tributarias a los comerciantes del Mercado Central de Huanta, con la finalidad de que tengan conocimientos sobre estos temas y de que en futuro desarrollen una correcta administración de sus negocios y así sean más competitivos en el mercado. A los futuros investigadores, a que enfoquen sus estudios a temas asociados al emprendimiento y la informalidad, abordando principalmente como ámbito de estudios a establecimientos en los que existen mayores niveles de problemas en la formalización y que no cuentan con mucho apoyo debido a la naturaleza de sus negocios.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Agencia Peruana de Noticias Andina. (2019). *Emprendedor: conoce los 10 pasos para formalizar tu empresa*. Agencia Peruana de Noticias Andina.
- Aragón, A., Galicia, A., & Álvarez, P. (2017). *El emprendimiento una aproximación internacional al desarrollo económico*. España: Editorial de la Universidad de Cantabria.
- <https://books.google.com.pe/books?id=j8E3DwAAQBAJ&pg=PA26&dq=políticas+gubernamentales+en+emprendimiento&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwi-xoKwv6vmAhX6F7kGHR-4C-gQ6AEIOjAC#v=onepage&q=políticas%20gubernamentales%20en%20emprendimiento&f=false>
- Autio, E., & Kauranen, I. (1994). Technologistentrepreneurs versus non-entrepreneurial technologist: analysis of motivational triggering factors. *Entrepreneurship & Regional Development*, Vol. 6, No. 4, 315-328.
- Azqueta, A. (2017). *El concepto de emprendedor: origen, evolución e interpretación*. Pamplona, España: Universidad de Navarra.
- Bandura, A. (1977). Self-efficacy:Toward a Unifyng Theory of Behavioral Change. *Psychological Review*, Vol. 84, No. 2, 191-215.
- Barba-Sánchez, V., & Atienza-Sahuquillo, C. (2011). Reasons to create a new venture: A determinant of entrepreneurial profiles. *African Journal of Business Management*, Vol. 5, No. 28, 11497-11504.

- Betapatiño, V., Grippa, F., & Perea, H. (2017). *Perú: Informalidad laboral y algunas propuestas para reducirla*. BBVA Research.
- Cantoni, N. M. (2009). Técnicas de muestreo y determinación del tamaño de muestra en investigación cuantitativa. *Revista Argentina de Humanidades y Ciencias Sociales*, 7(2), 8. https://www.sai.com.ar/metodologia/rahycs/rahycs_v7_n2_06.htm
- Collins, C., Hanges, P., & Locke, E. (2004). The Relationship of Achievement Motivation to entrepreneurial Behavior: A Meta-Analysis. *Human Performance*, Vol. 17, 95-117.
- De Soto, H. (1986). *El Otro Sendero: la revolución informal*. Lima: Editorial El Barranco.
- Diario Gestión. (3 de Julio de 2018). Perú es el país con mayor espíritu emprendedor en América Latina y el quinto en el mundo. págs. 3-5.
- Diario Gestión. (2019). *¿Cuáles son los tipos de contrato laborales y sus beneficios?* Diario Gestión: <https://gestion.pe/economia/management-empleo/son-tipos-contrato-laborales-beneficios-238789-noticia/?ref=gesr>
- Díaz V. (2009). *Metodología de la investigación científica y bioestadística*. Santiago: Ril.
- Drucker, P. (1986). *Innovation and entrepreneurship*. Nueva York, USA: Collins Business.
- Farmer, S., Yao, X., & Kung-Mcintyre, K. (2011). The Behavioral Impact of Entrepreneur Identify Aspiration and Prior Entrepreneurial Experience. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 245-273.
- Fernández, M. (2014). *Actitudes y motivaciones de la capacidad emprendedora de las mujeres en España*. EOI Escuela de organización industrial.

https://books.google.com.pe/books?id=dqpXDwAAQBAJ&dq=definicion+de+la+capacidad+del+emprendedor&source=gbs_navlinks_s

Fernández, M., & Ruiz, J. (2006). *Los jóvenes y la creación de empresas*. Madrid, España: Editorial CSIC.

<https://books.google.com.pe/books?id=kAgklM47wREC&pg=PA37&dq=emprendimiento+empresarial+por+necesidad+economica&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwit35WK6qjmAhX1CrkGHVoMDOEQ6AEIKDAA#v=onepage&q=emprendimiento%20empresarial%20por%20necesidad%20economica&f=false>

Filgueiras, B. (2009). *Miradas sobre el comercio popular en la ciudad de Lima*. Revista Argumentos, Vol. 3, No. 2.

Filion, L. (1999). Diferenças entre sistemas gerenciais de empreendedores e operadores de pequenos negócios. *Revista de Administração de Empresas*, Vol. 39, No. 4, 6-20.

Fundación BBVA. (2008). *La naturaleza del proceso emprendedor en España en el contexto internacional*. Bilbao: Fundación BBVA.

<https://books.google.com.pe/books?id=nphhpi44VjsC&pg=PA133&dq=motivaciones+del+emprendedor&hl=es-419&sa=X&ved=0ahUKEwjess7PuKnmAWhmIrkGHTNAAd0Q6AEIQDAD#v=onepage&q=motivaciones%20del%20emprendedor&f=false>

Gámez, J. (2008). El emprendedor, hacia una nueva caracterización en Colombia. *Revista de la Facultad de Ciencias Empresariales*, Vol. XVII, No. 29, 17-32.

- García, E. (1992). Incidencia de las motivaciones personales en el proceso de creación e la nueva pyme industrial. *Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa*, 67-78.
- Gnyawali, D., & Fogel, D. (1994). Environments for Entrepreneurship Development: Key Dimensions and Research Implications. *Entrepreneurship, Theory and Practice*, 43-62.
- Gómez, J., & Morán, D. (2012). *Informalidad y tributación en América Latina: Explorando los nexos para mejorar la equidad*. Santiago, Chile: CEPAL.
- Hernández, M., & De la Roca, J. (2006). Evasión tributaria e informalidad en el Perú. *Economía y sociedad N° 62, CIES*, 65-73.
- Hernández, R., Fernández, C., & Baptista, P. (2014). *Metodología de la investigación*. México: McGrawHill.
- Herrera, C., & Montoya, L. (2013). El emprendedor: una aproximación a su definición y caracterización. *Punto de Vista, Vol. 5, No. 7*, 7-30.
- Infantes, G., Mucha, R., & Egúquiza, B. (2012). *Manual de obligaciones del empleados y beneficios del trabajador*. Lima: Instituto Pacífico S.A.C.
- Instituto Nacional de Estadística e Informática. (2014). *La informalidad y las unidades de producción*.
- Instituto Nacional de Estadísticas e Informática. (2017). *Producción y empleo informal en el Perú*. Lima.

- Lafuente, C., López, I., & Poza, C. (2018). Emprendimiento y economía formal: caracterización empírica de la empresa española a partir de los datos del Global Entrepreneurship Monitor. *Revista EAN*, No 84, 15-41.
- Lahura, E. (2016). *Sistema financiero, informalidad y evasión tributaria en el Perú*. Lima: Banco Central de Reserva del Perú.
- Ley N° 28015. (2003). *Ley N° 28015: Ley de promoción y formalización de la Micro y Pequeña empresa*. El Peruano.
- Loayza, N. (2008). *Causas y consecuencias de la informalidad en el Perú*. Banco Central de Reserva del Perú.
- López, I., Santos, B., & Bueno, Y. (2004). *Las dimensiones del perfil del emprendedor: contraste empírico con emprendedores de éxito*. Valencia, España: Congreso El emprendedor innovador y la creación de empresas de I+D+I. Universidad de Valencia.
- López, J., & Apolinario, R. (2015). *Emprendimiento por necesidad: Una visión desde UNASUR*. Guayaquil.
https://www.researchgate.net/publication/288496706_Emprendimiento_por_Necesidad_Una_vision_desde_UNASUR
- Martínez, L., Torres, A., & Muñoz, J. (2017). Impacto de las políticas de emprendimiento innovador en México. *XVII Congreso Latino-Iberoamericano de Gestión Tecnológica*. México.
- Marulanda, F., & Morales, S. (2016). Entorno y motivaciones para aprender. *Revista EAN*, 12-28.

- Marulanda, F., Montoya, I., & Vélez, J. (2019). El individuo y sus motivaciones en el proceso emprendedor. *Universidad & Empresa*, 21(36), 149-174.
- Marulanda, F., Montoya, I., & Vélez, J. M. (2014). Teorías motivacionales en el estudio del emprendimiento. *Pensamiento y Gestión*, No. 36, 204-236.
- Mateo, J., Solves, I., & Gras, J. (2012). Influencia de las percepciones personales sobre la actividad emprendedora naciente: una perspectiva de género a través de diferentes entornos económicos. *Economía Industrial*, Vol. 383, 53-64.
- McClelland, D. (1961). *The Achieving society*. Nueva York, USA: A Free Press Paperback.
- Meneses, J., & Rodríguez, D. (2011). *El cuestionario y la entrevista*. Barcelona: Universitat Oberta de Catalunya.
- Mi Empresa Propia. (2019). *Constitución y Formalización. Manual del Emprendedor*.
- Ministerio de Industria, Comercio, Minería y Desarrollo Científico Tecnológico. (2014). *Guía de políticas locales para promover el desarrollo emprendedor*. Córdoba, Argentina: Ministerio de Industria, Comercio, Minería y Desarrollo Científico Tecnológico. [http://multimedia.cba.gov.ar/web/Gu%C3%ADa%20de%20Pol%C3%ADticas%20para%20Emprendedores%20\(3\).pdf](http://multimedia.cba.gov.ar/web/Gu%C3%ADa%20de%20Pol%C3%ADticas%20para%20Emprendedores%20(3).pdf)
- Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo. (2014). *El 1, 2, 3 de la formalización laboral*.
- Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo. (2019). Régimen laboral especial de la Micro y Pequeña Empresa. *Boletín Informativo Laboral*, 1-9.
- Moo, C., Hernández, F., Mex, F., & López, K. (2019). Políticas públicas para el fortalecimiento al emprendimiento en Yucatán: Un análisis del 2018. En U. T. Metropolitana, *Avances*

de la innovación y el emprendimiento social en México (págs. 553-563). México: Universidad Tecnológica Metropolitana.
https://www.researchgate.net/publication/337705470_Politicas_Publicas_para_el_fortalecimiento_al_emprendimiento_en_Yucatan_Un_analisis_del_2018

Moriano, J., Trejo, E., & Palací, F. (2001). Perfil psicosocial del emprendedor. *Revista de Psicología Social*, Vol. 16, No. 2, 229-242.

Ñaupas, H., Valdivia, M., Palacios, J., & Romero, H. (2018). *Metodología de la investigación cuantitativa - cualitativa y redaccion de tesis* (Quinta ed.). Ediciones de la U.
http://www.biblioteca.cij.gob.mx/Archivos/Materiales_de_consulta/Drogas_de_Abuso/Articulos/MetodologiaInvestigacionNaupas.pdf

North, D. (2006). *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*. México: Fondo de Cultura Económica.

Organización Internacional del Trabajo. (2014). *Perfil del emprendedor informal*.

Organización Internacional del Trabajo. (2017). *Sobre informalidad y productividad: Breves reflexiones para el caso del Perú*. Ginebra: Oficina de OIT.

Páez, T. (2009). *Emprendimiento e informalidad: hacia una construcción conjunta de soluciones: estrategia de formalización económica*.

Paturel, R. (1997). *Pratique du management stratégique*. Grenoble, Francia: Presses Universitaires de Grenoble.

Prieto, C. (2014). *Emprendimiento: Conceptos y plan de negocios. 1ra Ed.* Ciudad de México: Guillermo Domínguez Chávez.

- Quevedo, L., Izar, J., & Romo, L. (2010). Factores endógenos y exógenos de mujeres y hombres emprendedores de España, Estados Unidos y México. *Investigación y Ciencia*, Vol. 18, No. 46, 57-63.
- Raposo, M., Paco, A., & Ferreira, J. (2008). Entrepreneur's profile: a taxonomy of attributes and motivations of university students. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, Vol. 15, No. 2, 405-418.
- Revista Gana Más. (2016). *Directorio del emprendedor 2016*.
- Ríos, M. (31 de Enero de 2019). Produce: Informalidad de las micro y pequeñas empresas cayó en 10 puntos porcentuales. *Diario Gestión*, pág. 1.
- Rojas, J. (2017). *Manual de Obligaciones del empleador y beneficios del trabajador*. Lima: Instituto Pacífico S.A.C.
- Saavedra, M., & León, E. (2014). Alternativas de financiamiento para la micro, pequeña y mediana empresa latinoamericana. *Revista Universitaria Ruta*, II. https://www.researchgate.net/publication/323759932_Alternativas_de_financiamiento_para_la_Micro_Pequena_y_Mediana_Empresa_Latinoamericana
- Sánchez, J., Aldana, R., De Dios, S., & Yurrebaso, A. (2012). La motivación y la intención emprendedora. *Internatonal Journal of Developmental and Educational Psychology*, 4(1), 521-531. <https://core.ac.uk/download/pdf/72045954.pdf>
- Sánchez, M., & Chafloque, R. (2019). *La informalidad laboral en el Perú. Un mapa nacional basada en ENAHO. USMP*. <https://www.administracion.usmp.edu.pe/investigacion/files/INFORMALIDAD-LABORAL-final-corregido.pdf>

- Schneider, F., & Enste, D. (2000). Shadow economies: Size causes and consequences. *Journal of Economic Literature*, Vol. 38, No. 1, 77-114.
- Secretaría PYME y Desarrollo Emprendedor del Gobierno de Córdoba. (2014). *Emprendiendo. Herramientas para emprendedores en formación*. Córdoba, Argentina.
- Shapero, A. (1985). *The entrepreneurial event*. Ohio, USA: College of Administrative Science.
- Superintendencia Nacional de Aduanas y Administración Tributaria. (2019). *Regímenes tributarios*. SUNAT: <https://www.gob.pe/280-superintendencia-nacional-de-aduanas-y-de-administracion-tributaria-regimenes-tributarios>
- Superintendencia Nacional de Fiscalización Laboral. (2017). *Régimen Laboral Especial de la Micro y Pequeña Empresa*.
- Toca, C. (2010). Consideraciones para la formación en emprendimiento: explorando nuevos ámbitos y posibilidades. *Estudios Gerenciales*, Vol. 26, No. 17, 41-60.
- Tokman, V. (2009). De la informalidad a la modernidad. *Organización Internacional del Trabajo*, 9-32.
- Toro, J., & Ortigón, A. (1999). Corriendo el telón del concepto emprendedor. *Revista EAN*, Vol. 37, 133-141.
- Universitat de Valencia. (2004). *The entrepreneur and starting up new R & D & I businesses: El emprendedor innovador y la creació de empreses de I+D+I*. Universitat de Valencia.
- <https://books.google.com.pe/books?id=aIWzyLD4PUEC&pg=PA358&dq=definicion+de+la+capacidad+del+emprendedor&hl=es->

419&sa=X&ved=0ahUKEwig7emvgKnmAhUbF7kGHdMQCVAQ6AEINjAC#v=onepage&q=definicion%20de%20la%20capacidad%20del%20emprendedor&f=false

Urbano, D., & Díaz, J. (2009). Creación de empresas e instituciones: un modelo teórico. *Aproximación al estado del arte*, 95-109.

Valderrama, S. (2013). *Pasos para elaborar proyectos de investigación científica*. 2da Ed. Lima, Perú: Editorial San Marcos.

Varela, R., & Bedoya, O. (2006). Modelo conceptual de desarrollo empresarial basado en competencias. *Estudios generales*, Vol. 22, No. 100, 21-47.

Vásquez, M., Bueno, J., & López, R. (2019). *Emprendimiento en Cali análisis dinámico*. Santiago de Cali: Programa editorial Universidad Autónoma de Occidente. https://books.google.com.pe/books?id=jDidDwAAQBAJ&dq=factores+endogenos+d+el+emprendimiento&source=gbs_navlinks_s

Weber, M. (2003). *La ética protestante y el espíritu del capitalismo*. México: Fondo de Cultura Económica.

Yaranga, Y. (2014). *La comunicación en los mercados populares. Estudio de caso del mercado Cooperativo "Santa Rosa" en Chorrillos*. Pontifica Universidad Católica del Perú.

Zamora, C. (2017). La importancia del emprendimiento en la economía: el caso de Ecuador. *Revista Espacios*, Vol. 39, No. 7, 15-26.

ANEXOS

ANEXO 1: Matriz de Consistencia

Título: Emprendimiento e informalidad de los negocios del Mercado Central de Huanta, periodo 2021-2022

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPOTESIS	VARIABLES	METODOLOGIA
PROBLEMA GENERAL ¿De qué manera el emprendimiento se relaciona con la informalidad de los negocios del Mercado Central de Huanta, 2021-2022? PROBLEMAS ESPECÍFICOS ¿Cómo se relaciona los factores endógenos del emprendimiento con la informalidad tributaria y laboral 2021-2022? ¿Cómo se relaciona los factores exógenos del emprendimiento con la informalidad tributaria y laboral 2021-2022?	OBJETIVO GENERAL: Establecer de qué manera el emprendimiento se relaciona con la informalidad de los negocios del Mercado Central de Huanta, 2021-2022. OBJETIVOS ESPECÍFICOS - Determinar cómo se relaciona los factores endógenos del emprendimiento con la informalidad tributaria y laboral 2021-2022 - Determinar cómo se relaciona los factores exógenos del emprendimiento con la informalidad tributaria y laboral 2021-2022	HIPÓTESIS GENERAL El emprendimiento y la informalidad de los negocios del Mercado Central de Huanta se relacionan de forma significativa 2021-2022. HIPÓTESIS ESPECÍFICAS - Los factores endógenos del emprendimiento se relacionan significativamente con el aumento de la informalidad tributaria y laboral 2021-2022. - Los factores exógenos del emprendimiento se relacionan significativamente con el aumento de la informalidad tributaria y laboral 2021-2022.	INDEPENDIENTE: X. Emprendimiento Indicadores X1. Factores endógenos X2. Factores exógenos DEPENDIENTE: Y. Informalidad Indicadores Y1. Informalidad Tributaria Y2. Informalidad Laboral	TIPO Aplicada NIVEL: Descriptivo-correlacional TÉNICAS: Encuesta y entrevista INSTRUMENTOS: Cuestionario y guía de entrevista POBLACIÓN: 277 negocios del Mercado Central de Huanta. MUESTRA: 161 negocios del Mercado Central de Huanta.

ANEXO 2: Matriz de operacionalización de variables

Variables	Definición Conceptual	Dimensiones	Indicadores
Emprendimiento	Corresponde a la capacidad de un individuo para desarrollar una idea de negocio teniendo en cuenta de factores endógenos y exógenos (Paturel, 1997).	Factores endógenos	Necesidad económica
			Capacidad
		Factores exógenos	Autonomía
			Políticas gubernamentales
Informalidad	Situación en la que una unidad económica no cumple con sus obligaciones tributarias ni laborales debido a barreras administrativas como por decisión del empresario (De Soto, 1986)	Informalidad Tributaria	Financiamiento
			Obligaciones tributarias
		Informalidad Laboral	Costos de Formalización
			Obligaciones laborales
			Beneficios laborales

ANEXO 3: Instrumentos de recolección de datos

Cuestionario

Buen día Sr/Sra. Comerciante

Le pedimos un momento de su tiempo para poder responder a este cuestionario, el cual tiene como finalidad principal conocer la relación entre el emprendimiento e informalidad de los negocios del Mercado Central de Huanta, periodo 2021 - 2022. Es preciso indicarle que la información que proporcione será tratada de manera confidencial y con fines únicamente académicos. De antemano se agradece su disposición para con esta investigación.

Datos generales

Género : Masculino () Femenino () Edad: _____

Sección a la que pertenece su negocio: _____

Periodo de tiempo en el Mercado: _____

Preguntas

1. ¿Cuántos puestos de venta posee Ud. en el Mercado Central de Huanta?
a. 1 b. 2 más de 3
 2. Según su experiencia, ¿cuál de estos factores (factores endógenos) lo condujeron al emprendimiento de su negocio?
a. Necesidad económica b. Capacidad c. Autonomía
 3. A lo largo de estos años ¿Cómo considera que ha sido su experiencia con su negocio?
a. Muy buena b. Buena c. Regular d. Mala
 4. ¿Ud. se encuentra conforme en la sección a la que pertenece?
a. Si b. No
 5. ¿Considera Ud. que ha presentado dificultades para hacer crecer más su negocio?
a. Siempre b. A veces c. Nunca
 6. De acuerdo a su criterio ¿Considera que las políticas gubernamentales favorecen y permiten el crecimiento de los emprendedores?
a. Definitivamente no b. Solo a veces c. Definitivamente si
 7. Durante el tiempo de labor, ¿Qué dificultades ha presentado?
a. Acceso financiamiento
b. Tasas de créditos muy altas
c. Reducido número de compradores
d. Otros
 8. De acuerdo a la naturaleza de su negocio, es:
a. Formal
b. Informal
 9. ¿Cuáles son las razones por las que no ha desarrollado la formalización de su negocio?
a. Desconocimiento de los procedimientos
b. Reducidos ingresos
c. Desconocimiento y desconfianza del destino de los impuestos
d. Los costos de formalización
e. Otros
- * Si su respuesta a la pregunta 8 es “b” responder esta pregunta, de no ser así, continuar con la siguiente
10. ¿Considera que tiene el suficiente conocimiento de las obligaciones tributarias que implica desarrollar su negocio?
A. Si b. No
 11. Por la venta de algún producto, ¿Ud. emite algún tipo de comprobante de pago y/o documento?
a. Si b. No c. A veces
 12. ¿Qué tipo de comprobante y/o documento emite?
a. Recibo b. Proforma c. Boleta d. Otros
 13. ¿Ha presentado algún tipo de inconveniente al no emitir algún tipo de comprobante?
a. Algunas veces b. Nunca c. Siempre
 14. ¿Sus proveedores le otorgan algún tipo de comprobante?

- a. Si b. No c. Frecuentemente
15. ¿Cómo considera Ud. que son los costos de formalización?
a. Muy altos b. No tengo idea c. Regulares d. Bajos
16. ¿Su negocio cuenta con trabajadores que lo apoyen en su labor?
a. Si b. No
17. ¿Con cuántos trabajadores cuenta su negocio?
a. 1 b. 2 c. 3 d. 4 e. más de 4
18. ¿Los trabajadores con los que cuenta se encuentran registrados en planilla?
a. Si b. No
19. ¿Sus trabajadores reciben algún tipo de beneficios laborales?
a. Si b. Algunos c. No
20. ¿Con qué tipo de beneficios laborales cuentan sus trabajadores?
a. Vacaciones pagadas b. Permisos c. Feriados d. CTS
e. Seguro de salud f. Otros g. Ninguno
21. ¿Ha considerado formalizar su negocio próximamente?
a. Si b. No

Guía de entrevista
Emprendimiento e informalidad de los negocios en un Mercado Central

FINALIDAD: La entrevista presenta la intención de ampliar los conocimientos respecto al emprendimiento e informalidad de los negocios en un Mercado Central, por tal motivo la información recopilada será empleada para desarrollar el entendimiento científico sobre el tema expuesto y servirá de ayuda para que comprender las percepciones de la situación en dicho ámbito.

Nombre:

1. **¿Cómo describiría a la experiencia de crear un emprendimiento y cuáles fueron los factores que lo motivaron a crearlo?**

2. **¿Cómo describiría a la intervención del gobierno en el desarrollo de los emprendimientos, y qué beneficios o dificultades ha presentado debido a dicha intervención?**

3. **Desde su perspectiva, ¿Cómo considera a la informalidad? ¿cuáles serían los factores que generarían la prevalencia de los emprendedores en esa situación?**

4. **¿Cómo describiría al proceso de formalización de los negocios? ¿Conoce los procedimientos a desarrollar? ¿Ha presentado alguna dificultad al respecto? ¿cuáles fueron?**

5. **¿De qué manera la organización del Mercado Central ha intervenido en la formalización los emprendedores? ¿Cómo considera a dicha intervención?**

6. **¿Qué dificultades o complicaciones ha presentado debido a la no formalización de su emprendimiento, qué implicancias trajo consigo dicha situación? ¿Frente a ello ha visto alguna posibilidad de formalizarse próximamente?**

7. **¿Cómo realiza la contratación de personal para su emprendimiento? ¿Ha presentado algún inconveniente?**

8. **¿Qué aspectos lo motivarían a optar por la formalización de su negocio?**

ANEXO 4: Base de datos

	G.	Edad	Secc.	T.	P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12	P13	P14	P15	P16	P17	P18	P19	P20	P21
C1	F	73	1	26	a	a	c	a	a	B	a	b	a	b	b		b	b	b	a	a	b	c	g	b
C2	F	42	1	18	a	c	b	a	a	A	a	b	d	b	b		b	b	c	b					b
C3	F	53	1	24	a	c	b	a	a	A	a	b	d	b	b		b	b	c	b					b
C4	F	69	1	27	a	a	b	a	b	B	b	b	a	b	b		b	b	b	b					b
C5	F	41	1	13	a	a	c	a	a	B	d	b	d	b	b		b	b	b	b					a
C6	F	67	1	15	a	a	b	a	a	B	b	b	a	b	b		b	b	c	b					b
C7	F	67	1	17	a	a	b	a	b	B	b	b	d	b	b		b	b	c	b					b
C8	F	54	2	22	a	a	b	a	b	B	a	b	a	b	b		b	b	b	a	a	b	c	g	b
C9	F	32	2	8	a	a	c	a	a	B	b	b	a	b	b		a	b	b	b					b
C10	F	68	2	25	a	c	c	a	b	A	d	b	d	b	b		a	a	a	b					b
C11	F	46	2	11	a	a	b	a	b	A	a	b	c	b	b		a	b	b	b					a
C12	F	76	2	27	a	a	b	a	a	A	a	b	d	b	b		b	b	b	b					b
C13	F	64	2	19	a	a	c	a	b	A	c	b	b	b	c	b	b	b	b	b					a
C14	F	48	2	9	a	a	c	a	b	A	a	b	d	b	b		b	a	b	b					b
C15	M	49	2	18	a	a	b	a	b	B	a	b	e	b	c	d	a	b	c	a	a	b	c	g	a
C16	F	77	3	30	a	c	b	b	a	B	b	b	a	b	b		b	b	b	a	a	b	c	g	a
C17	F	56	4	27	a	a	b	a	b	B	b	b	c	b	b		a	b	b	b					a
C18	F	77	4	29	a	a	c	b	a	B	a	b	b	b	b		a	b	b	b					a
C19	F	37	4	9	a	c	c	a	b	B	b	a		b	c	c	a	a	c	b					
C20	F	31	4	7	a	a	c	a	a	B	c	b	d	b	b		a	b	b	b					a
C21	F	54	4	18	a	c	b	a	b	A	a	b	d	b	c	b	a	b	c	a	a	b	c	g	b
C22	F	67	5	23	a	a	c	b	a	A	c	b	d	b	b		b	b	b	b					b
C23	F	55	5	16	a	a	c	a	b	B	b	b	a	b	b		b	b	b	b					b
C24	F	52	5	14	a	c	b	a	b	A	a	b	d	b	b		b	b	b	b					b
C25	M	57	5	8	a	c	b	a	b	B	b	a		b	a	b	b	b	c	b					
C26	F	40	6	11	a	a	b	b	a	A	d	b	b	b	b		a	b	b	b					b
C27	M	36	6	9	a	c	c	b	a	A	d	b	b	b	c	b	a	b	b	b					a
C28	F	37	6	3	a	a	c	a	a	B	a	b	d	b	b		a	b	c	a	a	b	c	g	b
C29	M	37	6	9	a	a	c	a	a	A	d	b	a	b	c	d	a	b	b	b					a
C30	F	69	6	12	a	a	c	a	b	B	d	a		b	c	c	a	c	c	a	a	b	c	c	
C31	F	30	6	5	a	a	b	a	a	B	b	b	d	b	b		a	b	a	a	a	b	c	c	a
C32	F	60	6	12	a	a	b	a	a	B	b	a		b	c	c	a	a	c	b					

C33	M	61	6	12	a	a	b	b	a	A	a	b	d	b	a	b	a	a	c	b					b
C34	M	69	7	11	a	a	b	a	b	B	b	b	a	b	b		a	a	b	a	a	b	c	c	a
C35	F	49	7	12	a	a	b	a	a	B	b	a		b	c	c	a	a	c	b					
C36	M	43	7	4	a	a	b	a	b	A	a	b	c	b	b		b	b	b	a	a	b	c	g	a
C37	F	75	7	10	a	c	b	a	b	B	d	b	a	b	a	d	a	a	c	b					b
C38	M	70	7	12	a	a	b	a	b	B	a	b	d	b	b		a	b	a	b					b
C39	M	44	7	9	a	c	a	a	b	B	d	a		b	c	c	a	a	c	a	a	b	c	c	
C40	F	61	7	11	a	a	b	a	a	A	a	b	c	b	c	b	b	a	b	b					b
C41	F	29	7	4	a	c	b	a	b	B	b	b	d	b	b		b	a	a	b					b
C42	F	35	7	8	a	a	c	a	b	B	b	b	d	b	b		b	a	c	b					a
C43	F	50	7	9	a	c	c	b	a	B	c	b	b	b	b		b	a	b	b					a
C44	F	61	7	12	a	a	b	a	a	B	b	b	a	b	a	b	b	b	b	b					a
C45	F	31	7	7	a	a	c	a	a	A	d	b	c	b	b		b	b	c	b					b
C46	F	64	8	11	a	c	b	a	b	B	b	b	d	b	c	d	a	b	b	a	a	b	c	c	a
C47	F	46	8	5	a	a	c	b	a	B	c	b	a	b	b		b	b	c	b					a
C48	F	42	8	7	a	c	b	a	b	B	b	b	d	b	b		b	b	b	b					b
C49	F	66	8	11	a	a	b	a	b	B	d	b	d	b	b		b	a	b	b					a
C50	F	76	8	12	a	a	c	a	a	B	a	b	b	b	b		b	b	a	a	a	b	c	b	b
C51	M	65	8	7	a	a	b	a	b	A	b	b	c	b	a	d	b	a	b	b					b
C52	F	38	8	7	a	c	b	a	b	b	d	b	d	b	b		b	b	a	b					b
C53	F	67	8	12	a	a	b	a	a	b	b	b	c	b	a	b	a	a	b	b					a
C54	F	54	8	11	a	c	a	a	b	b	d	b	d	b	a	b	a	a	a	a	a	b	c	g	a
C55	F	38	8	8	a	c	b	a	b	b	b	b	a	b	b		b	b	b	b					b
C56	F	51	8	10	a	a	c	b	b	b	d	b	b	b	a	d	b	b	c	b					a
C57	M	50	8	9	a	c	b	a	b	b	b	b	d	b	a	b	b	a	b	a	a	b	c	g	a
C58	F	45	8	9	a	a	c	a	a	a	a	b	d	b	b		b	a	c	b					a
C59	F	56	8	11	a	a	c	a	b	b	b	b	c	b	b		b	b	b	b					b
C60	F	52	8	8	a	a	b	a	b	b	b	b	d	b	c	b	b	a	c	b					a
C61	F	49	8	10	a	a	b	a	b	b	d	a		b	c	c	b	a	c	a	a	b	c	g	
C62	M	24	8	4	a	c	c	a	b	b	d	b	c	b	c	d	a	a	c	b					a
C63	M	28	8	8	a	a	c	a	a	b	b	a		b	c	c	b	a	c	b					
C64	F	66	8	12	a	a	b	a	b	b	a	b	c	b	b		b	a	b	b					a
C65	F	54	8	9	a	a	b	a	a	a	a	b	a	b	b		b	a	b	b					b
C66	F	46	9	7	a	c	b	a	b	b	c	b	a		b	c	c	a	b	c	a	a	b	c	g
C67	F	32	9	4	a	a	c	b	a	b	c	b	b	b	b		b	b	b	b					b
C68	F	43	9	9	a	a	c	a	b	a	d	b	d	b	b		b	b	b	b					b

C69	F	61	9	12	a	a	b	a	b	b	b	b	d	b	c	b	b	a	a	b					b
C70	F	37	9	7	a	a	b	a	b	a	d	b	c	b	c	b	b	a	b	b					b
C71	M	50	9	11	a	a	c	a	b	b	a	b	a	b	b		b	b	b	a	a	b	c	g	b
C72	F	68	9	11	a	a	c	b	b	b	c	b	b	b	b		b	a	a	b					b
C73	M	43	10	7	a	a	c	a	a	b	b	b	d	b	a	b	b	a	a	b					b
C74	F	54	10	10	a	c	b	a	b	b	b	a		b	a	c	b	a	c	a	a	b	c	g	
C75	F	38	10	11	a	a	c	a	b	a	d	b	d	b	b		b	b	b	b					b
C76	F	42	10	9	a	a	c	b	b	b	b	b	d	b	c	b	b	a	a	b					b
C77	M	50	10	10	a	a	b	a	a	b	b	b	c	b	a	d	b	a	b	a	a	b	c	g	b
C78	F	42	10	7	a	c	b	a	b	b	b	b	d	b	b		b	a	b	b					b
C79	F	34	10	7	a	a	b	a	b	b	a	b	a	b	c	b	b	a	b	b					a
C80	F	68	10	12	a	a	b	a	b	b	d	b	d	b	a	d	b	b	b	a	a	b	c	g	a
C81	F	59	11	15	a	a	b	a	b	b	b	b	a	b	b		a	b	b	a	a	b	c	g	a
C82	F	71	11	18	a	a	c	a	b	b	c	b	b	b	b		b	b	b	a	a	b	c	g	b
C83	F	26	11	5	a	a	b	a	b	b	a	b	a	b	c	b	b	a	b	b					a
C84	F	67	11	25	a	a	c	a	a	a	b	b	e	b	b		a	c	b	b					b
C85	F	45	11	15	a	a	b	a	a	b	b	b	a	b	b		a	b	b	a	a	b	c	g	a
C86	M	67	11	25	a	a	c	a	a	a	c	b	b	b	b		c	c	b	b					b
C87	F	51	11	15	a	a	b	a	b	b	b	b	a	b	b		a	b	b	a	a	b	c	g	a
C88	M	40	11	15	a	a	c	a	a	a	b	b	d	b	a	d	a	c	a	b					b
C89	F	57	11	21	a	a	c	a	b	a	b	d	e	b	c	b	a	a	c	b					b
C90	F	58	11	14	a	a	b	b	a	a	a	b	b	b	a	d	a	a	a						b
C91	F	43	11	12	a	c	b	a	b	a	b	b	a	b	a	d	a	c	b	a	b	b	c	g	a
C92	F	56	11	15	a	a	c	a	a	a	b	b	d	b	a	d	a	c	a	b					b
C93	F	38	11	9	a	c	c	a	b	b	b	b	a	b	a	b	b	c	c	a	a	b	c	g	a
C94	F	64	11	25	a	a	c	a	b	a	a	b	d	b	b		a	a	a	b					b
C95	F	36	11	8	a	c	c	a	b	b	b	b	d	b	c	b	a	c	c	b					a
C96	F	47	11	19	a	b	b	a	b	b	d	b	a	b	c	d	a	c	b	b					a
C97	M	33	11	33	a	c	b	a	b	b	b	a		a	c	c	b	c	c	b	a	b	c	g	
C98	F	43	11	12	a	c	c	a	a	c	b	b	d	b	c	d	a	c	b	b					b
C99	F	44	11	16	a	c	b	a	b	a	b	a		a	c	c	b	c	d	a	b	b	c	g	
C100	F	53	11	20	a	a	c	a	b	a	b	a		b	c	c	a	a	c	b					
C101	F	60	11	25	a	a	c	a	a	a	b	b	d	b	b		a	c	a	b					b
C102	F	66	12	22	a	a	c	a	a	a	a	b	b	b	b		b	b	a	a	a	b	c	g	b
C103	F	50	12	17	a	a	c	a	a	a	a	b	b	b	b		a	b	b	a	a	b	c	g	b
C104	F	63	12	24	a	a	c	a	a	a	d	b	e	b	b		a	b	b	a	a	b	c	g	b

C105	F	68	12	22	a	a	c	a	a	a	c	b	b	b	b		a	b	b	b					b
C106	M	48	12	13	a	c	c	b	a	a	a	b	b	b	c	d	a	b	b	a	b	b	c	g	a
C107	M	76	12	28	a	a	c	a	a	a	c	b	b	b	b		b	b	b	b					b
C108	F	56	12	17	a	a	b	a	b	a	a	b	b	b	b		a	b	b	b					b
C109	F	51	12	15	a	c	b	a	b	a	b	a		a	c	c	a	b	c	b					
C110	F	69	12	23	a	a	c	a	a	a	d	a		b	c	c	a	b	c	b					
C111	F	71	12	25	a	a	c	a	a	a	d	b	d	b	b		b	b	a	b					b
C112	F	44	12	14	a	c	c	b	a	a	b	b	a	b	c	d	a	b	b	b					a
C113	F	25	12	5	a	c	c	b	a	b	b	b	e	b	c	d	a	b	b	b					a
C114	F	64	12	17	a	a	c	a	a	a	b	b	d	b	b		a	b	a	b					b
C115	M	55	12	13	a	a	c	a	a	a	b	b	d	b	c	d	a	b	a	a	a	b	c	g	b
C116	F	45	12	10	a	c	c	b	a	a	b	b	a	b	c	b	a	b	b	a	b	b	c	g	a
C117	F	54	12	15	a	a	b	a	a	a	b	b	b	b	c	d	a	b	b	b					b
C118	F	42	13	9	a	c	c	a	b	a	b	b	a	b	c	d	a	c	b	a	b	b	c	g	a
C119	F	42	13	11	a	a	c	b	a	a	d	b	a	b	c	d	a	c	b	b					a
C120	F	49	13	16	a	a	c	b	b	b	b	b	d	b	c	b	a	b	a	b					b
C121	F	25	13	5	a	a	b	b	b	a	d	b	b	b	c	d	a	b	b	b					b
C122	F	30	13	8	a	c	c	b	a	a	b	b	d	b	b		a	b	a	b					b
C123	F	58	13	16	a	a	c	a	a	a	b	b	e	b	b		a	b	b	b					b
C124	F	44	13	14	a	a	b	b	b	a	b	b	a	b	c	b	a	c	b	b					a
C125	F	42	13	16	a	c	c	b	a	a	c	b	b	b	b		a	b	b	b					a
C126	F	39	13	11	a	b	b	a	b	b	d	a		a	c	c	a	c	c	a	b	a	a	b	
C127	F	54	13	15	a	a	c	a	a	a	d	b	b	b	b		c	b	a	b					b
C128	F	44	13	15	a	c	c	a	b	b	a	a		b	c	c	a	c	c	b					
C129	F	31	13	7	a	c	b	a	b	a	a	b	e	b	c	d	c	c	a	b					b
C130	F	45	13	15	a	a	c	b	b	a	c	b	b	b	b		a	b	a	b					b
C131	F	64	13	23	a	a	c	a	a	a	c	b	b	b	b		b	b	a	b					b
C132	F	65	13	27	a	a	c	a	a	a	b	b	b	b	b		a	b	a	b					b
C133	F	65	4	25	a	a	c	a	a	a	c	b	b	b	b		b	b	b	a	a	b	c	g	b
C134	F	46	4	17	a	a	c	a	a	a	c	b	b	b	b		b	b	b	a	a	b	c	g	b
C135	F	27	4	6	a	a	b	a	b	b	a	b	a	b	b		b	b	b	a	a	b	c	g	b
C136	F	46	14	11	a	a	c	b	a	a	c	b	b	b	b		b	b	a	b					b
C137	F	44	14	11	a	a	c	b	a	a	c	b	d	b	b		b	b	a	b					b
C138	F	39	14	11	a	a	c	a	a	a	c	b	b	b	b		b	b	a	b					b
C139	F	49	15	16	a	a	c	a	a	a	b	b	a	b	c	d	a	b	b	a	a	b	c	g	b
C140	F	41	15	16	a	a	c	a	a	a	d	b	d	b	c	d	a	b	b	a	a	b	c	g	b

C141	F	68	15	25	a	a	c	a	a	a	d	b	e	b	b		a	b	a	b					b
C142	F	39	15	14	a	a	c	a	b	a	b	a		a	c	c	b	b	c	a	b	b	b	f	
C143	F	70	15	25	a	a	c	a	a	a	d	a		b	c	c	a	b	c	b					
C144	F	37	15	11	a	a	d	b	a	a	c	b	b	b	b		a	b	a	b					b
C145	F	44	15	15	a	a	c	b	a	a	a	b	b	b	b		a	b	a	b					b
C146	F	68	15	25	a	a	c	a	a	a	d	b	e	b	b		a	b	a	b					b
C147	F	50	15	21	a	a	c	a	b	a	d	b	e	b	c	d	a	b	a	b					b
C148	F	53	15	21	a	a	c	b	a	a	c	b	b	b	c	d	a	b	b	a	a	b	c	g	b
C149	F	50	15	21	a	a	c	b	a	a	c	b	b	b	c	d	a	b	b	a	a	b	c	g	b
C150	F	59	15	23	a	a	c	a	b	a	b	b	d	b	b		a	b	a	b					b
C151	F	26	15	4	a	a	c	a	b	b	a	b	a	b	c	b	a	b	b	b					a
C152	F	43	15	15	a	a	c	a	b	a	b	b	d	b	b		a	b	a	b					b
C153	F	39	15	11	a	a	c	a	b	a	d	b	e	b	c	d	a	b	a	b					b
C154	F	52	15	20	a	a	c	b	a	a	c	b	b	b	b		a	b	c	b					b
C155	F	47	15	15	a	a	c	b	a	a	a	b	b	b	b		a	b	a	b					b
C156	F	56	15	20	a	a	c	b	a	a	c	b	b	b	c	d	a	b	b	a	a	b	c	g	b
C157	F	42	15	12	a	a	c	b	a	a	c	b	b	b	c	d	a	b	b	a	a	b	c	g	b
C158	F	62	15	25	a	a	c	b	a	a	c	b	b	b	c	d	a	b	b	a	a	b	c	g	b
C159	F	50	15	15	a	a	c	a	b	a	d	b	e	b	c	d	a	b	a	b					b
C160	F	42	16	10	a	a	c	b	a	a	c	b	b	b	c	d	a	c	b	a	b	b	b	f	b
C161	F	29	16	5	a	a	b	a	b	a	b	b	a	b	c	d	a	c	b	a	c	b	b	f	b

ANEXO 5: Solicitud

"Año de la Lucha contra la Corrupción y la Impunidad"

SOLICITO: RELACIÓN DE PUESTOS DEL
INTERIOR DEL MERCADO CENTRAL DE
HUANTA POR SECCIONES.

SEÑOR: RENOL SILVIO PICHARDO RAMOS ALCALDE DE LA MUNICIPALIDAD PROVINCIAL
DE HUANTA.

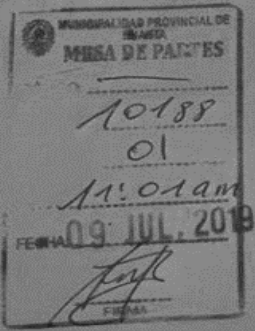
Yo, Katty Cusiche Aguilar identificada con DNI. N° 70220968, domiciliado en la Av.
Mariscal Castilla S/N Huanta, egresada de la escuela de Contabilidad y Auditoría de la
Universidad Nacional San Cristóbal de Huamanga, ante usted con el debido respeto me
presento y expongo:

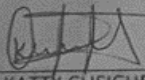
Que, habiendo culminado la carrera mencionada y
teniendo la necesidad de presentar un proyecto de investigación a la escuela profesional
de Contabilidad y Auditoría solicito a su persona me brinde información en cuanto a la
relación de puestos del interior del mercado Central de Huanta por secciones del primer
y segundo nivel de los periodos 2017, 2018 y 2019.

POR LO EXPUESTO:

A usted Señor Alcalde solicito acceder a mi
petición por ser justa y necesaria.

Atentamente.




KATTY CUSICHE AGUILAR
DNI N° 70220968

Huanta, 09 de Julio del 2019

ANEXO 6: Respuesta de la Solicitud


MUNICIPALIDAD PROVINCIAL DE HUANTA
ADMINISTRACIÓN MERCADO CENTRAL

"AÑO DE LA LUCHA CONTRA LA CORRUPCIÓN Y LA IMPUNIDAD"

Huanta, 18 de julio del 2019

CARTA N° 016 -2019-MPH- SGSM/AAG/AM

SEÑORITA:
KATTY CUSUCHE AGUILAR

ASUNTO , Remito Padrón de Comerciantes del Mercado Central de Huanta.

Es grato dirigirme a Ud. Para saludarle cordialmente y a la vez remitirle adjunto al presente la información solicitada mediante el documento de la referencia. Adjunta Padrón de Comerciantes del Mercado Central de Huanta, en total 277 puestos en diferentes rubros.

Aprovecho la ocasión para expresarle las muestras de nuestra estima personal.


D. ALBINO ARAUJO GONZALES
Jefe de la División de Mercado y Comercio.

C.c.
Archivo.

ANEXO 7: Evidencias de la aplicación de la encuesta





UNSCH

FACULTAD DE
CIENCIAS ECONÓMICAS,
ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES

DECANATO

TRANSCRIPCION DE ACTA DE SUSTENTACIÓN

En la ciudad de Ayacucho, el día 25 de julio de 2024, a las 04:00 p.m. horas, en la Sala de Grados de la Facultad de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables, se reunieron los miembros de la Comisión del Jurado Evaluador, conformado por los profesores: CPC. Julio Gómez Méndez, CPC. Richard Sulca Guillen, CPC. Sixto Susano Pretel Eslava y CPC. Luz Eliana Quispe Quintana (Asesora-Jurado), bajo la presidencia del Dr. Pelayo Hilario Valenzuela, como Decano de la Facultad de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables, en el acto académico de la sustentación de tesis y actuando como secretario el CPC. Cesar Romero Rodas;

El secretario da lectura de la Resolución Decanal Nº 568-2024-UNSCH-FCEAC-D, de fecha 24 de julio de 2024, el cual declara expedito a las bachilleres KATTY CUSICHE AGUILAR y SANDRA HUAMANI LICAPA, para la sustentación de la tesis: **Emprendimiento e informalidad de los negocios del mercado central de Huanta, periodo 2021-2022**, para optar el título profesional de Contadora Pública.

Acto seguido el presidente de los jurados invita a las sustentantes a dar inicio a la exposición de la mencionada tesis en un tiempo aproximado de treinta (30) minutos. Concluida la sustentación el presidente solicita a los miembros del jurado evaluador formular las preguntas y repreguntas necesarias para lo cual disponen de treinta y cinco (35) minutos, las mismas que fueron absueltas satisfactoriamente.

Concluida la sustentación, el presidente de los jurados invita a las sustentantes y público asistente abandonar la sala de grados con la finalidad de deliberar y emitir la calificación correspondiente, con el siguiente resultado:

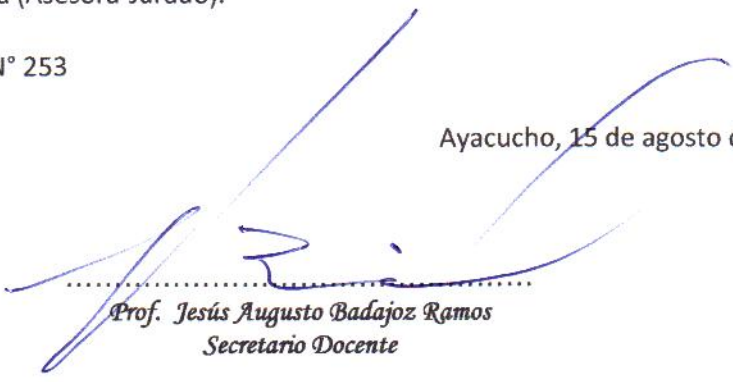
Jurado 1	13
Jurado 2	12
Jurado 3	10

Resultando aprobado por mayoría con el calificativo de DOCE (12)

Siendo las 17:50 horas del mismo día, se dio por concluido el acto académico y en fe de lo actuado firman al pie del presente los profesores: Dr. Pelayo Hilario Valenzuela (Presidente), CPC. Julio Gómez Méndez, CPC. Richard Sulca Guillen, CPC. Sixto Susano Pretel Eslava y CPC. Luz Eliana Quispe Quintana (Asesora-Jurado).

Libro N° 05, con folio N° 253

Ayacucho, 15 de agosto de 2024


Prof. Jesús Augusto Badajoz Ramos
Secretario Docente



UNSCH

**FACULTAD DE
CIENCIAS ECONÓMICAS,
ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES**

DECANATO

CONSTANCIA DE ORIGINALIDAD

Nº 185-2024-EPCA/FCEAC/UNSCH

1.- Nombres y Apellidos de los Investigadores:

KATTY CUSICHE AGUILAR

SANDRA HUAMANI LICAPA

2.- Escuela Profesional **Contabilidad y Auditoría**

3.- Facultad de Ciencias **Económicas, Administrativas y Contables**

4.- Tipo de trabajo académico evaluado: **TESIS**

5.- Título del trabajo académico:

**Emprendimiento e informalidad de los negocios del mercado central de
Huanta, periodo 2021 – 2022**

6.- Software de similitud: **TURNITIN**

7.- Fecha de recepción: 12 de agosto de 2024

8.- Fecha de evaluación: 12 de agosto de 2024

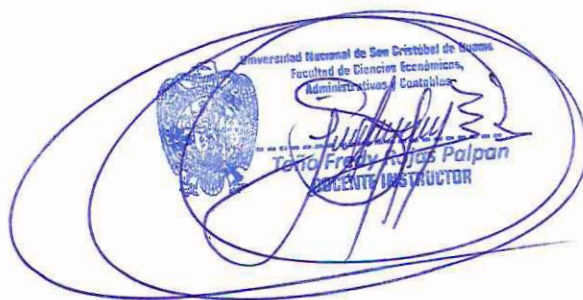
9.- Evaluación de originalidad:

Porcentaje de similitud	Resultado
* 13% (Trece)	** APROBADO

* Consignar el porcentaje de similitud

** Consignar **APROBADO** si se encuentra dentro del rango de porcentaje establecido subsanar las observaciones o **DESAPROBADO** si excede el porcentaje permisible de similitud.

Ayacucho, 12 de agosto de 2024



cc.
Archivo
TFRP

Emprendimiento e informalidad de los negocios del mercado central de Huanta, periodo 2021 – 2022

por Katty Cusiche Aguilar y Sandra Huamani Licapa



Fecha de entrega: 12-ago-2024 04:34p.m. (UTC-0500)

Identificador de la entrega: 2431221388

Nombre del archivo: 185_Katty_Cusiche_Aguilar_y_Sandra_Huamani_Licapa.docx (8.72M)

Total de palabras: 30709

Total de caracteres: 155812

Emprendimiento e informalidad de los negocios del mercado central de Huanta, periodo 2021 – 2022

INFORME DE ORIGINALIDAD

13%

INDICE DE SIMILITUD

13%

FUENTES DE INTERNET

3%

PUBLICACIONES

7%

TRABAJOS DEL
ESTUDIANTE

FUENTES PRIMARIAS

1	hdl.handle.net Fuente de Internet	2%
2	repositorio.upci.edu.pe Fuente de Internet	2%
3	repositorio.unheval.edu.pe Fuente de Internet	2%
4	docplayer.es Fuente de Internet	1%
5	Submitted to Universidad Nacional de San Cristóbal de Huamanga Trabajo del estudiante	1%
6	www.mep.pe Fuente de Internet	1%
7	repositorio.ucv.edu.pe Fuente de Internet	1%
8	repositorio.unsch.edu.pe Fuente de Internet	1%

9	www.administracion.usmp.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
10	repositorio.uta.edu.ec Fuente de Internet	<1 %
11	repositorio.usmp.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
12	Submitted to uncedu Trabajo del estudiante	<1 %
13	repositorio.uladech.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
14	es.slideshare.net Fuente de Internet	<1 %
15	repositorio.autonomadeica.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
16	prezi.com Fuente de Internet	<1 %
17	repositorio.uss.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
18	repositorio.udch.edu.pe Fuente de Internet	<1 %
19	Submitted to Universidad Andina Nestor Caceres Velasquez Trabajo del estudiante	<1 %
20	ecotec.edu.ec	

Fuente de Internet

<1 %

21

repositorio.unamba.edu.pe

Fuente de Internet

<1 %

22

Submitted to Universidad Continental

Trabajo del estudiante

<1 %

23

www.revista-actualidadlaboral.com

Fuente de Internet

<1 %

24

repositorio.unap.edu.pe

Fuente de Internet

<1 %

25

repositorio.unh.edu.pe

Fuente de Internet

<1 %

26

upc.aws.openrepository.com

Fuente de Internet

<1 %

Excluir citas

Activo

Excluir coincidencias < 30 words

Excluir bibliografía

Activo