



**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y RECURSOS HUMANOS
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN**

**FACTORES SOCIOECONÓMICOS QUE SE RELACIONAN
CON LA INFORMALIDAD DE LOS EMPRENDIMIENTOS DE
LA GALERÍA COMERCIAL ACCU DEL DISTRITO DE JESÚS
MARÍA, LIMA, 2022**

PRESENTADO POR

**PAULA VIRGINIA MIÑAN PANDURO
NOELIA MARGOT FACHO FUENTES**

ASESOR

CARLOS ANTONIO ESCUDERO CIPRIANI

TESIS

PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADA EN ADMINISTRACIÓN

LIMA – PERÚ

2023



CC BY-NC-ND

Reconocimiento – No comercial – Sin obra derivada

El autor sólo permite que se pueda descargar esta obra y compartirla con otras personas, siempre que se reconozca su autoría, pero no se puede cambiar de ninguna manera ni se puede utilizar comercialmente.

<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>



FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y RECURSOS HUMANOS

ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

TESIS

**FACTORES SOCIOECONÓMICOS QUE SE RELACIONAN
CON LA INFORMALIDAD DE LOS EMPRENDIMIENTOS DE
LA GALERÍA COMERCIAL ACCU DEL DISTRITO DE JESÚS
MARÍA, LIMA, 2022**

PARA OPTAR

EL TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADA EN ADMINISTRACIÓN

PRESENTADO POR

NOELIA MARGOT FACHO FUENTES

PAULA VIRGINIA MIÑAN PANDURO

ASESOR

MG. PILAR ZOILA RUIZ CHÁVEZ

LIMA, PERÚ

2023

DEDICATORIA

A nuestras familias por siempre
apoyarnos incondicionalmente
y motivarnos durante nuestro
camino profesional.

AGRADECIMIENTOS

A nuestra asesora y profesores por sus consejos, conocimientos y apoyo brindado durante nuestra formación universitaria y desarrollo de la presente tesis.

A todas las personas que de una u otra manera nos han apoyado desinteresadamente en la realización de nuestra tesis, gracias.

ÍNDICE DE CONTENIDO

DEDICATORIA.....	II
AGRADECIMIENTOS	III
ÍNDICE DE CONTENIDO.....	IV
RESUMEN	VII
ABSTRACT	VIII
INTRODUCCIÓN	X
CAPÍTULO I. MARCO TEÓRICO	11
1.1. Antecedentes	11
1.1.1. Antecedentes nacionales.....	11
1.1.2. Antecedentes Internacionales	16
1.2. Bases teóricas.....	21
1.2.1. Factores socioeconómicos	21
1.2.2. Informalidad.....	26
1.2.3. Emprendimiento.....	39
1.3. Definición de términos básicos.....	44
CAPÍTULO II. HIPÓTESIS Y VARIABLES	46
2.1. Formulación de hipótesis principal y derivada.....	46
2.1.1 Hipótesis General	46
2.1.2 Hipótesis Específicos.....	46
2.2. Variables y definición operacional	47
2.2.1. Variable 1:Factores Socioeconómicos.....	47
2.2.2. Variable 2: Informalidad	47

CAPÍTULO III. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN	48
3.1. Diseño metodológico.....	48
3.2. Diseño Muestral	49
3.2.1. Unidad de análisis.....	49
3.2.2. Población	50
3.2.3. Muestra.....	50
3.3. Técnicas estadísticas para el procesamiento de la información	53
3.4. Aspectos éticos	54
CAPÍTULO IV: RESULTADOS.....	55
4.1. Análisis de Confiabilidad del Instrumento	55
4.2. Análisis de gráficos descriptivos y tablas de frecuencias	57
4.3. Análisis de Estadísticos Descriptivos	65
4.4. Análisis de la Prueba de Normalidad	68
4.5. Análisis de Correlación	69
CAPÍTULO V. DISCUSIONES	74
5.1 Discusión de resultados	74
CONCLUSIONES	82
RECOMENDACIONES	84
FUENTES DE INFORMACIÓN	86
ANEXOS	92

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1.	Estadísticas de fiabilidad para la variable 1.....	55
Tabla 2.	Estadísticas de fiabilidad para las dimensiones de la variable 1	56
Tabla 3.	Estadísticas de fiabilidad para la variable 2.....	56
Tabla 4.	Estadísticas de fiabilidad para las dimensiones de la variable 2	57
Tabla 5.	Descripciones sociodemográficas de la muestra	57
Tabla 6.	Dimensión Empleabilidad.....	59
Tabla 7.	Dimensión Grado de Instrucción.....	61
Tabla 8.	Dimensión Nivel de Ingresos	62
Tabla 9.	Análisis descriptivo de la dimensión Capital de trabajo.....	64
Tabla 10.	Análisis descriptivo de la dimensión Acceso a Créditos.....	64
Tabla 11.	Análisis descriptivo de los ítems de la dimensión Burocracia	65
Tabla 12.	Estadísticos Descriptivos de la variable 1	66
Tabla 13.	Estadísticos Descriptivos de la variable 2	67
Tabla 14.	Pruebas de Normalidad	69
Tabla 15.	Correlación entre variable 1 y 2	69
Tabla 16.	Correlación entre la dimensión y la variable 2.....	71
Tabla 17.	Correlación entre la dimensión y la variable 2.....	72
Tabla 18.	Correlación entre la dimensión y la variable 2.....	73

RESUMEN

La importancia de la investigación consiste en determinar cómo se relacionan los factores socioeconómicos con la informalidad de los comerciantes de la Galería Accu del distrito de Jesús María.

La investigación se realizó bajo un enfoque cuantitativo, en la cual se aplicó como instrumento un cuestionario la cual fue aplicada a 96 emprendedores. La técnica utilizada fue la encuesta tipo Likert compuesto por 27 preguntas.

Los resultados determinaron que en los emprendedores encuestados predominan el género femenino, tienen un nivel de educación superior, ingreso mayor al sueldo mínimo vital, conocimientos sobre beneficios de formalizarse y cuentan con dinero y tiempo para formar otro negocio de similar o mismo rubro. De manera que, se concluye que no consideran necesario culminar los trámites de formalización por desconfianza hacia el gobierno y sus organismos institucionales.

Palabras clave: factores socioeconómicos, informalidad, formalización.

ABSTRACT

The importance of this research is to determine how socioeconomic factors are related to the informality of the merchants of the Accu Gallery in the Jesús María district.

The research was carried out under a quantitative approach, in which a questionnaire was applied as an instrument to 96 entrepreneurs. The technique Our results determine that the entrepreneurs surveyed are predominantly female, have a higher level of education, income greater than the minimum living wage, knowledge about the benefits of formalizing, and have the money and time to form another business in the same or similar field. Therefore, it is concluded that they do not consider it necessary to complete the formalization procedures due to distrust towards the Government and its institutional organizations.

Key words: socioeconomic factors, informality, formalization.

NOMBRE DEL TRABAJO

Factores socioeconómicos que se relacionan con la informalidad de los comerciantes antes de Galería Accu 2

RECuento DE PALABRAS

18285 Words

RECuento DE CARACTERES

102339 Characters

RECuento DE PÁGINAS

112 Pages

TAMAÑO DEL ARCHIVO

5.8MB

FECHA DE ENTREGA

Oct 12, 2023 9:54 AM GMT-5

FECHA DEL INFORME

Oct 12, 2023 9:56 AM GMT-5

● **9% de similitud general**

El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para cada base de datos

- 7% Base de datos de Internet
- Base de datos de Crossref
- 6% Base de datos de trabajos entregados
- 1% Base de datos de publicaciones
- Base de datos de contenido publicado de Crossref

● **Excluir del Reporte de Similitud**

- Material bibliográfico
- Material citado
- Bloques de texto excluidos manualmente
- Material citado
- Coincidencia baja (menos de 10 palabras)

INTRODUCCIÓN

La informalidad es un grave problema en todo el mundo y en mayor porcentaje en Latinoamérica. En el Perú, existe informalidad en los sectores de pesca, agricultura, construcción, comercio, manufactura, servicios y minería. Este problema se desata por diversas causas; es difícil encontrar condiciones laborales óptimas, limitación al acceso de beneficios laborales, complejidad en el marco legal y normativo del país, altos costos en el proceso a la formalización, pago de impuestos mensuales, acceso a créditos, el nivel de grado de instrucción, nivel de ingresos. La informalidad siempre ha estado presente dentro de nuestro país, pero en los últimos años se incrementó por la pandemia Covid-19, el cual ha traído graves consecuencias; desempleo y cierre de millones de empresas, generando trabajos temporales e informales para la supervivencia de las familias peruanas. La sociedad toma la decisión de ser informal por diferentes factores; dentro del factor social se conoce que las ofertas laborales tienen una retribución mínima, fuera del presupuesto de la canasta familiar. Es una realidad que en la mayoría de las mype y pyme no todos los trabajadores no reciben un sueldo bajo las condiciones de planilla.

En consecuencia, los trabajadores que no cuentan con beneficios de salud social y aportaciones para jubilación se ven en la obligación de rotar constantemente o emprender de manera informal. En el factor económico, los emprendedores no cuentan con el capital óptimo. Por lo tanto, se ven en la obligación de recurrir a

las entidades financieras para la obtención de un préstamo personal. Sin embargo, los emprendedores consideran que las tasas son muy altas, no cumplen con los requisitos necesarios para que las entidades financieras desembolsen el monto que solicitan, muchos de ellos no tienen un historial crediticio y en muchos casos son clientes que están castigados por la SBS. Esto conlleva que se forme un negocio con un reducido capital y no tramitar los permisos necesarios para tener un negocio, ya que hay una inversión de por medio. Además, en algunos casos, los emprendedores se encuentran en la incertidumbre que el negocio tenga la aceptación por el público, porque si es que no lo tiene, es dinero perdido. El factor político es altamente determinante para todas las empresas. En los últimos años, se ha evidenciado retiro de inversiones extranjeras dentro del país. Los emprendedores peruanos se ven en la obligación de formar negocios estacionarios, con poco capital y cambiar el rubro de manera constante, ya que la crisis política los afecta directamente, existe cambio de tasas y aumento de materias primas a nivel mundial. En el punto de factores culturales los emprendedores, desarrollan sus negocios bajo experiencias de terceros, opiniones de su entorno y creencias de su cultura. Dentro del factor demográfico, la mayoría de emprendedores son mujeres, solteras y con carga familiar, las cuales se ven la obligación de adaptarse a la necesidad del mercado y tener negocios estacionarios. Finalmente, el factor tecnológico es complicado para la formalización de los emprendedores, ya que las plataformas de las entidades competentes no están actualizadas y la mayoría de trámites tienen

flujo burocrático, el cual demanda tiempo y dinero. Los factores sociales, económicos, políticos, culturales y tecnológicos limitan a los emprendedores tomar el camino hacia la formalización.

En la presente investigación se realizará el análisis de algunos factores determinantes en la Galería Accu del distrito de Jesús María, en donde se estudiará los factores socioeconómicos que se relacionan con la informalidad de los emprendimientos de este centro comercial, con el fin de determinar los beneficios que a mediano plazo les brinda la formalidad y como ello aporta al país.

Es de vital importancia conocer cuáles son las principales causas que conllevan a que los negocios no consigan su formalización, teniendo en cuenta que las mype son la principal fuente de trabajo y de ingresos económicos en el Perú.

La formalización de las mype aporta al crecimiento de la actividad empresarial la cual favorece para lograr un mayor desarrollo de la economía peruana. Por ello, el presente estudio permitirá conocer cuáles son las principales limitaciones o factores socioeconómicos por los que se retrasa o no llegan a ser formales a cabalidad.

La realización de este estudio ha presentado algunas limitaciones; dificultad para conseguir una cita con la administración de las galerías comerciales del distrito de Jesús María, dificultad en el acceso de información y limitación en tiempos para el desarrollo de la presente investigación.

La presente investigación es de enfoque cuantitativo, ya que tiene como propósito determinar de qué manera los factores socioeconómicos se relacionan con la informalidad de los emprendimientos de la galería comercial Accu del distrito de Jesús María. Además, es de tipo aplicada porque tiene como finalidad aportar soluciones o propuestas que refuercen y maximicen la formalidad en los emprendedores.

La población de la investigación está constituida por los microempresarios informales que tengan su negocio dentro de la Galería “Accu”, cuenta en sus dos galerías con 128 negocios en total, a los cuales se tiene acceso para aplicar el instrumento. La selección de la muestra se realizó a través del método probabilístico, en la cual se aplicó una fórmula matemática con un margen de error de 5%, el cual fueron seleccionados 96 microempresarios, a los cuales se les encuestó de forma anónima para cooperar con los objetivos de la investigación.

La estructura de la tesis se conforma de la siguiente manera, en el capítulo I se tendrá el marco teórico y se presentan los antecedentes de la investigación, las bases teóricas y definición de los términos básicos.

En el capítulo II, se determinan las hipótesis y variables, en donde se desglosa la formulación de hipótesis principal y derivadas, y las variables con su definición operacional.

En el capítulo III, se detalla la metodología, en donde se verá el diseño metodológico, diseño muestral, las técnicas de recolección de datos, las técnicas estadísticas para el procesamiento de la información y los aspectos éticos.

En el capítulo IV, se presentan los resultados obtenidos luego del análisis de la información.

En el capítulo V, se contrastará los resultados con los antecedentes y bases teóricas para la presentación de las discusiones; por último, se señalan las conclusiones y recomendaciones del tema de investigación.

CAPÍTULO I. MARCO TEÓRICO

1.1. Antecedentes

1.1.1. Antecedentes nacionales

- Rosas (2021) presentó su investigación “Factores Socioeconómicos que Influyen en el Comercio Informal en la Ex Parada Quillcay, distrito de Huaraz, año 2020”.

Pretendía identificar qué factores económicos influyen en el comercio informal en Ex Parada Quillcay en el distrito de Huaraz en el 2020. La investigación tiene diseño descriptivo, es cuantitativo y se aplicó encuestas a 235 comerciantes. Determinó como variables los factores socioeconómicos (grado de instrucción, estado civil, ingreso mensual, razones de venta informal, dificultad para ser formal, principal sustento de hogar, miembros con los que trabaja, tiempo de trabajo, días que labora durante la semana y conocimientos de la formalidad) y comercio informal (lugar de procedencia, motivo de despido laboral).

De acuerdo con los resultados obtenidos en la investigación, la autora determina que los encuestados tienen un grado de instrucción secundario, son convivientes y provienen de un centro poblado (Huaraz). Los comerciantes de la Ex Parada Quillcay obtienen un ingreso mensual entre 600 y 1000 soles, consideran que formalizarse es demasiado costoso y tienen conocimiento de los beneficios de la formalidad. Además, informan que en su gran mayoría fueron despedidos por corte de personal.

Por otro lado, en su investigación cita a Siyathokoza (2015), quien informa que el comercio informal anteriormente era liderado por varones. Sin

embargo, a lo largo del tiempo hay dominio femenino y se han ubicado en puntos estratégicos. Añade que para el sector informal es difícil acceder a un crédito bancario, ya que no tienen evidencias de sus ingresos.

- Condori y Huamán (2018) presentaron su investigación “Factores socioeconómicos determinantes de la informalidad del comercio urbano de gasolineras de distrito de Cuzco: 2013 – 2016”.

Pretendía analizar y precisar qué factores socioeconómicos determinan la informalidad en el comercio urbano de gasolineras en el distrito de Cuzco. La investigación es descriptiva, correlacional y cuantitativa. Se aplicó 79 encuestas, además, se utilizó técnicas como; observación directa y revisión documental. Se determinó como variable independiente los factores socioeconómicos (ocupabilidad, grado de instrucción, edad, género, nivel de ingresos y estado civil) y variable dependiente la informalidad del comercio urbano (migración, desempleo e ingreso).

El autor identificó que la informalidad en el comercio urbano de gasolineras se debe a procesos burocráticos de la municipalidad de Cuzco. Adicionalmente, los encuestados no tienen conocimiento de los pasos a seguir para la formalización y tiene un alto costo. Un gran porcentaje de encuestados laboran como informales porque inician sus emprendimientos, desean incrementar sus ingresos familiares, algunos de ellos no encuentran el trabajo deseado y en muchos casos han sido despedidos.

En su mayoría los encuestados tienen secundaria incompleta y perciben mediante el comercio informal ingresos entre a 500 a 1000 soles.

Además, la edad y el género predomina en la informalidad, en donde en su mayoría son hombres mayores a 46 años y mujeres representan un gran nivel de informalidad en edades de 31 a 45 años.

- Balcázar y Montenegro (2023) presentaron su investigación “Factores socioeconómicos que influyen en el comercio ambulatorio en las afueras del mercado modelo de Chiclayo, 2021”.

Pretendía determinar qué factores socioeconómicos influyen en el comercio ambulatorio en el mercado modelo de Chiclayo. La investigación es descriptiva y se aplicaron encuestas a 68 comerciantes. Las autoras informan que los factores que influyeron en el comercio informal son la migración, el nivel de educación, desempleo, zona de vivienda y dificultad para formalizarse.

En su mayoría pertenecen al comercio informal mujeres entre 41 a 45 años, son convivientes y cuentan con secundaria completa. Informa que la demanda de puestos de trabajo es escasa y es por ello que deciden formar negocios informales. Por otro lado, en su gran mayoría migran del campo a la ciudad, esto ocasiona sobreoferta de trabajo y trae como consecuencia informalidad. Adicionalmente, gran parte de los comerciantes informales financian sus negocios con ahorros propios y sus ingresos mensuales se encuentran entre 500 a 1400 soles. Anteriormente, no contaban con un empleo fijo y ven la informalidad como una alternativa de empleo.

Otro gran problema es la tramitación y complejidad de los documentos para formalizarse, existe hostilidad en el sistema de formalización y el marco legal es muy exigente y, a la misma vez, burocrático.

- Sánchez (2021), presentó su investigación “Factores socioeconómicos que influyen en el crecimiento del comercio informal de la ciudad de Chachapoyas, 2019”.

Pretendía determinar qué factores socioeconómicos influyen en el crecimiento de negocios informales en Chachapoyas en el 2019. La investigación es no experimental y transversal. Se utilizó técnicas como; observación, encuesta y análisis documental. La muestra fue de 59 comerciantes en Chachapoyas.

El estudio determinó como variable independiente los factores socioeconómicos (grado de instrucción, migraciones, desempleo e ingresos económicos) y variable dependiente el crecimiento del comercio informal (Rubro del negocio).

El autor menciona que los motivos de la informalidad corresponden a; en su gran mayoría no cuentan con certificado de defensa civil, ni licencia de funcionamiento en el mercado modelo de la ciudad (Chachapoyas). Asimismo, los encuestados no cuenta con la información completa y existe mucha demora por parte de la municipalidad.

Se hizo el análisis de los factores socioeconómicos que encaminan a los comerciantes a la informalidad y se detalla que los encuestados mencionan que existe muy pocas oportunidades laborales e inexperiencia en puestos de trabajo. A la misma vez, cuando se toma la decisión de ser formal también existen barreras como; procesos burocráticos, altos costos tributarios, difícil acceso a créditos bancarios, no se plantean proyectos para la creación de nuevos mercados.

- Pariona y Suasnabar (2019), presentaron su investigación “Factores asociados al comercio informal en el Mercado Ruez Patiño, Huancayo, 2018”

Pretendían conocer cuáles son los factores asociados al comercio informal en el mercado Ruez Patiño en la ciudad de Huancayo en el año 2018. La investigación es cuantitativa y de diseño no experimental transversal descriptivo. Se aplicó encuestas a 185 comerciantes informales. La variable fue el comercio informal y se dividió en dos dimensiones; social (nivel de instrucción, migración y desempleo) y económico (cantidad de capital invertido, necesidad de lograr independencia económica y necesidad de colaborar en el sustento familiar).

Los resultados de la investigación demostraron que los comerciantes informales tienen estudios secundarios, el cual influye en la informalidad debido a que los puestos de trabajo exigen una formación especializada, por tal razón toman la decisión de formar sus propios negocios informales. Así mismo, la investigación demostró que existe un gran porcentaje de personas migrantes de otras ciudades, esto se debe a que no existen programas de empleo en la ciudad origen del comerciante informal.

La investigación detalla que los ingresos de los comerciantes informales bordean los 1000 soles y el financiamiento de la creación del negocio ha sido mediante ahorros propios. Indican que no tienen la posibilidad de acceder a créditos bancarios y muchos de ellos optan por créditos gota a gota.

Se determina en la investigación que la gran parte de los comerciantes informales son mujeres quienes han decidido ayudar en el sustento

familiar, ya que el costo de vida familiar es muy alto y un solo integrante no puede costearlo.

1.1.2. Antecedentes Internacionales

- Esparza et al. (2021) presentan la investigación “Perfiles socioeconómicos y estructurales del sector informal en la pandemia de COVID-19”, en la cual pretendían identificar qué factores socioeconómicos simbolizan un riesgo hacia la informalidad. La investigación fue realizada con datos de naturaleza cuantitativa en donde se aplicó el Modelo Logit y Probit.

Esparza et al. (2021) afirman que factores como el nivel de ingreso hasta 3 salarios mínimos, la desigualdad, el nivel de pobreza y la ocupabilidad están relacionados con la probabilidad de que un microempresario sea informal. Sin embargo, también hallaron factores socioeconómicos que están orientados hacia la formalización de los microempresarios como, el nivel de educación superior y el género masculino.

Concluyen que los indicadores socioeconómicos estudiados serán a corto plazo un conflicto para la población y el Estado, ya que la informalidad aumentará porque la mayoría inicia por subsistir su hogar, y si no se implementan medidas simultaneas en temas como empleo y educación.

- Arrieta y Marrugo (2020) presentan la investigación “Factores determinantes de la transición entre los sectores formal e informal en

México, 2010 y 2017”, la cual tiene como propósito determinar los factores sociodemográficos que influyen en que un emprendedor migre del sector informal al formal. La investigación fue realizada bajo regresión logística con la base de datos de la Encuesta Demográfica Retrospectiva (EDER) de 2017.

Arrieta y Marrugo (2020) afirman que con respecto al factor género, las mujeres son más propensas a laborar en la informalidad, ya que del total de mujeres evaluadas, un 87,8% continuaban en la informalidad. En el factor edad, evidencian que a medida que incrementa la edad de la persona, la probabilidad de que esta se formalice disminuye. Asimismo, en el caso del nivel de escolaridad afirman que las personas con mayor grado de instrucción tienen menor probabilidad de ser informales; del mismo modo, personas con bajo nivel de educación pero que en el camino reciben educación logran formalizarse al aumentar su conocimiento. Igualmente, resaltan que las personas con mayor nivel educativo generalmente laboran en grandes empresas ya que brindan estabilidad económica.

Concluyen que, el factor edad impacta en la formalización, ya que la persona ingresa al mercado a temprana edad y obtiene mayor experiencia y tiempo para migrar al sector formal. Por otro lado, indican que el género no impacta significativamente en el cambio a la formalidad, lo cual discrepa de algunos de los antecedentes expuestos en dicha investigación. Sin embargo, el factor grado de instrucción es relevante, ya que, a mayor nivel de formación de la persona, de ello dependerá y aumentará la posibilidad de ser formal. Además, determinaron que las personas que residen en zonas urbanas tienen mayor probabilidad de

formalizarse en comparación a las de zonas menos urbanas debido a la desigualdad de oportunidades. Por último, acerca del factor estado civil, las personas solteras tienen una mayor tendencia a formalizarse; sin embargo, indican no tener evidencia que sustente ello.

- Pulla (2019) presenta la investigación “Determinantes de la informalidad laboral en la Ciudad de Riobamba”, teniendo como objetivo principal establecer y analizar los determinantes de la informalidad. La investigación fue realizada con el método hipotético – deductivo en la cual se aplicó encuestas a una muestra de 137 personas.

Pulla (2019) indica que las personas con mayor probabilidad de pertenecer al sector informal están en el rango de 15 a 24 años, además, tienen un nivel educativo bajo y escasa experiencia laboral. Por otro lado, se identificó algunos individuos con educación superior y con experiencia laboral, sin embargo, participaban en el sector informal, ya que los ingresos percibidos por sus empleos formales no eran suficientes para subsistir.

Para concluir, se identificó que la mayoría de las personas ingresa al sector informal por escasez de trabajo formal y recursos económicos.

- Ortiz et al. (2019) presentan la investigación “La informalidad en las zonas metropolitanas de México: un análisis de sus principales determinantes”, en donde su objetivo fue brindar un panorama actualizado de la informalidad en las principales zonas metropolitanas. La investigación fue realizada bajo un modelo econométrico y una regresión logística usando

la base de datos Módulo de Condiciones Socioeconómicas (MCS) del 2016.

Ortiz et al. (2019) manifiestan que los factores edad y nivel educativo tienen una dependencia negativa con la informalidad, es decir, mientras más adulto sea la persona y tenga más conocimientos; es menos probable que pertenezca al sector informal. En el caso del factor género, solo en Acapulco y Mérida, es más probable que los hombres pertenezcan al sector informal. Por otro lado, en cuanto al factor ingreso, sólo en Toluca y Monterrey es más probable que a más ingresos tengas más posibilidades de ser informal.

En síntesis, se demostró que en las zonas metropolitanas más pobladas es donde hay mayor porcentaje de informalidad, sin embargo, esto no se presenta de igual magnitud en todas las zonas; lo que lleva a reflexionar que la informalidad no se comporta de manera homogénea en todas las ciudades, ya que depende de la cultura, educación, entre otras variables; es por eso que las autoridades locales deben de implementar programas personalizados que se adecúen a la forma de vida de su población.

- Morales (2019) presenta la investigación “A Comprehensive Approach at Profiling Informality Probabilities: The Case of Peru”, cuyo propósito es analizar los factores determinantes de la informalidad en el Perú. La investigación fue realizada con bajo un análisis empírico – modelo Probit y se usó los datos de la ENAHO (2015-2017) con una muestra de 6.409 hogares y de 15.000 individuos muestreados aleatoriamente.

Morales (2019) afirma que en cuanto al factor género, las mujeres presentan 3.3% de probabilidad de pertenecer al sector informal en comparación a los hombres, esta diferencia se debe a las responsabilidades que la mayoría de las mujeres todavía asumen en sus hogares. Por otro lado, en el factor edad, las personas entre los 35 a 50 años tienen tendencia a no ser informales a comparación de jóvenes entre los 14 a 24 años, ello confirma que la población más joven está más en riesgo de ser informales por su falta de experiencia.

En cuanto a la etnia, los identificados como Indígenas son 0.7% más probable de ser informales comparado a los mestizos. Por otro lado, las personas blancas tienen menos probabilidad de ser informales comparados a los mestizos. Acerca grado de instrucción, tener secundaria completa en mujeres reduce la probabilidad de laborar en el sector informal en 10.6% y 7.36% en hombres. En cuanto a personas con educación superior, la probabilidad de trabajar en el sector informal se reduce 18.9% en mujeres y 14.6% en hombres. Con respecto al factor estado civil, un hombre casado es 3.5% menos probable que sea informal mientras que para las mujeres es 2.6%. En cuanto al factor empleabilidad, los empleados de los sectores de agricultura, construcción, transporte y administración pública tienen más probabilidad de formar un negocio en la informalidad, esto se relaciona directamente con las remuneraciones insuficientes y la necesidad de obtener ingresos adicionales.

Para concluir, ser mujer indígena en comparación con mujer mestiza aumenta la probabilidad de pertenecer al sector informal. Mientras que, para los hombres, la etnia no es significativa. Además, tener hijos menores

de 14 años aumenta la probabilidad de pertenecer al sector informal sólo en el caso en de las mujeres.

1.2. Bases teóricas

1.2.1. Factores socioeconómicos

Agentes que impactan en el desarrollo de las personas de forma social y económicamente; principalmente en su nivel de ingresos, educación, empleabilidad y vivienda; dependiendo, a su vez, de género, edad, y estado civil.

En el Perú, según cifras del Instituto Nacional de Estadística e Informática somos 33 millones de habitantes y alrededor de 9 millones de hogares. Cada ciudadano tiene un estilo de vida y nivel de ingreso diferente.

Según Instituto Nacional de Estadística e Informática, (2021):

Del total de los hogares peruanos, el 1% pertenecía al nivel socioeconómico A, un 9% al nivel socioeconómico B, 28.5% al nivel socioeconómico C, 26.2% al nivel socioeconómico D y 35.3 % al nivel socioeconómico E.

Acerca del ingreso familiar promedio, el nivel socioeconómico A percibían ingresos promedios de 12,647 soles, el nivel socioeconómico B percibía 6,135 soles, el nivel socioeconómico C percibía 3,184 soles, nivel socioeconómico D percibía 2,038 soles y el nivel socioeconómico E 1,242 soles.

1.2.1.1. Empleabilidad

1.2.1.1.1. Origen del término:

Infante, Araiza y López (abril de 2023) en su investigación informa que, empleabilidad laboral surgió en la década de los ochenta, ante una respuesta pausada por parte de los empleadores. La palabra “employability” es el resultado de la unión de dos palabras: employ (empleo) y hability (habilidad). Concepto que se puede definir como la habilidad para obtener y conservar un trabajo (Collet et al., 2015). A la misma vez, Thieme (2007), define el concepto de empleabilidad laboral como la habilidad o capacidad para obtener un trabajo, y en caso de ser despedido, encontrar otro empleo.

Por lo tanto, se define empleabilidad como la habilidad de mantener un trabajo y capacidad de obtener un nuevo trabajo fácilmente, en caso de despidos.

1.2.1.1.2. Cuatro claves para potenciar la empleabilidad

Kurt (abril de 2022) en su investigación nos brinda cuatro claves de amplia trascendencia para obtener satisfacción laboral y una empleabilidad a largo plazo;

- Cuanta mayor diversidad, mayor talento colectivo; los empleados son pieza clave para aumentar ingresos de una empresa, esto se logra mediante la diversidad de personal y, a la misma vez, opiniones de los empleados, ya que son ellos quienes ejercen su labor día con día.

- La inteligencia emocional; demostrar el óptimo manejo de nuestras emociones en situaciones adversas, mediante la inteligencia emocional. Nos permitirá comunicar, colaborar y liderar.
- Experiencias laborales previas; es de vital importancia siempre comunicarlo en una entrevista laboral. A la misma vez, debemos dar un valor agregado informando alguna situación crítica que hemos atravesado en experiencias laborales previas y de qué manera lo hemos solucionado.
- Formación continua; en la actualidad, es necesario estar en constante actualización de cursos y programas. Esto ayudará a tener puntos adicionales con respecto a otros postulantes.

El autor nos brinda información importante con respecto a la empleabilidad, los cuales nos permitirá fortalecer esta habilidad. La diversidad de talentos en una organización da un gran valor a la empresa, puesto que se tiene diferentes perspectivas o soluciones frente a los problemas que se puedan presentar o a los objetivos planteados.

La inteligencia emocional es una habilidad que no todas las personas poseen o saben manejarlo, definitivamente es algo que destaca frente a diferentes postulantes que tienen los mismos conocimientos técnicos y experiencias previas.

Las experiencias laborales previas son muy importantes. Hoy en día, esto facilita la formación que la empresa brinda cuando te insertas dentro de la organización.

Finalmente, la formación continua es obligatorio para poder conservar la empleabilidad a largo plazo. Los conocimientos o las formas de resolver problemas no se repiten década tras década. Siempre hay nuevos procesos y nuevas tecnologías que facilitan los procesos en una empresa.

1.2.1.2. Grado de instrucción

El grado de instrucción es el mayor nivel educativo que alcanza una persona. No se tiene en cuenta si está culminado, en curso o trunco. El grado e instrucción puede ser formación primaria, secundaria o superiores.

De acuerdo con informe técnico de Instituto Nacional de Estadística e Informática (01 de marzo de 2022) menciona que respecto al cuarto trimestre del 2021; de cada 100 niños/as de 3 a 5 años, 86 recibieron servicio educativo de educación inicial a distancia. El 85,5% de niños/as de 3 a 5 años recibieron clases de educación inicial a distancia. Siendo este porcentaje mayor en el área rural (91,9%) que en el área urbana (83,8%).

Por otro lado, de cada 100 niños/as de 6 a 11 años, 97 recibieron clases a distancia, en educación primaria. La tasa de asistencia

escolar de educación primaria en el área urbana fue de 95,8% y en el rural de 98,7%.

Asimismo, de cada 100 adolescentes de 12 a 16 años, 80 recibieron clases a distancia, en educación secundaria. Existe mayor proporción de asistencia escolar a educación secundaria de adolescentes de 12 a 16 años en el área urbana (81,1%); que en el área rural (76,3%), a clases virtuales.

Por lo tanto, de acuerdo al informe técnico se concluye que no hubo abandono de estudios en un gran porcentaje en el nivel primario, inicial y secundario respectivamente.

1.2.1.3. Nivel de ingresos

En el Perú, la informalidad no está localizada en lugares específicos; sobre todo cuando en una misma familia hay varias personas que laboran o perciben distintas fuentes de ingreso. Se dice que en un mismo hogar se puede ocasionar informalidad y formalidad simultáneamente.

Por otro lado, si todos los miembros del hogar laboran en el sector formal es probable que realicen o hayan realizado alguna transacción de negocios informales, es muy complejo determinarlo sin hacer un análisis de los ingresos de cada familia en un país donde del 40% laboran desde la informalidad.

En el 2021, según el Instituto Nacional de Estadística e Informática, de un total de 9904 mil hogares, el 47% de hogares percibían ingresos 100% del sector informal, el 14% de hogares percibían ingresos de labores en el sector formal y el resto de los hogares de una composición de ambos. Es importante acotar también que, según las cifras del Instituto Nacional de Estadística e Informática en el 2021 el ingreso promedio mensual en la zona urbana fue de 1445.10 soles y en la zona rural de 814.60 soles.

1.2.2. Informalidad

1.2.2.1. Definición

Los negocios informales son aquellos que son creados por emprendedores los cuales ofrecen sus productos y/o servicios desde su hogar, vía internet, de forma ambulatoria en las calles o en un local comercial alquilado. Este tipo de negocios cuentan con 2 a máximo 10 trabajadores y es común que estos carezcan de beneficios laborales, salario y horario justo.

Por otro lado, estos negocios en su mayoría tampoco cumplen ciertas normas como la entrega de boletas o facturas, para así evitar el pago de impuestos, entre otras normas que los conduciría a la formalidad de sus negocios, pero significaría un alto costo afectando sus ganancias.

Chemes y Etchevarría (2018) definen al comercio informal como una acción en contra de las normas. Es una actividad eminente urbana, más aún el origen de las ciudades se vincula con esta actividad y su subsistencia depende en gran parte de la venta de productos

alimentarios. Dentro de la informalidad existen dos grandes grupos; vendedores ambulantes y asentamientos, ferias y mercados. De los dos grupos, el autor indica que el comercio ambulante es la forma más primitiva de comerciar, pueden ser itinerantes, es decir recorren las calles con poca mercadería o pueden establecerse en un lugar fijo en la vía pública. El segundo grupo son los Asentamientos, Ferias y Mercados informales los cuales realizan sus actividades en la vía pública o en su defecto forman asociaciones o agrupamientos espontáneos de comerciantes.

En el contexto de los negocios informales, Amaru (2008) define a la informalidad como la ejecución de actividades empresariales lícitas de forma irregular, la cual se caracteriza por la falta de cumplimiento de normas que implican un costo significativo.

Las empresas informales tienen como particularidad poca inversión en tecnología, bajo nivel de capital, simple o nula división del trabajo, personal de trabajo temporal, por consiguiente, sus actividades comerciales no son reguladas ni registradas en el Estado. Algunos factores que incurren en la informalidad de los negocios son: los costos que implica la formalidad (pago de impuestos, cumplimiento de regulaciones, demora de trámites y corrupción), por ello que muchos negocios no ven atractivo pasar a la formalidad. Es así que, si al evaluar pasar a la formalidad, pero los costos en la economía formal superan a los beneficios que se podrían obtener además del costo de adaptación que conlleva invertir tiempo y dinero podrían exceder los beneficios que se espera obtener.

Cervantes Gutiérrez y Palacios (2008) nos brinda diferentes puntos de definición para poder englobar el concepto de informalidad; es un conjunto de unidades dedicadas a la producción con la finalidad primordial de crear empleos y generar ingresos, funcionan en pequeña escala, con una organización rudimentaria, se dispone de poco capital.

1.2.2.2. Teorías de la informalidad

1.2.2.2.1. La teoría estructuralista

Se basa en la calidad del capital físico y el capital humano de la actividad económica en el cual, el sector formal goza de moderno y eficiente capital físico y humano; permitiéndoles aplicar economía de escala. Por lo contrario, en el sector informal tiene escaso capital y ello conlleva a una baja productividad. (Uribe, J.; Ortiz, C. & Castro, J. 2006).

El sector informal también está caracterizado por recibir menores ingresos y el incumplimiento de las normas legales obligatorias al realizar actividad empresarial. Además, conlleva a no brindar beneficios sociales, labores sin contrato de trabajo y no contar con condiciones laborales básicas para sus trabajadores. (Uribe, J.; Ortiz, C. & Castro, J. 2006).

De acuerdo con la teoría estructuralista, en el sector informal existe un desbalance entre la demanda y la oferta laboral, ya que, con el crecimiento del sector formal a nivel mundial, las empresas han adquirido tecnologías avanzadas en un

mercado donde generalmente es monopolístico u oligopólico; para lo cual requieren de personal altamente calificado. Por consecuencia, el número de los puestos son escasos, por ello, crean sus propios puestos de trabajo en la informalidad. Tal como menciona Portes “no es el sector informal el que surge después del sector moderno, sino al revés, pues la economía de subsistencia es lo que caracteriza a cualquier sociedad en su fase preindustrial” (Portes, 1995, citado en Uribe, J.; Ortiz, C. & Castro, J. 2006).

En los países subdesarrollados y en vías de desarrollo, existe mayor cantidad de trabajo no especializado y carecen en su mayoría de capital físico y laboral. En efecto ello se da debido a que en su mayoría las tecnologías son importadas, los mercados en estos países son pequeños, los ingresos son bajos y el proceso de industrialización toma tiempo.

El sector formal al ser industrializado se limita en la contratación de fuerza laboral que no cumpla con la calificación necesaria. Por ello, existe un gran porcentaje de personas en busca de trabajo, por eso pasan a laborar en el sector informal.

Al respecto, la teoría estructuralista se compone de dos segmentos: en el primero se encuentran los trabajadores que laboran en el sector formal en su mayoría calificados, con metas de productividad y crecimiento asignadas; en el segundo segmento aquellos que laboran en la informalidad,

en el cual tiene mayor relevancia el subsistir. (Uribe, J.; Ortiz, C. & Castro, J. 2006).

1.2.2.2.2. Teoría institucionalista

La teoría institucionalista se centra en los desacuerdos y altos costos impuestos por el Estado y sus organismos fiscalizadores.

Así pues, según Zylbersztajn y Graça (2003) este enfoque plantea que existen muchas restricciones y discrepancias entre los empresarios y el Estado, además de la constante suspicacia de la población hacia el Estado y sus normativas. Todo ello, hace que el proceso de formalización tome más tiempo y dinero, por ello, muchos decidan permanecer en la informalidad.

En paralelo, en el sector informal la posibilidad de obtener créditos para invertir en el crecimiento de sus negocios es limitado, ya que no cuentan con un patrimonio legal que los respalde.

Es necesario resaltar que la teoría institucionalista se centra en la elección voluntaria de los empresarios entre laborar en el sector informal, ya que esta teoría señala que las personas deciden luego de realizar un análisis costo-beneficio y optan por el que le brinde mayor ganancia.

Es por ese motivo que este enfoque atribuye que el sector informal no contiene necesariamente a personas de bajos

recursos, sino que también a personas que se asocian a perfiles sociales como nivel educativo superior, percibir ingresos medios a altos, y personas con edad cercana a la jubilación. Son este tipo de personas que participan en la informalidad en su mayoría por temporadas, es decir, deciden invertir cuando la coyuntura económica es positiva. (Maloney, 1998, citado en Uribe, J.; Ortiz, C. & Castro, J. 2006).

1.2.2.3. Capital de trabajo

El capital de trabajo es la cantidad de recursos financieros con la cual un emprendedor inicia a operar su negocio, con éste puede producir su inventario para iniciar sus operaciones y generar sus ganancias en efectivo o a crédito; para luego cubrir sus deudas (cuentas por pagar).

La fórmula para calcular el capital de trabajo es:

Capital de trabajo = Activo circulante – Pasivo circulante

La correcta gestión del capital de trabajo es fundamental para las mype, y esto depende totalmente de las decisiones de su microempresario. Es necesario mencionar el ciclo del capital de trabajo para entender cómo funciona el flujo en un negocio:

Longenecker et al. (2010) explican el ciclo del capital de trabajo en 5 pasos:

Paso 1. Comprar o Fabricar el inventario para su venta, lo que incrementa las cuentas por pagar en el supuesto de que la compra es a crédito, y aumenta el inventario disponible.

Paso 2. a) Vender el inventario a cambio de efectivo, lo que incrementa el efectivo, o

b) Vender el inventario a crédito, lo que aumenta las cuentas por cobrar.

Paso 3. a) Pagar las cuentas por pagar, lo que reduce dichas cuentas y el efectivo.

b) Pagar los gastos de operación y los impuestos, lo que reduce el efectivo.

Paso 4. Cobrar las cuentas por cobrar a su vencimiento, lo que reduce las cuentas por cobrar e incrementa el efectivo.

Paso 5. Volver a iniciar el ciclo.

Dependiendo del giro del negocio, el ciclo del capital de trabajo puede ser largo o corto; sin embargo, en todos los casos se debe estar pendiente para acortar el ciclo lo mayor posible.

La mayoría de los emprendedores desconocen la importancia del ciclo del capital de trabajo desde el inicio de sus negocios, es también muy exigente pedir que lo manejen sin que las autoridades le brinden la educación necesaria; y no es que le prestan atención hasta que surge algún inconveniente de falta de dinero.

1.2.2.4. Acceso a créditos

Muchas de las empresas informales se estancan en su crecimiento por falta de financiación, ya que suelen financiarse de fondos propios de su

microempresario o fondos familiares, los cuales son opciones limitadas, ya que en muchas ocasiones son escasas o no existen porque las ganancias son, principalmente, destinadas al alimento y vivienda de la familia del microempresario.

Por otro lado, existen los inversores externos como entidades bancarias que están dispuestos a invertir en negocios, pero necesitan de documentación formal que les brinde seguridad que se producirá beneficios para que ellos estén dispuestos a asumir el riesgo y financiar sus negocios.

Es por ello que, los microempresarios informales recurren en su necesidad a casas de empeño o financieras en donde exigen garantías para prestar cantidades de dinero pequeña, sin embargo, deben pagar intereses altos, lo que no permite a los microempresarios ver sus ganancias esperadas.

1.2.2.5. Burocracia

Para entender el significado de burocracia, es necesario dividirlo en tres características como lo manifiesta Delgado (1971):

Centralismo: Como su mismo nombre lo dice, viene de centrar todas las operaciones y trámites, principalmente, en la capital del país, sin tomar en consideración a la población que vive en provincias y que es difícil acceder a la capital. Además de ser egoísta el centralismo, causa lentitud en los trámites importantes, es anticuado y hasta discriminatorio.

Aislamiento interno de los distintos estratos burocráticos: La comunicación interna en los organismos gubernamentales es vertical lo que dificulta y retrasa las coordinaciones causando interferencias, pérdidas de información. En lugar que se aplique una comunicación horizontal en donde no prevalezcan las jerarquías y se unifiquen todos los organismos para que todo se agilice.

Supeditación a influencias externas al sistema: La selección de personal, el ascenso o promoción de puestos son influenciados muchas veces por individuos pertenecientes a partidos políticos; esto desestima la calidad del trabajo del personal que labora en esas áreas.

1.2.2.6. Problemas que afectan la implementación de la formalización

- Reducción del costo de entrada y salida, pero sin beneficio: Aunque se modifiquen las normas de las empresas formales, no garantiza que los informales se conviertan en formales, ya que si no existe beneficio para ellos no arriesgarían su negocio ni su capital invertido. Si el cambio de las normas, son grandes y los benefician en protección, crédito y capacitación; la formalidad les favorecería, si de lo contrario los cambios fueran mínimos, ello favorecerá más a la informalidad. Los gobiernos en muchos casos no hacen un sobreesfuerzo por incrementar la formalidad ya que no están en condiciones de invertir

en servicios públicos si no obtienen la recaudación de impuestos de las empresas informales.

- Falta de conocimiento: Es posible que el Estado modifique las normas y trámites de la formalización a unas más beneficiosas, minimizando los obstáculos. Sin embargo, si no las comunican a la población en general con un lenguaje fácil y directo, los microempresarios informales podrían no interesarse en ello o en muchos casos les es difícil entenderlo y aplicarlo. Por lo tanto, es de suma importancia aplicar la promoción a través de campañas/charlas de educativas que explique toda la información sobre formalización.
- Reformas no personalizadas: Al existir distintos sectores empresariales en el país, las necesidades e intereses de cada microempresario son diferentes, ya que estos negocios se dan en diferentes condiciones como: lugares pueden ser urbanos o rurales, cantidad de capital disponible, equipos o tecnología diferente para cada tipo de negocio. Por lo tanto, las políticas de la formalización deben ser dirigidas y adaptadas según las necesidades de cada sector empresarial que permita mejorar las condiciones de su negocio al pasar a la formalización.
- Negocios informales que no están listos para la formalidad: Algunas empresas informales podrían no estar preparadas para ser una empresa formal debido a que estas empresas inician como pequeños negocios que se dedican a satisfacer las necesidades de una cantidad de clientes con los que han creado una relación cercana y de confianza. Sin embargo, al pasar a ser formal ello les exige invertir en más recursos para así poder cumplir sus obligaciones; uno de los

aspectos en los que tendrían que invertir sería publicidad, estudio de mercado, demanda de los clientes, expansión en otras líneas de negocio similares, etc. Todo ello conlleva una frustración y crea duda acerca de si vale pena el esfuerzo invertido de pasar a la formalidad.

- Políticas elaboradas sin consulta: Los empresarios informales tienen muchas veces peticiones que desean hacer al gobierno para que los ayude a estabilizar y formalizar sus negocios, al ser una de las partes interesadas en que se lleve a cabo las reformas esperan que sus intereses y necesidades sean escuchadas, analizadas y tomadas en cuenta antes de llegar a una reforma, ya que de otra manera es muy probable que una reforma sin escucharlos generará rechazo. Por ello, es necesario hacerlos participe y permitirles contribuir en la creación de reformas, lo que facilitará su cumplimiento, comprensión y compromiso con las mismas.
- Corrupción: La corrupción es un factor que en estos tiempos todos los microempresarios tienen claro que deberán lidiar con ello, a pesar de ser ilegal y faltar a la ética en todo ámbito. En el sector empresarial es sumamente difícil calcular el “costo de la corrupción”, el cual puede implicar el favoritismo, creación de trabas en largos trámites y cobros por “cupos o coimas”. Por ello sigue siendo un reto para el Estado eliminar la corrupción y crear regulaciones transparentes, igualitarias y respetando los derechos lo que permitirá la aplicación de políticas que ayude a las empresas informales a organizarse mejor, pasar a ser formales y gozar de servicios públicos eficientes.

1.2.2.7. Pasos para la formalización de empresas

En la actualidad, existe el “Centro integrado formaliza Perú” promovido por el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, el cual se encarga de brindar asesoría gratuita como talleres, cursos, ferias, etc. a emprendedores a nivel nacional para la realización de trámites de formalización, otras instituciones que también participan son: SUNAT, SUNARP, PRODUCE, SBS, INDECOPI, SUNAFIL, ESSALUD.

El proceso de formalización consta de 5 pasos esenciales, los cuales son:

- **Paso 1: Luego** de elegir el giro de negocio y socios, se debe escoger el tipo de personería para la **constitución y registro de la empresa.**

- Persona natural: Las obligaciones y pasivos que genere la empresa sea adjudicado a título personal incluyendo los bienes que tenga la persona a su nombre.

- Persona jurídica: Las obligaciones y pasivos que genere la empresa durante sus actividades empresariales sea adjudicado a la misma empresa, activos y bienes, y no a título personal del dueño.

En caso de persona jurídica, existen pasos adicionales para la constitución de negocio, estos son:

- Realizar la búsqueda de un nombre disponible para uso y reservarlo en los Registros Públicos por plazo de un mes, el nombre elegido no debe ser igual en escritura ni en sonido a uno ya usado en el mercado.

- Elaborar minuta de constitución de empresa que debe incluir características y actividad económica que ejecutará la empresa, presentada en notaría para realizar escritura pública e inscribirla en SUNARP.

- Paso 2: Para realizar el *registro tributario* y obtener el Registro Único de Contribuyentes (RUC) para el negocio a través de la web de la SUNAT o presencialmente en sus oficinas, en donde se debe proporcionar los datos del negocio (DNI, documento que acredite domicilio fiscal y partida SUNARP en caso sea persona jurídica).

- Luego, seleccionar el régimen tributario a trabajar para el pago de impuestos. La elección del régimen tributario se debe dar en base a: actividad económica y proyección de ingresos.

- Obtención clave sol.

- *Paso 3:* Para iniciar un negocio, se debe obtener la *autorización municipal*, ya que las autoridades del distrito son las indicadas de brindar la licencia de funcionamiento de acuerdo con el Texto Único de Procedimientos Administrativos (TUPA).
- *Paso 4:* Algunos giros de negocios como casinos, hoteles, grifos, farmacias, colegios, entre otros; necesitan de la *autorización sectorial* del ministerio (MINCETUR, MINEM, MINSA, DIGEMID, etc.) para el cumplimiento de normas.
- *Paso 5:* Todos los colaboradores de una empresa deben estar formalizados y en el *registro laboral* (planilla electrónica) administrada por SUNAT.

*El empleador debe registrar a todos sus colaboradores en el T-Registro y seleccionar su seguro de salud de acuerdo con el régimen laboral.

Pequeña empresa: Aportar a EsSalud el 9% del salario total mensual del colaborador, asumido por el empleador.

Microempresa: Aportar al Sistema Integral de Salud (SIS) 15 soles mensuales por cada colaborador. Asumido por el empleador.

1.2.3. Emprendimiento

1.2.3.1. Origen del término

El término emprender según la RAE (Real Academia Española), acometer y comenzar una obra, un negocio, un empeño, especialmente si encierran dificultad o peligro.

Aparicio (20 de abril de 2021), menciona que emprendedor proviene del latín vulgar (in, en, y prendĕre) cuyo significado es coger, atrapar, tomar.

Su origen moderno proviene del francés “*entrepreneur*” que finalmente se conceptualizó como pionero.

Así lo afirma Vallmitjana I (s.f.) quien acota que “*entrepreneur*” se relaciona con tomar riesgos y contar con la responsabilidad necesaria para formar un proyecto innovador.

Por otro lado, Jean Baptiste Say define al emprendedor como,

Una persona que es líder, asume riesgos, analiza el proyecto y facilidad para manejar bajos recursos y obtener altos niveles de productividad.

1.2.3.2. Definición

El término emprendedor ha surgido debido a la competitividad y globalización. Este término es medianamente nuevo dentro del contexto. Lo que busca el emprendimiento es ofrecer algo novedoso al mercado y desprenderse del modelo tradicional que nos ofrece el resto.

Vásquez (2016) nos menciona que; “La preocupación por las tasas de mortalidad de las empresas y la creación de otras que sobrevivieran a los obstáculos del mundo competitivo fueron factores que sin duda contribuyeron a la difusión del término emprendimiento”

Los emprendedores son aquellos que materializan una idea de negocio ya sea de forma individual, grupal o familiar para satisfacer las necesidades del mercado estudiado. Crear un emprendimiento implica estar dispuestos a asumir cambios y riesgos con el objetivo de obtener mayores ingresos económicos y hacer crecer su propia empresa.

Los emprendedores han sido clasificados por Longenecker, Moore, Petty y Palich (2010) “según la tipología de negocio que emprenden como: emprendedores puros, los cuales son fundadores de una empresa; artesanos o profesionistas independientes, los cuales emprenden un negocio relacionado

a su habilidad especializada; los emprendedores ejecutivos, profesionales o empleados, los cuales inician un negocio orientado a la experiencia ganada en sus antiguos empleos”.

Un emprendedor siempre debe tener en cuenta el entorno, el cual lo va a ayudar a poder establecerse y poder enfrentar los cambios y nuevas realidades que se presentan día a día dentro del mercado.

Chiavenato (2005) informa que un emprendedor debe analizar las variables macroeconómicas como; utilizar tecnologías que podrán generar competencia dentro del mercado. Asimismo, un emprendedor debe conocer las leyes el cual debe respetar. Adicionalmente, conocer la cultura, el perfil y edad del potencial consumidor. Finalmente, el uso de los recursos naturales de manera consciente. Por otro lado, se tiene las variables microeconómicas como; proveedores, clientes y consumidores, competidores, entes reguladores.

Bóveda, Oviedo y Yakusik (2015) lo definen como; emprendedor es el principal promotor del desarrollo económico y social de un país. Identificar oportunidades, aprovecharlas y buscar los recursos para transformarlas en negocios rentables, en esencia, es su misión.

1.2.3.3. Tipos de emprendedores

Bóveda, Oviedo y Yakusik (2015) agrupan a los emprendedores en diferentes tipos;

- Emprendedores externos; personas que brindan soporte y presentan nuevos procesos, nuevas técnicas, nuevos productos los cuales permiten optimizar tiempo y recursos.
- Emprendedores internos o intraemprendedores; personas que laboran dentro de la empresa y tienen propuestas innovadoras o formas de ejecutar su trabajo para que los resultados sean mejores de lo previsto.
- Emprendedores creadores; personas que crean una empresa con un producto o servicio nuevo para el mercado desarrollado por ellos mismos.
- Emprendedores por necesidad; personas que se encuentran en situaciones críticas y buscan la forma de emprendedor para sobrellevar su subsistencia familiar o personal.
- Emprendedores por oportunidad; personas que han detectado insatisfacción en el mercado o problemas en el proceso de elaboración del producto y cuentan con una mejor propuesta.
- Emprendedores de la industria digital; Personas que captan las oportunidades que ofrece el Internet.
- Emprendedores consultores; personas que cuentan con experiencia en el mercado y se encuentran en la facultad de asesorar a empresarios para obtener mejores resultados de los que ya tienen.

1.2.3.4. Características del emprendedor

Un emprendedor debe contener habilidades y características diferenciadas. Estas características permitirán que el producto

a ofrecer tenga acogida al mercado y adicionalmente ser altamente competitivo.

Alcaraz (2011) manifiesta en su investigación que un emprendedor tiene factores motivacionales como también características personales, físicas, intelectuales, competencias generales.

- Factores motivacionales; necesidad de logro, reconocimiento, desarrollo personal, beneficio económico, independencia, subsistencia.

- Características personales; iniciativa personal, capacidad de decisión, aceptación de riesgos, busca de oportunidades, estabilidad emocional y autocontrol, orientación hacia metas fijas, tolerancia, perseverancia, individualista y optimista.

- Características físicas: Energía y trabajo con ahínco.

- Características intelectuales; versatilidad, creatividad, innovación, búsqueda de información, planificación y seguimiento sistemático de resultados, capacidad de análisis, capacidad de solución de problemas.

- Características generales; liderazgo, orientación al cliente, capacidad de conseguir recursos, eficiencia y eficacia, exigencia de calidad, dirección y gestión, red de contacto y comunicación.

1.3. Definición de términos básicos

- **Competitividad:** La competitividad es aquella capacidad que posee un individuo o empresa para posicionarse por delante de sus competidores, consiguiendo una mejor posición frente a ellos.
- **Eficacia:** Es la capacidad de una organización para cumplir objetivos predefinidos en condiciones preestablecidas.
- **Eficiencia:** Es la capacidad de realizar un efecto deseado, esperado o anhelado
- **Emprendimiento:** Es la creación y ejecución de una idea de negocio que busca satisfacer nuevas necesidades.
- **Financiamiento bancario:** Es un producto de financiamiento cuyo objetivo es cubrir las necesidades financieras de las empresas para adquisición de capital de trabajo, maquinarias, equipos, locales comerciales, etc.
- **Impuestos:** El Estado cobra por nuestra rentabilidad, en lo que ganemos y consumamos. El impuesto directo abarca la riqueza de una persona de manera inmediata, por ejemplo, el Impuesto a la Renta, Predial y el Vehicular. El impuesto indirecto grava la riqueza de las personas a través de lo que consumen, por ejemplo, el Impuesto General a las Ventas, el Impuesto Selectivo de Consumo.
- **Informalidad:** Es la condición de las personas que ofrecen productos y servicios incumpliendo con las leyes peruanas.
- **Innovación:** Es la aplicación de nuevas ideas, conceptos, productos, servicios y prácticas, con la intención de ser útiles para el incremento de la productividad y la competitividad.

- **Marco legal:** Conjunto de leyes y reglamentos que indican los límites y las bases sobre las que una persona o una institución puede actuar.
- **Procesos burocráticos:** Conjuntos de actividades extensas y tediosas que deben seguir una secuencia lógica para cumplir un determinado objetivo.
- **Tributos:** Es una prestación de carácter coactivo impuesta por el estado para financiar los gastos públicos.

CAPÍTULO II. HIPÓTESIS Y VARIABLES

2.1. Formulación de hipótesis principal y derivada

2.1.1 Hipótesis General

Los factores socioeconómicos se relacionan de manera significativa y directa con la informalidad en los emprendimientos de la Galería comercial Accu del distrito de Jesús María en el 2022.

2.1.2 Hipótesis Específicos

- La empleabilidad se relaciona de manera significativa y directa con la informalidad de los emprendimientos de la Galería comercial Accu del distrito de Jesús María en el 2022.
- El grado de instrucción se relaciona de manera significativa y directa con la informalidad de los emprendimientos de la Galería comercial Accu del distrito de Jesús María en el 2022.
- El nivel de ingresos se relaciona de manera significativa y directa con la informalidad de los emprendimientos de la Galería comercial Accu del distrito de Jesús María en el 2022.

2.2. Variables y definición operacional

2.2.1. Variable 1

- Factores socioeconómicos

DIMENSIONES	INDICADORES
Empleabilidad	- Tiempo invertido en negocio propio
	- Dependencia laboral
Grado de instrucción	- Conocimientos
	- Inversión en educación
Nivel de ingresos	- Ingreso familiar

2.2.2. Variable 2

- Informalidad

DIMENSIONES	INDICADORES
Capital de trabajo	- Cuentas por pagar
Acceso a créditos	- Recursos financieros
Burocracia	- Gestión de trámites
	- Asesorías del Gobierno

CAPÍTULO III. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1. Diseño metodológico

La presente investigación es de enfoque cuantitativo, ya que tiene como propósito determinar qué factores socioeconómicos se relacionan con la informalidad de los emprendimientos de la Galería comercial Accu del distrito de Jesús María en el 2022.

Según Sampieri, Fernández y Baptista (2014), definen que el estudio cuantitativo “Pretende confirmar y predecir los fenómenos investigados, buscando regularidades y relaciones causales entre elementos”.

Según Unrau, Grinnell y Williams (2005) definen la investigación cuantitativa como: “La investigación cuantitativa debe ser lo más “objetiva” posible. Los fenómenos que se observan o miden no deben ser afectados por el investigador, quien debe evitar en lo posible que sus temores, creencias, deseos y tendencias, influyen en los resultados del estudio o interfieran en los procesos y que tampoco sean alterados por las tendencias de otros.”

Será de tipo aplicada, porque tiene como finalidad aportar soluciones o propuestas que refuercen y maximicen la formalidad en los emprendedores.

Adicionalmente, el estudio de la presente investigación se dará con el alcance descriptivo- correlacional.

Danhke (1989) informa que, los estudios descriptivos buscan especificar las propiedades, las características y los perfiles de personas, grupos, comunidades, procesos, objetos o cualquier otro fenómeno que se someta a un

análisis. Es decir, miden, evalúan o recolectan datos sobre diversos conceptos (variables), aspectos, dimensiones o componentes del fenómeno a investigar.

Acerca del alcance correlacional, según Sampieri, Fernández y Baptista (1997) manifiestan lo siguiente “Los estudios correlacionales miden las dos o más variables que se pretende ver si están o no relacionadas en los mismos sujetos y después se analiza la correlación”.

Además, en el 2014, los mismos autores manifiestan “Este tipo de estudios tiene como finalidad conocer la relación o grado de asociación que exista entre dos o más conceptos, categorías o variables en una muestra o contexto en particular”.

De acuerdo con la afirmación de Sampieri, Fernández y Baptista, se afirma que el alcance correlacional es el grado de relación entre dos variables.

Por otro lado, la presente investigación es No experimental. Sampieri, Fernández y Baptista (2006) indican que, la investigación no experimental consiste en observar los fenómenos tal como se dan en su contexto natural, para después analizarlos. Asimismo, Kerlinger y Lee (2002) señalan: "En la investigación no experimental no es posible manipular las variables o asignar aleatoriamente a los participantes o los tratamientos".

3.2. Diseño Muestral

3.2.1. Unidad de análisis

La unidad de análisis son los microempresarios de la Galería Comercial “Accu” del distrito de Jesús María.

3.2.2. Población

La población de la presente investigación está constituida por los microempresarios que tengan su negocio dentro de la Galería “Accu”, la cual cuenta en sus dos galerías con 128 negocios en total, a los cuales se tiene acceso para aplicar el instrumento.

3.2.3. Muestra

La selección de la muestra se realizó a través del método probabilístico, en la cual se aplicó una fórmula matemática con un margen de error de 5%. Se usó el método probabilístico, ya que:

De acuerdo con Hernández, Fernández y Baptista (2014) indicaron que “En las muestras probabilísticas, todos los elementos de la población tienen la misma posibilidad de ser escogidos para la muestra y se obtienen definiendo las características de la población y el tamaño de la muestra, y por medio de una selección aleatoria o mecánica de las unidades de muestreo/ análisis”.

N	128		n	96.198	96
Z	1.96				
p	50%				
q	50%				
e	5%				

Luego de aplicar la fórmula para determinar la muestra, fueron seleccionados 96 microempresarios, a los cuales se les aplicó la encuesta de forma anónima para cooperar con los objetivos de la investigación.

3.3. Técnicas de recolección de datos

Técnica de recolección de datos	Instrumentos de recolección de datos
La encuesta	Cuestionario

Se utilizó la técnica de la encuesta para la recolección de datos, en donde las preguntas estuvieron direccionadas hacia la muestra, con la finalidad de obtener información real por medio de una cantidad de preguntas en escala de Likert para ambas variables.

La variable factores socioeconómicos está conformada por tres dimensiones, y las respectivas alternativas tuvieron las siguientes valoraciones: Muy en desacuerdo (1), en desacuerdo (2), ni de acuerdo, ni en desacuerdo (3), de acuerdo (4) y muy de acuerdo (5).

Del mismo modo, la variable informalidad, está conformada por tres dimensiones y las respectivas alternativas tuvieron las siguientes valoraciones: Muy en desacuerdo (1), en desacuerdo (2), ni de acuerdo, ni en desacuerdo (3), de acuerdo (4) y muy de acuerdo (5). A continuación, se presentan las fichas técnicas:

3.3.1. Confiabilidad del instrumento

La confiabilidad de acuerdo con Sampieri, Fernández y Baptista (2006) es un instrumento de medición se refiere al grado en que su aplicación repetida al mismo sujeto u objeto produce resultados iguales.

Para medir la fiabilidad del instrumento, se aplicó la fórmula del coeficiente alfa de Cronbach utilizando software estadístico SPSS versión 25, el cual tiene la finalidad de determinar si los datos son confiables para realizar el estudio.

Se elaboró un cuestionario para determinar la relación entre factores socioeconómicos e informalidad en una muestra de 96 emprendedores de la Galería Accu de Jesús María.

Se llevó a cabo una prueba piloto a 20 emprendedores con características parecidas a la muestra objetivo, en donde se estimó la validez del instrumento. El alfa de Cronbach obtenida de los ítems fue de 0.5, lo cual se estima como consistencia pobre.

Estadísticas de fiabilidad para la prueba piloto

Alfa de Cronbach	N de elementos
0,50	24

Por ello, se realizó algunas modificaciones de acuerdo con las recomendaciones de los jueces de expertos, obteniendo, así como resultado una fiabilidad aceptable para ambas variables.

Estadísticas de fiabilidad para la variable 1: Factores socioeconómicos

Alfa de Cronbach	N° de elementos
0,765	12

Estadísticas de fiabilidad para la variable 2: Informalidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
0,794	9

3.3.2. Validez del instrumento

La validez, en términos generales, de acuerdo con Sampieri, Fernández y Baptista (2006) se refiere al grado en que un instrumento realmente mide la variable que pretende medir.

Los jueces expertos evaluaron la suficiencia, claridad, coherencia y relevancia de cada ítem, con la finalidad de tener consistencia con los indicadores, dimensiones y los objetivos propuestos en la matriz de consistencia, a través de un formato de validación, dando como resultado la aprobación del instrumento.

Tabla 1. Validación de Expertos

Apellidos y Nombres	Cargo	Resultado
Miñan Alburqueque, Enrique	Lean Coach – Canvia	Válido
	Docente Postgrado PUCP	
Briolo Vásquez Solís, Carlos	Docente Pregrado USMP	Válido
Girón Franco, Gabriela	Docente Pregrado USMP	Válido
Lisbeth		

Fuente: Elaboración propia (Ver Anexo 4)

3.4. Técnicas estadísticas para el procesamiento de la información

Para el procesamiento de la información se realizó el registro, tabulación, codificación, para, finalmente, analizar las respuestas según las escalas desarrolladas en el cuestionario. Para poder obtener esta información, se requirió ingresar los datos en el programa *Statistical Package for the Social Sciences (SPSS)*.

3.5. Aspectos éticos

La presente investigación está diseñada teniendo en cuenta las normas establecidas por la Universidad de San Martín de Porres según el marco normativo de la Ley 30220 – Ley Universitaria.

CAPÍTULO IV: RESULTADOS

4.1. Análisis de Confiabilidad del Instrumento

Variable 1: Factores Socioeconómicos

Respecto a la comprobación de la validez del instrumento, se evaluó utilizando la técnica estadística conocida como Alfa de Cronbach para cada una de las variables y sus dimensiones correspondientes. Este análisis se basó en los datos recopilados a través de encuestas realizadas a un total 96 emprendedores de la Galería Comercial ACCU del distrito de Jesús María.

En la tabla 1, el análisis de confiabilidad reveló un coeficiente Alfa de Cronbach total de 0,765, lo que representa una calificación aceptable; es decir, que los ítems del instrumento aportan información significativa en relación con la variable de Factores Socioeconómicos. Así también, cabe resaltar que para lograr un coeficiente aceptable se eliminaron uno de los catorce ítems iniciales (ítems 5 y 13) por ser la menos consistente y al suprimirla permitió que la fiabilidad se considere aceptable.

Tabla 2. Estadísticas de fiabilidad para la variable 1

<i>Estadísticas de fiabilidad para la variable 1</i>	
Alfa de Cronbach	Nº de elementos
0,765	12

Fuente: Elaboración propia.

Así también, en la tabla 2, el Alfa de Cronbach indica una puntuación aceptable para cada una de las dimensiones de la variable independiente.

Tabla 3. Estadísticas de fiabilidad para las dimensiones de la variable 1

Estadísticas de fiabilidad para las dimensiones de la variable 1

Dimensiones	Alfa de Cronbach
D1: Empleabilidad (4)	0,525
D2: Grado de Instrucción (4)	0,791
D3: Nivel de Ingresos (4)	0,653

Fuente: Elaboración propia.

Variable 2: Informalidad

En la tabla 3, el análisis de confiabilidad reveló un coeficiente Alfa de Cronbach total de 0,794, lo que representa una calificación aceptable; es decir, que los ítems del instrumento aportan información significativa en relación con la variable de Informalidad. Así también, cabe resaltar que para lograr un coeficiente aceptable se eliminaron cuatro de los trece ítems iniciales (ítems 18, 21, 22 y 27) por ser las menos consistentes y al suprimirla permitió que la fiabilidad se considere aceptable.

Tabla 4. Estadísticas de fiabilidad para la variable 2

Estadísticas de fiabilidad para la variable 2

Alfa de Cronbach	N de elementos
0,794	9

Fuente: Elaboración propia.

Así también, en la tabla 4, el Alfa de Cronbach indica una puntuación aceptable para cada una de las dimensiones de la variable 2.

Tabla 5. Estadísticas de fiabilidad para las dimensiones de la variable 2

Estadísticas de fiabilidad para las dimensiones de la variable 2

	Alfa de Cronbach
D1: Capital de trabajo (3)	0,712
D2: Acceso a créditos (2)	0,60
D3: Burocracia (4)	0,704

Fuente: Elaboración propia.

4.2. Análisis de gráficos descriptivos y tablas de frecuencias

La tabla 5 muestra que la Galería ACCU en el distrito de Jesús María cuenta con un mayor porcentaje de emprendedores hombres (53.1%), de los cuales el 45.1% son menores de 45 años. Además, el 43.1% son solteros y el 56.9% tiene estudios superiores. La otra parte de la muestra está representada por el 46.9% de emprendedoras mujeres, donde el 60% tienen menos de 46 años y en mayoría con estado civil soltera (48.9%) y nivel educativo superior (57.8%).

Tabla 6. Descripciones sociodemográficas de la muestra

Descripciones sociodemográficas de la muestra

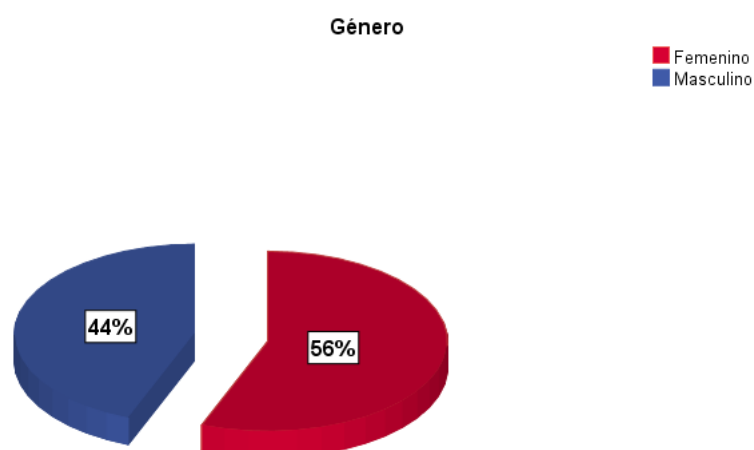
Mujeres (45) = (46.9%)	Hombres = (51) = (53.1%)
Condición del Local Propio = 42.2% Alquilado = 57.8%	Condición del Local Propio = 35.3% Alquilado = 64.7%
Edad (Media=41.38 y DE=13.48) De 18 a 25 años= 11.1% De 26 a 35 años = 28.9% De 36 a 45 años = 20% Más de 46 años = 40%	Edad (Media=45.51 y DE=14.88) De 18 a 25 años= 11.8% De 26 a 35 años = 19.6% De 36 a 45 años = 13.7% Más de 46 años = 54.9%
Estado Civil Soltero(a) = 48.9% Casado(a) = 35.6% Conviviente = 8.9% Divorciado(a) = 6.7%	Estado Civil Soltero(a) = 43.1% Casado(a) = 39.2% Conviviente = 13.7% Divorciado(a) = 3.9%

Nivel Educativo
Secundario = 13.3%
Técnico= 28.9%
Superior = 57.8%

Nivel Educativo
Secundario = 17.6%
Técnico= 25.5%
Superior = 56.9%

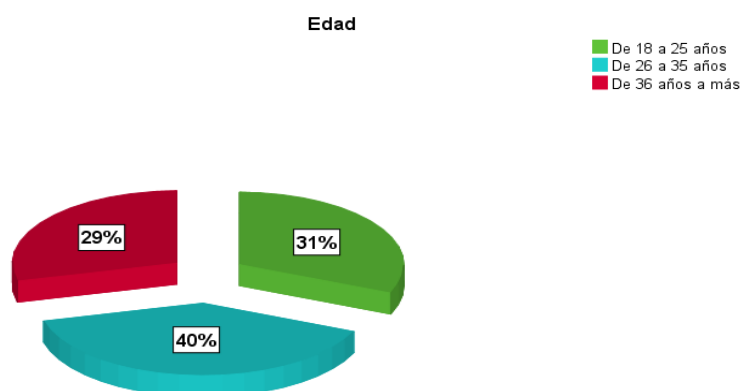
Fuente: Cuestionario aplicado a 96 hombres y mujeres emprendedores de la Galería Accu del distrito de Jesús María.

Figura 1.



Fuente: Elaboración propia

Figura 2.



Fuente: Elaboración propia.

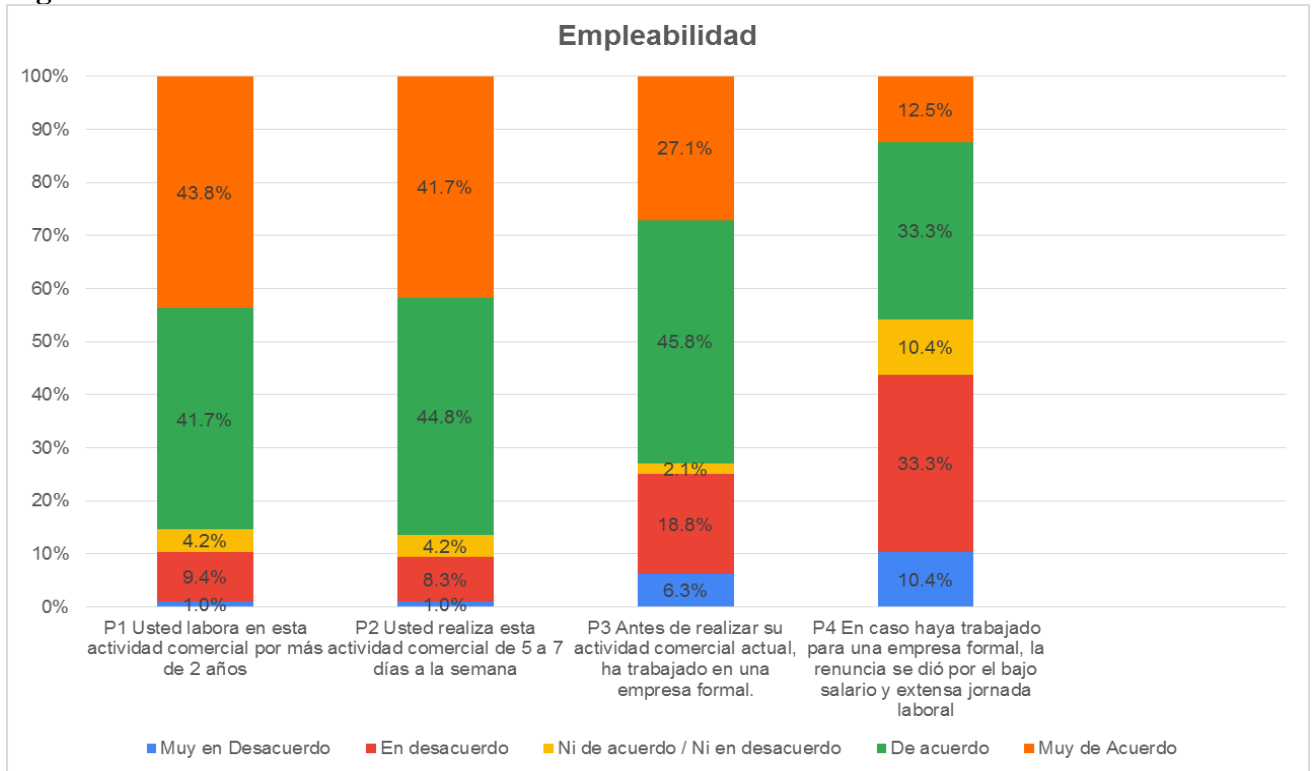
La tabla 6 muestra que el 85.5% de los emprendedores de la Galería ACCU en el distrito de Jesús María en cuanto a la dimensión empleabilidad, tienen una experiencia mayor a dos años en su rubro; además, el 86.5% le dedica de 5 a 7 días a la semana a su trabajo. Así también, el 72.9% ha laborado en empresas formales y que el 45.8% renunciaron por que el salario no compensaba el arduo trabajo que realizaban. Por lo cual, tomaron la decisión de independizarse laboralmente y emprender con un negocio propio.

Tabla 7. Dimensión Empleabilidad

	Muy en Desacuerdo	En desacuerdo	Ni de acuerdo / Ni en desacuerdo	De acuerdo	Muy de Acuerdo
P1 Usted labora en esta actividad comercial por más de 2 años	1,0%	9,4%	4,2%	41,7%	43,8%
P2 Usted realiza esta actividad comercial de 5 a 7 días a la semana	1,0%	8,3%	4,2%	44,8%	41,7%
P3 Antes de realizar su actividad comercial actual, ha trabajado en una empresa formal.	6,3%	18,8%	2,1%	45,8%	27,1%
P4 En caso haya trabajado para una empresa formal, la renuncia se dio por el bajo salario y extensa jornada laboral	10,4%	33,3%	10,4%	33,3%	12,5%

Elaboración propia

Figura 3.



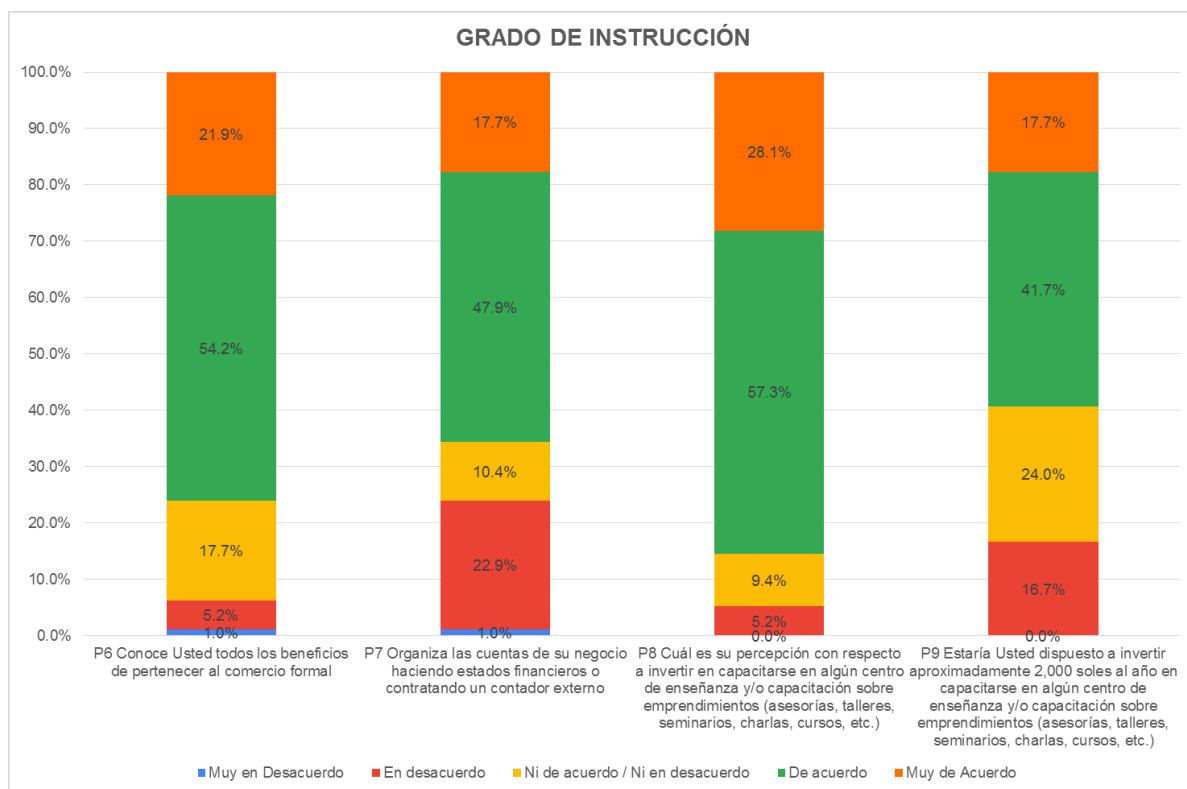
La tabla 7 muestra que los emprendedores de la Galería ACCU en el distrito de Jesús María en cuanto a la dimensión grado de instrucción, el 76.1% conoce los beneficios de tener un negocio formal; además, el 65.6% sí realiza la contabilidad de su negocio por cuenta propia o a través de un tercero. Así también, el 85.4% sí está dispuesto a capacitarse para administrar mejor su emprendimiento y el 59.4% invertiría de dos mil soles a más en capacitaciones sobre nuevos emprendimientos. Por lo tanto, los emprendedores si están dispuesto a adquirir mayores conocimientos para volverse más competitivos.

Tabla 8. Dimensión Grado de Instrucción

	Muy en Desacuerdo	En desacuerdo	Ni de acuerdo / Ni en desacuerdo	De acuerdo	Muy de Acuerdo
P6 Conoce Usted todos los beneficios de pertenecer al comercio formal	1,0%	5,2%	17,7%	54,2%	21,9%
P7 Organiza las cuentas de su negocio haciendo estados financieros o contratando un contador externo	1,0%	22,9%	10,4%	47,9%	17,7%
P8Cuál es su percepción con respecto a invertir en capacitarse en algún centro de enseñanza y/o capacitación sobre emprendimientos (asesorías, talleres, seminarios, charlas, cursos, etc.)	0,0%	5,2%	9,4%	57,3%	28,1%
P9 Estaría Usted dispuesto a invertir aproximadamente 2,000 soles al año en capacitarse en algún centro de enseñanza y/o capacitación sobre emprendimientos (asesorías, talleres, seminarios, charlas, cursos, etc.)	0,0%	16,7%	24,0%	41,7%	17,7%

Elaboración propia

Figura 4.

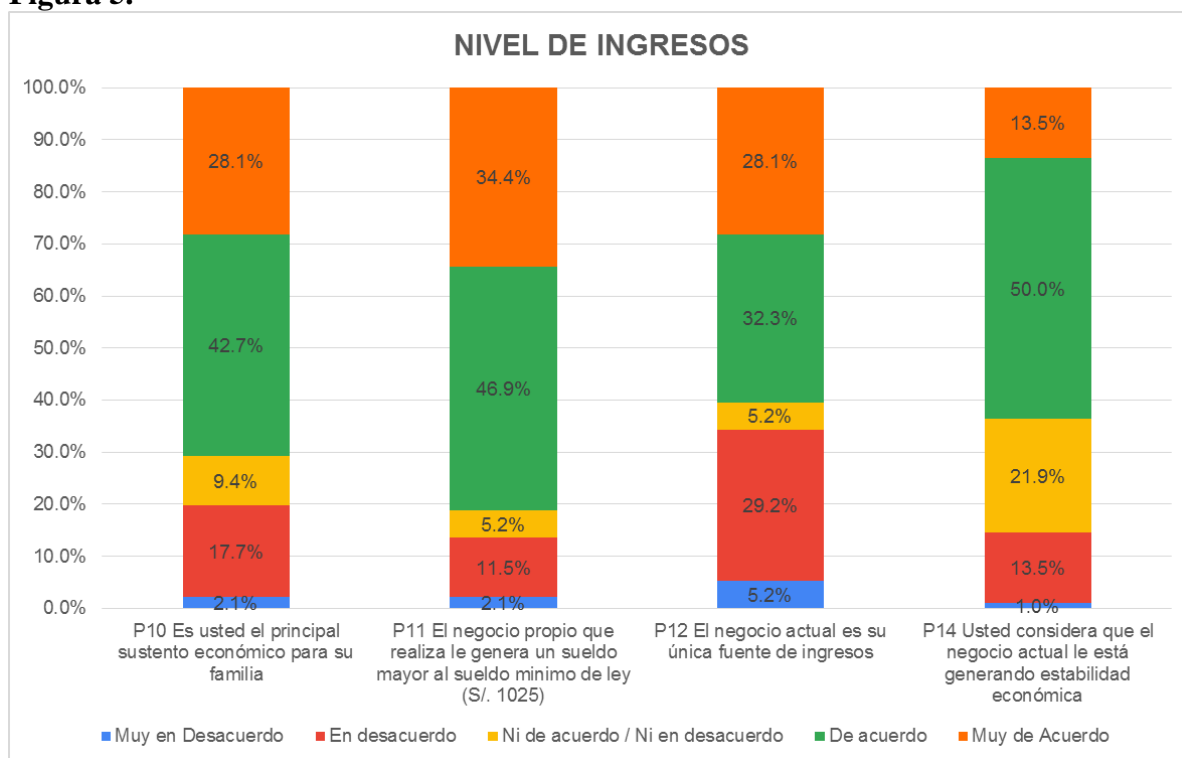


La tabla 8 muestra que los emprendedores de la Galería ACCU en el distrito de Jesús María en cuanto a la dimensión nivel de ingresos, el 70.8% sustentan económicamente a sus familias con su emprendimiento. Además, el 81.3% obtiene ingresos superiores al mínimo vital con su trabajo independiente. Así también, el 60.4% y el 63.5% menciona que el negocio actual es su única fuente de ingresos y que le otorga estabilidad económica, respectivamente. Por lo tanto, los emprendedores están satisfechos con los ingresos que perciben de sus emprendimientos que le permiten brindar una estabilidad digna a sus familias.

Tabla 9. Dimensión Nivel de Ingresos

	Muy en Desacuerdo	En desacuerdo	Ni de acuerdo / Ni en desacuerdo	De acuerdo	Muy de Acuerdo
P10 Es usted el principal sustento económico para su familia	2,1%	17,7%	9,4%	42,7%	28,1%
P11 El negocio propio que realiza le genera un sueldo mayor al sueldo mínimo de ley (S/. 1025)	2,1%	11,5%	5,2%	46,9%	34,4%
P12 El negocio actual es su única fuente de ingresos	5,2%	29,2%	5,2%	32,3%	28,1%
P14 Usted considera que el negocio actual le está generando estabilidad económica	1,0%	13,5%	21,9%	50,0%	13,5%

Figura 5.



La tabla 9 muestra las afirmaciones de los emprendedores de la Galería ACCU en el distrito de Jesús María en cuanto a la dimensión Capital de trabajo, donde el 54.2% menciona que formalizar su negocio le parece costoso. Además, el 66.7% que tiene temor a formalizar su negocio porque el pago de impuestos es elevado y el 83.3% le teme a las sanciones aplicadas por la SUNAT. Por lo cual, se observa que aún existe cierta resistencia a formalizar sus emprendimientos, pero saben que es necesario para que puedan crecer y que mantenerse en la informalidad es un retraso para ellos.

Tabla 10. Análisis descriptivo de la dimensión Capital de trabajo

Análisis descriptivo de los ítems de la dimensión Capital de trabajo

	Muy en Desacuerdo	En desacuerdo	Ni de acuerdo / Ni en desacuerdo	De acuerdo	Muy de Acuerdo
P15 Usted considera que la formalización de un negocio o empresa es costoso	3.1%	15.6%	27.1%	36.5%	17.7%
P16 Usted considera que el pago de impuestos y tributos de una empresa formal son excesivos	1.0%	7.3%	25.0%	43.8%	22.9%
P17 Usted considera que las sanciones (multas) por parte de la Sunat u otras entidades del estado son elevadas	0.0%	3.1%	13.5%	44.8%	38.5%

Elaboración propia

La tabla 10 muestra las percepciones de los emprendedores de la Galería ACCU en el distrito de Jesús María en cuanto a la dimensión acceso a créditos, el 69.8% considera que las tasas de interés que otorgan los bancos a las microempresas son elevadas. Además, el 50% no reciben facilidades para acceder a un crédito por parte de las entidades bancarias. Por lo cual, el mantenerse en la informalidad les perjudica debido a que muchas veces aceptan las altas tasas de interés porque no tienen opciones de elegir debido al riesgo financiero que poseen.

Tabla 11. Análisis descriptivo de la dimensión Acceso a Créditos

Análisis descriptivo de los ítems de la dimensión Acceso a Créditos.

	Muy en Desacuerdo	En desacuerdo	Ni de acuerdo / Ni en desacuerdo	De acuerdo	Muy de Acuerdo
P19 Usted considera que las tasas de interés de los créditos microempresariales son excesivas	0.0%	5.2%	25.0%	51.0%	18.8%
P20 Usted considera que los bancos NO brindan apoyo a las mype	1.0%	14.6%	34.4%	33.3%	16.7%

Elaboración propia

La tabla 11 muestra las opiniones de los emprendedores de la Galería ACCU en el distrito de Jesús María en cuanto a la dimensión burocracia, donde el 81.2%

no se formaliza por la alta burocracia que conlleva el proceso. Además, el 78.1% no dispone de tiempo para poder realizar los trámites. Así también, el 51.1% menciona que realizar los trámites por el portal web de las entidades del gobierno le es complicado por la que la página web no es amigable y el 56.3% tiene complicaciones en obtener el marco legal y normativo para su formalización. Por lo cual, los emprendedores mantienen su posición de resistencia a la formalización a pesar de conocer las limitaciones que les genera.

Tabla 12. Análisis descriptivo de los ítems de la dimensión Burocracia

Análisis descriptivo de los ítems de la dimensión Burocracia.

	Muy en Desacuerdo	En desacuerdo	Ni de acuerdo / Ni en desacuerdo	De acuerdo	Muy de Acuerdo
P23 Usted considera que la burocracia durante el proceso la formalización de un negocio, genera desánimos y desaliento en el microempresario	3.1%	3.1%	12.5%	53.1%	28.1%
P24 Usted considera que los trámites de formalización de un negocio exigen una elevada demanda de tiempo	1.0%	7.3%	13.5%	58.3%	19.8%
P25 Usted considera que los medios de difusión del Estado en cuanto a la formalización de un negocio, son de difícil entendimiento (portales web, televisión, periódicos, call center)	1.0%	25.0%	22.9%	39.6%	11.5%
P26 Usted considera que es difícil obtener el detalle del marco legal y normativo que exige el Perú para los trámites de formalización	2.1%	13.5%	28.1%	46.9%	9.4%

Elaboración propia

4.3. Análisis de Estadísticos Descriptivos

Variable 1: Factores Socioeconómicos

La tabla 12 muestra que los valores obtenidos de los ítems pertenecientes a la variable factores socioeconómicos presentan una media de 3.76 y una distribución asimétrica negativa (-0.865), ya que existe mayor concentración de

datos en los valores altos de la escala de Likert y una curva apuntada (0.951). Asimismo, la varianza es de 0,305 y la desviación estándar 0,55, lo que implica que hay presencia de una dispersión moderadamente homogénea entre los puntajes obtenidos.

Tabla 13. Estadísticos Descriptivos de la variable 1

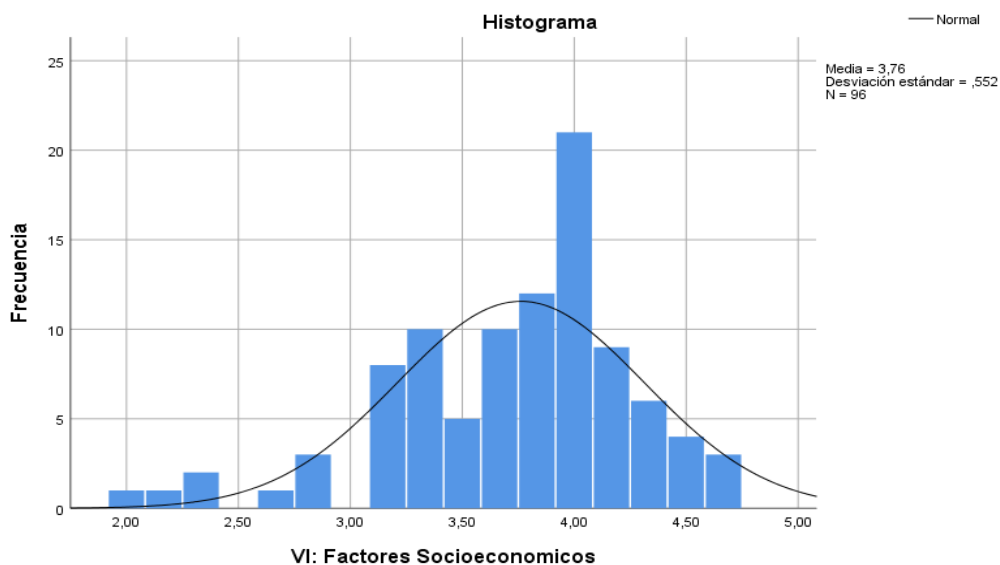
<i>Estadísticos Descriptivos de la variable 1</i>		Estadístico
Factores	Media	3.76
Socioeconómicos	Varianza	0,305
	Desviación estándar	0,55
	Asimetría	-0.865
	Curtosis	0.951
	Coefficiente de Variación	14.63%

Fuente: Elaboración propia

En la Figura 6, para la variable factores socioeconómicos se puede observar que los datos no presentan una distribución normal, debido a que hay mayor concentración de datos por encima del promedio.

Figura 6

Histograma de la variable independiente



Fuente: Elaboración propia

En la tabla 13 muestra que los valores obtenidos de los ítems pertenecientes a la variable Informalidad presentan una media de 3.73 y una distribución asimétrica negativa (-0.18), ya que existe mayor concentración de datos en los valores altos de la escala de Likert y una curva apuntada (0.99). Asimismo, la varianza es de 0,32 y la desviación estándar 0,56, lo que implica que hay presencia de una dispersión moderadamente homogénea entre los puntajes obtenidos.

Tabla 14. Estadísticos Descriptivos de la variable 2

Estadísticos Descriptivos de la variable 2

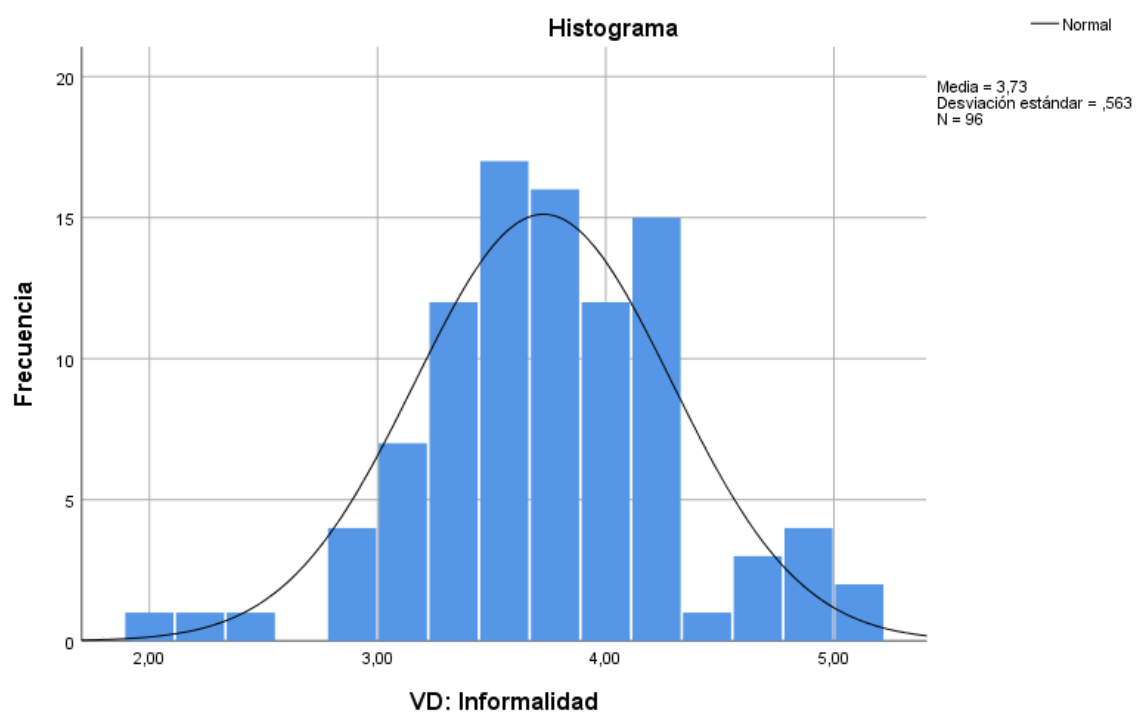
		Estadístico
Informalidad	Media	3,73
	Varianza	0,32
	Desviación estándar	0,56
	Asimetría	-0.18
	Curtosis	0.99
	Coeficiente de Variación	15.01%

Fuente: Elaboración propia

En la Figura 7, se puede observar que los datos no presentan una distribución normal, debido a que hay mayor concentración de datos por encima del promedio.

Figura 7.

Histograma de la Informalidad



Fuente: Elaboración propia

4.4. Análisis de la Prueba de Normalidad

La Tabla 14 muestra la prueba de normalidad de las variables en estudio y se eligió aplicar la prueba de Kolmogorov Smirnov, ya que la muestra supero a los 50 datos requeridos. Asimismo, la tabla muestra que los datos de la variable 1 y sus dimensiones y la variable 2 no se distribuyen con normalidad. Es decir, el valor de la significancia de las variables es menor al 0.05 en cada caso.

Tabla 15. Pruebas de Normalidad

Pruebas de Normalidad

	Kolmogorov-Smirnov ^a		
	Estadístico	Gl	Sig.
V1: Factores Socioeconómicos	0,163	96	0,00
D1: Empleabilidad	0,126	96	0,00
D3: Grado de instrucción	0,163	96	0,00
D4: Nivel de ingresos	0,138	96	0,00
V2: Informalidad	0,102	96	0,02

Fuente: Elaboración propia

4.5. Análisis de Correlación

La prueba estadística de Rho de Spearman nos afirma que existe una relación positiva muy baja ($Rho = 0.132$) entre los factores socioeconómicos y la informalidad de los emprendedores de la galería comercial ACCU del distrito de Jesús María y como la significancia es 0.202 y es mayor al 0.05, se acepta la hipótesis nula y se concluye que no existe una relación significativa entre los factores socioeconómicos y la informalidad de los emprendedores de galería comercial ACCU del distrito de Jesús María.

Tabla 16. Correlación entre variable 1 y 2

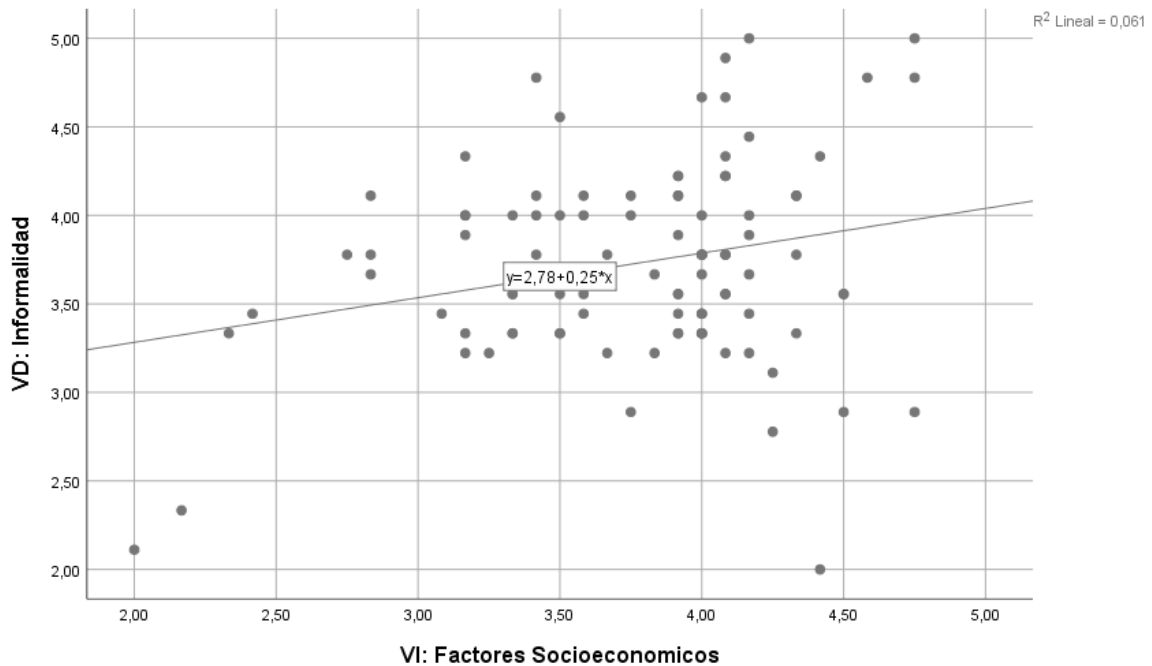
Correlación entre variable 1 y 2

			Informalidad
Rho de	Factores	Coefficiente de correlación	0,132
Spearman	Socioeconómicos	Sig. (bilateral)	0,202
			N
			96

Fuente: Elaboración propia

Figura 8.

Diagrama de dispersión entre los factores socioeconómicos y la informalidad.



Fuente: Elaboración propia

La prueba estadística de Rho de Spearman nos afirma que existe una relación positiva muy baja ($Rho = 0.130$) entre la empleabilidad y la informalidad de los emprendedores de la galería comercial ACCU del distrito de Jesús María y como la significancia es 0.206 y es mayor al 0.05, se acepta la hipótesis nula y se concluye que no existe una relación significativa entre la empleabilidad y la informalidad de los emprendedores de galería comercial ACCU del distrito de Jesús María.

Tabla 17. Correlación entre la dimensión y la variable 2

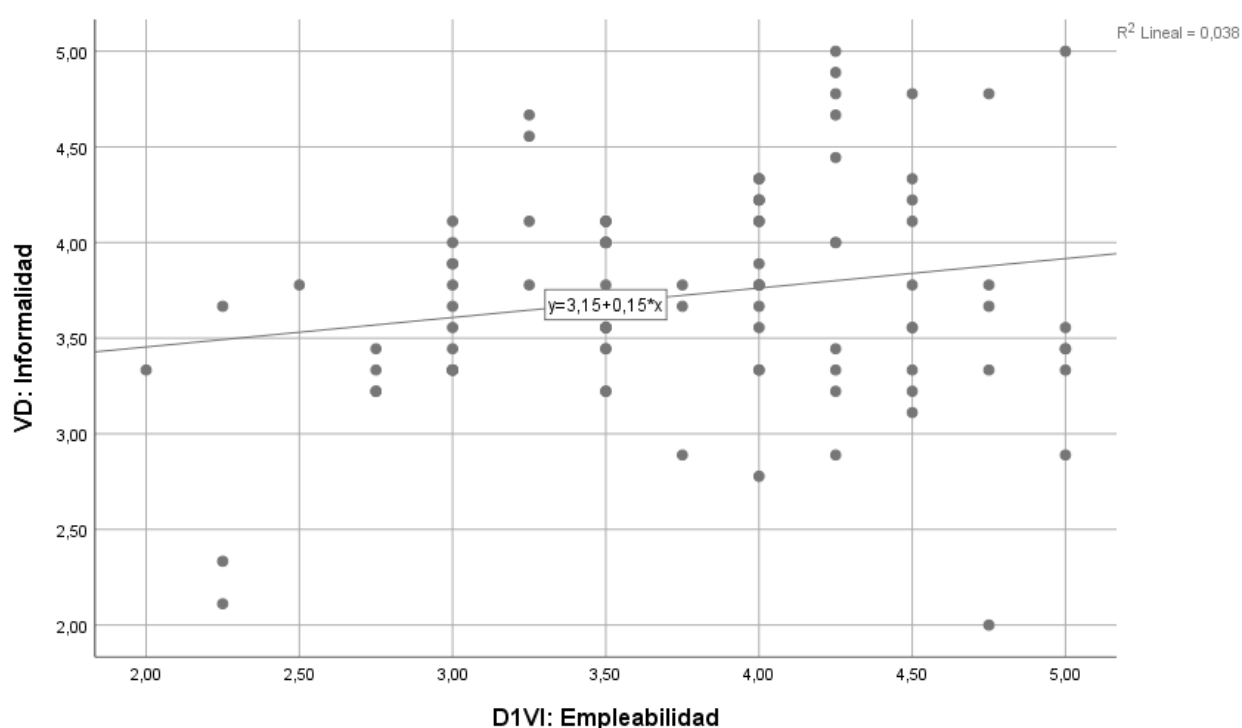
Correlación entre la dimensión y la variable 2

		Informalidad	
Rho de Spearman	Empleabilidad	Coefficiente de correlación	0,130
		Sig. (bilateral)	0,206
		N	96

Fuente: Elaboración propia

Figura 9.

Diagrama de dispersión entre la empleabilidad y la informalidad



Fuente: Elaboración propia

La prueba estadística de Rho de Spearman afirma que existe una relación positiva muy baja ($Rho = 0.150$) entre el grado de instrucción de los emprendedores y la informalidad de los emprendedores de la galería comercial ACCU del distrito de Jesús María y como la significancia es 0.144 y es mayor al 0.05, se acepta la hipótesis nula y se concluye que no existe una relación significativa entre el grado de instrucción y la informalidad de los emprendedores de galería comercial ACCU del distrito de Jesús María.

Tabla 18. Correlación entre la dimensión y la variable 2

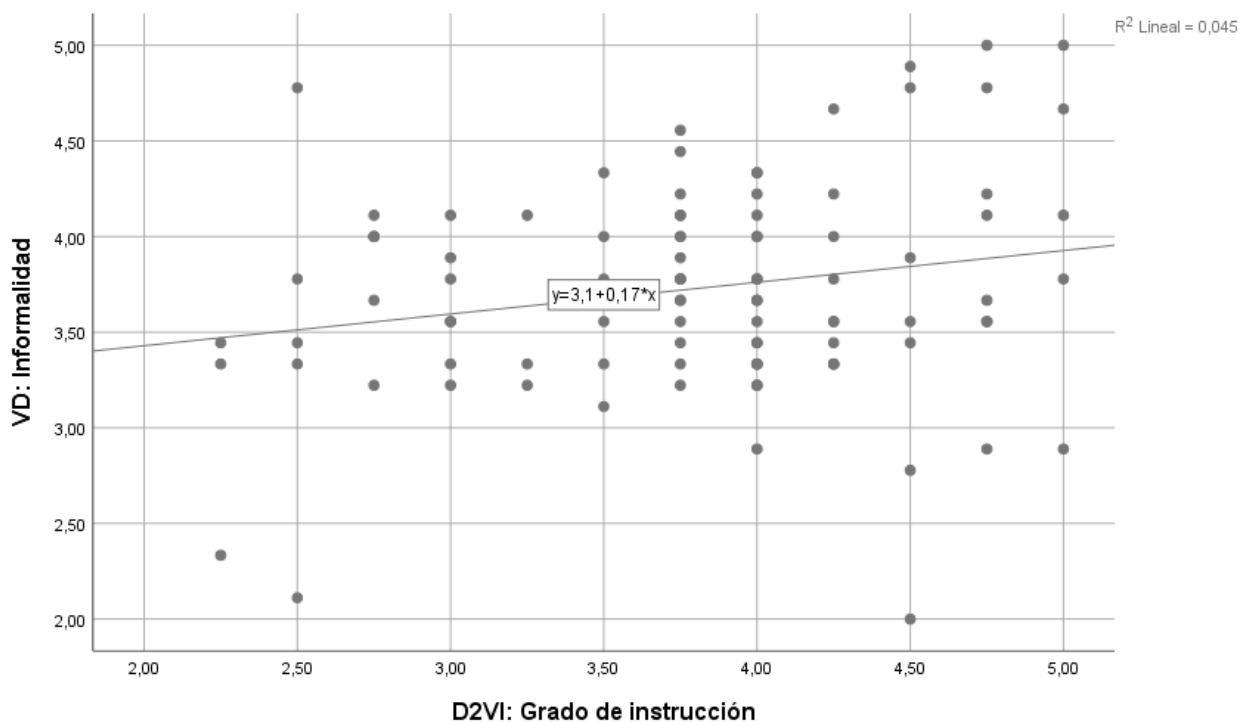
Correlación entre la dimensión y la variable 2

			Informalidad
Rho de Spearman	Grado de Instrucción	Coefficiente de correlación	0,150
		Sig. (bilateral)	0,144
		N	96

Fuente: Elaboración propia

Figura 10.

Diagrama de dispersión entre el grado de instrucción y la informalidad



Fuente: Elaboración propia

La prueba estadística de Rho de Spearman afirma que existe una relación positiva muy baja (Rho = 0.037) entre el nivel de ingresos y la informalidad de los emprendedores de la galería comercial ACCU del distrito de Jesús María y como la significancia es 0.723 y es mayor al 0.05, se acepta la hipótesis nula y se concluye que no existe una relación significativa entre el nivel de ingresos y

la informalidad de los emprendedores de galería comercial ACCU del distrito de Jesús María.

Tabla 19. Correlación entre la dimensión y la variable 2

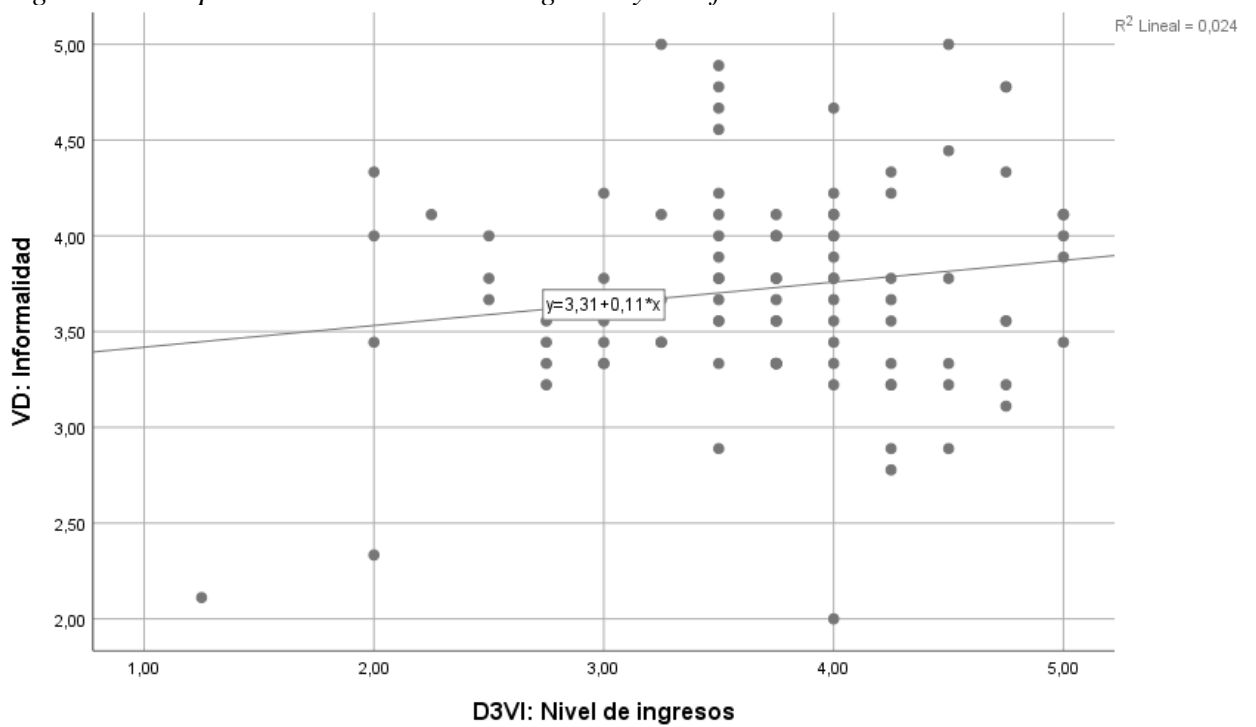
Correlación entre la dimensión y la variable 2

			Informalidad
Rho de Spearman	Nivel de ingresos	Coefficiente de correlación	0,037
		Sig. (bilateral)	0,723
		N	96

Fuente: Elaboración propia

Figura 11.

Diagrama de dispersión entre el nivel de ingresos y la informalidad



Fuente: Elaboración propia

CAPÍTULO V. DISCUSIONES

5.1 Discusión de resultados

En el presente acápite se presenta la discusión de resultados del análisis realizado para estudiar “Factores Socioeconómicos que se relacionan con la informalidad de los emprendimientos de la Galería Comercial Accu del distrito de Jesús María”, para una muestra aleatoria de 96 emprendedores.

La presente investigación proporciona un instrumento fidedigno, ya que durante su implementación ha cumplido con la validez de constructo requerida, al presentar el alfa de Cronbach general de 0,765 y 0,794 para las variables de factores socioeconómicos e informalidad respectivamente.

5.1.1 Los factores socioeconómicos se relacionan de manera significativa y directa con la informalidad en los emprendimientos de la Galería comercial Accu del distrito de Jesús María.

De los resultados obtenidos respecto al estudio entre las variables factores socioeconómicos e informalidad, la teoría institucionalista de la informalidad propuesta por Zylbersztajn y Graça (2003) atribuye que pertenecer al sector informal es una elección voluntaria de personas con nivel de educación superior e ingresos medios a altos como consecuencia de las constantes discrepancias que se da entre la población y el Estado. También, se ha encontrado parcialmente similitudes con la investigación de Morales (2019) quien manifiesta que los empleados dependientes de empresas formales toman la decisión de

formar un negocio en la informalidad, ya que consideran que sus remuneraciones son insuficientes y sienten la necesidad de obtener ingresos adicionales.

Por otro lado, Pariona y Suasnabar (2019) quienes manifiestan en relación a la dimensión grado de instrucción, los comerciantes informales que tienen estudios secundarios, toman el camino de la informalidad debido a que los puestos de trabajo exigen una formación especializada, por tal razón, deciden formar sus propios negocios informales.

Asimismo, en la dimensión nivel de ingresos detalla que los comerciantes informales bordean los 1000 soles y el financiamiento de la creación del negocio ha sido mediante ahorros propios, además, indican que no tienen la posibilidad de acceder a créditos bancarios y muchos de ellos optan por créditos gota a gota.

En esa misma línea, Sánchez (2021) menciona que los motivos de la informalidad corresponden a que en su gran mayoría no cuentan con certificado de defensa civil, ni licencia de funcionamiento en el mercado modelo de la ciudad (Chachapoyas). De acuerdo a su análisis de los factores socioeconómicos que encaminan a los comerciantes a la informalidad, detalla que los encuestados mencionan que existen muy pocas oportunidades laborales e inexperiencia en puestos de trabajo. A la misma vez, cuando se toma la decisión de ser formal también existen barreras como; procesos burocráticos, altos costos tributarios, difícil acceso a créditos bancarios, no se plantean proyectos para la creación de nuevos mercados.

De acuerdo a la relación aplicada anteriormente, la hipótesis nula de los factores socioeconómicos en la relación con la informalidad se acepta. Acorde a nuestros resultados, en nuestros encuestados predomina el género femenino, la

mayoría de ellos informan que son o han sido trabajadores dependientes en empresas formales y a la par iniciaron su negocio en el sector informal porque sus ingresos son insuficientes y consideran que para los trabajadores formales hay riesgos de perder sus puestos de trabajo; por licencia de maternidad, hostigamiento laboral, recortes de personal, condiciones laborales precarias, o también porque en muchos casos quieren iniciar de a pocos su emprendimiento. Nuestros encuestados en un gran porcentaje tienen un grado de instrucción superior (trunco o completo), conocen los beneficios de pertenecer al comercio formal, están de acuerdo en invertir en capacitarse en temas de emprendimiento y organizan sus finanzas de forma minuciosa. Adicionalmente, acerca del nivel de ingresos perciben un ingreso mayor al sueldo mínimo de ley (1,025 soles), son en su mayoría el principal de sus hogares, afirman que sus negocios les han brindado estabilidad económica, y que sus negocios no son las únicas fuentes de ingreso.

Las razones por las que los comerciantes de la Galería Accu son parcialmente informales es porque sus trabajadores no se encuentran registrados en planilla ni cuentan con beneficios sociales, tampoco son remunerados a través de un recibo por honorario, no cuentan con certificado de defensa civil ni con licencia de funcionamiento, ya que la galería tiene una sola en conjunto.

Por otro lado, los encuestados realizan sus cuentas a través de estados financieros y/o contratando a un contador externo; sin embargo, esto no quiere decir, que su contabilidad sea transparente, ya que en la realidad se ha podido presenciar que a sus clientes no se les brinda boleta de venta.

Una de las barreras que hemos podido presenciar en nuestra investigación ha sido el temor y desconfianza de responder la encuesta, ya que podría invadir su

privacidad e información que brinda el negocio. Por lo tanto, no hemos obtenido el rango de ingresos de manera específica, sin embargo, en nuestra encuesta tenemos un 40% quienes informan que tienen el dinero y tiempo disponible para aperturar otro negocio similar o de otro rubro. Asimismo, debido a las constantes noticias sobre extorsiones y cobros de cupo a comerciantes, inferimos que obtener información exacta ha sido una limitación.

5.1.2 La empleabilidad se relaciona de manera significativa y directa con la informalidad de los emprendimientos de la Galería comercial Accu del distrito de Jesús María.

De acuerdo con los resultados obtenidos, el 46.9% de los encuestados son mujeres. Asimismo, el 43,8% de los emprendedores manifestaron que laboran en su negocio desde hace más de 2 años. Esto muestra similitud con la investigación presentada por: Arrieta y Marrugo (2020) en la que indican que las mujeres son más propensas a laborar en la informalidad, ya que el 87,8% continuaban en la informalidad después de un periodo aproximado de 3 años.

Asimismo, Balcázar y Montenegro (2023) indican que en su mayoría pertenecen al comercio informal mujeres entre 41 a 45 años, son convivientes y cuentan con secundaria completa. Informa que la demanda de puestos de trabajo es escasa y es, por ello, que deciden formar negocios informales. Esto también se relaciona con lo investigado por: Pariona y Suasnabar (2019) quienes añaden que los comerciantes informales son mujeres quienes han decidido ayudar en el sustento familiar, ya que el costo de vida es muy alto y un solo integrante del hogar no puede costearlo.

Por otro lado, los resultados revelaron que el 45,8% antes de iniciar su negocio, laboró en una empresa formal siendo uno de los principales motivos de renuncia

el bajo salario y la extensa jornada laboral, lo que demuestra semejanza en lo manifestado en la investigación de Pulla (2019) en donde indica que se identificó algunos individuos con educación superior y con experiencia laboral, sin embargo, participaban en el sector informal, ya que los ingresos percibidos por sus empleos formales no eran suficientes para subsistir.

De ese mismo modo, Morales (2019) señala que en cuanto al factor empleabilidad, los empleados de los sectores de agricultura, construcción, transporte y administración pública tienen más probabilidad de formar un negocio en la informalidad, esto se relaciona directamente con las remuneraciones insuficientes y la necesidad de obtener ingresos adicionales.

De acuerdo a la relación aplicada anteriormente, la hipótesis nula para la dimensión empleabilidad en la relación con la informalidad se acepta, ya que nuestros resultados y la comparación realizada con las investigaciones de Arrieta y Marrugo (2020), Balcázar y Montenegro (2023), Pariona y Suasnabar (2019) las tres investigaciones coinciden en que en su mayoría son mujeres las que pertenecen a la informalidad quienes consideran que no hay óptimas oportunidades laborales y desean aportar al hogar. Además, Pulla (2019) y Morales (2019) demostraron que: a pesar de que las personas tienen un nivel de instrucción superior que laboran en empresas formales recurren a formar sus negocios informales. Uno de los motivos por lo que los trabajadores dependientes formales toman la decisión de formar un negocio informal para generar ingresos adicionales o por que disponen de tiempo, adicionalmente, la pandemia del covid-19 causó que muchas personas con trabajos formales se vean en la necesidad de formar negocios informales porque sus puestos de trabajo corrían riesgo.

5.1.3 El grado de instrucción se relaciona de manera significativa y directa con la informalidad de los emprendimientos de la Galería comercial Accu del distrito de Jesús María.

De acuerdo con los resultados obtenidos, el 54,2% de los microempresarios encuestados manifestaron tener conocimiento de los beneficios de la formalización. Por otro lado, acerca del manejo de las finanzas del negocio; 47,9% indicaron que manejan las cuentas del negocio con estados financieros y/o contratando un contador. Adicionalmente, el 57% está dispuesto a invertir en capacitarse en talleres, cursos sobre emprendimiento de forma anual. Es necesario precisar que el 57.35% de los encuestados tiene un grado de instrucción de educación superior (puede ser trunco o completo). Esto muestra semejanza con la investigación de Arrieta y Marrugo (2020) en el que manifiestan que en el caso del nivel de escolaridad afirman que las personas con mayor grado de instrucción tienen menor probabilidad de ser informales; del mismo modo, personas con bajo nivel, pero que en el camino reciben educación logran formalizarse al aumentar su conocimiento. El factor grado de instrucción es relevante, ya que, a mayor nivel de formación de la persona, de ello dependerá y aumentará la posibilidad de ser formal. Pariona y Suasnabar (2019) demostraron que las personas toman el camino de la informalidad, debido a que los puestos de trabajo exigen una formación especializada. Por otro lado, Morales (2019) indica acerca del grado de instrucción para las personas con educación superior, la probabilidad de trabajar en el sector informal se reduce 18.9% en mujeres y 14.6% en hombres.

De acuerdo con nuestros resultados, se demostró que los encuestados tienen un nivel educativo superior, además, afirman conocer los beneficios de

pertenecer a un negocio formal. Adicionalmente, organizan sus cuentas de sus negocios con contador o realizando estados financieros y también están dispuestos a invertir en su capacitación sobre temas de negocios y emprendimientos.

De acuerdo con nuestros resultados, esto se relaciona con la teoría institucionalista atribuye que pertenecer al sector informal es una elección voluntaria de las personas luego de realizar un análisis costo-beneficio cuyas opciones son pertenecer al sector formal o informal. Por lo tanto, nuestros encuestados han decidido permanecer en la informalidad por elección propia y además como consecuencia de: corrupción, procesos burocráticos, inestabilidad económica y política; por eso se acepta la hipótesis nula para la relación de la dimensión grado de instrucción e informalidad.

5.1.4 El nivel de ingresos se relaciona de manera significativa y directa con la informalidad de los emprendimientos de la Galería comercial Accu del distrito de Jesús María.

De acuerdo con los resultados obtenidos, el 70.8% de los encuestados manifestaron que son el principal sustento económico de sus hogares y el 81.3% indican que sus negocios le generan un ingreso mayor al sueldo mínimo de ley (1,025 soles).

Por otro lado, el 60.4% indicaron que el negocio actual es la única fuente de ingresos; sin embargo, el 34.4% manifestaron que no es la única fuente de ingresos ya que probablemente laboren también de manera dependiente o tengan un negocio temporal.

El 63,5% de los encuestados aseguraron que su negocio actual le está generando estabilidad económica. Según el Instituto Nacional de Estadística e Informática (2021) determinan que en el Perú la informalidad no está localizada en lugares específicos; sobre todo cuando en una misma familia hay varias personas que laboran o perciben distintas fuentes de ingreso. Se dice que en un mismo hogar se puede ocasionar informalidad y formalidad simultáneamente.

La investigación presentada por Balcázar y Montenegro (2023) quienes manifestaron que los ingresos mensuales de los comerciantes informales en Chiclayo se encuentran entre 500 a 1400 soles. Del mismo modo, teniendo en cuenta que en el 2021 el sueldo mínimo de ley fue de 930 soles, la investigación de Rosas (2021) quien indicó que los comerciantes en Huaraz obtuvieron un ingreso mensual entre 600 y 1000 soles, y consideran que formalizarse es demasiado costoso, a la misma vez, tienen conocimiento de los beneficios de la formalidad.

Es por ello que se acepta la hipótesis nula entre el nivel de ingresos y la informalidad, ya que los encuestados informales manifiestan percibir de sus negocios un ingreso mayor al sueldo mínimo de ley (1,025 soles) y que éste brinda estabilidad económica.

Los resultados pueden haberse visto alterados, por el temor de los encuestados de brindar información a detalle acerca de sus ingresos, ya que ellos no desean que se les cobre impuestos, se fiscalice o inclusive se les aplique multas excesivas el cual puede traer como consecuencia el quiebre de su negocio.

CONCLUSIONES

- Con relación a los factores socioeconómicos e informalidad, las razones que han afectado su relación a pesar de que nuestros comerciantes tienen grado de instrucción superior, ingresos altos, conocimientos sobre beneficios de formalizarse; no consideran necesario para el futuro de sus negocios finalizar el proceso de formalización, ya que la mayoría siente desconfianza por parte del Estado y sus organismos institucionales, además, los procesos burocráticos les generan desánimo y desaliento. A medida que sus negocios crecen y completan el proceso de formalización, se sienten más vulnerables frente a la inseguridad actual que se vive en el país.
- Con relación a la empleabilidad e informalidad, los motivos por los que las personas trabajan de manera dependiente y a la par tienen un negocio informal pueden ser: bajos salarios, inestabilidad laboral, carga familiar, extensas jornadas laborales, condiciones laborales precarias, corrupción, inestabilidad económica, procesos burocráticos.
- En consecuencia, otro de los motivos por los que las personas cuentan con un puesto de trabajo formal, a la vez, tienen un negocio informal ha sido a causa de la pandemia Covid-19, ya que han visto sus salarios reducidos, recortes de personal y/o en otros casos fallecimiento de un miembro de la familia/ sustento del hogar. Por lo tanto, se han visto en la obligación de recurrir a otras alternativas para obtener ingresos adicionales.

- Con relación al grado de instrucción e informalidad, los motivos por los que los encuestados se han mantenido el camino de la informalidad a pesar de tener conocimiento de los beneficios de formalizar sus negocios refleja la realidad de la problemática de la informalidad en el país como: los procesos burocráticos, inestabilidad política y económica, difícil acceso a créditos, altos impuestos y multas, violencia, delincuencia, pagos de cupos a extorsionadores, y el incumplimiento del rol por parte del Estado al no cuidar a su población.

- Con relación al nivel de ingresos y la informalidad, la mayoría de los encuestados manifestaron que sus negocios le generan un ingreso mayor al sueldo mínimo de ley (1,025 soles), por lo que es difícil obtener el rango de sus ingresos porque resulta muy invasivo. Adicionalmente, es probable que perciban ingresos adicionales que pueden ser procedentes de: puestos laborales dependientes en empresas formales o informales y/o negocios estacionales propio de la cultura peruana que impulsa a ser emprendedores como: comercio electrónico, dar clases particulares, venta de productos de temporada en verano, Fiestas Patrias, Navidad, Año Nuevo, eventos deportivos, culturales y de entretenimiento.

RECOMENDACIONES

- Brindar incentivos para aquellos comerciantes o emprendedores que son totalmente formales. Por ejemplo; reducción en un porcentaje en el pago de impuestos, compromiso por dar seguridad a los comerciantes instalando cámaras de seguridad ocultas o sistemas de alarmas conectados con el serenazgo de cada distrito y la policía.

Sumado a lo anterior, también se recomienda a los gobiernos locales ejecutar una constante supervisión sobre la labor del personal de fiscalización municipal, asimismo, brindarles capacitaciones continuas, ya que muchas veces pueden incurrir en una falta de ética al abordar a un comerciante informal.

- El Estado debe considerar que las mype representan el 21% del PBI y una de las principales fuentes generadoras de empleo en el país, por lo que es deber del gobierno apoyar e impulsar su formalización, crecimiento y seguridad de sus inversiones de los microempresarios, ya que en los últimos 3 años, la población se ha visto afectada por la pandemia Covid-19 lo que ha incrementado la informalidad y ha puesto en riesgo varios puestos laborales en el sector formal. Por ello, se recomienda para futuras investigaciones, estudiar la influencia que ha tenido la pandemia del Covid-19 en la informalidad.
- Se ha detectado que las personas conocen los beneficios de ser formales, pero no tienen claro el proceso de formalización. Por lo tanto, las municipalidades deben encargarse de ser descentralizados de la matriz, ya que cada comerciante o emprendedor tiene un rubro de

negocio diferente, grado de instrucción, culturas, formas de vida, valores, costumbres y necesidades propias. Además, se registró un gran porcentaje de comerciantes que estarían dispuestos a pagar cursos o capacitaciones sobre temas de emprendimiento. Por lo tanto, el Estado y sus organismos institucionales deberían brindar estos cursos de manera gratuita y registrar módulos de aprendizaje de acuerdo con el rubro del negocio.

- Se sugiere a los gobiernos regionales y locales invertir en desarrollar espacios comerciales como galerías y centros comerciales con la intención de descongestionar el centro de la ciudad y crear nuevos espacios comerciales donde puedan ofrecer sus productos en un local propio, previamente impulsados por la municipalidad a formalizarse y con un cronograma de pago por la propiedad del local de acuerdo a sus ingresos. Asimismo, implementar las estrategias de solución a través de mesas de diálogo con expertos en el tema, ya que en cada distrito y/o provincia, la informalidad se comporta diferente por ello, se debe gestionar de acuerdo a cada escenario para así: brindarles información del proceso de formalización, darles un tiempo límite para culminar el proceso y brindarles asesoría personalizada de acuerdo con su tipo de negocio.

FUENTES DE INFORMACIÓN

Alcaraz, R. (2011). El emprendedor de éxito. 4° Ed. Ciudad de México, México.

Editorial: Mc Graw Hill. Recuperado de:

https://www.stodomingo.ute.edu.ec/content/102001-322-1-2-2-8/TEXTO_GUIA_1_El_empreendedor_de_Exito.pdf

Amaru, A. (2008). Administración para emprendedores: Fundamentos para la creación y gestión de nuevos negocios. Naucalpan de Juárez, Estado de México: Editorial Pearson Educación

Aparicio, C. (20 de abril del 2021). “Emprendiendo en emprendimiento: evolución, tendencias y consejos”. Recuperado de: nebrija.com/medios/actualidadnebrija/2021/04/20/emprendiendo-en-emprendimiento-evolucion-tendencias-y-consejos/

Arrieta, A y Marrugo., C. (2020). Factores determinantes de la transición entre los sectores formal e informal en México, 2010 y 2017. Revista de Economía del Caribe. (26).1-18. <https://doi.org/10.14482/ecoca.26.305.5>.

Balcazar, K. y Montenegro, A. (2023). Factores socioeconómicos que influyen en el comercio ambulatorio en las afueras del mercado modelo de Chiclayo, 2021. Recuperado de: https://repositorio.unprg.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12893/11188/Balcazar_Chanta_Katerin%20y%20Montenegro_Uzategui_Arly_del%20Milagro.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Chemes, J. y Etchevarría, M. (2018). Economía y comercio informal: algunos conceptos previos. Universidad Nacional del Litoral. Santa Fe. 8 pp. Recuperado de: <https://fce.unl.edu.ar/jornadasdeinvestigacion/trabajos/uploads/trabajos/94.pdf>

Cervantes, J.; Gutiérrez E. & Palacios L. (2008). El concepto de economía informal y su aplicación en México: factibilidad, inconvenientes y propuestas. Revista Redalyc, 23 (1), 21-54. Recuperado de: <https://www.redalyc.org/pdf/312/31223102.pdf>

- Condori, M. y Huamán, H. (2018). Factores socioeconómicos determinantes de la informalidad del comercio urbano de gasolinas del centro de la ciudad del distrito de Cuzco: 2013 – 2016. Recuperado de: https://repositorio.uandina.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12557/2272/Henry_Maritza_Tesis_bachiller_2018.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Delgado, C. (1971). Problemas sociales en el Perú contemporáneo. Instituto de Estudios peruanos. Campodónico Ediciones. <http://www.repositorio.iep.org.pe/bitstream/handle/IEP/659/peruproblema6.pdf?sequence=2>
- El Economista (07 de marzo de 2022). Cuatro claves para potenciar la empleabilidad en el mercado laboral actual. <https://www.proquest.com/docview/2637268488/fulltext/CFEFC12245B64C5EPQ/12?accountid=14747>
- Esparza, S., Martínez, J y Sánchez, A. (2021) Perfiles socioeconómicos y estructurales del sector informal en la pandemia de la COVID-19. Nova Scientia. Revista de Investigación de la Universidad de la Salle Bajío, 13.1-38. <https://doi.org/10.21640/ns.v13ie.2593>
- García, O (2005). Informal economy: is it a problem, a solution or both? The perspective of the informal business. Recuperado de: <https://law.bepress.com/cgi/viewcontent.cgi?referer=https://scholar.google.com/&httpsredir=1&article=5065&context=expresso>
- Gordillo, F. (2019). La informalidad en las Mypes y su influencia en el emprendimiento empresarial en el distrito de Lima Metropolitana, 2019. (Tesis de licenciatura). Universidad Inca Garcilaso de la Vega. Lima. 101 pp. Recuperado de: http://repositorio.uigv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.11818/5148/TESS_GORDILLO%20CORDOVA.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Hernández, R.; Fernández, C. & Baptista, P. (2014). Metodología de la investigación. México D.F, México. Editorial: McGraw-Hill, Interamericana Editores. Recuperado de: <http://observatorio.epacartagena.gov.co/wpcontent/uploads/2017/08/metodologia-de-la-investigacion-sexta-edicion.compressed.pdf>

Infante, L., Araiza, M. y López, J. (Abril de 2023). Competencias blandas que influyen en la empleabilidad laboral de profesionistas egresados de ingeniería de una universidad del Norte de México.

Instituto Nacional de Estadística e Informática. (2022). Producción y empleo informal en el Perú: Cuenta Satélite de la economía informal 2007-2021. https://www.inei.gov.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1878/libro.pdf

Ipsos. (18 de enero de 2022). Perfiles Socioeconómicos del Perú 2021. Ipsos. <https://www.ipsos.com/es-pe/perfiles-socioeconomicos-del-peru-2021>.

La Organización Internacional del Trabajo (2017). La formalización de las empresas. Recuperado de: https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_emp/---emp_ent/---ifp_seed/documents/publication/wcms_549523.pdf

Longenecker, J., Moore, C., Petty, J. & Palich, L. (2010). Administración de pequeñas empresas: Lanzamiento y crecimiento de iniciativas emprendedoras. 14° Ed. Ciudad de México, México. Editorial: Cengage Learning.

Morales Curiel, A.M.T. (2019). *A Comprehensive Approach at Profiling Informality Probabilities: The Case of Peru*. [Tesis de Maestría, Universidad Carlos III de Madrid]. https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/67662561/thesis_amtm_libre.pdf?1623990295=&response-content-disposition=inline%3B+filename%3DA_Comprehensive_Approach_at_Profiling_In.pdf&Expires=1687472279&Signature=TPXXIN40Mh~IVExBdWyJhpuEpzUaLH90kQguv1xFF5bWC5FwxwfA20ELpBGQJzm3bSeQz3fFxZMsNUqCcq79v08I4AmGs20qBVie6qlfKaTo225i6zOriYmGZd9XThDL00DmxBPzDSgiyFmmZ8MTSr4-iV0sbi7mjK~AIKGPNfLUOQzgY6bqPaf~qIL7d5H4xacwflpKw7ZREroyhTilICBiQn6tQyM6e0lv4gJUG1A6uHhGYe9BPW1RPSd4Ar48m4hi3jv5dbqxLGyqpWHzy4I45cUBJ0icMlb7PZW4Dx8YU3WSNlnAgjLu1pCKZKIS6aaTrKtoN1J67xETghUQ__&Key-Pair-Id=APKAJLOHF5GGSLRBV4ZA

- Münch, L (2007). Administración: Escuelas, proceso administrativo, áreas funcionales y desarrollo emprendedor. Naucalpan de Juárez, Estado de México: Editorial Pearson Educación.
- Pariona, E. y Suasnabar, S. (2018). Factores asociados al comercio informal en el Mercado Raez Patiño, Huancayo, 2018. Recuperado de: <https://repositorio.uncp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12894/5542/Pariona%20-%20Suasnabar.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Primo, W. y Turizo H. (2016). Emprendedor y empresario: Una construcción desde la dinámica del pensamiento económico. Management Review, 2 (1), 17-48. Recuperado de: <https://revistas.uptc.edu.co>
- Pulla Miñaca, M.J. (2019). *Determinantes de la informalidad laboral en la Ciudad de Riobamba*. [Tesis de Licenciatura, Universidad Nacional de Chimborazo]. <http://dspace.unach.edu.ec/handle/51000/6767>
- Revista Desarrollo y Sociedad. (83).219-262. DOI: 10.13043/DYS.83.6.
- Robles, D., Sánchez, H y Beltrán, L. (2019). La informalidad en las zonas metropolitanas de México: un análisis de sus principales determinantes.
- Rosas, D. (2021). Factores Socioeconómicos que Influyen en el Comercio Informal en la Ex Parada Quillcay, distrito de Huaraz, año 2020. Recuperado de: https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/72429/Rosas_RDM-SD.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Ruiz, Y. (2017). La actividad emprendedora formal e informal como generadora de capacidades individuales y colectivas en la República Dominicana: Caso del casco urbano de la provincia de San Cristóbal. (Tesis doctoral). Universidad Pontificia Comillas ICAI- ICADE. Madrid. 464 pp. Recuperado de: <https://repositorio.comillas.edu/jspui/bitstream/11531/23471/1/TD00302.pdf>
- Sánchez, J. (2021). Factores socioeconómicos que influyen en el crecimiento del comercio informal de la ciudad de Chachapoyas, 2019. Recuperado de:

<https://repositorio.untrm.edu.pe/bitstream/handle/20.500.14077/2807/Sanchez%20Aza%C3%B1ero%20Jeyner.pdf?sequence=2&isAllowed=y>

Schnarch A. (2016). *Emprendimiento exitoso cómo mejorar su proceso y gestión*. 1° Ed. Bogotá, Colombia. Editorial: Ecoe Ediciones. Recuperado de:

https://books.google.com.pe/books?id=X8O4DQAAQBAJ&printsec=frontcover&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false

Sin autor (2011). *Una concepción de valor en los emprendimientos sociales como base para su sostenibilidad*. Recuperado de: [Dialnet DeQueHablamosCuandoHablamosDeEntrepreneurship-4000393.pdf](http://dialnet.unirioja.es/servlet/fichero_articulo?codigo=4000393)

Solis, J. (2021). *Factores que influyen en la informalidad laboral desde la perspectiva de la oferta laboral en la provincia de Lima, Perú, en el año 2018*.

https://repositorio.esan.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12640/2749/2021_ECYN1_21-2_01_T.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Uribe, J.; Ortiz, C. & Castro, J. (2006). *Una teoría general sobre la informalidad laboral: el caso colombiano*. *Revista Economía y Desarrollo*, 5 (2), 218-229. Recuperado de:

<http://economialaboral.univalle.edu.co/TeoriaGeneral.pdf>

Vallmitjana I, (s.f.). *La actividad emprendedora de los graduados IQS*. Recuperado de:

<https://www.tdx.cat/bitstream/handle/10803/145034/Tesis+Nuria+Vallmitjana+Palau.pdf?sequence=1>

Vázquez, J. (2016). *El emprendimiento empresarial. La importancia de ser emprendedor*. 2° Ed. Editorial: ITCampus Academy.

Zuin, V. (2004). *Business strategies of informal micro-entrepreneurs in Lima, Peru*. The International Institute for Labour Studies. Recuperado de: <http://cendoc.esan.edu.pe/fulltext/e-documents/oit/dp15004.pdf>

ANEXOS
ANEXO 1: MATRIZ DE CONSISTENCIA

TÍTULO DE LA TESIS:	FACTORES SOCIOECONÓMICOS QUE SE RELACIONAN CON LA INFORMALIDAD DE LOS EMPRENDIMIENTOS DE LA GALERÍA COMERCIAL ACCU DEL DISTRITO DE JESÚS MARÍA				
LÍNEA DE INVESTIGACIÓN:	INFORMALIDAD LABORAL Y EMPRESARIAL				
AUTORES:	NOELIA FACHO FUENTES Y PAULA MIÑAN PANDURO				
PROBLEMAS	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLES	DIMENSIONES	METODOLOGÍA
Problema general	Objetivo general	Hipótesis general			
¿Cuáles son los factores socioeconómicos que se relacionan con la informalidad de los emprendimientos de la Galería comercial Accu del distrito de Jesús María?	Determinar qué factores socioeconómicos se relacionan con la informalidad de los emprendimientos de la Galería comercial Accu del distrito de Jesús María.	Los factores socioeconómicos se relacionan de manera significativa y directa con la informalidad en los emprendimientos de la Galería comercial Accu del distrito de Jesús María.	Factores Socioeconómicos	Empleabilidad	Enfoque: Cuantitativo
				Grado de instrucción	Nivel: Correlacional
				Nivel de ingresos	Tipo: Aplicada
			Informalidad	Capital de trabajo	Unidad de análisis: Galería Accu del distrito de Jesús María
				Acceso a créditos	
				Burocracia	
Problemas específicos	Objetivos específicos	Hipótesis específicos	DIMENSIONES	Indicadores	Medios de Certificación (Fuente / Técnica)
¿De qué manera la empleabilidad se relaciona con la informalidad de los emprendimientos de la Galería comercial Accu del distrito de Jesús María?	Determinar de qué manera la empleabilidad se relaciona con la informalidad de los emprendimientos de la Galería comercial Accu del distrito de Jesús María	La empleabilidad se relaciona de manera significativa y directa con la informalidad de los emprendimientos de la Galería comercial Accu del distrito de Jesús María.	D1: Empleabilidad	Tiempo invertido en negocio propio	Cuestionario
				Dependencia laboral	

¿De qué manera el grado de instrucción se relaciona con la informalidad de los emprendimientos de la Galería comercial Accu del distrito de Jesús María?	Determinar de qué manera el grado de instrucción se relaciona con la informalidad de los emprendimientos de la Galería comercial Accu del distrito de Jesús María.	El grado de instrucción se relaciona de manera significativa y directa con la informalidad de los emprendimientos de la Galería comercial Accu del distrito de Jesús María.	D2: Grado de instrucción	Conocimientos	Cuestionario
				Inversión en educación	
¿De qué manera el nivel de ingresos se relaciona con la informalidad de los emprendimientos de la Galería comercial Accu del distrito de Jesús María?	Determinar de qué manera el nivel de ingresos se relaciona con la informalidad de los emprendimientos de la Galería comercial Accu del distrito de Jesús María.	El nivel de ingresos se relaciona de manera significativa y directa con la informalidad de los emprendimientos de la Galería comercial Accu del distrito de Jesús María.	D3: Nivel de ingresos	Ingreso familiar	Cuestionario
				Recaudación de ganancias	

ANEXO 2: MATRIZ DE OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES

Tabla 1.

Operacionalización de la variable 1

Variable: Factores socioeconómicos		
Definición conceptual: Agentes que impactan en el desarrollo de las personas de forma social y económicamente.		
Instrumento: Cuestionario		
Dimensiones	Indicadores	Ítems del instrumento:
	(Definición Operacional)	
Empleabilidad	Tiempo invertido en el negocio propio	Tiempo que dedica a esta actividad Comercial
		Días a la semana que trabaja en la actividad comercial
	Dependencia laboral	Trabajo anterior en empresa formal
		Motivo de despido
		Relación laboral dependiente con otra empresa como trabajador
Grado de instrucción	Conocimientos	Nivel de educación
		Beneficios de pertenecer al comercio formal
		Organización de las cuentas del negocio
	Inversión en educación	Asistencia en los últimos 12 meses a algún centro de enseñanza
		Gasto en estudios realizado en los últimos 12 meses
Nivel de ingresos	Ingreso familiar	Principal sustento de su familia
		Cantidad de personas que laboran en el hogar
		Ingreso mensual
	Recaudación de ganancias	Negocio como única fuente de ingresos
		Otros ingresos aparte del negocio
		Estabilidad económica a comparación de trabajos anteriores

Tabla 2.

Operacionalización de la variable 2

Variable: Informalidad		
Definición conceptual: Es la condición de las personas que ofrecen productos y servicios incumpliendo con las leyes peruanas.		
Instrumento: Cuestionario		
Dimensiones	Indicadores	Ítems del instrumento:
	(Definición Operacional)	
Capital de trabajo	Cuentas por pagar	Alta inversión en los trámites para la formalización
		Impuestos y tributos son excesivos
		Sanciones por parte del Estado son altas
Acceso a créditos	Recursos financieros	Acceso a un crédito bancario o a una línea de crédito
		Tasas de interés de los créditos microempresariales son excesivas
		Bancos no brindan apoyo a las Mypes
		Fuente de financiamiento
Burocracia	Gestión de trámites	Confianza en el Estado y sus organismos institucionales
		Burocracia trae desánimos y desaliento en el microempresario
		Trámites de formalización exigen una elevada demanda de tiempo
	Asesorías del Gobierno	Los canales de comunicación del Estado respecto a la formalización son de difícil entendimiento (portales web, televisión, periódicos, call center)
		Dificultad al obtener el detalle del marco legal y normativo que exige el Perú para los trámites de formalización
		Asesoría por parte de las instituciones del Estado como SUNAT, SUNARP, Ministerio de trabajo, etc.

ANEXO 3: INSTRUMENTO DE RECOPIACIÓN DE DATOS

“FACTORES SOCIOECONÓMICOS QUE SE RELACIONAN CON LA INFORMALIDAD DE LOS EMPRENDIMIENTOS DE LA GALERÍA COMERCIAL ACCU DEL DISTRITO DE JESÚS MARÍA”					
<i>*Toda información proporcionada será utilizada únicamente con fines académicos y no será revelada.</i>					
Edad:					
Género: M () F ()					
Estado Civil: Soltero/a () Casado/a () Conviviente () Viudo/a () Divorciado/a ()					
El local que ocupa es: Propio () Alquilado ()					
Nivel de educación: Primario () Secundaria () Técnico () Superior ()					
		1	2	3	4
		en			
		Muy desacuerdo	En desacuerdo	Ni de acuerdo / Ni en desacuerdo	De acuerdo
		Muy de acuerdo			Muy de acuerdo
1	Usted labora en esta actividad comercial por más de 2 años				
2	Usted realiza esta actividad comercial de 5 a 7 días a la semana				
3	Antes de realizar su actividad comercial actual, ha trabajado en una empresa formal.				
4	En caso haya trabajado para una empresa formal, la renuncia se dió por el bajo salario y extensa jornada laboral				
5	Aparte de este negocio, también tiene una relación laboral dependiente con otra empresa como trabajador				
6	Conoce Usted todos los beneficios de pertenecer al comercio formal				
7	Organiza las cuentas de su negocio haciendo estados financieros o contratando un contador externo				
8	Cuál es su percepción con respecto a invertir en capacitarse en algún centro de enseñanza y/o capacitación sobre emprendimientos (asesorías, talleres, seminarios, charlas, cursos, etc.)				
9	Estaría Usted dispuesto a invertir aproximadamente 2,000 soles al año en capacitarse en algún centro de enseñanza y/o capacitación sobre emprendimientos (asesorías, talleres, seminarios, charlas, cursos, etc.)				

10	Es usted el principal sustento económico para su familia					
11	El negocio propio que realiza le genera un sueldo mayor al sueldo mínimo de ley (S/. 1025)					
12	El negocio actual es su única fuente de ingresos					
13	Usted tiene los recursos (tiempo, dinero) para poder aperturar otro negocio de similar u otro rubro					
14	Usted considera que el negocio actual le está generando estabilidad económica					
15	Usted considera que la formalización de un negocio o empresa es costoso					
16	Usted considera que el pago de impuestos y tributos de una empresa formal son excesivos					
17	Usted considera que las sanciones (multas) por parte de la Sunat u otras entidades del estado son elevadas					
18	Usted considera que puede acceder a un crédito bancario o línea de crédito microempresarial					
19	Usted considera que las tasas de interés de los créditos microempresariales son excesivas					
20	Usted considera que los bancos NO brindan apoyo a las Mypes					
21	Financió su negocio con recursos propios (ahorros)					
22	Usted considera que el Estado y sus organismos institucionales (SUNAT, Ministerio del Trabajo, SUNARP, Municipalidades, SUNAFIL, etc.) le generan confianza					
23	Usted considera que la burocracia durante el proceso la formalización de un negocio, genera desánimos y desaliento en el microempresario					
24	Usted considera que los trámites de formalización de un negocio exigen una elevada demanda de tiempo					
25	Usted considera que los medios de difusión del Estado en cuanto a la formalización de un negocio, son de difícil entendimiento (portales web, televisión, periódicos, call center)					
26	Usted considera que es difícil obtener el detalle del marco legal y normativo que exige el Perú para los trámites de formalización					
27	En algún momento ha recibido asesoría por parte de las instituciones del Estado como SUNAT, SUNARP, Ministerio de trabajo, etc.					

ANEXO 4: FORMATO DE VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTOS

INFORMACIÓN DEL VALIDADOR EXPERTO

Validado por:

Tipo de validador:	Interno () Externo (X)
Apellidos y nombres:	Miñan Alburqueque Enrique
Sexo:	Hombre (X) Mujer ()
Profesión:	Ingeniero Informático
Grado académico	Licenciado ¹ () Maestro (X) Doctor ()
Años de experiencia laboral	De 5 a 10 () De 11 a 15 () De 16 a 20 (X) De 21 a más ()
Solamente para validadores externos	
Organización donde labora:	Canvia
Cargo actual:	Lean Coach
Área de especialización	Tecnología de información
N° telefónico de contacto	997438613
Correo electrónico de contacto	Correo institucional: eminan@canvia.com
Medio de preferencia para contactarlo	Nota: Información requerida exclusivamente para seguimiento académico del alumno. Por teléfono (X) Por correo electrónico ()



Firma Validador Experto

¹ Los validadores internos, docentes de otras universidades de prestigio o investigadores, deben poseer el grado académico de Maestro o Doctor; para los profesionales especializados y los empresarios con experiencia en el tema de investigación del alumno, se podrá considerar a profesionales con la licenciatura correspondiente.

FORMATO DE VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTOS


TABLA N° 1

VARIABLE 1 (Factores socioeconómicos)

Nombre del Instrumento motivo de evaluación:	Cuestionario					
Autores del Instrumento	Noelia Margot Facho Fuentes – Paula Virginia Miñan Panduro					
Variable 1:	Factores socioeconómicos – Variable Independiente					
Población:	Empresarios de la Galería del distrito de Jesús María.					
Dimensión / Indicador	Ítem	Suficiencia	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones y/o recomendaciones
Factor externo / Afectados por la pandemia de Covid-19	¿Cree que su negocio se ha visto afectado por la pandemia de covid19?	4	4	4	4	
Factor externo / Apoyo del Estado a los microempresarios	¿Considera que falta apoyo del Estado hacia los microempresarios?	4	4	4	4	
Factor externo / Afectados por decisiones políticas	¿Se ha visto afectado por la actual situación económica y política del país?	4	4	4	4	
	¿Siente confianza en el Estado y sus organismos institucionales?	4	4	4	4	
	¿Considera que la corrupción trae desánimos y desaliento en el empresario y sus trabajadores?	4	4	4	4	
Documentación completa y obsoleta / Procesos burocráticos	¿Se vio afectado por la demora en la realización de trámites?	4	4	4	4	
	¿Considera que existe un excesivo papeleo?	4	4	4	4	
	¿Considera que los trámites de formalización exigen una elevada demanda de tiempo?	4	4	4	4	
	¿Considera que existe una alta inversión en los trámites para la formalización?	4	4	4	4	
Documentación completa y obsoleta / Acceso a información	¿Considera que los canales de comunicación del Estado respecto a la formalización son de difícil entendimiento (portales web, televisión, periódicos, call center)?	4	4	4	4	

Documentación completa y obsoleta / Auditoría	¿Es difícil obtener el detalle del marco legal y normativo que exige el Perú para los trámites de formalización?	4	4	4	4	
	¿Recibió asesoría por parte de las instituciones del Estado como SUNAT, SUNARP, Ministerio de trabajo, etc.?	4	4	4	4	
	¿Recibió respuesta a sus dudas a través de los portales oficiales de información del Estado?	4	4	4	4	
	¿Considera que se le debería asignar un asesor para consultas más personalizadas?	4	4	4	4	
Marco legal y normativo / Normativa	¿Es de fácil entendimiento el marco legal y normativo que se exige?	4	4	4	4	
Marco legal y normativo / Impuestos y tributos	¿Considera que los impuestos y tributos son excesivos?	4	4	4	4	
	¿Considera que las tasas de interés y sanciones por parte del Estado son altas?	4	4	4	4	
Marco legal y normativo / Personalización de la norma	¿Considera que la norma se acopla a todo tipo de negocio?	4	4	4	4	

Validado por:

Apellido y Nombres	Firma
Miñan Alburqueque, Enrique	
Fecha:05/09/2022	


FORMATO DE VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTOS

TABLA N° 2

VARIABLE 2 (Informalidad)

Nombre del Instrumento motivo de evaluación:	Cuestionario					
Autores del Instrumento	Noelia Margot Facho Fuentes – Paula Virginia Miñan Panduro					
Variable 2:	Informalidad – Variable Dependiente					
Población:	Empresarios de la Galería del distrito de Jesús María.					
Dimensión / Indicador	Ítem	Suficiencia	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones y/o recomendaciones
Acceso a créditos bancarios / Financiamiento bancario	Con la formalización de su empresa, ¿Pudo acceder a un crédito bancario o a una línea de crédito?	4	4	4	4	
	¿Considera que las tasas de interés de los créditos empresariales son excesivas?	4	4	4	4	
	¿Considera que los bancos no brindan apoyo a las mypes?	4	4	4	4	
Educación microempresarial / Planificación del negocio	¿Inició este negocio para ser su única fuente de ingresos?	4	4	4	4	
	¿Tiene alguna relación laboral dependiente con otra empresa como trabajador?	4	4	4	4	
	¿Realizó algún análisis costo-beneficio antes de iniciar con este negocio?	4	4	4	4	
Educación microempresarial / Conocimiento de formalización	¿Es responsable y puntual con el pago de los impuestos de su empresa formalizada?	4	4	4	4	
	¿Inició su negocio con la empresa formalizada?	4	4	4	4	
	¿Conoce las ventajas y beneficios de ser formal?	4	4	4	4	
Educación microempresarial / Beneficios de la formalización	Después de la formalización de su empresa, ¿Aumentó su cartera de clientes?	4	4	4	4	


Validado por:

Apellido y Nombres	Firma
Miñan Alburqueque, Enrique	
Fecha: 05/09/2022	

INFORMACIÓN DEL VALIDADOR EXPERTO

Validado por:

Tipo de validador:	Interno <input checked="" type="checkbox"/> Externo () [Docente USMP]
Apellidos y nombres:	BRILO VÁSQUEZ SOLÍS CARLOS
Sexo:	Hombre <input checked="" type="checkbox"/> Mujer ()
Profesión:	CONTADOR / DOCENTE
Grado académico	Licenciado ¹ () Maestro <input checked="" type="checkbox"/> Doctor ()
Años de experiencia laboral	De 5 a 10 () De 11 a 15 () De 16 a 20 () De 21 a más <input checked="" type="checkbox"/>
	Solamente para validadores externos
Organización donde labora:	
Cargo actual:	
Área de especialización	
N° telefónico de contacto	
Correo electrónico de contacto	Correo institucional:
Medio de preferencia para contactarlo	Nota: Información requerida exclusivamente para seguimiento académico del alumno. Por teléfono () Por correo electrónico ()



 Firma Validador Experto


¹ Los validadores internos, docentes de otras universidades de prestigio o investigadores, deben poseer el grado académico de Maestro o Doctor; para los profesionales especializados y los empresarios con experiencia en el tema de investigación del alumno, se podrá considerar a profesionales con la licenciatura correspondiente.

FORMATO DE VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTOS
TABLA N° 1
VARIABLE 1 (formalidad)

Nombre del Instrumento motivo de evaluación:	Cuestionario					
Autores del Instrumento	Noelia Margot Facho Fuentes – Paula Virginia Miñan Panduro					
Variable 1:	formalidad – Variable Independiente					
Población:	Empresarios de la Galería del distrito de Jesús María.					
Dimensión / Indicador	Ítem	Suficiencia	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones y/o recomendaciones
Factor externo / Afectados por la pandemia de Covid-19	¿Cree que su negocio se ha visto afectado por la pandemia de covid19?	4	4	4	4	
Factor externo / Apoyo del Estado a los microempresarios	¿Considera que falta apoyo del Estado hacia los microempresarios?	4	4	4	4	
Factor externo / Afectados por decisiones políticas	¿Se ha visto afectado por la actual situación económica y política del país?	4	4	4	4	
	¿Siente confianza en el Estado y sus organismos institucionales?	4	4	4	4	
	¿Considera que la corrupción trae desánimos y desaliento en el empresario y sus trabajadores?	4	3	4	4	
Documentación completa y obsoleta / Procesos burocráticos	¿Se vio afectado por la demora en la realización de trámites?	4	4	4	4	
	¿Considera que existe un excesivo papeleo?	4	3	4	4	
	¿Considera que los trámites de formalización exigen una elevada demanda de tiempo?	4	4	4	4	
	¿Considera que existe una alta inversión en los trámites para la formalización?	4	4	4	4	
Documentación completa y obsoleta / Acceso a información	¿Considera que los canales de comunicación del Estado respecto a la formalización son de difícil entendimiento (portales web, televisión, periódicos, call center)?	4	4	4	4	


Documentación completa y obsoleta / Auditoría	¿Es difícil obtener el detalle del marco legal y normativo que exige el Perú para los trámites de formalización?	4	4	4	4	
	¿Recibió asesoría por parte de las instituciones del Estado como SUNAT, SUNARP, Ministerio de trabajo, etc.?	4	4	4	4	
	¿Recibió respuesta a sus dudas a través de los portales oficiales de información del Estado?	4	4	4	4	
	¿Considera que se le debería asignar un asesor para consultas más personalizadas?	4	3	4	4	
Marco legal y normativo / Normativa	¿Es de fácil entendimiento el marco legal y normativo que se exige?	4	4	4	4	
Marco legal y normativo / Impuestos y tributos	¿Considera que los impuestos y tributos son excesivos?	4	4	4	4	
	¿Considera que las tasas de interés y sanciones por parte del Estado son altas?	4	4	4	4	
Marco legal y normativo / Personalización de la norma	¿Considera que la norma se acopla a todo tipo de negocio?	4	3	4	4	

Validado por:

Apellido y Nombres	Firma
BRIOSO carlos	
Fecha:	17-05-23

FORMATO DE VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTOS
TABLA N° 2
VARIABLE 2 (Emprendimiento)

Validado por:

Nombre del Instrumento motivo de evaluación:	Cuestionario					
Autores del Instrumento	Noelia Margot Facho Fuentes - Paula Virginia Miñan Panduro					
Variable 1:	Emprendimiento - Variable Dependiente					
Población:	Empresarios de la Galería del distrito de Jesús María.					
Dimensión / Indicador	Ítem	Suficiencia	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones y/o recomendaciones
Acceso a créditos bancarios / Financiamiento bancario	Con la formalización de su empresa, ¿Pudo acceder a un crédito bancario o a una línea de crédito?	4	4	4	4	
	¿Considera que las tasas de interés de los créditos empresariales son excesivas?	4	4	4	4	
	¿Considera que los bancos no brindan apoyo a las mypes?	4	4	4	4	
Educación microempresarial / Planificación del negocio	¿Inició este negocio para ser su única fuente de ingresos?	4	4	4	4	
	¿Tiene alguna relación laboral dependiente con otra empresa como trabajador?	4	4	4	4	
	¿Realizó algún análisis costo-beneficio antes de iniciar con este negocio?	4	4	4	4	
Educación microempresarial / Conocimiento de formalización	¿Es responsable y puntual con el pago de los impuestos de su empresa formalizada?	4	4	4	4	
	¿Inició su negocio con la empresa formalizada?	4	4	4	4	
	¿Conoce las ventajas y beneficios de ser formal?	4	4	4	4	
Educación microempresarial / Beneficios de la formalización	Después de la formalización de su empresa, ¿Aumentó su cartera de clientes?	4	4	4	4	
Apellido y Nombres		Firma				
Briolo Carlos						
Fecha: 17-05-23						

INFORMACIÓN DEL VALIDADOR EXPERTO

Validado por:

Tipo de validador:	Interno <input checked="" type="checkbox"/> Externo () [Docente USMP]
Apellidos y nombres:	Girón Franco, Graciela Lisbeth
Sexo:	Hombre () Mujer <input checked="" type="checkbox"/>
Profesión:	Comunicadora Social Esp. Producción en Medios
Grado académico	Licenciado ¹ () Maestro <input checked="" type="checkbox"/> Doctor ()
Años de experiencia laboral	De 5 a 10 () De 11 a 15 () De 16 a 20 <input checked="" type="checkbox"/> De 21 a más ()
Solamente para validadores externos	
Organización donde labora:	
Cargo actual:	
Área de especialización	
N° telefónico de contacto	
Correo electrónico de contacto	Correo institucional: ggironf@usmp.pe
Medio de preferencia para contactarlo	Nota: Información requerida exclusivamente para seguimiento académico del alumno. Por teléfono () Por correo electrónico <input checked="" type="checkbox"/>



Firma Validador Experto

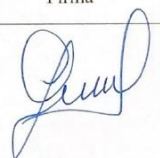
¹ Los validadores internos, docentes de otras universidades de prestigio o investigadores, deben poseer el grado académico de Maestro o Doctor; para los profesionales especializados y los empresarios con experiencia en el tema de investigación del alumno, se podrá considerar a profesionales con la licenciatura correspondiente.

FORMATO DE VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTOS
TABLA N° 1
VARIABLE 1 (formalidad)

Nombre del Instrumento motivo de evaluación:	Cuestionario					
Autores del Instrumento	Noelia Margot Facho Fuentes – Paula Virginia Miñan Panduro					
Variable I:	formalidad – Variable Independiente					
Población:	Empresarios de la Galería del distrito de Jesús María.					
Dimensión / Indicador	Ítem	Suficiencia	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones y/o recomendaciones
Factor externo / Afectados por la pandemia de Covid-19	¿Cree que su negocio se ha visto afectado por la pandemia de covid19?	1	3	4	4	Considerar Afirmación para todo el cuestionario
Factor externo / Apoyo del Estado a los microempresarios	¿Considera que falta apoyo del Estado hacia los microempresarios?	1	3	4	4	
Factor externo / Afectados por decisiones políticas	¿Se ha visto afectado por la actual situación económica y política del país?	4	3	4	4	
	¿Siente confianza en el Estado y sus organismos institucionales?	4	3	4	4	
	¿Considera que la corrupción trae desánimos y desaliento en el empresario y sus trabajadores?	4	3	4	4	
Documentación completa y obsoleta / Procesos burocráticos	¿Se vio afectado por la demora en la realización de trámites?	4	3	4	4	
	¿Considera que existe un excesivo papeleo?	4	3	4	4	
	¿Considera que los trámites de formalización exigen una elevada demanda de tiempo?	4	3	4	4	
	¿Considera que existe una alta inversión en los trámites para la formalización?	4	3	4	4	
Documentación completa y obsoleta / Acceso a información	¿Considera que los canales de comunicación del Estado respecto a la formalización son de difícil entendimiento (portales web, televisión, periódicos, call center)?	4	3	4	4	

Documentación completa y obsoleta / Auditoria	¿Es difícil obtener el detalle del marco legal y normativo que exige el Perú para los trámites de formalización?	4	3	4	4
	¿Recibió asesoría por parte de las instituciones del Estado como SUNAT, SUNARP, Ministerio de trabajo, etc.?	4	3	4	4
	¿Recibió respuesta a sus dudas a través de los portales oficiales de información del Estado?	4	3	4	4
	¿Considera que se le debería asignar un asesor para consultas más personalizadas?	4	3	4	4
Marco legal y normativo / Normativa	¿Es de fácil entendimiento el marco legal y normativo que se exige?	4	3	4	4
Marco legal y normativo / Impuestos y tributos	¿Considera que los impuestos y tributos son excesivos?	4	3	4	4
	¿Considera que las tasas de interés y sanciones por parte del Estado son altas?	4	3	4	4
Marco legal y normativo / Personalización de la norma	¿Considera que la norma se adapta a todo tipo de negocio?	4	3	4	4

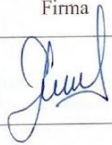
Validado por:

Apellido y Nombres	Firma
Girón Franco, Graciela	
Fecha: 11/05/2023	

FORMATO DE VALIDACIÓN DE JUICIO DE EXPERTOS
TABLA N° 2
VARIABLE 2 (Emprendimiento)

Validado por:

Nombre del Instrumento motivo de evaluación:	Cuestionario					
Autores del Instrumento	Noelia Margot Facho Fuentes – Paula Virginia Miñan Panduro					
Variable 1:	Emprendimiento – Variable Dependiente					
Población:	Empresarios de la Galería del distrito de Jesús María.					
Dimensión / Indicador	Ítem	Suficiencia	Claridad	Coherencia	Relevancia	Observaciones y/o recomendaciones
Acceso a créditos bancarios / Financiamiento bancario	Con la formalización de su empresa, ¿Pudo acceder a un crédito bancario o a una línea de crédito?	4	3	4	4	Considerar Afirmaciones
	¿Considera que las tasas de interés de los créditos empresariales son excesivas?	4	3	4	4	
	¿Considera que los bancos no brindan apoyo a las mypes?	4	3	4	4	
Educación microempresarial / Planificación del negocio	¿Inició este negocio para ser su única fuente de ingresos?	4	3	4	4	
	¿Tiene alguna relación laboral dependiente con otra empresa como trabajador?	4	3	4	4	
	¿Realizó algún análisis costo-beneficio antes de iniciar con este negocio?	4	3	4	4	
Educación microempresarial / Conocimiento de formalización	¿Es responsable y puntual con el pago de los impuestos de su empresa formalizada?	4	3	4	4	
	¿Inició su negocio con la empresa formalizada?	4	3	4	4	
	¿Conoce las ventajas y beneficios de ser formal?	4	3	4	4	
Educación microempresarial / Beneficios de la formalización	Después de la formalización de su empresa, ¿Aumentó su cartera de clientes?	4	3	4	4	

Apellido y Nombres	Firma
Girón Francis / Graciela Gisbeth	
Fecha: 11/05/2023	