

UNIVERSIDAD PRIVADA SAN CARLOS

FACULTAD DE CIENCIAS

ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y FINANZAS



TESIS

**EL COMERCIO AMBULATORIO INFORMAL DE ROPA Y SU EFECTO EN LA
RECAUDACIÓN DEL IMPUESTO A LA RENTA CASO: FERIA “CACHINA” –**

PERIODO 2022

PRESENTADA POR:

MARICARMEN YIMERLY BARREDA CALSIN

PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

CONTADOR PÚBLICO

PUNO – PERÚ

2024



Repositorio Institucional ALCIRA by Universidad Privada San Carlos is licensed under a [Creative Commons Reconocimiento-NoComercial 4.0 Internacional License](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/)



3.6%

SIMILARITY OVERALL

SCANNED ON: 22 OCT 2024, 11:11 AM

Similarity report

Your text is highlighted according to the matched content in the results above.

● IDENTICAL
0.41%

● CHANGED TEXT
3.19%

Report #23349985

MARICARMEN YIMERLY BARREDA CALSIN // EL COMERCIO AMBULATORIO INFORMAL DE ROPA Y SU EFECTO EN LA RECAUDACIÓN DEL IMPUESTO A LA RENTA CASO: FERIA “CACHINA” – PERIODO 2022 PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE: CONTADOR PÚBLICO PUNO – PERÚ DEDICATORIA Dedico esta tesis a mis padres, ya que me formaron con principios y valores, convirtiéndome en una mujer de carácter y mucho coraje para poder afrontar los diferentes obstáculos de la vida; A mis tres hermanos Miguel, William, Rocío por su soporte y amor incondicional A todos ¡Gracias! YIM AGRADECIMIENTO Agradezco enormemente a la Universidad Privada San Carlos - Puno por haberme acogido dándome la oportunidad de formarme profesionalmente y a los docentes de la Escuela Profesional de Contabilidad y Finanzas por haberme brindado los conocimientos necesarios para llegar hasta aquí. A mi asesor DR. David Moises Calizaya Zevallos y a los miembros del jurado por guiarme y motivarme con su experiencia y sobre todo sabiduría para la culminación de esta investigación. Por último a mis padres por los esfuerzos incalculables y proporcionarme constante apoyo, los cuales fueron sumamente fundamentales para lograr mis metas. 2 7 ÍNDICE GENERAL DEDICATORIA 1 AGRADECIMIENTO 2 ÍNDICE GENERAL 3 ÍNDICE DE TABLAS 7 ÍNDICE DE FIGURAS 8 INDICE DE ANEXOS 9 RESUMEN 12 ABSTRACT 13 INTRODUCCIÓN 14 CAPÍTULO I PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA, ANTECEDENTES Y OBJETIVOS DE LA

UNIVERSIDAD PRIVADA SAN CARLOS
FACULTAD DE CIENCIAS
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y FINANZAS
TESIS

**EL COMERCIO AMBULATORIO INFORMAL DE ROPA Y SU EFECTO EN LA
RECAUDACIÓN DEL IMPUESTO A LA RENTA CASO: FERIA “CACHINA” –
PERIODO 2022**

PRESENTADA POR:

MARICARMEN YIMERLY BARREDA CALSIN

PARA OPTAR POR EL TÍTULO PROFESIONAL DE:

CONTADOR PÚBLICO

APROBADA POR EL SIGUIENTE JURADO:

PRESIDENTE

:


Dra. MARLENE CUSI MONTESINOS.


PRIMER MIEMBRO

:


M.Sc. JOSE ELADIO NUÑEZ QUIROGA

SEGUNDO MIEMBRO

:


M.Sc. KORINA ASQUI GOMEZ

ASESOR DE TESIS

:


Dr. DAVID MOISÉS CALIZAYA ZEVALLOS

Área: Ciencias Económicas, Negocios

Sub Área: Contabilidad y Finanzas

Líneas de Investigación: Economía

Puno, 29 de octubre del 2024

DEDICATORIA

Dedico esta tesis a mis padres, ya que me formaron con principios y valores, convirtiéndome en una mujer de carácter y mucho coraje para poder afrontar los diferentes obstáculos de la vida; A mis tres hermanos Miguel, William, Rocío por su soporte y amor incondicional

A todos ¡Gracias!

YIM

AGRADECIMIENTO

Agradezco enormemente a la Universidad Privada San Carlos - Puno por haberme acogido dándome la oportunidad de formarme profesionalmente y a los docentes de la Escuela Profesional de Contabilidad y Finanzas por haberme brindado los conocimientos necesarios para llegar hasta aquí.

A mi asesor DR. David Moisés Calizaya Zevallos y a los miembros del jurado por guiarme y motivarme con su experiencia y sobre todo sabiduría para la culminación de esta investigación.

Por último, a mis padres por los esfuerzos incalculables y proporcionarme constante apoyo, los cuales fueron sumamente fundamentales para lograr mis metas.

ÍNDICE GENERAL

| | Pág. |
|-------------------|------|
| DEDICATORIA | 1 |
| AGRADECIMIENTO | 2 |
| ÍNDICE GENERAL | 3 |
| ÍNDICE DE TABLAS | 6 |
| ÍNDICE DE FIGURAS | 8 |
| INDICE DE ANEXOS | 10 |
| RESUMEN | 11 |
| ABSTRACT | 12 |
| INTRODUCCIÓN | 13 |

CAPÍTULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA, ANTECEDENTES Y OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

| | |
|--|-----------|
| 1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA | 15 |
| 1.1.1 PROBLEMA GENERAL | 16 |
| 1.1.2 PROBLEMAS ESPECÍFICOS | 16 |
| 1.2 ANTECEDENTES | 16 |
| 1.3 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN | 23 |
| 1.3.1 OBJETIVO GENERAL | 23 |
| 1.3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS | 23 |

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO, CONCEPTUAL E HIPÓTESIS DE LA INVESTIGACIÓN

| | |
|---|-----------|
| 2.1. MARCO TEÓRICO | 24 |
| 2.1.1 FACTORES SOCIOECONÓMICOS | 24 |
| 2.1.2 COMERCIO NO REGULADO | 25 |
| 2.1.3 EL COMERCIO AMBULATORIO | 26 |
| 2.1.4 ESTUDIO DE LOS MODELOS TEÓRICOS QUE BUSCAN COMPRENDER | |

| | |
|---|-----------|
| LAS CAUSAS DE LA ECONOMÍA NO REGULADA. | 28 |
| 2.1.5 EVASIÓN TRIBUTARIA | 32 |
| 2.1.6 Consignación | 36 |
| 2.2 MARCO CONCEPTUAL | 39 |
| 2.3 HIPÓTESIS DE LA INVESTIGACIÓN | 41 |
| 2.3.1 HIPÓTESIS GENERAL | 41 |
| 2.3.2 HIPÓTESIS ESPECÍFICAS | 41 |
| CAPÍTULO III | |
| METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN | |
| 3.1 ZONA DE ESTUDIO | 42 |
| 3.2 TAMAÑO DE MUESTRA | 42 |
| 3.2.1 POBLACIÓN | 42 |
| 3.2.2 MUESTRA | 42 |
| 3.3 MÉTODOS Y TÉCNICAS | 43 |
| 3.3.1 MÉTODOS DE LA INVESTIGACIÓN | 43 |
| 3.3.2 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN | 44 |
| 3.3.3 TIPO DE LA INVESTIGACIÓN | 44 |
| 3.3.4 TÉCNICAS | 44 |
| 3.3.5 CONFIABILIDAD DEL INSTRUMENTO | 45 |
| 3.4 IDENTIFICACIÓN DE VARIABLES | 46 |
| 3.5 MÉTODO Y DISEÑO ESTADÍSTICO | 48 |
| CAPÍTULO IV | |
| EXPOSICIÓN, ANÁLISIS y DISCUSIÓN DE LOS RESULTADOS | |
| 4.1 RESULTADOS | 49 |
| 4.1.1 PRUEBA DE NORMALIDAD | 49 |
| 4.1.2 CORRELACIÓN DE VARIABLES | 50 |
| 4.1.3 OBJETIVO ESPECÍFICO 01 | 52 |
| 4.1.4 OBJETIVO ESPECÍFICO 02 | 66 |

| | |
|---|------------|
| 4.1.5 OBJETIVO ESPECÍFICO 03 | 77 |
| 4.1.6 CONTRASTACIÓN DE LA HIPÓTESIS DE LA INVESTIGACIÓN | 87 |
| 4.2 DISCUSIÓN | 91 |
| 4.2.1 OBJETIVO ESPECÍFICO 01 | 91 |
| 4.2.2 OBJETIVO ESPECÍFICO 02 | 93 |
| 4.2.3 OBJETIVO ESPECÍFICO 03 | 94 |
| CONCLUSIONES | 96 |
| RECOMENDACIONES | 100 |
| BIBLIOGRAFÍA | 103 |
| ANEXO | 110 |

ÍNDICE DE TABLAS

| | Pág. |
|---|-------------|
| Tabla 01: “Categorías de clasificación para pagos en el NRUS” | 39 |
| Tabla 02: Resumen de procesamiento de casos y estadística de fiabilidad | 46 |
| Tabla 03: “Operacionalización de variables” | 47 |
| Tabla 04: Análisis de normalidad de Smirnov | 50 |
| Tabla 05: “Tabla de valores de la RHO Spearman” | 51 |
| Tabla 06: Cálculo de la medida de asociación | 51 |
| Tabla 07: “Distribución por edades de los vendedores callejeros” | 53 |
| Tabla 08: “Proporción de hombres y mujeres que se dedican al comercio ambulante” | 54 |
| Tabla 09: “Proporción de antecedentes académicos” | 56 |
| Tabla 10: “Proporción según la consideración cabeza de familia” | 57 |
| Tabla 11: “Proporción de personas en la familia” | 58 |
| Tabla 12: “Proporción de participación laboral de los parientes” | 59 |
| Tabla 13: “Proporción de la condición de la vivienda del comerciante,” | 61 |
| Tabla 14: “Proporción de cuánto tiempo le dedica al trabajo.” | 61 |
| Tabla 15: “Proporción del ingreso mensual de los comerciantes por la venta de ropa en la feria “La Cachina”” | 63 |
| Tabla 16: “Proporción del empleo formal anterior al comercio informal” | 64 |
| Tabla 17: “Proporción del Ingreso mensual de los comerciantes ambulantes.” | 67 |
| Tabla 18: “Proporción de cuánto tiempo le dedica al trabajo.” | 68 |
| Tabla 19: “Proporción del tiempo de actividad en el negocio” | 69 |
| Tabla 20: “Proporción de cómo adquiere el dinero para comprar su mercadería. “ | 71 |
| Tabla 21: “Proporción de la posibilidad de proveer para su familia.” | 72 |
| Tabla 22: “Proporción del vendedor informal, según tipo de ropa” | 74 |
| Tabla 23: “Proporción de las razones del porqué no trabaja en un empleo formal” | 77 |
| Tabla 24: “Proporción de la opinión de los vendedores.” | 79 |
| Tabla 25: “Proporción de los principales problemas del trabajador informal” | 81 |

| | |
|--|----|
| Tabla 26: “Proporción de los principales motivos para ser vendedor informal.” | 82 |
| Tabla 27: “Proporción de las asociaciones a las que pertenecen los comerciantes.” | 84 |
| Tabla 28: “Prueba de hipótesis estadísticas entre la dimensión “comercio ambulatorio informal de ropa” y la “recolección de tributos”, caso feria “La cachina” - 2022.” | 88 |

ÍNDICE DE FIGURAS

| | Pág. |
|---|-------------|
| Figura 01: “Distribución de las edades de los comerciantes.” | 53 |
| Figura 02: “Proporción de género.” | 55 |
| Figura 03: “Proporción de antecedentes académicos” | 56 |
| Figura 04: “Proporción según cabeza de familia” | 58 |
| Figura 05: “Proporción de personas en la familia” | 59 |
| Figura 06: “Proporción de participación laboral de los parientes” | 60 |
| Figura 07: “Proporción de la condición de la vivienda del comerciante.” | 61 |
| Figura 08: “Proporción de las horas de trabajo” | 62 |
| Figura 09: “Proporción del ingreso mensual.” | 63 |
| Figura 10: “Proporción del empleo formal” | 64 |
| Figura 11: “Proporción del Ingreso mensual de los comerciantes ambulantes.” | 67 |
| Figura 12: “Proporción de las horas de trabajo” | 68 |
| Figura 13: “Tiempo de actividad en el negocio.” | 70 |
| Figura 14: “Adquisición del dinero para la compra de mercadería.” | 71 |
| Figura 15: “Tiene la capacidad de proveer para su familia con este negocio. “ | 73 |
| Figura 16: “Vendedor informal, según tipo de ropa” | 75 |
| Figura 17: “Razones del porqué no trabaja en un empleo formal.” | 78 |
| Figura 18: “Dificultad de los vendedores informal a ser formales” | 79 |
| Figura 19: “Los principales problemas del trabajador informal.” | 81 |
| Figura 20: “Principales motivos para ser vendedor informal.” | 83 |
| Figura 21: “Asociaciones en las que los comerciantes están inscritos” | 85 |
| Figura 22: Evidencia 01 de la encuesta realizada a los comerciantes de la feria “La Cachina” | 118 |
| Figura 23: Evidencia 02 de la encuesta realizada a los comerciantes de la feria “La Cachina” | 119 |
| Figura 24: Evidencia 03 de la encuesta realizada a los comerciantes de la feria “La | |

| | |
|---|-----|
| Cachina” | 120 |
| Figura 25: Evidencia 04 de la encuesta realizada a los comerciantes de la feria “La Cachina” | |
| Cachina” | 121 |
| Figura 26: Base de datos en SPSS, captura 01 | 122 |
| Figura 27: Base de datos en SPSS, captura 02 | 123 |
| Figura 28: Base de datos en SPSS, captura 03 | 124 |

INDICE DE ANEXOS

| | Pág. |
|--|-------------|
| Anexo 01: Matriz de Consistencia | 113 |
| Anexo 02: Cuestionario | 115 |
| Anexo 03: Ficha de validación del instrumento | 119 |
| Anexo 04: Aplicación de encuestas | 120 |
| Anexo 05: Base de datos de las encuestas realizadas | 124 |

RESUMEN

En el presente trabajo de investigación se buscó “determinar el efecto que tiene el comercio ambulatorio informal de ropa en la recaudación del impuesto a la renta caso: Feria “Cachina” Puno periodo 2022”, buscando también darle respuesta al problema general. “¿Cuál es el efecto que tiene el comercio ambulatorio informal de ropa en la recaudación del impuesto a la renta caso: Feria la cachina Puno periodo 2022?”, para ello se utilizaron los métodos cuantitativo, descriptivo y explicativo, así se empleó el diseño no experimental, utilizando entonces el tipo de investigación “descriptivo-correlacional”, la técnica principal que se usó fue la encuesta, donde la población del trabajo está constituida por 1200 comerciantes ambulatorios de ropa en la feria de “Cachina”, así para garantizar la precisión de los resultados, se ajustó el tamaño de la muestra teniendo en cuenta el tamaño de la población y después de una serie de cálculos se reajustó la muestra a 234 comerciantes de ropa, aplicando a todos ellos el sistema de la encuesta, a través de un formulario estructurado, la credibilidad del cuestionario se da mediante el “Alfa de Cronbach” a una veracidad observada del 83%, y como producto se obtuvo un valor 0.79 lo cual indica una correlación muy alta entre el comercio informal y la recaudación del impuesto a la renta . Como $p=0<0,05$, rechazamos la H_0 y aceptamos la H_a ; Por lo que podemos sostener que “El comercio ambulatorio informal de ropa si tiene efecto en la recaudación del impuesto a la renta por parte de la sunat, caso: Feria la cachina Puno periodo 2022”.

Palabras clave: Características socioeconómicas, Comercio informal, Impuesto a la renta, Recaudación tributaria, Superintendencia nacional de administración tributaria.

ABSTRACT

In this research work, we sought to “determine the impact of the informal outpatient clothing trade on income tax collection, case: “Cachina” Puno Fair, period 2022”, also seeking to respond to the general problem. "What is the impact that the informal outpatient clothing trade has on the collection of income tax case: Feria la cachina Puno period 2022?", for this purpose the quantitative, descriptive and explanatory methods were used, this is how the design was used non-experimental, then using the “descriptive-correlational” type of research, the main technique used was the survey, where the work population is made up of 1,200 ambulatory clothing merchants at the “Cachina” fair, thus to guarantee the precision of the results, the sample size was adjusted taking into account the size of the population and after a series of calculations the sample was readjusted to 234 clothing merchants, applying the survey system to all of them, through a structured form, the credibility of the questionnaire is given through the “Cronbach's Alpha” at an observed veracity of 83%, and as a product a value of 0.79 was obtained, which indicates a very high correlation between informal trade and the collection of tax on the rent. Since $p=0<0.05$, we reject H_0 and accept H_a ; Therefore, we can maintain that “The informal outpatient clothing trade does have an impact on the collection of income tax by the Sunat, case: Feria la cachina Puno period 2022.”

Keywords: Socioeconomic characteristics, Informal trade, Income tax, Tax collection, National tax administration superintendence.

INTRODUCCIÓN

El comercio ambulante informal ha sido un fenómeno recurrente en muchas ciudades del mundo, y en particular, en América Latina, esta actividad económica, caracterizada por su falta de regulación y su evasión de impuestos, presenta un desafío significativo para las autoridades fiscales y tiene un impacto directo en la recaudación tributaria, en este contexto, el presente estudio se centra en analizar el comercio ambulante informal de ropa y su efecto en la recaudación del Impuesto a la Renta, por lo tanto, este estudio se ubicaría en el área de investigación: economía, línea de investigación: economía informal, política fiscal y como tema de investigación se eligió: el comercio ambulante informal de ropa y su efecto en la recaudación del impuesto a la renta, utilizando como caso de estudio la Feria La Cachina durante el año 2022, que es una gran feria que se realiza al aire libre y se lleva a cabo regularmente en donde los comerciantes expenden todo tipo de productos (en su mayoría ropa), es muy popular entre las personas por su amplia variedad de productos y sus precios bajos, así esta feria representa un escenario propicio para observar las dinámicas del comercio informal y sus implicaciones fiscales.

La estructura se realizó de la siguiente manera:

CAPÍTULO I: Se efectuó el enfoque de la problemática, ahí se indican los particulares y la procedencia del tema de investigación; antecedentes, se manifiestan los trabajos de investigación que guardan un vínculo con este trabajo de investigación; y el objetivo de la investigación para llegar al objetivo y propósito de la investigación.

CAPÍTULO II: Se desarrolla el marco teórico y conceptual que nos sirve como fundamento de la investigación, especificando toda la información imperativa del tema de investigación; y se revela la hipótesis planteada para la investigación.

CAPÍTULO III: Aquí se informa acerca de la estrategia de indagación aplicada para el trabajo, igualmente, el muestreo, los métodos, pericia y mecanismos de reunión de pruebas, y el esquema de indagación.

CAPÍTULO IV: Se obtuvo el diagnóstico y ponencia de los productos logrados, como producto de la experiencia y herramientas de reunión de pruebas, con la finalidad de llegar al punto de los propósitos particulares abordados.

Finalmente, se exponen las “conclusiones y recomendaciones” del trabajo actual de indagación, además de la documentación y los anexos de la revisión.

CAPÍTULO I

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA, ANTECEDENTES Y OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

1.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

El comercio ambulatorio informal en el Perú es un fenómeno arraigado y complejo que se manifiesta en diversas ciudades del país, especialmente en las zonas urbanas. Esta actividad económica está caracterizada por la venta de bienes o servicios en espacios públicos sin la debida autorización y sin dar cumplimiento a la normativa comercial. Y tributarias, representa un desafío tanto para las autoridades como para la sociedad en general, así el comercio ambulatorio informal de ropa en la Feria “La Cachina” de Puno tiene implicaciones económicas, sociales y legales significativas, por un lado, esta actividad proporciona una fuente de ingresos para muchas personas, especialmente en una economía local que puede presentar oportunidades laborales limitadas, sin embargo, el carácter informal de esta actividad genera una serie de desafíos, entre los cuales resalta su importancia en la generación de ingresos tributarios. La Feria “La Cachina” es un claro ejemplo de cómo el comercio ambulatorio informal puede organizarse y operar a gran escala. Los vendedores ambulantes en este mercado ofrecen una amplia variedad de prendas de vestir, desde ropa de segunda mano hasta productos nuevos, a precios generalmente más bajos que los ofrecidos en tiendas formales.

La informalidad laboral en Perú es alarmante, con un 70.5% de la población trabajadora en esta condición, según el INEI. Puno destaca por tener la tasa más alta a nivel nacional, con un 90.2%, donde la mayoría de los trabajadores informales se concentra en los sectores agropecuarios y comercio. El comercio ambulatorio estaría generando una

serie de efectos negativos en la recaudación del Impuesto a la Renta, como la evasión fiscal: al no emitir comprobantes de pago, los vendedores estarían evadiendo el pago de impuestos sobre sus ingresos, lo que generaría pérdidas para el estado, competencia desleal: los comercios formales se estarían viendo afectados por la competencia desleal de los vendedores ambulantes, lo que podría llevar a la disminución de sus ventas y, en consecuencia, a una menor consignación de tributos, así también se podría generar una distorsión del mercado: la presencia de un gran número de vendedores ambulantes estaría distorsionando el mercado, dificultando la competencia leal y generando una economía informal que es difícil de medir y controlar, tomando en consideración los argumentos expuestos en los párrafos precedentes, las preguntas que plantean el presente trabajo de investigación, son las siguientes:

1.1.1 PROBLEMA GENERAL

“¿Cuál es el efecto que tiene el comercio ambulatorio informal de ropa en la consignación del tributo a las ganancias caso: Feria la cachina Puno periodo 2022?”

1.1.2 PROBLEMAS ESPECÍFICOS

“¿Cuáles son las principales características socioeconómicas del comerciante ambulatorio informal de ropa en la feria: Cachina Puno periodo 2022?”

“¿Cuál sería el ingreso por consignación de tributos a las ganancias que estaría perdiendo la Sunat en la feria “la cachina” Puno periodo 2022?”

“¿Qué factores motivaron a los comerciantes de ropa en el caso de la feria “la cachina” Puno periodo 2022 a trabajar de manera informal?”

1.2 ANTECEDENTES

Abanto (2019) buscaba en su tesis el objetivo: cuantificar la influencia del sector informal en los ingresos gubernamentales y el desarrollo económico de naciones latinoamericanas y de la OCDE, para lograr dicho objetivo utilizó los métodos de encuestas, gasto e ingreso; los del segundo método son: las transacciones monetarias, demanda de divisas, múltiples indicadores y múltiples causas, con estos métodos pudo llegar a la conclusión: El tamaño de la economía informal es inversamente proporcional a la consignación fiscal.

A mayor informalidad, menor consignación, ya que los agentes económicos de este sector no declaran sus ingresos ni pagan los impuestos correspondientes.

Béjar & Paredes (2019) realizaron una investigación que tenía como objetivo: "Determinar la incidencia del incumplimiento de las Obligaciones en la captación tributaria en la Provincia de Cajamarca." y utilizaron la metodología de investigación descriptiva, para poder al final llegar a las conclusiones: Los análisis cualitativos y cuantitativos realizados evidencian una correlación negativa entre la ilegalidad en el comercio de Gamarra y los ingresos fiscales. La evasión tributaria en este sector genera una brecha entre la consignación efectiva y la meta establecida por la SUNAT para el año 2017, lo que subraya la necesidad de fortalecer las acciones de fiscalización y formalización.

Cabanillas & Huaripata (2019) desarrollaron una investigación que tenía como objetivo: "cuál es el impacto de la informalidad en la consignación tributaria respecto al impuesto a la renta en Gamarra." Y utilizaron la metodología de investigación descriptiva, para poder al final llegar a las conclusiones: El sector informal, asociado al comercio ambulatorio y otras actividades no registradas en la Administración Tributaria, incide negativamente en el desarrollo económico de la localidad de Cajamarca, siendo causales directas para la fuga fiscal en sus diversas modalidades, esto debido a la ausencia de formación en materia fiscal que son componentes relevantes en la generación de ingresos

Chuqui (2023) desarrollo una tesis cuyo objetivo era "determinar las características socioeconómicas del comercio ambulatorio y el perfil socioeconómico de los comerciantes ambulantes del centro histórico de la ciudad de Chachapoyas en el año 2022", utilizando la metodología descriptiva, no experimental y su principal instrumento fue las encuestas, para si llegar al resultado: El perfil socioeconómico de los vendedores callejeros en Chachapoyas revela una predominancia femenina y una alta dedicación a esta actividad. La mayoría de las vendedoras son madres de familia con una jornada laboral extensa, lo que evidencia la importancia del comercio ambulante como fuente de ingresos para sus hogares.

Cordero (2019) elaboró una investigación que tenía como objetivo: "Determinar la relación que existe entre el comercio al margen de la ley y la cultura tributaria de los vendedores callejeros del mercado, la paradita del distrito de Chorrillos". E hizo uso de la estrategia cuantitativa, para poder al final llegar al producto: Si existe una relación significativa entre ambas variables, del mismo modo se comprende que la economía sumergida está fundamentada en la ausencia de instrucción que existe actualmente por falta de voluntad de los negociantes y por la incultura fundamentada en el analfabetismo, pero que recae fundamentalmente en el estado y en los organismos pertinentes por no apostar con mano dura en el aprendizaje que es tan primordial para el crecimiento del país.

Chávez (2018) desarrolló una investigación que tenía como objetivo: "Identificar los factores que influyen en la informalidad de los comerciantes de ropa, y su incidencia en el pago de impuestos y su repercusión en la cobranza fiscal", donde llegó a utilizar la metodología descriptiva, inductiva y deductiva, para llegar a las conclusiones: El comercio informal de ropa en la ciudad Cajamarca es un problema socioeconómico, careciendo la gran mayoría de trabajo, lo que lleva a no tener un ingreso suficiente como para que el comerciante informal pueda formalizar su negocio. El factor educación influye en la informalidad del comerciante andante debido a que es una de las principales características que mide el grado de acceso a mejores oportunidades. La escasez de empleo es una de las razones principales para trabajar en el comercio andante de ropa, constituyéndose uno de los condicionantes económicos determinantes para realizar esta actividad.

Chinchay (2022) desarrolló una investigación que tenía como objetivo: "Evaluar cómo afecta el comercio callejero a la consignación de tributos en Pátapo en el periodo 2019.", y utilizó para ello la metodología no experimental, cuantitativa y descriptiva, para así llegar a su conclusión: La necesidad de generar ingresos para cubrir gastos básicos, como la salud, ha empujado a muchos comerciantes a trabajar en la informalidad, al no contar con los recursos suficientes para formalizar su actividad y acceder a servicios como el seguro médico, también la carencia de recursos económicos ha obligado a los

vendedores ambulantes a priorizar la subsistencia diaria, lo que se traduce en el incumplimiento de sus obligaciones tributarias y la falta de acceso a servicios básicos como la seguridad social.

Gallardo (2021) en su tesis tenía como objetivo principal: comprender a cabalidad el fenómeno del comercio informal, su marco jurídico y su relación con el desarrollo económico del país, a fin de proponer posibles soluciones o políticas públicas, utilizó los métodos analítico, deductivo, inductivo, histórico y comparativo, los cuales le brindan una base sólida de información científica y empírica, llegando así a la conclusión: El trabajo autónomo en la vía pública constituye una actividad económica relevante en el país, mediante la cual numerosos individuos buscan garantizar el sustento de sus familias mediante la venta ambulante de bienes y servicios. No obstante, esta modalidad laboral carece de la estabilidad y las protecciones sociales inherentes a un empleo formal, por lo tanto, tampoco pagan impuestos.

Gutiérrez (2021) tenía como objetivo principal en su tesis: determinar el importe aproximado que el Estado dejó de recaudar por comercio informal de abarrotes en Cusco para el periodo 2020, esa investigación empleó un enfoque cuantitativo, aplicado y descriptivo, utilizando un diseño observacional de corte transversal, y empleando la observación directa pudo obtener la conclusión: Cada comerciante informal generó una pérdida promedio de S/ 60,599 anuales en consignación tributaria para el Estado. En total, los 84 comerciantes informales representan una evasión fiscal de S/ 5,090,357, compuesta principalmente por S/ 1,353,697 en Impuesto a la Renta y S/ 3,736,660 en Impuesto General a las Ventas. La mayor parte de esta evasión, S/ 4,791,517, correspondió a contribuyentes bajo el Régimen MYPE Tributario, mientras que el resto, S/ 298,840, se atribuye al Régimen General.

Hernández et al (2021) buscaron dar solución al problema de la informalidad que aqueja cada vez más a la población mexicana, así, a fin de evaluar las consecuencias fiscales de la informalidad, se cuantificó el monto de impuestos dejados de percibir por el Estado durante los años 2005 a 2018. Para ello, se utilizó información confiable sobre los

ingresos de los trabajadores informales y las tasas impositivas aplicables, permitiendo así cuantificar la brecha fiscal generada por la evasión fiscal en este sector, utilizando un modelo econométrico que permita analizar la relación estadística entre la informalidad laboral y variables macroeconómicas como los ingresos fiscales y el producto interno bruto, para así finalmente llegar a la conclusión: el empleo informal es un gran problema en el país en cuanto al importe en la consignación de tributos.

Hizo (2021) desarrolló una investigación que tenía como objetivo: analizar el impacto del comercio callejero en los ingresos fiscales, para dar respuesta a ese objetivo decidió utilizar el método descriptivo-correlacional, y el diseño de la investigación es no experimental, pudiendo así dar con el resultado: El comercio informal en Barranca afecta significativamente la consignación de tributos, los factores más influyentes son el nivel educativo y los ingresos de los vendedores callejeros

Idrogo Gonzaga Dennis (2018) desarrolló una investigación que tenía como objetivo: Determinar el grado en que el impuesto a la renta incide en la decisión de los negocios de menor escala de Bagua Grande de permanecer en la informalidad en el año 2017. y utilizó para ello la metodología descriptiva, para así llegar a su conclusión: La investigación identificó que la falta de comunicación entre el Estado y las micro y pequeñas empresas de Bagua Grande es el principal motor de la informalidad. La ausencia de políticas públicas que incentiven la formalización, combinada con la falta de conciencia de los empresarios sobre los beneficios de cumplir con las obligaciones tributarias, contribuyen a perpetuar esta situación. Además, se destaca que la sociedad en general debe comprender que la evasión fiscal limita el desarrollo del país y puede generar medidas impositivas más gravosas para quienes sí cumplen.

Montesillo (2019) desarrolló una tesis que tenía como objetivo: Determinar cuáles son las características que restringen la suscripción mercantil del negocio ambulante en el núcleo comercial "El Huequito", y utilizó para ello la metodología descriptiva y no experimental para llegar a la conclusión: La regularización de los negocios ambulantes en el centro comercial se encuentra obstaculizada por diversas barreras relacionadas con el

ámbito laboral, tributario y municipal. No obstante, el deseo de los comerciantes de acceder a beneficios sociales como seguridad social y mejores condiciones laborales indica un interés en formalizarse.

Murga Siñani (2019) desarrolló una investigación que tenía como objetivo: Identificar si las vendedoras ambulantes causan pérdidas económicas al municipio de La Paz, y utilizó para ello la metodología cualitativa y analítica, para así llegar a su conclusión: Concluimos que la labor de los vendedores callejeros genera un impacto negativo en las arcas del municipio paceño, ya que al no estar sujetos a ningún tipo de tributo, se produce una evasión fiscal significativa. A diferencia de los comerciantes establecidos en las aceras, quienes pagan una patente anual, los vendedores ambulantes no contribuyen a los ingresos municipales, lo que limita la capacidad de la Alcaldía para financiar servicios públicos y proyectos de desarrollo.

León (2022) desarrollo una tesis donde el objetivo era analizar las consecuencias económicas del comercio callejero en Chachapoyas en 2021, utilizando la metodología cualitativa, descriptiva a nivel correlacional y no experimental, su principal instrumento fue la encuesta, con ello le logró llegar al resultado: El comercio informal en Chachapoyas presenta una cara positiva al contribuir a la economía familiar de los ambulantes, pero a su vez genera un impacto negativo en las arcas municipales al evadir impuestos y generar una competencia desleal con el comercio formal.

Olazo & Campos (2018) desarrollaron una tesis conjunta donde tuvieron como objetivo: “Incidencia de la evasión fiscal en el comercio de ropa y calzado de Chaupimarca (2017)”, donde llegaron a utilizar la metodología cuantitativa, siendo una investigación aplicada retrospectiva y transversal, utilizando estos métodos pudieron llegar a la conclusión: Los comerciantes demuestran un buen conocimiento teórico sobre impuestos, pero la práctica es otra cosa. A pesar de conocer la SUNAT, la evasión y los requisitos fiscales, la falta de capacitación y una cultura tributaria débil, evidenciada por el bajo interés en capacitarse, impiden un mayor cumplimiento tributario

De acuerdo con la tesis de Ormeño (2022) la no regularización es un factor que influye significativamente en el éxodo fiscal. El incumplimiento de las responsabilidades tributarias es más común entre los negociantes negligentes, ya que estos enfrentan mayores costos de formalización y están menos expuestos a las sanciones de la SUNAT. En su investigación, Ormeño utilizó un esquema no experimental y un criterio cuantitativo para analizar el enlace entre el incumplimiento y el éxodo fiscal. Los resultados de su estudio mostraron que existe una correlación moderada y simple entre estas dos variables. Esto significa que, en general, los comerciantes no regulados son más propensos a evadir impuestos que los comerciantes formales. Además, Ormeño encontró que los costos de formalización son un factor que afecta sustancialmente la evasión tributaria.

Quispe et al (2018) realizaron una investigación para la revista espacios con el objetivo de precisar los motivos del negocio extraoficial y su huella en el escapismo fiscal. Para ello, se basaron en un criterio interpretativo y descriptivo. Sus productos mostraron que el negocio extraoficial facilita la fuga de impuestos. Del mismo modo, ubicaron seis puntos primordiales para el alza del negocio no autorizado: “migración, desempleo, crecimiento poblacional, capital de inversión, desconocimiento de las normas tributarias y desconocimiento de la regulación del uso público”.

Sarda (2019) trató de desarrollar el objetivo: Mostrar que los vendedores ambulantes en los alrededores del mercado San Francisco no pagan los impuestos correspondientes, para ello se utilizó diferentes instrumentos como flyers informativos, encuestas, páginas web, entre otros para llegar a la conclusión: Hablarles a los comerciantes y a los compradores de una manera sencilla, como si estuviéramos conversando, funcionó muy bien. Las imágenes que usamos ayudaron mucho a que los compradores entendieran el mensaje, porque las imágenes ¡llaman más la atención! Además, los volantes que repartimos, escritos con palabras fáciles, hicieron que todos pudieran entender la campaña.

Tiquilloca (2018) evaluó “la influencia de la educación fiscal en el éxodo de impuestos en los negociantes del mercado Laykakota de la localidad de Puno”. Para ello, utilizó métodos analíticos, descriptivos e inductivos. Sus resultados mostraron que la falta de educación fiscal es la principal causa del éxodo tributario. La mayoría de los negociantes tienen un conocimiento fiscal muy bajo, y no saben a qué se consignan sus gravámenes. Esto lleva a que el 51% de los negociantes crea que solo los empresarios deberían pagar gravámenes, y el 32% que solo los que tienen capacidad de pago. Además, el 68% no tiene la percepción del éxodo de impuestos. En conclusión, Tiquilloca sugiere que se deben implementar estrategias para mejorar la educación fiscal de los negociantes, como campañas de educación y sensibilización. Estas estrategias podrían ayudar a reducir el éxodo tributario y mejorar la captación tributaria.

1.3 OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

1.3.1 OBJETIVO GENERAL

“Determinar el efecto del comercio ambulatorio no regulado de ropa en la consignación del tributo a las ganancias caso: Feria “La Cachina” Puno periodo 2022”

1.3.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

“Identificar las principales características socioeconómicas de los comerciantes no autorizados callejeros de ropa caso: Feria Cachina”.

“Analizar los ingresos por consignación del tributo a las ganancias que estaría perdiendo la Sunat en la feria “la Cachina”.

“Investigar los factores que motivaron a los comerciantes de ropa en la feria Cachina de la ciudad de Puno a trabajar de manera no regulada”.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO, CONCEPTUAL E HIPÓTESIS DE LA INVESTIGACIÓN

2.1. MARCO TEÓRICO

2.1.1 FACTORES SOCIOECONÓMICOS

Los elementos que componen el entorno socioeconómico, como lo describe Rodríguez (2015) son las vivencias sociales y económicas, junto a las circunstancias que definen nuestra personalidad, actitudes y estilo de vida. En este contexto, podemos diferenciar dos tipos de factores: Factores sociales: Aquellos que están íntimamente ligados a la sociedad en la que nos desenvolvemos. Factores económicos: Vinculados a la situación económica del grupo social al que pertenecemos.

En la sociedad actual, los factores socioeconómicos son considerados elementos cruciales e indispensables. Sin embargo, en los diversos grupos sociales, las dificultades se intensifican cada día, afectando en mayor medida a aquellos con un nivel socioeconómico bajo. Estos grupos enfrentan una serie de desafíos en distintos aspectos de su vida, incluyendo la educación, el aprendizaje, la salud y la búsqueda de empleo. La raíz de estas dificultades reside en la escasez de recursos que enfrentan las personas con limitados recursos financieros.

Los limitados recursos financieros (NSE) o también estatus socioeconómico, va más allá de una simple clasificación. Es una medida integral que combina diversos factores para comprender la posición económica y social de una persona o familia en relación con el resto de la sociedad.

Ingresos, educación y trabajo: pilares fundamentales:

Para determinar el NSE, se analizan en conjunto tres aspectos clave:

- Ingresos del hogar: El total de dinero que percibe la familia, proveniente de diferentes fuentes como salarios, inversiones o negocios.
- Nivel educativo: La formación académica alcanzada en la unidad doméstica, considerando tanto estudios básicos como superiores.
- Ocupación: El tipo de trabajo que desempeñan en la unidad doméstica, tomando en cuenta su nivel de especialización, responsabilidad y prestigio social.

2.1.2 COMERCIO NO REGULADO

Bustamante(2009) sostiene que el comercio no regulado es un importante sector económico en las ciudades. Se caracteriza por la venta de productos de bajo precio, en espacios públicos, y por la participación de hogares que se dedican a esta actividad con poco capital y gestionan pequeños volúmenes de mercancías.

Según Herrera (2004) la economía no regulada y la falta de inversiones en el ámbito formal son dos componentes que están dificultando la creación de empleo regulado.

En otras palabras, Herrera afirma que el ámbito extraoficial está creciendo a un paso veloz, lo que está sustituyendo al sector formal. Además, sostiene que la carencia de inversiones en el ámbito formal está entorpeciendo la creación de más plazas de trabajo.

Para Silva (2017) la actividad irregular puede tener consecuencias negativas para el orden público, la economía y la salud pública. La actividad no regulada puede crear desorden en los espacios públicos, ya que los vendedores ambulantes suelen ocupar las calles sin autorización. Esto puede provocar conflictos con los ciudadanos y los negocios formales.

Esta actividad es una fuente de empleo para miles de personas y representa una opción de subsistencia para quienes no encuentran oportunidades en la economía formal. Sin embargo, también presenta desafíos, como la vulnerabilidad a las condiciones climáticas y sociales.

Las ventajas del comercio no regulado incluyen precios más bajos, la posibilidad de regatear, una calidad aceptable de los productos, accesibilidad, disponibilidad, y

beneficios para la población de bajos recursos. Además, origina empleo no regulado para todo tipo de persona, incluso para aquellas sin desarrollo académico.

Entre las desventajas del comercio no regulado figuran la ausencia de garantía, la alternativa de encontrar mercancías robadas o piratas, recintos inadecuados, caos en las calles, precariedad ciudadana, carencia de higiene, y la pérdida de renta fiscal para el Estado.

2.1.3 EL COMERCIO AMBULATORIO

Según el Congreso nacional de contadores públicos del Perú (1992) donde se comentó que los comerciantes ambulantes surgen como una expresión aguda de la pobreza que azota al país en más del 60% de la población; destacando que los ambulantes son personas con derecho a la vida y a la igualdad de oportunidades que se consagra en la constitución y por constituir un fenómeno social con tendencia a incrementarse, requiere de prontas soluciones por parte del gobierno central y local.

De acuerdo con De Soto (1987) la economía no regulada, como el comercio ambulante, surge como una respuesta a la falta de oportunidades de los más pobres. Estos vendedores, que se desplazan o se establecen en lugares públicos, buscan sobrevivir y generar ingresos fuera de los canales formales. Con el tiempo, muchos buscan regularizar su situación para trabajar con mayor seguridad.

- **ITINERANTE:**

Los vendedores ambulantes son trabajadores independientes que, con escasos recursos, recorren las calles ofreciendo una variedad de productos. Su capacidad para adaptarse y encontrar clientes en cualquier lugar es fundamental para su éxito. (de Soto & Vargas, 1986)

- **LUGAR FIJO EN LA VÍA PÚBLICA:**

Los negociantes andantes estáticos son aquellos que se instalan en un lugar constante de la calzada, generalmente en áreas con mucha circulación de personas. Esto a la larga puede provocar problemas de ocupación del espacio público.

Los vendedores ambulantes estacionarios suelen buscar lugares con mucho tráfico de personas, donde puedan tener la oportunidad de vender sus productos. Para ello, evalúan la cantidad de clientela eventual que posiblemente cruzarían por ahí cotidianamente. (de Soto, Vargas, 1986)

Este tipo de comercio se subdivide en dos tipos: cinturones y paraditas.

- Los cinturones se forman cuando los intermediarios andantes se instalan al lado de los mercados.
- Las paraditas son coaliciones de negociantes andantes que equivalen por sí mismas el eje de la labor comercial.

2.1.3.1 FACTORES DEL COMERCIO AMBULATORIO NO REGULADO

Álvarez et al (2015) el negocio no regulado se define como el negocio que no se rige por las leyes y que no paga gravámenes. Esto puede tener causas sociales, económicas o políticas, y puede conducir a consecuencias negativas para la comunidad, como la dificultad de movilidad, la invasión del espacio público y la contaminación, los comerciantes no regulados suelen tener un bajo nivel educativo, lo que puede limitar sus oportunidades de trabajo en la economía formal. Además, pueden resistirse a cumplir con las imposiciones formales, como obtener permisos y pagar gravámenes. La falta de interés, el desconocimiento y las exoneraciones ineficientes también pueden contribuir al comercio no autorizado.

Los autores Álvarez et al (2015) argumentan que las teorías sobre el negocio extraoficial se centran en la búsqueda de una economía igualitaria y equitativa. Estas teorías proponen soluciones que ayudan a los negociantes extraoficiales a integrarse a la economía formal y mejorar sus condiciones de vida.

2.1.3.2 Características del comercio no regulado ambulatorio

Según Moncada (2011) los elementos fundamentales son:

- Se ejerce en espacios públicos.
- Es una actividad no autorizada.
- Se caracteriza por la comercialización de un tipo específico de mercadería.

- Los comerciantes andantes suelen establecer sus puntos de venta en galerías comerciales.

Herrera (2004) agrega otras características del comercio ambulatorio:

- No requiere herramientas tecnológicas.
- Los vendedores andantes no tienen acceso al sistema financiero.
- No tienen beneficios laborales ni resguardo a la salud.
- Requiere un capital mínimo.
- No se integra en las cifras del PBI.

En resumen, el comercio ambulatorio es una tarea pecuniaria importante que genera empleo y oportunidades para las personas de bajas ganancias. Ahora bien, también tiene algunos defectos, como la falta de regulación, la no autorizada y la falta de beneficios laborales.

2.1.4 ESTUDIO DE LOS MODELOS TEÓRICOS QUE BUSCAN COMPRENDER LAS CAUSAS DE LA ECONOMÍA NO REGULADA.

2.1.4.1 Factores psicológicos.

Rose et al (1992) Los aspectos emocionales, cognitivos y conductuales del vendedor influyen en su capacidad para persuadir y cerrar ventas.

2.1.4.1.1 Motivaciones.

El incentivo es el factor que potencia al vendedor a comerciar una mercancía o servicio. Cuando la incentivación es alta, es decir, cuando el vendedor tiene una importante necesidad o deseo de vender, el vendedor buscará activamente encontrar clientes y cerrar ventas. Por ejemplo, un vendedor que está impulsado por el deseo de cobrar más dinero estará aún más inclinado a esforzarse y a hacer llamadas en frío para ubicar clientes, un vendedor que está impulsado por el anhelo de asistir a los demás será más propenso a escuchar las necesidades de los clientes y a encontrar soluciones que satisfagan esas necesidades, en resumen, la motivación es un factor clave en el éxito de las ventas. Los vendedores con alta motivación venden más. Rose et al (1992)

2.1.4.1.2 Percepciones

La percepción es la forma en que las personas entienden el mundo que les rodea. Este proceso implica elegir qué información es importante, organizarla de una manera significativa e interpretarla, en el contexto de las ventas, la percepción es importante porque los vendedores deben comprender cómo los clientes perciben sus productos y servicios. Los vendedores pueden hacer esto sirviéndose de sus experiencias y habilidades para establecer conexiones con las mercancías y servicios que están vendiendo.

Por ejemplo: Un cliente puede percibir un producto como caro porque tiene un precio alto. Sin embargo, un vendedor puede ayudar al cliente a percibir el producto como una buena inversión al destacar sus beneficios y características. Rose et al (1992)

2.1.4.1.3 Aprendizaje

Las experiencias de los vendedores influyen en su comportamiento. Los vendedores clasifican sus experiencias como positivas o negativas para que puedan utilizarlas en el futuro, por ejemplo: Un vendedor que tiene una experiencia positiva vendiendo un producto de alta gama puede ser más propenso a intentar comercializar productos similares en el futuro. Por otro lado, un comerciante que tiene un historial negativo vendiendo Rose et al (1992)

2.1.4.1.4 Convicciones y posturas.

Las convicciones y posturas de los negociantes modifican su comportamiento de venta. Las creencias son las opiniones de los negociantes, mientras que las actitudes son sus sentimientos. Rose et al (1992)

2.1.4.2 Factores económicos

Brinkmann & Bizama (2000) afirman que los elementos económicos son los que más influyen en la predilección al ahorro, estos componentes incluyen: el ingreso disponible: a mayor renta existente, mayor es el potencial de ahorro, la distribución del ingreso: un reparto de renta más ecuánime tiende a intensificar la predilección al ahorro, el desarrollo económico: en las comunidades evolucionadas, la predilección al ahorro suele ser superior que en las menos evolucionadas.

Estos factores influyen en la predilección al ahorro de dos maneras:

Ejemplo: Aquellos que ganan S/1200 al mes tienen mayores posibilidades de ahorrar en comparación con quienes ganan S/800, demostrando así que el nivel de ingresos es un factor determinante para ahorrar.

2.1.4.2.1 La inflación y los bajos salarios

Se ha reducido la capacidad adquisitiva de la ciudadanía. Esto ha forzado a las personas a buscar alternativas más asequibles para cubrir sus peticiones. El comercio ambulante se ha beneficiado de esta situación, ya que sus precios son más competitivos. Además, la caída de las remuneraciones ha provocado que más personas se inserten en la economía sumergida, en especial empleados y subempleados, un superior número de madres de familia y niños igualmente se han visto forzados a laborar extraoficialmente para asistir a los ingresos domésticos.(United Nations, 2022)

2.1.4.2.2 El desempleo.

Es un fenómeno que altera las condiciones de vida de las personas. Cuando no hay suficientes empleos, las personas que buscan trabajo se ven forzadas a buscar oportunidades para producir renta, el comercio ambulante es una alternativa que han adoptado muchas personas desempleadas, es una forma de empleo no regulado que ofrece oportunidades de trabajo a personas que no tienen acceso a empleos formales.

Las crisis económicas han contribuido al crecimiento del comercio andante. Las crisis económicas provocan un aumento del desempleo, lo que lleva a más personas a buscar empleo en el sector no regulado, el comercio ambulante ha tenido un impacto positivo en la economía, al ofrecer oportunidades de empleo a personas que no las tendrían. Sin embargo, también ha generado problemas, como la competencia desleal con los negocios formales y la ocupación del espacio público.(Generation, 2024)

2.1.4.3 Factores culturales

Gutman & Means (1993), señalan que los aspectos culturales se vinculan especialmente con el empleo y posibilita darse cuenta por qué no la totalidad de personas pobres laboran y no la totalidad de los que laboran son pobres. Por un lado, se establece que

laborar es respetable, instructivo y proactivo. Este planteamiento puede llevar a que los menores y adolescentes sean agregados al empleo para que se "preparen", "estudien" y "se previenen defectos".

Por otro lado, surge así mismo el concepto de que el rol primordial de los adolescentes es acatar la orden de las personas mayores. Esta noción puede llevar a que los menores y adolescentes sean forzados a laborar, incluso en situaciones peligrosas o insalubres.

Costumbre: Una costumbre es una práctica social que se repite con frecuencia y que es aceptada por la sociedad. Las costumbres pueden ser positivas o negativas, y pueden estar relacionadas con diferentes aspectos de la vida social, como la religión, la educación, la economía, etc.

Tradición: Las tradiciones son la columna vertebral de una cultura, ya que transmiten los valores y creencias que guían el comportamiento de las personas.

Clase social: es un grupo de individuos que comparten un nivel de ingresos, educación, ocupación, etc., similar. Las clases sociales pueden ser altas, medias o bajas.

“Manera de vivir”: Es un conjunto de hábitos, costumbres y actividades que definen a una persona o grupo. Así, el modelo de vida puede estar influenciado por factores culturales, económicos, sociales, etc.

Los factores económico y cultural están interrelacionados. Los padres con bajos ingresos económicos tienen menos probabilidades de que sus hijos terminen una profesión. Incluso aquellos que logran terminar una carrera técnica pueden verse obligados a trabajar en el sector extraoficial producto de la escasez de empleos formales.

2.1.4.4 Factor Social

Fernández (2002) afirma que los componentes sociales afectan al juicio de la población. Estos componentes incluyen el hogar, los colectivos de interés, las clases sociales y la cultura. El hogar es el primer componente que influye en el juicio de la ciudadanía. La educación que reciben los hijos en el hogar, basada en los valores y principios de sus padres, tiene un impacto significativo en la forma en que ven el mundo y toman decisiones a lo largo de su vida.

Los colectivos de interés son grupos con los que la gente se identifica. Estas personas pueden tomar decisiones que sean compatibles con los valores y creencias de sus colectivos de interés. Las clases sociales son colectivos de personas que comparten un grado de ingresos, educación, ocupación, etc., similar. La gente de diferentes clases sociales puede tener diversos valores y creencias, lo que puede tener un efecto en sus opiniones. La cultura es el grupo de creencias, valores, hábitos y tradiciones de una sociedad. La cultura puede influir en la forma en que las personas piensan y actúan, lo que puede influir en sus decisiones.

En resumen, estos componentes sociales pueden tener un impacto en el veredicto de la gente de diversas maneras.

2.1.4.4.1 Las migraciones

Según Matos (1990) La escasez de oportunidades en el campo y en los pueblos ha obligado a muchos peruanos a buscar una vida mejor en las ciudades. Sin embargo, la estructura productiva no puede asimilar a todos los migrantes, por lo que muchos se ven forzados a trabajar en el ámbito extraoficial. Los peruanos siempre hemos actuado de manera extraoficial. Así es una característica histórica de la sociedad peruana. Sin embargo, en las últimas décadas se ha convertido en un problema más grave, debido al éxodo migratorio del rural a lo urbano.

2.1.5 EVASIÓN TRIBUTARIA

Según Valles & Novoa (1999), en términos simples, la evasión tributaria es cualquier acción que busca evitar o retrasar el pago de impuestos al Estado. Esto implica que el contribuyente, de manera indebida, se apropia de recursos que, por ley, le pertenecen al Estado, en otras palabras, el contribuyente oculta o no declara ingresos, bienes o rentas, utiliza mecanismos ilegales o fraudulentos para reducir su carga fiscal, se apropia de fondos públicos destinados al Estado. Esto trae como consecuencias: Perjuicio al Estado: Disminuye la consignación de impuestos, lo que afecta la financiación de servicios públicos como educación, salud e infraestructura, competencia desleal: Las empresas que evaden impuestos obtienen una ventaja ilegal sobre las que cumplen con sus

obligaciones, daño a la sociedad: Se genera un sistema inequitativo donde algunos contribuyentes no aportan lo que les corresponde, mientras que otros pagan en exceso.

2.1.5.1 Causas de la evasión tributaria

a) El Sistema Tributario como causa

En la opinión de Valles & Novoa (1999), si bien el sistema tributario actual puede contribuir a la evasión, no es la causa principal ni fundamental. Pensar lo contrario implicaría creer que el problema se soluciona únicamente con cambios estructurales, es cierto que sistemas con impuestos excesivamente altos pueden incentivar la evasión. Sin embargo, las fallas graves en la equidad, transparencia, practicidad, economía en la consignación, igualdad, legalidad, generalidad y no confiscatoriedad del sistema tributario también son factores determinantes, diversos autores coinciden en que el mal funcionamiento de algunos sistemas tributarios se debe a factores económicos, financieros, sociales y políticos. Estos factores, al crecer en magnitud, pueden llevar al sistema a una situación de parálisis. Entre ellos, la inflación es uno de los más perturbadores, especialmente si el sistema no se adapta para neutralizar sus efectos.

b) Bajo nivel educacional de la población

La falta de educación fiscal es una causa importante de la evasión, tanto por el bajo nivel educativo general de la población como por la necesidad de obtener recursos para el funcionamiento del Estado y el bienestar de la sociedad, otra forma de decirlo es que las personas con bajo nivel educativo pueden no comprender la necesidad de contribuir al estado ni las consecuencias de la evasión, Así la falta de recursos del Estado, debido a la evasión fiscal, limita su capacidad para proveer servicios públicos como educación, salud y seguridad, pagar impuestos es un deber cívico y una forma de contribuir al bien común, finalmente la evasión fiscal perjudica a todos y beneficia solo a unos pocos. (Valles & Novoa, 1999)

c) Falta de simplicidad y precisión en la Legislación Tributaria

La intrincada maraña de leyes y normas tributarias genera una opacidad que dificulta enormemente que los ciudadanos comprendan sus obligaciones fiscales. Esta falta de

claridad fomenta la incertidumbre jurídica, lo que a su vez propicia la proliferación de intermediarios que se aprovechan de la situación, generando un círculo vicioso que perjudica tanto a los contribuyentes como a la consignación fiscal. (Valles & Novoa, 1999)

Hace más de dos siglos, Adam Smith estableció los principios básicos de un sistema tributario justo y eficiente. Estos principios siguen siendo relevantes en la actualidad, ya que enfatizan la relevancia de la claridad, la precisión y la transparencia en el cálculo de los tributos.

Según Smith (1776), los impuestos deben ser: claros: Los contribuyentes deben saber cuánto deben pagar, qué se está gravando y cómo y cuándo deben pagar, precisos: las leyes fiscales deben ser claras y concisas, y no debe haber ambigüedades que puedan generar disputas, transparentes: el gobierno debe ser transparente en cuanto a cómo se utilizan los ingresos fiscales, al cumplir con estos principios, se puede lograr un sistema tributario que sea justo para todos los contribuyentes y que promueva el crecimiento económico.

d) La inflación

La inflación es un veneno que corroe la economía, ya que debilita el poder adquisitivo de las personas, fomenta la evasión de impuestos y dificulta la financiación del Estado. (Smith, 1776)

e) Presión Tributaria

La carga fiscal excesiva puede ser un detonante del fraude fiscal. Cuando los contribuyentes se sienten abrumados por la cantidad de tributos que deben pagar, buscan vías para reducir su carga fiscal, incluso si esto implica actuar al margen de la ley. Esta situación genera un espiral descendente, donde una mayor presión fiscal incentiva la evasión, lo que a su vez reduce la consignación y justifica nuevos aumentos impositivos (Smith, 1776)

f) Regímenes de regularización o amnistías fiscales

Las amnistías fiscales, a pesar de su aparente atractivo como fuente de ingresos rápidos, son un parche que a la larga agrava el problema de la evasión. Al premiar a los evasores

con una salida fácil, se envía un mensaje perverso que socava la confianza en el sistema tributario y fomenta comportamientos evasivos en el futuro (Smith, 1776)

g) Falta de difusión del uso de recursos provenientes de los tributos

La evasión fiscal es un síntoma de una profunda desconfianza en el Estado y sus instituciones. Si bien todos debemos asumir nuestra parte de responsabilidad, la solución requiere un compromiso colectivo de todos los sectores de la sociedad. Es fundamental que la información sobre el destino de los impuestos llegue de manera clara y accesible a todos los ciudadanos, ya que la falta de transparencia alimenta la desconfianza y fomenta la evasión (Smith, 1776)

j) Existencia de un Comercio Ambulatorio significativo

Según Sánchez de la Flor (2020), el comercio ambulatorio se ha convertido en una actividad económica no regulada que prolifera en muchos países, especialmente en aquellos en vías de desarrollo. Su arraigo se debe a una serie de factores interconectados, entre los que destacan:

1. Ineficiencia estatal: La incapacidad del Estado para generar oportunidades de empleo formal y brindar acceso a servicios básicos como la educación y la salud, empuja a muchos ciudadanos a buscar alternativas de subsistencia en el comercio informal.

2. Inestabilidad económica e institucional: La falta de estabilidad económica y la debilidad de las instituciones públicas generan un entorno propicio para el desarrollo del comercio ambulatorio, ya que las personas buscan opciones económicas más accesibles y flexibles ante la incertidumbre.

3. Exceso de regulaciones: Un marco regulatorio excesivo y complejo, con trámites burocráticos engorrosos y requisitos inaccesibles para muchos emprendedores, dificulta la formalización de negocios y favorece la informalidad.

4. Corrupción: La presencia de corrupción en las instituciones públicas crea un ambiente de impunidad que permite que el comercio ambulatorio opere sin controles ni regulaciones efectivas.

5. Desorden y descontrol: La falta de planificación urbana y la ausencia de controles adecuados por parte de las autoridades generan un entorno desordenado y caótico en el que prolifera el comercio ambulatorio, lo que dificulta su regulación y control.

2.1.6 Consignación

a) Definición

Solórzano (2015) menciona que, a fin de conocer el concepto de captación, debemos saber que proviene de la palabra latina "recapitare", que significa "reunir un importe particular de efectivo". La palabra "re-" significa "hacia atrás" y "capitare" significa "pagar la capitación", que era un impuesto.

En resumen, la consignación es el acto de recoger una suma de dinero, generalmente como impuesto. La consignación es un paso sustancial para la funcionalidad de una nación, ya que permite que el gobierno cuente con los recursos necesarios para prestar servicios a la población.

b) Proceso de recaudar

Según Solórzano (2015) la captación es el proceso mediante el cual el gobierno recauda impuestos de los ciudadanos y las empresas. Estos tributos se valen para respaldar la función pública, como la instrucción, la salud y la salvaguardia, así también afirmó que la consignación es un proceso importante porque permite al gobierno cumplir con sus objetivos. Cuando los contribuyentes cumplen con sus obligaciones tributarias, el gobierno tiene los recursos necesarios para brindar servicios a la población y por último menciona que la consignación es un proceso complejo que involucra a diferentes actores, como el gobierno, los contribuyentes y las empresas recaudadoras de impuestos. Las tasas impositivas son las cuotas que deben pagar los contribuyentes por los servicios públicos que reciben.

c) Consignación impositiva

Solórzano (2015) afirma que la cobranza es obligatoria, es decir, que los aportantes tienen la obligatoriedad de abonar tributos. Este tipo de cobranza es muy adoptada por el sector estatal y los partidos políticos, que deben cumplir con sus imposiciones fiscales.

En otras palabras, la consignación es un proceso legal mediante el cual las personas y las empresas pagan impuestos al gobierno. Este proceso es obligatorio para todos los contribuyentes, incluidos las empresas gubernamentales y los partidos políticos.

d) Consignación por parte del Gobierno Central

El Ministerio de Economía y Finanzas (2017) dictó la “Ley del régimen impositivo nacional” “Decreto Legislativo N° 771”. Indica qué impuestos rigen, precisando como captadores de los mismos a la administración central, los ayuntamientos y otros como la Sunat (2011) con la “Ley N° 29816 de Fortalecimiento de la SUNAT”, conocida ahora como “Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria – SUNAT”, la misma que gestiona:

- “Impuesto General a las Ventas”
- “Impuesto a la Renta”
- “Régimen Especial del Impuesto a la Renta”
- “Nuevo Régimen Único Simplificado”
- “Impuesto Selectivo al Consumo”
- “Impuesto Extraordinario para la Promoción y Desarrollo Turístico Nacional”
- “Impuesto Temporal a los Activos Netos”
- “Impuesto a las Transacciones Financieras”
- “Aportaciones al ESSALUD y a la ONP”
- “Regalías Mineras”
- “Gravamen Especial a la Minería”

2.1.6.1 Impuesto a la renta

Es un gravamen que se paga al Estado peruano en relación con la ganancia que una persona o empresa alcanza en un año. En la cuestión de las personas, el gravamen se impone según la renta que provenga del empleo, el alquiler de bienes, la venta de acciones o títulos mobiliarios, etc.

Personas aptas para tener y ocupar derechos y obligaciones que no efectúan labores empresariales deben pagar el impuesto a las ganancias sobre las siguientes categorías

de ingresos: Primera categoría: Los retornos sobre la inversión provenientes de la cesión temporal del uso o goce de bienes inmuebles o muebles están sujetas a una tasa del 6.25%. Segunda categoría: Los retornos sobre la inversión de fuente externa, como las ganancias de capital y las ganancias secundarias de la propiedad intelectual, se encuentran gravadas con una tasa del 15%. Cuarta categoría: Las rentas de trabajo independientes, derivadas de la prestación de servicios profesionales, están sujetas a una tasa del 8%. Quinta categoría: Las rentas de trabajo, provenientes de una relación laboral subordinada, están sujetas a una escala móvil de tasas, de acuerdo con los montos percibidos.

2.1.6.2 Nuevo régimen único simplificado

El Nuevo RUS, establecido por la SUNAT (2019), tiene sus raíces en el Decreto Legislativo N° 937 de 2003 y su predecesor, el D.L. N° 777 de 1993. Este régimen tributario simplificado tiene como objetivo agilizar los procesos y reducir la carga administrativa para los pequeños contribuyentes, quienes pagan un monto único mensual basado en sus ingresos y compras, así este régimen va dirigido a personas naturales que inician un negocio pequeño (bodega, puesto de mercado, etc.) y solo emiten boletas de venta, no pueden ganar o comprar más de S/ 8,000 al mes o S/ 96,000 al año, los beneficios de este régimen son: Fácil de administrar, no necesitas facturas ni libros contables, pago sencillo: Un solo pago mensual por internet o banco, sin declaración anual. Para calcular el pago de este régimen se debe basar en la siguiente tabla

Tabla 01: “Categorías de clasificación para pagos en el NRUS”

| CATEGORÍA | INGRESOS BRUTOS MENSUALES | CUOTA MENSUAL EN S/. |
|-----------|---------------------------------------|----------------------|
| 1 | “Hasta S/. 5,000” | 20 |
| 2 | “Más de S/. 5,000 hasta S/. 8,000” | 50 |

Fuente: Sunat

Por ejemplo: Supongamos que Juan inicia su negocio de bodega el 1 de octubre. Durante ese mes, adquiere productos por un valor de S/ 3,000 y obtiene ingresos por ventas de S/ 4,100. Dado que tanto sus adquisiciones como sus ingresos brutos no superan los S/ 5,000, se clasifica en la Categoría 1 del RUS y, por lo tanto, debe pagar una cuota mensual de S/ 20 correspondiente al mes de octubre. Se debe tener en cuenta para permanecer dentro de este régimen, solo se debe tener negocio: En un solo lugar y con actividades permitidas, activos limitados: El valor de tus activos no debe pasar de S/ 70,000 (excepto vehículos o predios), exige facturas: Al comprar, siempre que sea posible, en resumen, el Nuevo RUS es una opción ideal para emprendedores que buscan simplificar sus obligaciones tributarias al iniciar un pequeño negocio.

2.2 MARCO CONCEPTUAL

BOLETA DE VENTA: Reporte que el distribuidor traspasa al adquirente, certificando su transferencia en uso, de enseres o provisión de servicios. Se emplea estrictamente en procesos con “consumidores o usuarios finales”. (“Superintendencia Nacional de Aduanas y Administración Tributaria”).

CONCIENCIA TRIBUTARIA: Es el grado de convicción que tienen los aportantes sobre su deber de pagar los gravámenes que les corresponden. Se trata de un punto de vista que va más allá del cumplimiento legal, y que implica una disposición voluntaria a contribuir al sostenimiento de las finanzas públicas. (Ministerio de Economía y Finanzas).

COMERCIALIZACIÓN: La comercialización es el grupo de labores que se llevan a cabo para poner a disposición de los consumidores un producto, bien o servicio. Estas labores pueden ser llevadas a cabo por “asociaciones, empresas e incluso grupos sociales”. (Fundación ArgenINTA).

COMERCIANTE: Es el sujeto que se consagra a la negociación de manera frecuente. Además, se aplica el término “comercio” para aludir a un lugar “bodega” (“Cámara de Diputados del Congreso de la Unión”).

CONTRIBUYENTE: Es la persona física que tiene patrimonio, ejerce actuaciones financieras y hace uso de un derecho que, conforme a ley, le produce la imposición fiscal. La persona que abona o paga las aportaciones al Estado (“Ministerio de Economía y Finanzas”).

DECLARACIÓN TRIBUTARIA: Documento que remite un aportante a la gobernación fiscal, a través de la web de la “SUNAT”, para comunicar sobre las situaciones significativas que se han provocado en un lapso concreto. Estas situaciones serán utilizadas para estimar las imposiciones fiscales del aportante. (“Superintendencia Nacional de Aduanas y Administración Tributaria”).

EVASIÓN TRIBUTARIA: Es un acto ilegal, ya que abarca encubrir pertenencias o réditos con el propósito de acarrear un superior valor y abonar menos tarifas (“Ley Penal Tributaria”).

INFORMALIDAD: Empleo que no está regido por la ley, no paga gravamen, no ofrece seguridad social y no proporciona rentabilidad laboral.

PRESIÓN TRIBUTARIA: Porcentaje de los ingresos que los donantes deben liquidar en concepto de tributos. (Fondo Monetario Internacional).

UNIDAD IMPOSITIVA TRIBUTARIA: Es una cifra en alusión a la normativa fiscal para definir los fundamentos gravables, exenciones, multas, imposiciones. (“Ministerio de Economía y Finanzas”).

2.3 HIPÓTESIS DE LA INVESTIGACIÓN

2.3.1 HIPÓTESIS GENERAL

“El comercio ambulatorio informal de ropa tiene un efecto significativo en la consignación del tributo a las ganancias caso: feria “La Cachina” Puno periodo 2022”

2.3.2 HIPÓTESIS ESPECÍFICAS

“El perfil socioeconómico típico del comerciante informal ambulatorio de ropa corresponde a una mujer de mediana edad, con estudios secundarios, que realiza esta actividad de manera complementaria a otras ocupaciones”

"Los comerciantes ambulatorios informales de ropa de la Feria "La Cachina" generan una pérdida significativa en la consignación del tributo a las ganancias para la SUNAT “

“Los comerciantes de ropa en la Feria Cachina de Puno optan por la informalidad debido a una combinación de factores socioeconómicos, culturales y políticos que hacen más atractiva esta opción en comparación con la formalización”

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1 ZONA DE ESTUDIO

La zona de estudio se encuentra en la ciudad de Puno: Feria de Ropa de los días jueves y Viernes de cada semana, la cual engloba un promedio de 12 cuadras, desde la Calle Tupac Amaru (Barrio Magisterial frente al Hospital Manuel Núñez Butrón), recorriendo todo el Jr. Juli y calles aledañas, pasando por el pasaje turístico, calle Pucará y terminando por la calle 29 de junio (frente al mercado Bellavista), cuyas coordenadas son: Coordenadas: Longitud oeste: 15° 83' 81'' Latitud sur: 70° 01' 92'' Altitud: 4 047 m, más conocida como feria "La Cachina", donde se recopiló los puntos de vista de los diferentes comerciantes que venden ropa así como sus opiniones con respecto a "la venta ambulante de ropa y su impacto en la consignación del tributo a las ganancias", toda esta información me sirvió para dar respuesta al problema general de este estudio.

3.2 TAMAÑO DE MUESTRA

3.2.1 POBLACIÓN

La población del trabajo está constituida por 1200 comerciantes ambulatorios de ropa en la feria de "Cachina",

3.2.2 MUESTRA

La formulación que se aplicará para esta labor de indagación, es la siguiente:

| | |
|----|--|
| n= | $\frac{(pq) \cdot Z^2 \cdot N}{(\epsilon)^2 (N-1) + (pq) Z^2}$ |
|----|--|

Donde:

N = "Todos los habitantes "

N = “Cantidad de sujetos”

p = “Proporción de negociantes que opinan que el comercio clandestino de vestuario afecta considerablemente la consignación del tributo a las ganancias caso: feria “La Cachina” Puno periodo 2022” ($p = 0.50$).

q = “Proporción de comerciantes que no están de acuerdo con que el comercio clandestino de vestuario tiene efecto en la consignación de impuestos” ($q = 0.50$).

Z = El valor de confianza en esta tesis se ha considerado al 95%, cuyo valor de $Z=1.96$.

Desarrollando un poco más la fórmula:
$$=(1.96^2)*(0.5)*(0.5)*1200 /$$

$$=(0.05^2)*(1200-1)+(1.96^2)*(0.5)*(0.5)= 291$$
 negociantes que fueron encuestados.

Para garantizar la precisión de los resultados, se ajustó el número de participantes en el estudio de acuerdo con el tamaño del grupo que se deseaba estudiar.. Para ello, se utilizó la siguiente fórmula:

$$n' = \frac{n}{1 + \frac{n}{N}}$$

Donde: **n'**: Muestra ajustada

n: Tamaño de muestra estimado previamente. (291) **N**: Tamaño poblacional.(1200)

Reemplazando los valores anteriores en las respectivas fórmulas, se obtienen los siguientes resultados:

n = 291 comerciantes (tamaño de muestra previo), **n'** = 234 comerciantes (tamaño de muestra final)

Ámbito y Lugar de estudio: “La indagación se aplicó a los comerciantes ambulantes que venden ropa en la feria “Cachina”

Población: “La población total de comerciantes es de 1200”. **Muestra:** “La muestra es de 234 comerciantes de ropa”.

3.3 MÉTODOS Y TÉCNICAS

3.3.1 MÉTODOS DE LA INVESTIGACIÓN

Cuantitativo

La investigación cuantitativa parte de la premisa de que el conocimiento científico debe ser imparcial y alcanzable a través de un razonamiento lógico que va de lo general a lo particular. Al asignar valores numéricos a los datos y aplicar técnicas estadísticas, esta metodología permite comprobar si las suposiciones iniciales son correctas.

Descriptivo - Explicativo

El estudio tiene un carácter descriptivo y explicativo, ya que busca describir y explicar los obstáculos que inciden en el “comercio informal de ropa y el efecto que tiene en la consignación del tributo a las ganancias en la ciudad de Puno”. Para ello, se recopilieron datos sobre las características socioeconómicas de los comerciantes informales, así también las causas que los han motivado a incursionar en este tipo de negocio.

3.3.2 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

Diseño no experimental

Este tipo de diseño se caracteriza por la ausencia de manipulación intencional de las variables independientes. El investigador se dedica a describir, comparar o analizar las relaciones entre las variables tal como se manifiestan en la realidad.

3.3.3 TIPO DE LA INVESTIGACIÓN

Descriptivo-correlacional

El método descriptivo-correlacional consiste en estudiar fenómenos en su entorno natural, sin modificarlos, con la intención de identificar y estudiar la conexión entre diferentes factores.

3.3.4 TÉCNICAS

La técnica primordial en esta investigación fue la encuesta a comerciantes, aplicando el método inductivo y deductivo, modelo que estará basado según la investigación de Chávez (2018) y posteriormente fue evaluado por un experto (ANEXO 03). Así se pudo saber si las supuestas hipótesis coinciden en cuanto a la información obtenida.

3.3.4.1 INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS

Para lograr los objetivos de esta investigación se utilizaron los siguientes instrumentos, destacando entre todos ellos el cuestionario (que fue ratificado por una hoja de verificación del instrumento que se examinó por un experto en la materia):

- Encuesta: Se utilizó esta técnica mediante la realización de una encuesta estructurada a los comerciantes de ropa en la feria “cachina”, de acuerdo con mi muestra, que fue validada por un experto (Anexo 03) mediante la hoja de verificación del instrumento.
- Tratamiento de datos: Mediante el procesamiento estadístico descriptivo, se logró organizar, resumir y presentar los datos de forma que permitiera extraer conclusiones significativas

A) PROCESAMIENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS:

Para poder llevar a cabo la exploración de los datos recopilados se empleó estadística descriptiva e inferencial para analizar los datos, los cuales fueron tabulados y organizados en una base de datos en IBM SPSS 26. Esto permitió lograr resultados confiables y realizar inferencias sobre la población estudiada

3.3.5 CONFIABILIDAD DEL INSTRUMENTO

Para el análisis de confiabilidad del instrumento se hizo uso del coeficiente Alfa de Cronbach, cuya fórmula es:

$$\alpha = \frac{K}{K - 1} \left(1 - \frac{\sum s_i^2}{S_t^2} \right)$$

El instrumento se aplicó a una muestra de 234 comerciantes ambulantes de la feria “La cachina”, contando con 19 preguntas dentro del cuestionario, se procesaron los casos y los resultados fueron los siguientes:

Tabla 02: Resumen de procesamiento de casos y estadística de fiabilidad

| | N | % | Alfa de cronbach | N de elementos |
|----------|----------|----------|-------------------------|-----------------------|
| Válido | 234 | 100.0 | 0.81 | 19 |
| Excluido | 0 | 0.00 | | |
| Total | 234 | 100.0 | | |

Fuente: IBM SPSS statistics

Interpretación: La información recolectada sobre el comercio informal ambulatorio de ropa y su efecto en la consignación del tributo a las ganancias posee un alto nivel de confiabilidad. Esto se evidencia en el coeficiente alfa de Cronbach, que alcanza un valor de 0,81, el cual se ubica dentro del rango “bueno” que es desde 0.8 hasta 0.9.

3.4 IDENTIFICACIÓN DE VARIABLES

Variable Independiente: Comercio ambulatorio informal de ropa

Se refiere a la venta de prendas de vestir en espacios públicos, como calles, plazas o mercados, sin contar con los permisos o licencias requeridos por las autoridades locales. Es decir, es una actividad comercial que se realiza fuera de los canales formales de distribución y que no cumple con las regulaciones establecidas. (Osterling et al., 1979)

Variable Dependiente: Consignación fiscal por concepto de renta

El gravamen a la renta es uno de los pilares fundamentales de la consignación tributaria de un país. Este tributo grava los ingresos obtenidos por personas físicas y jurídicas, y su consignación es esencial para financiar los servicios públicos y las inversiones del Estado. (García, 2021).

Tabla 03: “Operacionalización de variables”

| “VARIABLE” | “DIMENSIÓN” | “TIPO DE VARIABLE” | “INDICADOR” | “ESCALA DE MEDICIÓN” | “INSTRUMENTO DE RECOLECCIÓN” |
|---|---|--------------------|----------------------------------|----------------------|------------------------------|
| “Comercio ambulatorio informal de ropa” | “Características sociodemográficas” | Cuantitativa | “Rango de edad” | Razón | Encuesta - Cuestionario |
| | | | “Género” | | |
| | | | “Nivel de instrucción” | | |
| | | | “Dificultades para formalizarse” | | |
| | | | “Factores socioeconómicos” | | |
| “Recaudación del impuesto a la renta” | “Factores de motivación para ser informal” | Cuantitativa | “Factores culturales” | Razón | Encuesta - Cuestionario |
| | | | “Factores políticos” | | |
| | | | “Horas de trabajo” | | |
| | | | “Ingreso mensual” | | |
| “Recaudación del impuesto a la renta” | “Recaudación perdida por parte de la Sunat” | Cuantitativa | “Tipo de ropa que venden” | Razón | Encuesta - Cuestionario |
| | | | “Años de actividad” | | |
| “Recaudación del impuesto a la renta” | “Línea de ropa y tiempo de actividad del comerciante” | Cuantitativa | “Horas de trabajo diario” | Razón | Encuesta - Cuestionario |
| | | | “Horas de trabajo diario” | | |

Fuente: Elaboración propia

3.5 MÉTODO Y DISEÑO ESTADÍSTICO

La investigación realizada sobre el comercio ambulatorio informal de ropa y su efecto en la consignación de tributos en la feria la cachina 2022 es de tipo aplicada y de nivel correlacional. Este tipo de investigación se caracteriza por buscar soluciones a problemas prácticos y por medir la relación entre dos o más variables.

En este caso, la investigación tiene como objetivo determinar el efecto del comercio ambulatorio informal de ropa en la consignación del impuesto a la renta caso: Feria “Cachina” Puno periodo 2022. Para ello, se han recopilado datos sobre las características de la brecha fiscal generada por la actividad económica no declarada.

Así, los datos recolectados para esta investigación fueron analizados en dos etapas. Inicialmente, se realizaron análisis descriptivos, generando tablas de frecuencia y gráficos de barras. Posteriormente, se evaluó la normalidad de los datos ($n=234$) al ser una muestra grande se utilizó la prueba de Kolmogórov-Smirnov, lo cual permitió confirmar su naturaleza no paramétrica y así se pudo aplicar la correlación de RHO Spearman obteniendo un coeficiente de 0.79 y como significación bilateral $p=0.00$, por lo tanto, el coeficiente hallado es positivo y de acuerdo al índice de interpretación indica una correlación muy alta, todos los análisis se llevaron a cabo utilizando SPSS versión 26

CAPÍTULO IV

EXPOSICIÓN, ANÁLISIS y DISCUSIÓN DE LOS RESULTADOS

4.1 RESULTADOS

A continuación, se exponen los resultados del estudio, los cuales permiten evaluar el cumplimiento de los objetivos planteados y contrastar las hipótesis formuladas. Se iniciará con el objetivo general y se continuará con los objetivos específicos

OBJETIVO GENERAL

“Determinar el efecto del comercio ambulatorio informal de ropa en la consignación del impuesto a la renta caso: Feria “Cachina” Puno periodo 2022”

4.1.1 PRUEBA DE NORMALIDAD

Esta prueba es crucial para verificar si los datos cumplen con uno de los supuestos más básicos en muchos análisis estadísticos: la distribución normal

Tipos de pruebas: La elección de la prueba depende del tamaño de la muestra y del tipo de desviación de la normalidad que se sospecha. Muestras pequeñas: Shapiro-Wilk suele ser la más recomendada. Muestras grandes: Kolmogórov-Smirnov y Anderson-Darling pueden ser más poderosas. Por lo tanto, se decidió realizar la prueba de Smirnov al tener un tamaño de muestra de 234. Esta prueba determina si los datos siguen un patrón de distribución equilibrado. Una magnitud p inferior a α indica que es muy poco probable que los datos se hayan generado a partir de una distribución equilibrada.

Tabla 04: Análisis de normalidad de Smirnov

| | Estadístico | gl(grados de libertad) | p(significancia) |
|---|--------------------|-------------------------------|-------------------------|
| “Comercio ambulatorio informal de ropa” | 0.166 | 234 | 0 |
| “Recaudación del impuesto a la renta” | 0.113 | 234 | 0 |

Fuente: “DATAtab Team(2024). DATAtab e.U. Graz, Austria.”

Ahora, definiremos el factor decisivo:

- Si $p < 0,05$, la hipótesis alternativa es la que mejor explica los datos.
- Si $p \geq 0,05$ los datos no apoyan la hipótesis alternativa.

Como $p = 0 < 0,05$, los datos nos permiten concluir que la hipótesis alternativa ofrece una explicación más plausible, por lo tanto los datos no tienen una distribución equilibrada, así que en adelante aplicaremos la estadística no paramétrica.

4.1.2 CORRELACIÓN DE VARIABLES

Para poder dar respuesta al objetivo general en este estudio, se examinó la asociación entre la consignación tributaria y la venta callejera de ropa sin permiso, considerando sus respectivas dimensiones. Para ello, se emplea una muestra no paramétrica de tipo ordinal-ordinal. Dado el tipo de datos, se utiliza la medida de asociación de Spearman (Rho) para evaluar la fuerza y la dirección de la asociación entre las variables. Los resultados de la correlación se obtienen mediante la siguiente tabla:

Tabla 05: “Tabla de valores de la RHO Spearman”

| VALORES | RELACIÓN |
|-------------------|------------------------|
| “desde 0.7 a 1.0” | “Correlación muy alta” |
| “desde 0.5 a 0.7” | “Correlación alta” |
| “desde 0.3 a 0.5” | “Correlación media” |
| “desde 0.1 a 0.3” | “Poca correlación” |
| “desde 0.0 a 0.1” | “No hay correlación” |

Fuente: “De Kuckartz et al: Statistik, Eine verständliche Einführung, 2013, p. 213”

4.12.1.1 Estudio correlacional de las variables: Impacto de la venta ilegal de ropa en "La cachina" sobre los ingresos fiscales.

Tabla 06: Cálculo de la medida de asociación

| | | “Comercio ambulatorio informal de ropa” | “Recaudación del impuesto a la renta” |
|---|---------------------------------|---|--|
| “Comercio ambulatorio informal de ropa” | “Coeficiente de correlación” | 1,000 | -,789 |
| | “Sig. (bilateral)” | , | ,000 |
| | N° | 234 | 234 |
| “Recaudación del impuesto a la renta” | “Coeficiente de correlación” | -,789 | 1,000 |
| | “Sig. (bilateral)” | ,000 | , |
| | N° | 234 | 234 |

Fuente: Base de datos software IBM Spss.

Interpretación: La hipótesis nula se rechaza, ya que el p-valor es menor a 0,05, aceptando así la hipótesis alterna. Existe evidencia de una relación entre el comercio ambulatorio informal y la recaudación del impuesto a la renta, como lo indica el coeficiente de correlación -0.789. Esta correlación negativa de alta magnitud sugiere que, a medida que aumenta el comercio ambulatorio informal de ropa en la feria, la recaudación del impuesto a la renta por parte de la Sunat disminuye proporcionalmente.

4.1.3 OBJETIVO ESPECÍFICO 01

“Identificar las principales características socioeconómicas de los vendedores callejeros de ropa caso: Feria “La Cachina””.

Para poder dar respuesta a este objetivo se utilizó la base de datos de las encuestas realizadas a los vendedores callejeros que venden ropa en la feria “La cachina”.

Tabla 07: “Distribución por edades de los vendedores callejeros”

“¿Cuál es su rango de edad?”

| Valores | Frecuencia | Porcentaje |
|------------|------------|------------|
| 15 - 29 | 59 | 25.2 % |
| 30 - 44 | 91 | 38.9 |
| 45 - a más | 84 | 35..9 |
| TOTAL | 234 | 100 % |

Fuente: De producción propia

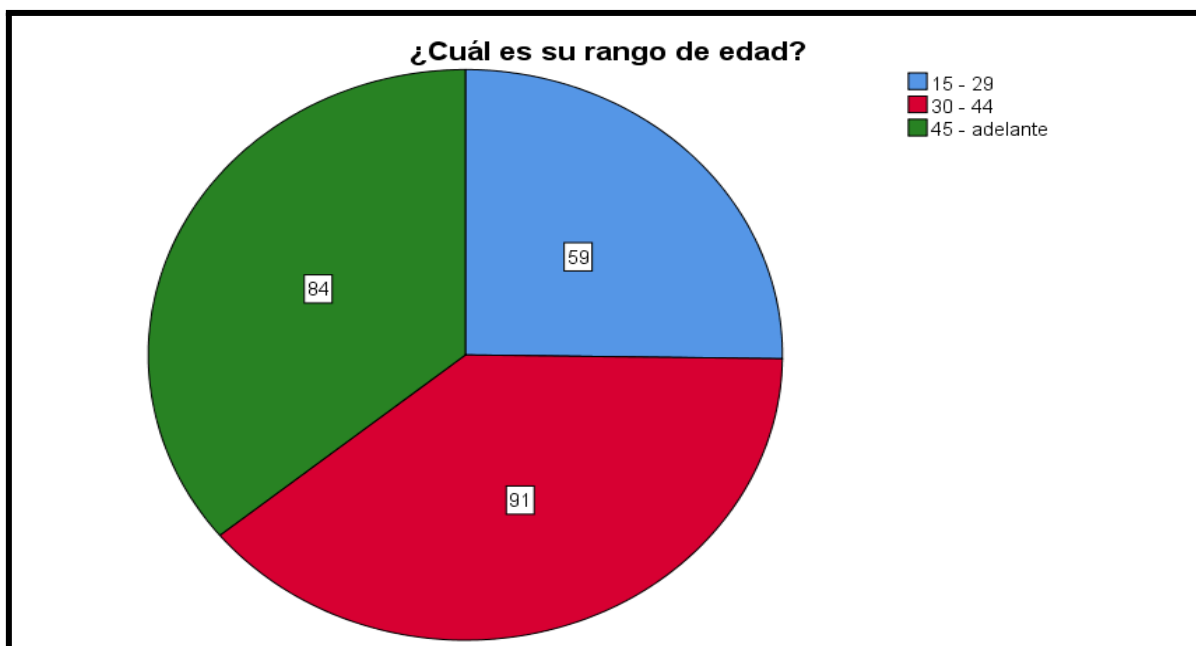


Figura 01: “Distribución de las edades de los comerciantes.”

Fuente: De producción propia

Análisis: Conforme a la figura 01. Las edades comprendidas de los comerciantes informales, Las edades comprendidas entre los 30 – 44 años de edad presenta el mayor porcentaje con 38% (91 personas encuestadas) de un total de 100%. Seguido de las edades de 45 en adelante años de edad con el 36% (84 personas encuestadas) y las edades con un menor porcentaje está comprendido entre los 15 - 29 años de edad con

un porcentaje de 25%.

Interpretación: La alta participación de personas entre 30 y 44 años en el comercio informal de Puno pone de relieve la necesidad de implementar políticas públicas que apuesten por un mercado laboral más formal y la generación de oportunidades económicas para este grupo etario. Asimismo, es necesario fortalecer los programas de apoyo a las familias y jóvenes en situación de vulnerabilidad, brindándoles alternativas de educación, capacitación y acceso a financiamiento para que puedan insertarse en el mercado laboral formal.

Tabla 08: “Proporción de hombres y mujeres que se dedican al comercio ambulante”

“¿Cuál es su género?”

| Valores | Frecuencia | Porcentaje |
|-----------|------------|------------|
| Masculino | 87 | 37.2 % |
| Femenino | 147 | 62.8 |
| TOTAL | 234 | 100 % |

Fuente: De producción propia

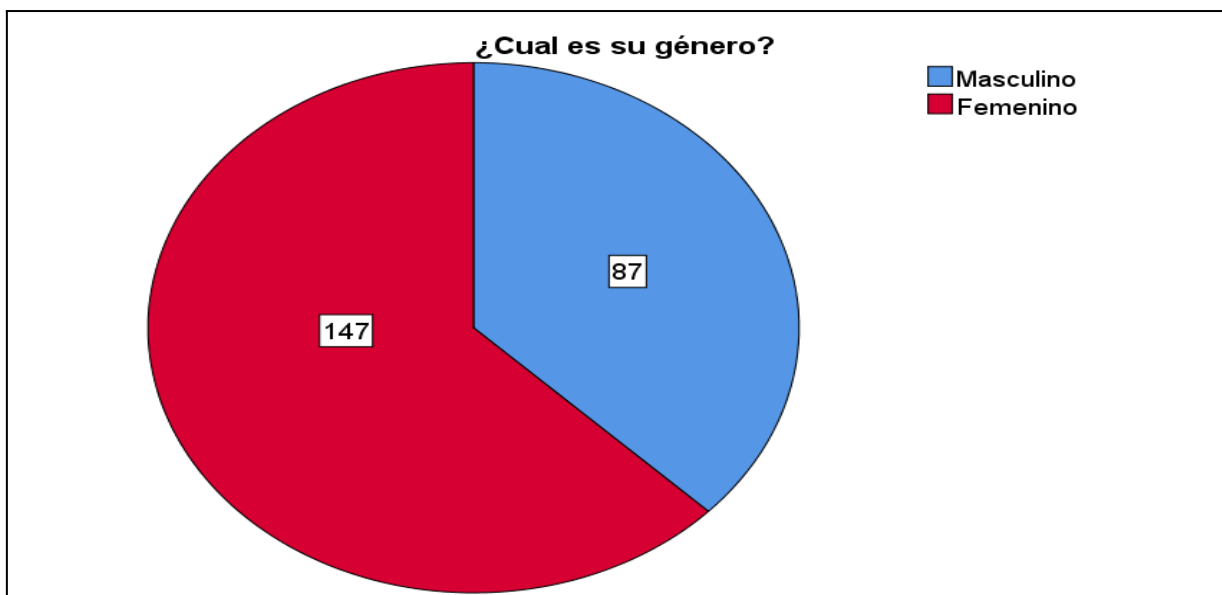


Figura 02: “Proporción de género.”

Fuente: De producción propia

Análisis: Conforme a la figura 02 de un total de 234 comerciantes ambulantes encuestados, se observa que las mujeres representan el 63% del total, mientras que los hombres constituyen el 37% restante.

Interpretación: El comercio informal en Puno: una dinámica familiar, el estudio revela que, si bien no se puede afirmar que exista un género dominante en el comercio informal de Puno, sí se observa una marcada participación de las mujeres en este sector. En muchos casos, las parejas de comerciantes informales implementan estrategias de turnos para conciliar las responsabilidades familiares y el trabajo.

Tabla 09: “Proporción de antecedentes académicos”

“¿Cuál es su nivel de instrucción?”

| Valores | Frecuencia | Porcentaje |
|-------------------------|------------|------------|
| “Analfabeto” | 17 | 7.3 % |
| “Primaria” | 52 | 22.2 % |
| “Secundaria completa” | 86 | 36.8 % |
| “Secundaria incompleta” | 70 | 29.9 % |
| “Superior” | 09 | 3.8 % |
| TOTAL | 234 | 100 % |

Fuente: De producción propia

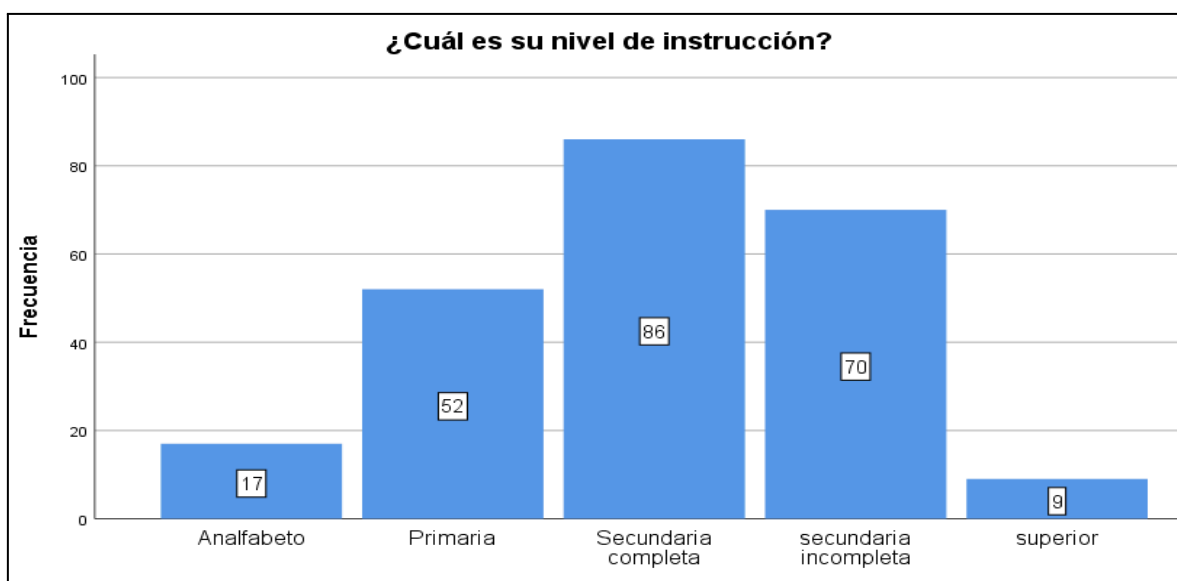


Figura 03: “Proporción de antecedentes académicos”

Fuente: De producción propia

Análisis: De acuerdo a la tabla 8, el nivel educativo más frecuente entre los comerciantes ambulantes es la secundaria completa (36.8%). Le siguen aquellos con estudios secundarios incompletos (30%) y primaria (22%). Destaca el hecho de que el

7% de participantes sea analfabeto.

Interpretación: cómo podemos darnos cuenta la gran mayoría de los entrevistados han respondido que solo llegaron al nivel de instrucción con secundaria completa, esto debido principalmente a muchos factores entre los cuales están la falta de dinero en el hogar, la familia es muy numerosa, otra de las causas es que las personas se comprometieron muy jóvenes mucho de los participantes son padres de familia y por último podemos mencionar que dentro de los entrevistados también nos han manifestado que tuvieron la idea de seguir con sus estudios, pero que por el momento se han visto truncados sus sueños esto debido a la falta de dinero.

Tabla 10: “Proporción según la consideración cabeza de familia”

“¿Se podría considerar usted como la cabeza de su familia?”

| Valores | Frecuencia | Porcentaje |
|---------|------------|------------|
| Si | 96 | 41.0 % |
| No | 138 | 59.0 % |
| TOTAL | 234 | 100 % |

Fuente: De producción propia

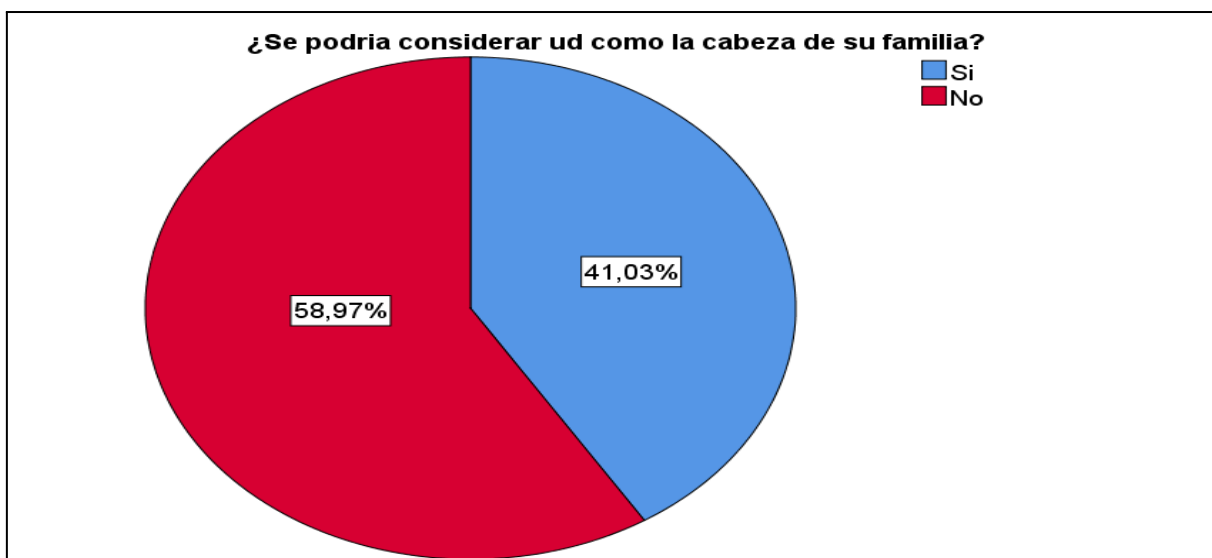


Figura 04: “Proporción según cabeza de familia”

Fuente: De producción propia

Análisis: Tal como se muestra en la figura 04. En donde se puede observar que el 59% del total del 100% (96 personas encuestadas) no se consideran a sí mismos como la persona a cargo de su familia. Mientras que el 41% del total afirma que si se consideran a sí mismos como la cabeza de su familia.

Tabla 11: “Proporción de personas en la familia”

“¿Cuál es el tamaño de su familia?”

| Valores | Frecuencia | Porcentaje |
|-----------|------------|------------|
| “1 a 3” | 132 | 56.4 % |
| “4 a 6” | 70 | 29.9 % |
| “7 a más” | 32 | 13.7 % |
| TOTAL | 234 | 100 % |

Fuente: De producción propia

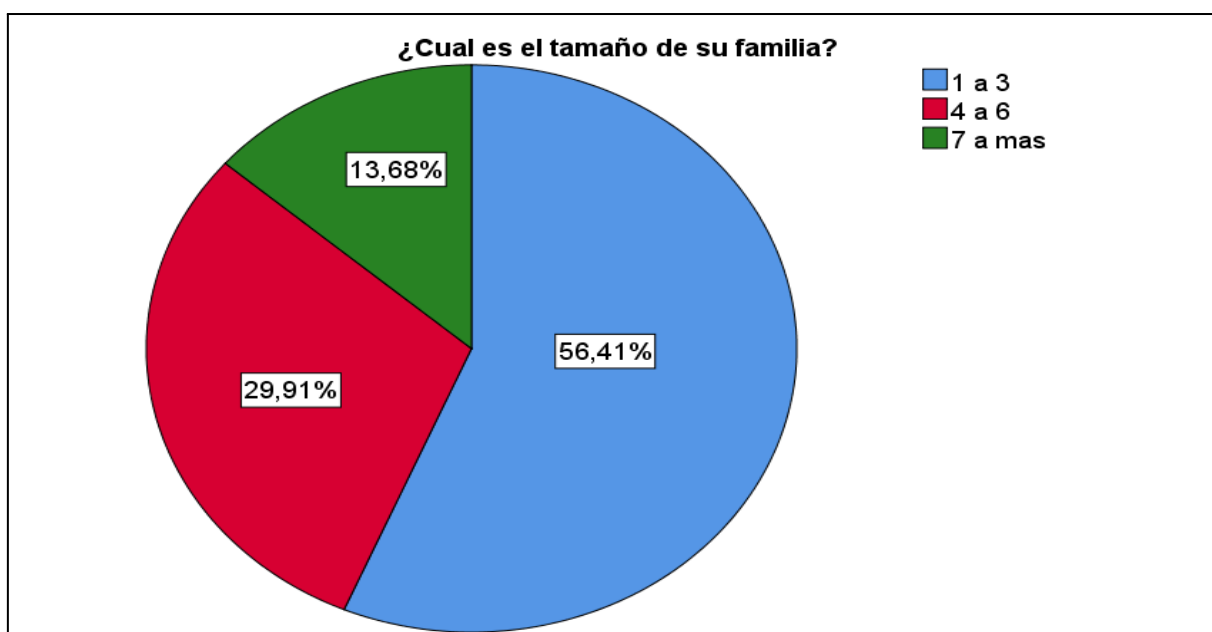


Figura 05. “Proporción de personas en la familia”

Fuente: De producción propia

Análisis: Se observa en la figura 05 que la mayoría de personas es decir 132 que representa un 56.4% del total, mencionaron que su familia está compuesta desde 1 a 3 personas, le siguen 70 personas que representan 29.9% de total, que mencionan que su familia está compuesta desde 4 a 6 personas y por último nos encontramos con 32 personas que representan un 13.7% del total, nos mencionan que su familia está compuesta de 7 a más personas.

Tabla 12: “Proporción de participación laboral de los parientes”

“¿Cuántos familiares se encuentran trabajando actualmente?”

| Valores | Frecuencia | Porcentaje |
|---------|------------|------------|
| 1 a 3 | 172 | 73.5 % |
| 4 a más | 62 | 26.5 % |
| TOTAL | 234 | 100 % |

Fuente: De producción propia

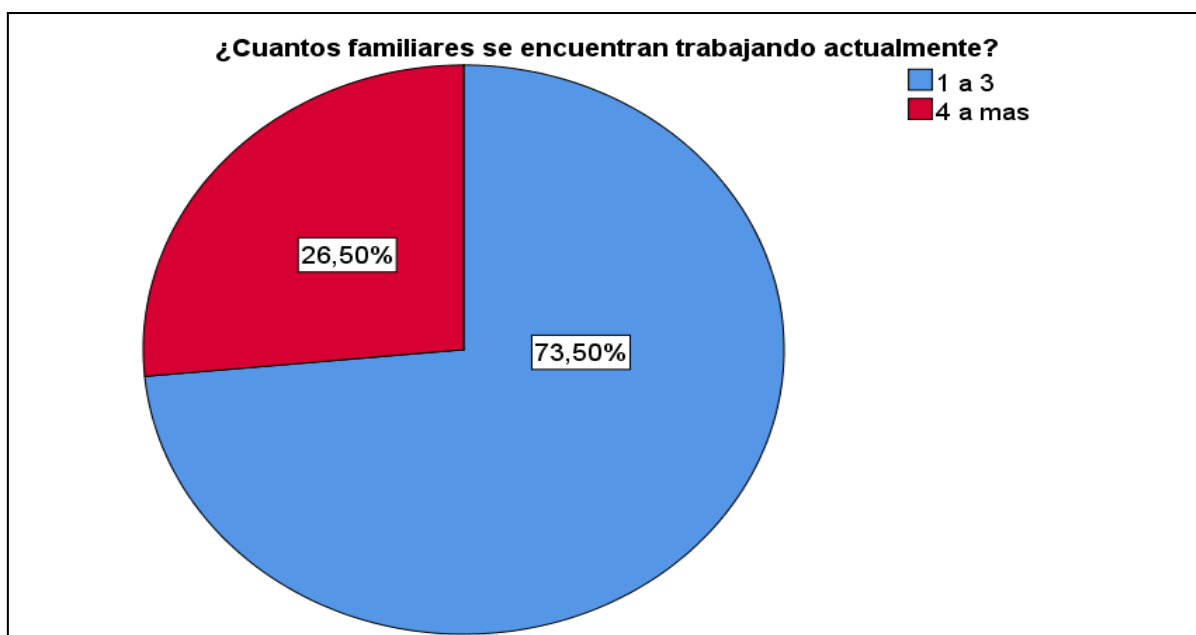


Figura 06: “Proporción de participación laboral de los parientes”

Fuente: De producción propia

Análisis: Se puede apreciar en la figura 06 que la mayoría de comerciantes es decir 172 que representa un 73.5% del total, mencionaron que la cantidad de parientes que están laborando va desde 1 a 3, le siguen 62 comerciantes que representan 26.5% de total, comentaron que el número de familiares que se encuentra trabajando son de 4 a más.

Tabla 13: “Proporción de la condición de la vivienda del comerciante,”
“¿Cuál es el estado de su vivienda?”

| Valores | Frecuencia | Porcentaje |
|-----------|------------|------------|
| Propia | 51 | 21.8 % |
| Alquilada | 183 | 78.2 % |
| TOTAL | 234 | 100 % |

Fuente: De producción propia



Figura 07: “Proporción de la condición de la vivienda del comerciante.”

Fuente: De producción propia

Análisis: Podemos observar en la figura 07 que la mayor parte de comerciantes, es decir, 183 que representa un 78.2% del total, comentaron que viven en una vivienda alquilada, así también 51 comerciantes que representan 21.8% de total, comentaron que sí llegan a tener una vivienda propia.

Tabla 14: “Proporción de cuánto tiempo le dedica al trabajo.”

“¿Cuántas horas al día ejerce esta actividad?”

| Valores | Frecuencia | Porcentaje |
|-----------|------------|------------|
| "1 a 5" | 60 | 25.6 % |
| "6 a 10" | 152 | 65.0 % |
| "11 a 15" | 22 | 9.4 % |
| TOTAL | 234 | 100 % |

Fuente: De producción propia

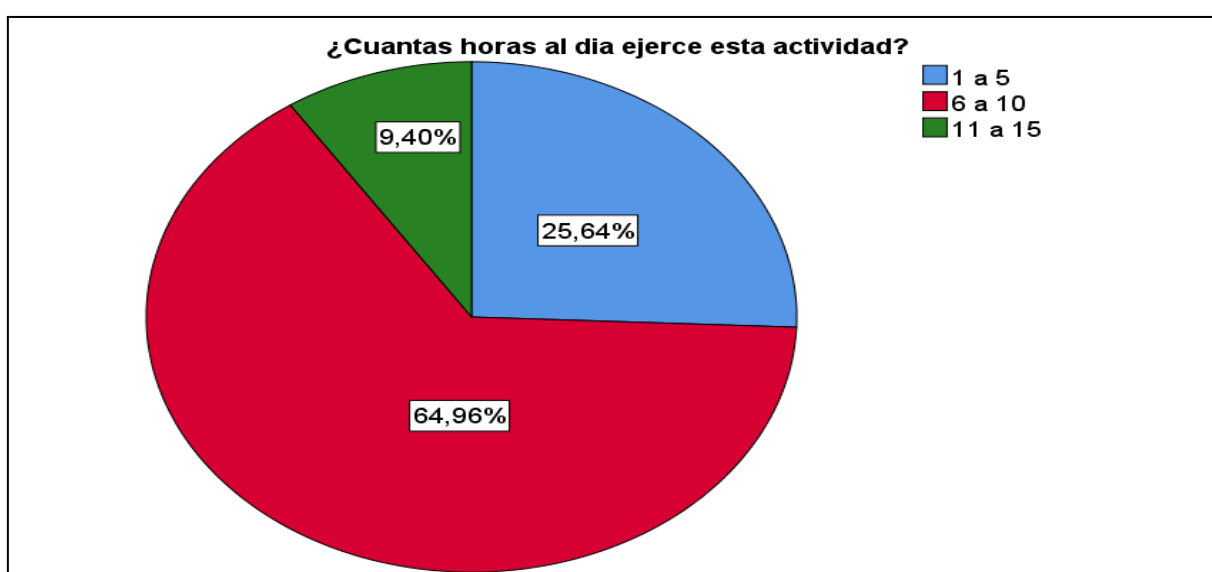


Figura 08: "Proporción de las horas de trabajo"

Fuente: De producción propia

Análisis: Apreciamos entonces en la figura 08 que la mayor parte de comerciantes es decir 152 que representa un 65.0% del total, comentaron que se dedican a trabajar en esta actividad alrededor de 6 horas hasta 10 horas al día, así también nos comentan 60 comerciantes que significan un 25.6% del total que llegan a trabajar en la actividad de venta de ropa desde 1 hasta 5 horas en total, por último nos encontramos con 22 comerciantes que representan un 9.4% de total, comentaron que llegan a trabajar desde 11 horas hasta un extremo de 15 horas al día.

Tabla 15: “Proporción del ingreso mensual de los comerciantes por la venta de ropa en la feria “La Cachina””

“¿Aproximadamente cuánto es su ingreso mensual por esta actividad?”

| Valores | Frecuencia | Porcentaje |
|-----------------------|------------|------------|
| “de 500 a 800” | 67 | 28.6 % |
| “de 801 a 1100” | 101 | 43.2 % |
| “de 1101 a 1500” | 47 | 20.1 % |
| “de 1501 en adelante” | 19 | 8.1 % |
| TOTAL | 234 | 100 % |

Fuente: De producción propia

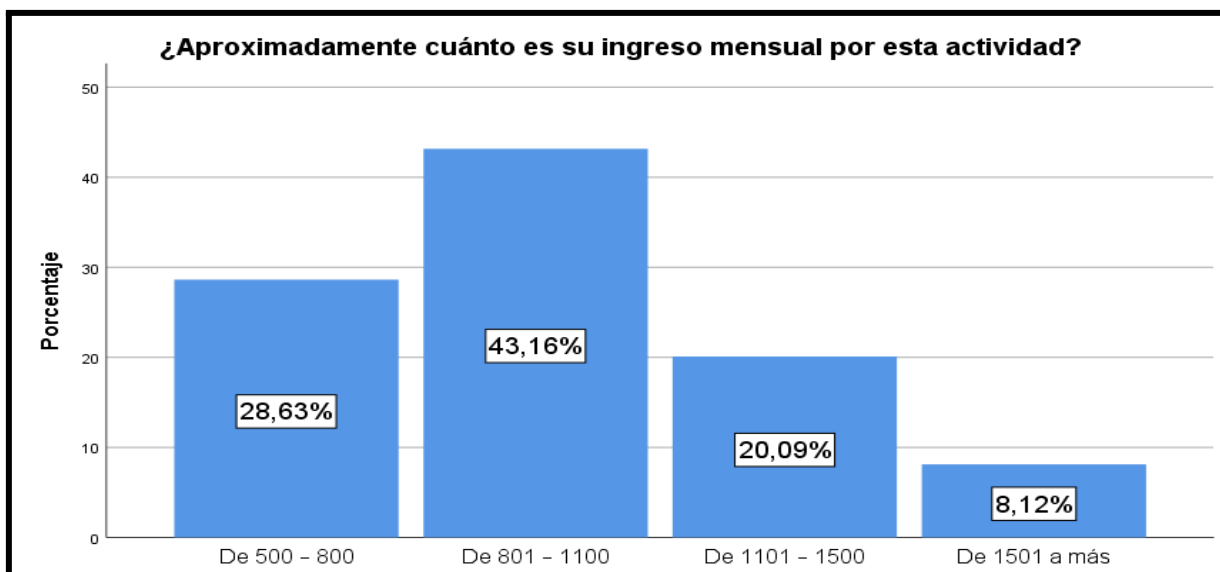


Figura 09: “Proporción del ingreso mensual.”

Fuente: De producción propia

Análisis: Apreciamos en la figura 09 que la mayoría de comerciantes 101 que representa un 43.2% respondieron que ganan aproximadamente desde 801 a 1100 soles al mes, le siguen 67 comerciantes que representan un 28.6%, que mencionan que solo llegan a ganar al mes desde 500 a 800 soles, así también encontramos 47 comerciantes que

mencionan que llegan a ganar desde 1101 a 1500 soles, por último están 19 comerciantes que comentan que llegan a ganar al mes la suma para nada despreciable de 1501 soles a más.

Tabla 16: “Proporción del empleo formal anterior al comercio informal”

“¿Tuvo un empleo formal anteriormente?”

| Valores | Frecuencia | Porcentaje |
|---------|------------|------------|
| Si | 25 | 10.7 % |
| No | 209 | 89.3 % |
| TOTAL | 234 | 100 % |

Fuente: De producción propia

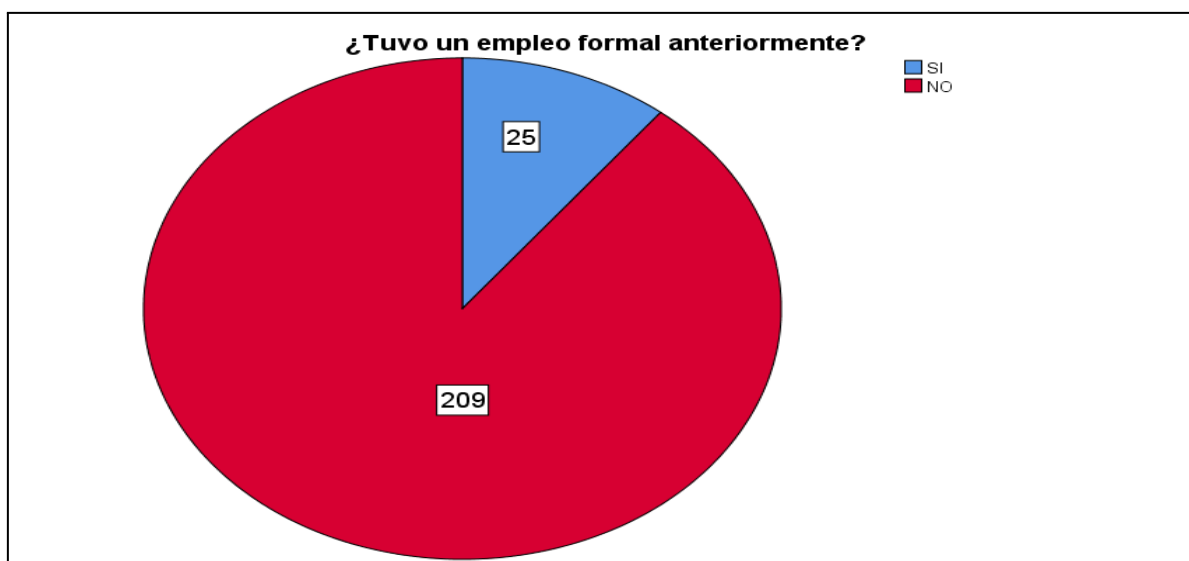


Figura 10: “Proporción del empleo formal”

Fuente: De producción propia

Análisis: Tal como se muestra en la figura 10. Se puede observar que el 89% del total del 100% (209 personas encuestadas) no han trabajado en un empleo formal. Mientras que el 10% del total afirma haber trabajado en un empleo formal, esto se daría sobre todo en los más jóvenes.

Interpretación: La principal razón por la que muchos comerciantes no cuentan con una

profesión formal es la falta de educación. La mayoría abandonó sus estudios a temprana edad, principalmente por razones económicas. La imposibilidad de acceder a la educación superior, debido a la situación financiera de sus familias, limitó sus oportunidades laborales

4.1.3.1 “RESUMEN DE LAS CARACTERÍSTICAS SOCIOECONÓMICAS DE LOS VENDEDORES DE ROPA DE LA FERIA “LA CACHINA”.”

Resumiendo entonces el párrafo anterior; La mayoría de comerciantes tiene como principales características socioeconómicas:

- En el caso de la edad la mayoría, 91(38%) personas está entre los 30 a 44 años de edad.
- El género dominante en la actividad de venta de ropa en la feria “La Cachina” vendría a ser el femenino con 147(62.8%) respuestas afirmando ello.
- En el caso del nivel de instrucción está dominado por secundaria completa, ya que 86(36.8%) personas marcaron esta alternativa.
- En el caso de si se consideran a sí mismos como cabeza de la familia, la mayoría, 138(59%), mencionaron que no se consideran a sí mismos como la persona que provee el sustento económico de la familia.
- En cuanto a la cantidad de personas que componen su familia, la mayoría, 132(56.4%), respondió que su familia está compuesta de 1 a 3 personas en total.
- Mientras que en el ámbito de saber cuántos familiares tienen trabajo actualmente la mayoría, 172(73.5%), respondió que se encuentran trabajando en su familia desde 1 a 3 familiares.
- Pasando al estado de la vivienda en la que habitan la mayoría, 183(78.2%), respondió que se encuentran viviendo actualmente en una residencia alquilada.
- Respecto a cuántas horas al día se dedican a trabajar en la actividad económica de venta de ropa en la feria “La Cachina”, la mayoría 152(65%), respondió que le dedican desde 6 a 10 horas al día trabajando a esta actividad.
- En cuanto al ámbito económico de cuánto sería aproximadamente su ingreso

mensual, la mayoría de comerciantes 101(43.2%), respondieron que ganan desde 801 hasta 1100 aproximadamente en todo el mes.

- Por último, en el caso de si tuvieron algún empleo formal antes de ser comerciantes en la feria de “La Cachina”, la mayoría 209(89.3%) respondió que no, que nunca tuvieron un empleo formal anteriormente.

4.1.2.2 “PRINCIPALES CARACTERÍSTICAS SOCIOECONÓMICAS DE LOS COMERCIANTES INFORMALES AMBULATORIOS DE ROPA CASO: FERIA “LA CACHINA””

El aspecto de características socioeconómicas de los comerciantes informales ambulatorios de ropa se pudo capturar en las tablas 7 al 16, obtenemos que el perfil del comerciante típico de la feria "La Cachina" corresponde a una mujer de mediana edad, con estudios secundarios completos, que no es el principal proveedor de su hogar y que ha encontrado en la venta informal una fuente de ingresos. Los comerciantes suelen trabajar largas jornadas en condiciones laborales informales y con ingresos relativamente bajos. La falta de experiencia laboral formal y la dependencia del alquiler sugieren una situación de vulnerabilidad económica para muchos de estos comerciantes.

4.1.4 OBJETIVO ESPECÍFICO 02

“Analizar los ingresos por consignación del impuesto a la renta que estaría perdiendo la Sunat en la feria “la Cachina”.

Para dar respuesta a este objetivo se utilizó como base de datos las preguntas de la encuesta relacionadas con el aspecto económico de los comerciantes que venden ropa en la feria “La cachina”

Tabla 17: “Proporción del Ingreso mensual de los comerciantes ambulantes.”

“¿Aproximadamente cuánto es su ingreso mensual por esta actividad?”

| Valores | Frecuencia | Porcentaje |
|-----------------------|------------|------------|
| “de 500 a 800” | 67 | 28.6 % |
| “de 801 a 1100” | 101 | 43.2 % |
| “de 1101 a 1500” | 47 | 20.1 % |
| “de 1501 en adelante” | 19 | 8.1 % |
| TOTAL | 234 | 100 % |

Fuente: De producción propia

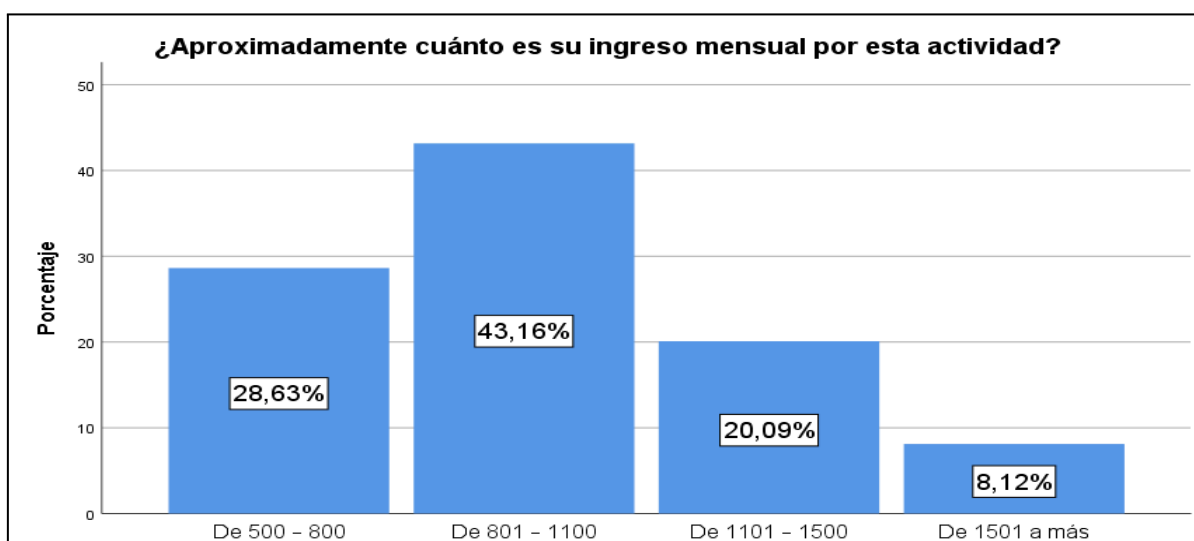


Figura 11: “Proporción del Ingreso mensual de los comerciantes ambulantes.”

Fuente: De producción propia

Análisis: Tal como se muestra en la tabla 17. Podemos observar que el mayor porcentaje representa el 41.0% del total del 100% (96 personas encuestadas) sus ingresos promedios mensuales fluctúan entre los s/.501.00 – 700.00 nuevos soles mensuales, mientras que el 29.5% del total afirma que sus ingresos mensuales fluctúan entre los s/.200.00 – 500.00 nuevos soles mensuales. Sin embargo, solo el 21.4% del

total de encuestados afirma que sus ingresos mensuales son de s/.701.00 – 1000, es decir que solo el 23% estaría cerca del sueldo mínimo (sueldo básico fijado por el estado peruano de 1025.00 nuevos soles). Por último, el 8.1% afirma que su ingreso mensual fluctúa entre los s/. 1000.00 – a más, estas son las que más dinero obtienen de este rubro.

Interpretación: El éxito económico de un comerciante ambulante está estrechamente relacionado con el tiempo invertido en la venta, el tipo de producto comercializado y la elección del lugar de venta. Cuanto más tiempo se dedique a la actividad y mejor sea la ubicación, mayores serán los ingresos obtenidos.

Tabla 18: “Proporción de cuánto tiempo le dedica al trabajo.”

“¿Cuántas horas al día ejerce esta actividad?”

| Valores | Frecuencia | Porcentaje |
|-----------|------------|------------|
| “1 a 5” | 60 | 25.6 % |
| “6 a 10” | 152 | 65.0 % |
| “11 a 15” | 22 | 9.4 % |
| TOTAL | 234 | 100 % |

Fuente: De producción propia

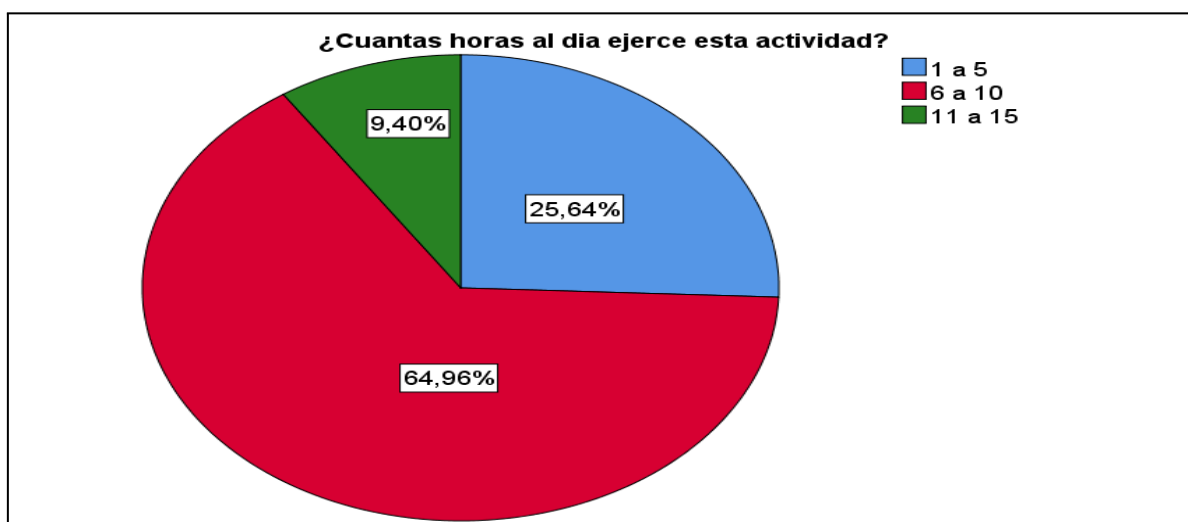


Figura 12: “Proporción de las horas de trabajo”

Fuente: Elaboración propia

Análisis: Apreciamos entonces en la figura 12 que la mayor parte de comerciantes es decir 152 que representa un 65.0% del total, comentaron que se dedican a trabajar en esta actividad alrededor de 6 horas hasta 10 horas al día, así también nos comentan 60 comerciantes que significan un 25.6% del total que llegan a trabajar en la actividad de venta de ropa desde 1 hasta 5 horas en total, por último nos encontramos con 22 comerciantes que representan un 9.4% de total, comentaron que llegan a trabajar desde 11 horas hasta un extremo de 15 horas al día.

Tabla 19: “Proporción del tiempo de actividad en el negocio”

“¿Qué tiempo de actividad tiene en este negocio?”

| Valores | Frecuencia | Porcentaje |
|-------------------|------------|------------|
| “De 0 - 5 años” | 76 | 32.5 % |
| “De 6 - 11 años” | 84 | 35.9 % |
| “De 12 - 17 años” | 52 | 22.2 % |
| “De 17 - a más” | 22 | 9.4 % |
| TOTAL | 234 | 100 % |

Fuente: De producción propia

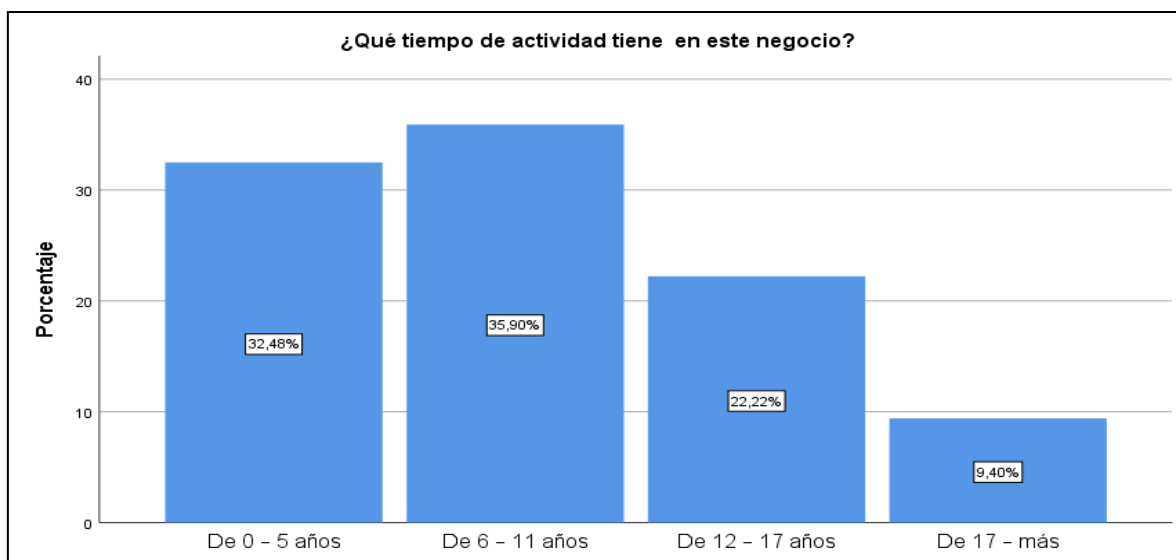


Figura 13: "Tiempo de actividad en el negocio."

Fuente: De producción propia

Análisis: tal como se muestra en la figura 13. Se puede observar que 35% de un total del 100% (84 personas encuestadas), afirman estar trabajando entre 6 – 11 años de edad como trabajadores informales en esta ciudad, mientras que el 32% del total está trabajando entre 0 – 5 años.

Interpretación: La venta ambulante se ha convertido en la principal fuente de ingresos para muchos trabajadores informales, quienes han dedicado años a esta actividad. La incertidumbre y el desconocimiento asociados a otros tipos de trabajos desalientan a la mayoría a buscar alternativas. No obstante, la posibilidad de obtener mayores ingresos podría motivar a los trabajadores más jóvenes a considerar nuevos horizontes laborales.

Tabla 20: “Proporción de cómo adquiere el dinero para comprar su mercadería. “

“¿Cómo adquiere usted el dinero para comprar su mercadería para venta?”

| Valores | Frecuencia | Porcentaje |
|----------------------------------|------------|------------|
| “Préstamo familiar” | 31 | 13.2 % |
| “Capital propio” | 73 | 31.2 % |
| “Préstamo bancario” | 20 | 8.5 % |
| “Préstamos de terceras personas” | 110 | 47.0 % |
| TOTAL | 234 | 100 % |

Fuente: De producción propia

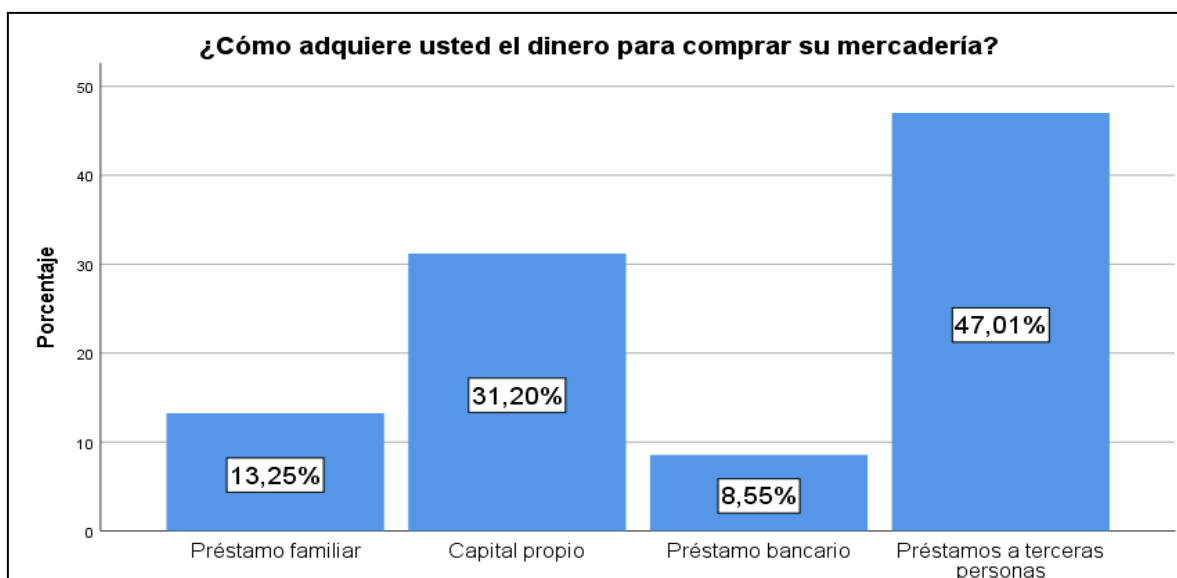


Figura 14: “Adquisición del dinero para la compra de mercadería.”

Fuente: De producción propia

Análisis: Se observa en la figura, 110 comerciantes encuestados que representa el 47% del total del 100% (234 personas encuestadas) han respondido que obtienen dinero por préstamos de terceras personas para la compra de su mercadería, también están 73 encuestados que representan el 31.2% del total, ellos afirman que su capital es propio,

también se encontró que 31 encuestados que representa el 13.2% del total, donde afirman que obtuvieron dinero mediante un préstamo familiar, y por último están 20 personas que representa el 8.5% del total, ellos aseguran que se prestaron el dinero de un banco para la compra de su mercadería.

Interpretación: Los resultados de la encuesta indican que las personas prefieren ahorrar o buscar préstamos de terceros o familiares antes que recurrir a un banco. Esto se debe principalmente a las exigencias de los bancos, que suelen solicitar una garantía inmobiliaria, un aval y, además, someten la aprobación del crédito a una evaluación crediticia rigurosa.

Tabla 21: “Proporción de la posibilidad de proveer para su familia.”

“¿Con lo que gana en esta actividad le alcanza para proveer para su familia?”

| Valores | Frecuencia | Porcentaje |
|---------|------------|------------|
| Si | 59 | 25.2 % |
| No | 175 | 74.8 % |
| TOTAL | 234 | 100 % |

Fuente: De producción propia



Figura 15: “Tiene la capacidad de proveer para su familia con este negocio. “

Fuente: De producción propia

Análisis: Se puede apreciar en la figura 15: la cantidad de 175 personas encuestadas que representa el 74% del total del 100% (234 personas encuestadas) afirman que les no les alcanza los ingresos en este rubro de negocio para poder proveer para su familia y las 59 personas restantes que representa el 25% del total afirman que con este rubro si pueden mantener a su familia.

Interpretación: Según los resultados de una encuesta, la mayoría de los comerciantes ambulantes enfrentan dificultades para cubrir sus necesidades básicas. Esta situación se ve agravada por diversos factores, principalmente por los gastos asociados a la educación de sus hijos, tanto menores como mayores de edad. Muchos de estos jóvenes se encuentran cursando estudios superiores o técnicos, lo que representa una importante inversión para las familias. Otro factor que contribuye a la precariedad económica de los comerciantes ambulantes es el elevado número de hijos que tienen. Esto aumenta considerablemente los gastos en alimentación, vestimenta y otros rubros esenciales. En contraste, un pequeño porcentaje de comerciantes ambulantes afirma tener ingresos suficientes para cubrir sus necesidades. Sin embargo, este grupo tiene características particulares: Muchos de ellos aún viven con sus padres o dependen de su apoyo

económico. Esto les permite reducir significativamente sus gastos básicos, algunos no tienen hijos o se encuentran en las primeras etapas de la paternidad. Por lo tanto, sus responsabilidades familiares son menores, los ingresos que obtienen los destinan principalmente a su propia educación o a cubrir gastos básicos del hogar, como agua, luz y alimentación.

Tabla 22: “Proporción del vendedor informal, según tipo de ropa”

“¿Qué tipo de ropa vende?”

| Valores | Frecuencia | Porcentaje |
|-----------------|------------|------------|
| “Polos” | 21 | 9.0 % |
| “Chompas” | 14 | 6.0 % |
| “Casacas” | 40 | 17.1 % |
| “Zapatillas” | 50 | 21.4 % |
| “Pantalones” | 34 | 14.5 % |
| “Camisas” | 28 | 12.0 % |
| “Ropa de niños” | 17 | 7.3 % |
| “Gorras” | 19 | 8.1 % |
| “Ropa interior” | 11 | 4.7 % |
| TOTAL | 234 | 100 % |

Fuente: De producción propia

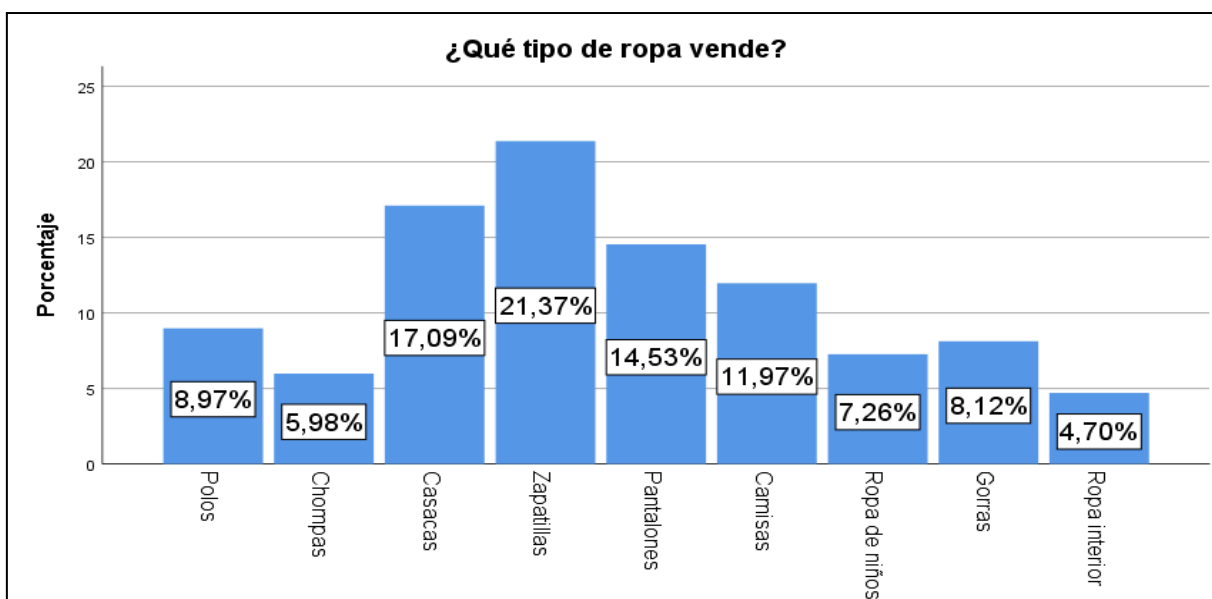


Figura 16: “Vendedor informal, según tipo de ropa”

Fuente: De producción propia

Análisis: El 21% de los comerciantes se desempeñan como vendedores de zapatillas, el 17% vende casacas, el 14% vende pantalones, así está también el 11% que venden camisas, 8.97% polos, 8.12% gorras, 7.26% ropa de niños, 5.98% chompas y por último un 4.70% se dedica a vender ropa interior. Podemos observar que las zapatillas son un producto fundamental para los comerciantes, ya que representan el 21% de sus ventas totales, lo que demuestra su gran relevancia en el mercado.

Interpretación: La oferta de los comerciantes informales es amplia y diversa, incluyendo desde prendas básicas como polos y chompas hasta ropa especializada para niños, casacas, zapatillas, pantalones, camisas, gorras, ropa interior y mucho más. La venta ambulante se desarrolla en espacios no regulados, donde los comerciantes utilizan estructuras improvisadas, como carpas de plástico, para proteger sus productos. En este sentido, las actividades económicas no registradas se caracterizan por operar fuera del marco legal, sin cumplir con las obligaciones fiscales y administrativas establecidas para las empresas formalmente constituidas.

4.1.4.1 “RESUMEN DE LOS INGRESOS QUE OBTIENEN LOS VENEDORES AMBULATORIOS DE ROPA EN LA FERIA “LA CACHINA””

Pasamos a resumir entonces los diferentes factores que se relacionan con los ingresos que obtienen los comerciantes ambulatorios de ropa en la feria “La cachina”:

- Ingresos: La mayoría de los comerciantes (43.2%) gana entre S/801 y S/1000 mensuales.
- Horas de trabajo: Dedicar entre 6 y 10 horas diarias a la actividad comercial.
- Antigüedad: La mayor parte de los comerciantes (35.9%) lleva entre 6 y 11 años trabajando en la feria.
- Financiamiento: La principal fuente de financiamiento para la compra de artículos son los préstamos de terceros.
- Suficiencia de ingresos: La mayoría de los vendedores (74.8%) considera que los ingresos obtenidos en la feria no son suficientes para mantener a su familia.
- Tipo de producto: El producto más vendido es el calzado, específicamente zapatillas.

4.1.4.2 “REVISIÓN DE LOS INGRESOS QUE OBTIENEN LOS VENDEDORES Y CUÁL VENDRÍA A SER LOS INGRESOS TRIBUTARIOS QUE ESTARÍA PERDIENDO LA SUNAT EN EL CASO DE LOS VENDEDORES AMBULATORIOS DE ROPA EN EL CASO DE “LA CACHINA””

Pasamos a revisar los ingresos de los comerciantes, según las encuestas realizadas cuya información fue plasmada en las tablas 17 al 22 donde básicamente los comerciantes nos comentaron cuanto pueden llegar a ganar al mes, así como el tipo de ropa que venden, y el tiempo de actividad que llevan en este tipo de negocio, pero se necesita saber un estimado de la cantidad de dinero en impuesto a la renta que deberían estar pagando dichos comerciantes, por ende se realiza el siguiente cálculo:

Se evaluaron así los ingresos mensuales de los comerciantes de 'La Cachina', encontrando que la mayoría percibe entre S/801 y S/1100. Al comparar estos datos con la normativa tributaria de la SUNAT, se deduce que la mayoría podría optar por el Régimen RUS, específicamente la primera categoría, pagando solo S/20 mensuales. Considerando solamente un año dedicado a esta actividad y una población de 1200 comerciantes, se estima que la SUNAT deja de percibir anualmente alrededor de

S/288,000 al no incluir a estos contribuyentes en el sistema formal.

4.1.5 OBJETIVO ESPECÍFICO 03

“Investigar los factores que motivaron a los comerciantes de ropa en la feria Cachina de la ciudad de Puno a trabajar de manera informal”.

Tabla 23: “Proporción de las razones del porqué no trabaja en un empleo formal”

“¿Por qué no labora en un Empleo Formal?”

| Valores | Frecuencia | Porcentaje |
|--|------------|------------|
| “Por los niveles de estudios requeridos actualmente” | 80 | 34.2 % |
| “Por los límites de edad para acceder a un trabajo formal” | 69 | 29.5 % |
| “Por costumbre familiar” | 37 | 15.8 % |
| “Por los requisitos necesarios para ser formal” | 48 | 20.5 % |
| TOTAL | 234 | 100 % |

Fuente: De producción propia

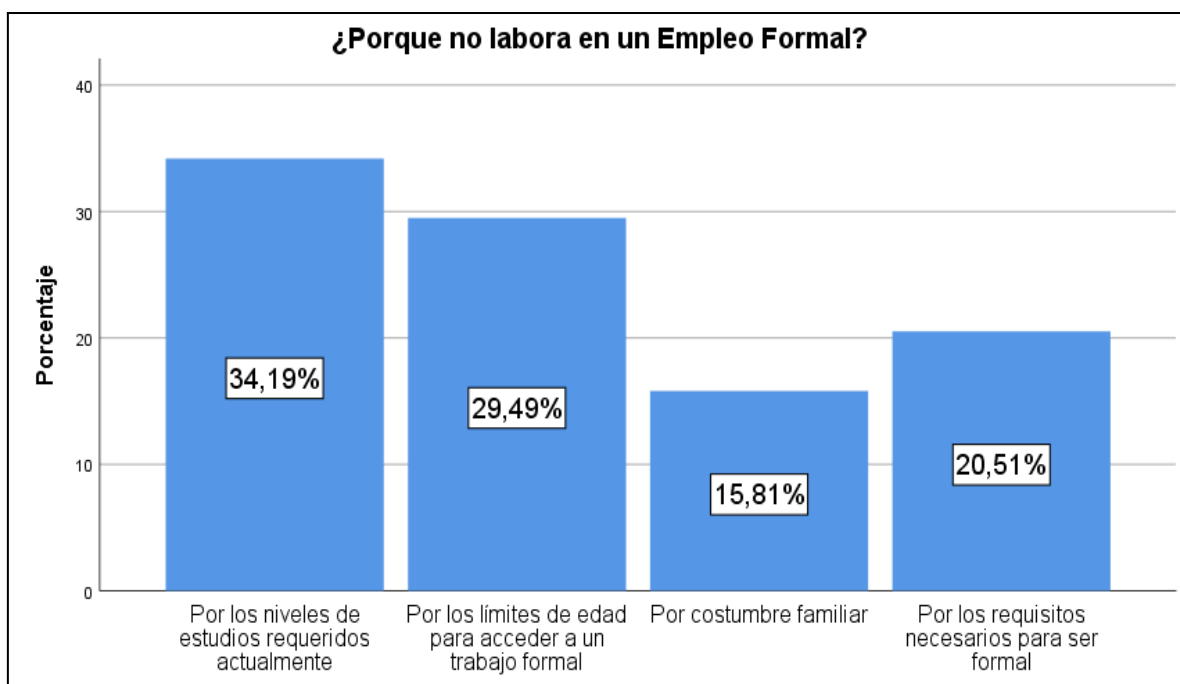


Figura 17: “Razones del porqué no trabaja en un empleo formal.”

Fuente: De producción propia

Análisis: Tal como se muestra en la figura 17. Se puede observar que 80 personas que representa el 34% del total del 100% (234 personas encuestadas) siente que los niveles de estudios requeridos en la actualidad son un motivo por el que no pueden conseguir un empleo formal, ya que mucho de ellos no cuentan con una educación superior, mientras que 69 personas que representa el 29% del total del 100% siente que es por límites de edad, así también se encuentran 48 personas que comentan que los requisitos necesarios para ser formal son un motivo importante por el que no laboran en un empleo formal y por último 37 personas que representa el 15% afirman que es por costumbre familiar.

Interpretación: La falta de un empleo formal para muchos trabajadores se debe a diversos factores, entre ellos la discriminación por edad y la insuficiente formación académica. A pesar de postular a trabajos formales, muchos son rechazados por no cumplir con los requisitos de edad o de formación. En efecto, la mayoría de estos trabajadores solo ha completado estudios primarios o secundarios, mientras que los

puestos de trabajo demandan cada vez más formación profesional o técnica. Esta situación limita las oportunidades laborales de este sector de la población.

Tabla 24: “Proporción de la opinión de los vendedores.”

“¿Por qué cree usted que es difícil ser formal?”

| Valores | Frecuencia | Porcentaje |
|---------------------------------|------------|------------|
| “Falta de preparación” | 25 | 10.7 % |
| “Es costoso” | 77 | 32.9 % |
| “Exige muchos trámites” | 46 | 19.7 % |
| “Excesivo control fiscal” | 26 | 11.1 % |
| “Falta de apoyo de autoridades” | 60 | 25.6 % |
| TOTAL | 234 | 100 % |

Fuente: De producción propia

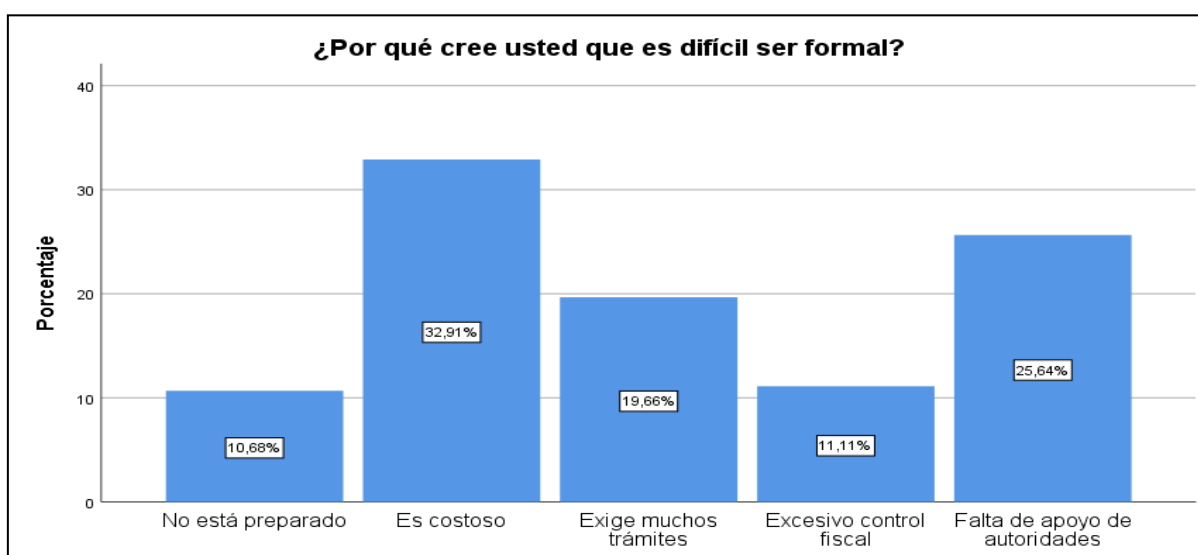


Figura 18: “Dificultad de los vendedores informal a ser formales”

Fuente: De producción propia

Análisis: Tal como se muestra en la figura 18. De 77 encuestados que representa el

32.9% del total 100% (234 personas encuestadas) piensan que es muy costoso ser formal, de 60 encuestados que representa el 25.6% del total piensan que les falta apoyo de autoridades, de 46 encuestados que representa el 19.7% del total piensan que se exige muchos trámites para ser formales. De 26 encuestados que representa el 11.11% piensan que hay un excesivo control fiscal por parte de las autoridades. De 25 encuestados, que representa el 10.68% del total, piensan que no están preparados para ser formales por diversos motivos.

Interpretación: Los encuestados expresaron su preocupación por la alta carga de pagos exigidos por las autoridades. Consideran que la burocracia excesiva y la cantidad de trámites requeridos son un obstáculo para sus negocios. Muchos afirman que sus ingresos no son suficientes para cubrir las demandas financieras impuestas por las autoridades.

Tabla 25: “Proporción de los principales problemas del trabajador informal”

“¿Cuál es su principal problema como trabajador informal?”

| Valores | Frecuencia | Porcentaje |
|-----------------------------------|------------|------------|
| “Ataques de la policía municipal” | 45 | 19.2 % |
| “Competencia desleal” | 158 | 67.5 % |
| “No tener seguro social” | 31 | 13.2 % |
| TOTAL | 234 | 100 % |

Fuente: De producción propia

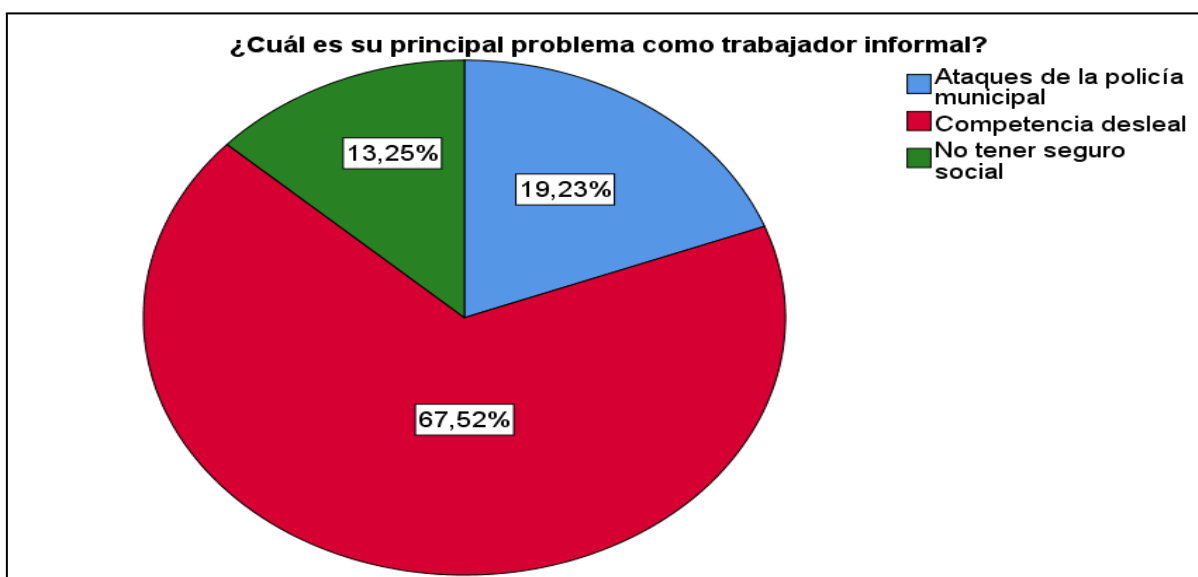


Figura 19: “Los principales problemas del trabajador informal.”

Fuente: De producción propia

Análisis: En la tabla 24 podemos apreciar que 158 personas encuestadas que representan el 67% del total del 100% (234 personas encuestadas) que afirman que la competencia desleal vendría a ser el principal problema que los aqueja, mientras que 45 comerciantes comentan que los ataque o molestias por parte de la policía municipal vendría a ser su problema principal, por último 31 comerciantes que representan el 13%

del total afirman que el no tener seguro social es su mayor problema como trabajador informal.

Interpretación: Se observa que la competencia desleal, caracterizada por la fijación de precios desiguales para el mismo producto, es motivo de alarma para los vendedores. Así también los comerciantes nos comentan que la violencia verbal y las amenazas de confiscación de mercadería por parte de los agentes municipales han generado un clima de tensión y desconfianza entre los vendedores callejeros y el poder público, por último la ausencia de seguro social constituye una grave preocupación para los vendedores callejeros, ya que los expone a una situación de vulnerabilidad ante enfermedades o accidentes.

Tabla 26: “Proporción de los principales motivos para ser vendedor informal.”

“¿Cuáles han sido los principales motivos por los cuales usted ha incursionado en el negocio de venta de ropa los días jueves y viernes en la ciudad de Puno?”

| Valores | Frecuencia | Porcentaje |
|--------------------------------|------------|------------|
| “Falta de trabajo” | 59 | 25.2 % |
| “Pagan poco en otros trabajos” | 21 | 9.0 % |
| “Horario flexible” | 27 | 11.5 % |
| “Necesidad de dinero” | 90 | 38.5 % |
| “Oportunidades de negocio” | 37 | 15.8 % |
| TOTAL | 234 | 100 % |

Fuente: De producción propia

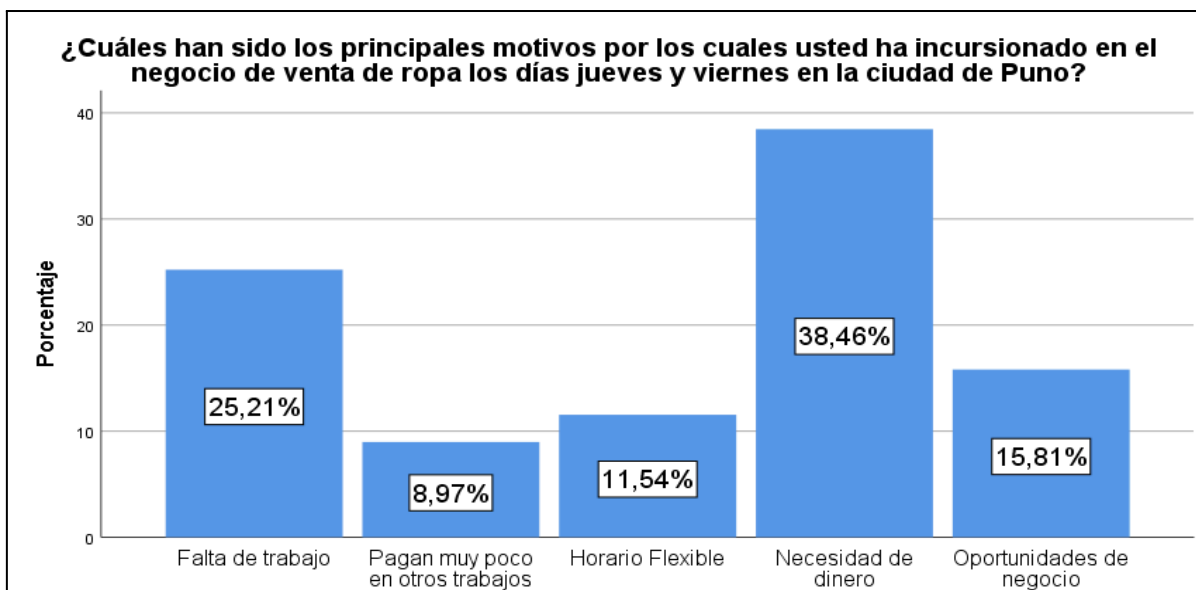


Figura 20: “Principales motivos para ser vendedor informal.”

Fuente: De producción propia

Análisis: Según la encuesta que se realizó a los comerciantes manifestaron lo siguiente:

El 38% de los comerciantes manifestaron que incursionaron en este tipo de negocio por necesidad de dinero, el 25% mencionaron que la falta de trabajo los motivó a incursionar en este tipo de negocio, los siguen un 15% de comerciantes que comentan que empezaron a trabajar en la venta de ropa, principalmente por las oportunidades de negocio que vieron ahí, por último existen entre un 11% y 8% de comerciantes que mencionan que un horario flexible y que también el bajo pago en otros trabajos, fueron motivos que empezaron a trabajar al negocio de venta de ropa.

Interpretación:

Se puede observar que los diversos motivos por lo que las personas decidieron dedicarse a este tipo de negocio: Necesidad económica: La principal razón que impulsa a las personas a vender ropa informalmente es la necesidad de obtener ingresos para satisfacer sus necesidades básicas. Falta de empleo formal: La escasez de oportunidades laborales formales conduce a que las personas busquen alternativas como la venta informal para generar ingresos. Oportunidades de negocio: Algunos individuos identifican en la venta informal de ropa una oportunidad para emprender y generar

ingresos a través de su propio esfuerzo. Flexibilidad horaria: La venta informal ofrece la posibilidad de establecer un horario flexible que se adapta a las necesidades y preferencias de las personas.

Tabla 27: “Proporción de las asociaciones a las que pertenecen los comerciantes.”

“¿Se encuentra UD inscrito en algún tipo de asociación de comerciantes?”

| Valores | Frecuencia | Porcentaje |
|--|------------|------------|
| “Asociación de comerciantes virgen de la candelaria” | 53 | 22.6 % |
| “Señor de los milagros” | 60 | 25.6 % |
| “Asociación de comerciantes de la calle 11” | 45 | 19.2 % |
| “No estoy asociado” | 76 | 32.5 % |
| TOTAL | 234 | 100 % |

Fuente: De producción propia

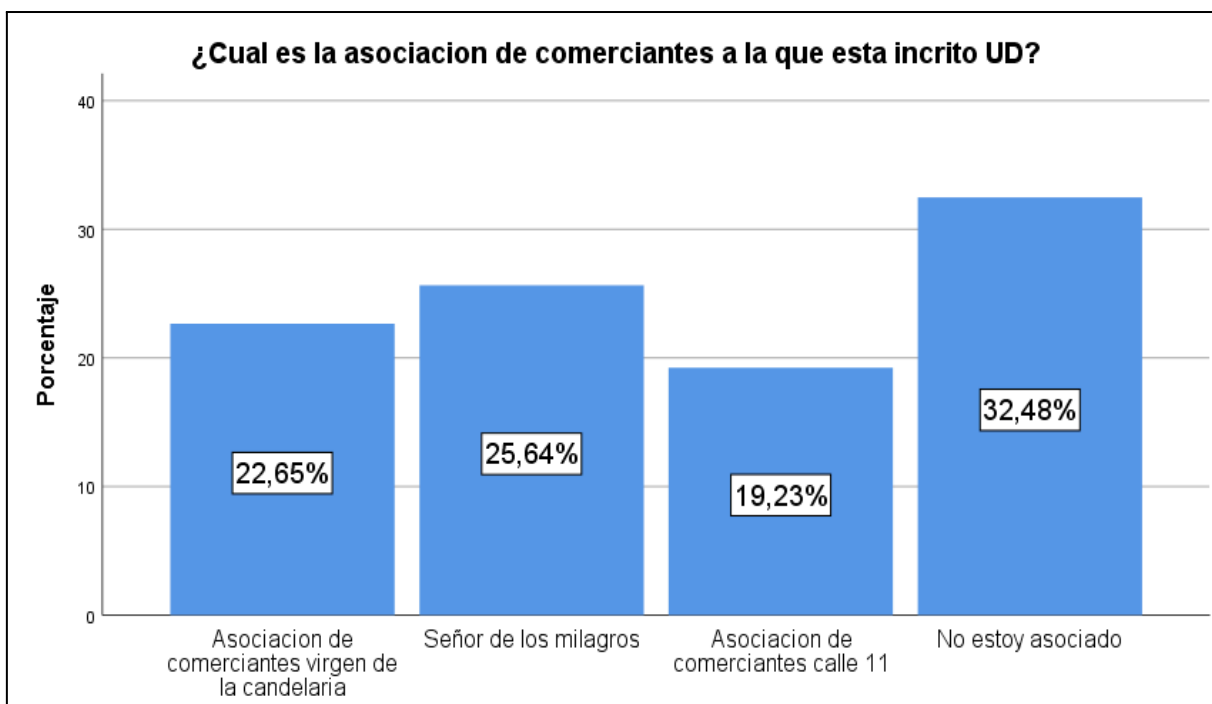


Figura 21: “Asociaciones en las que los comerciantes están inscritos”

Fuente: De producción propia

Análisis: El 32% de los comerciantes de ropa encuestados no está afiliado a ninguna asociación. El resto se distribuye así: 25% a la asociación Señor de los Milagros, 22% a la Virgen de la Candelaria y 19% a la asociación de la Calle 11.

Interpretación: La falta de participación de comerciantes informales en asociaciones podría estar relacionada con la exigencia de pagos no oficiales, como cuotas por puestos de venta.

4.15.1 “RESUMEN DE LOS FACTORES QUE MOTIVARON A LOS VENDEDORES DE ROPA EN LA FERIA “LA CACHINA” A TRABAJAR DE MANERA EXTRAOFICIAL”

Resumiendo las principales respuestas de las preguntas de las encuestas realizadas a los comerciantes con relación al porqué se dedican a este rubro de negocios.

- Respecto al porqué no labora en un empleo formal, la mayoría de comerciantes (34.2%) mencionó que no trabajan en un empleo formal, principalmente por los niveles de estudios que se requieren en la actualidad.
- Continuando con el motivo por el cual los comerciantes consideran que es difícil ser formal, la mayoría respondió que es difícil ser formal porque es muy costoso.

- Pasamos al ámbito del principal problema como trabajador informal, donde la mayoría de comerciantes respondió que la competencia desleal vendría a ser su principal problema como comerciante de ropa en la feria “La cachina”.
- Por último nos encontramos con los principales motivos por los cuales los comerciantes decidieron dedicarse a este rubro de negocio, así la mayoría respondió que decidieron incursionar en este negocio debido a su necesidad de dinero.

4.1.5.2 “FACTORES QUE MOTIVARON A LOS VENDEDORES CALLEJEROS EN LA FERIA “LA CACHINA” A TRABAJAR DE MANERA EXTRAOFICIAL”

Como se pudo apreciar en las tablas 23 al 27, la decisión de los comerciantes de ropa en la feria Cachina de Puno de trabajar de manera informal es el resultado de una compleja interacción de factores socioeconómicos, culturales y políticos

Factores socioeconómicos: Falta de oportunidades en el sector formal, ya que muchos comerciantes informales carecen de la educación o los recursos necesarios para acceder a empleos formales o iniciar un negocio legalmente, así también está la necesidad de generar ingresos inmediatos, la informalidad permite obtener ingresos de manera rápida y flexible, lo cual es crucial para muchas familias que viven en condiciones de vulnerabilidad, así también están los bajos costos de entrada, iniciar un negocio informal requiere una inversión inicial mucho menor en comparación con un negocio formal, lo que lo hace más accesible para personas con pocos recursos. Mayor flexibilidad: El comercio informal permite a los comerciantes adaptar sus horarios y productos a las demandas del mercado de manera más ágil.

Factores culturales: Se encuentran las tradiciones y costumbres, porque en muchas comunidades, el comercio informal es una práctica arraigada y parte de la identidad cultural, que se llega a transmitir mediante las redes sociales y familiares: La informalidad a menudo se desarrolla dentro de redes sociales y familiares, lo que facilita la transmisión de conocimientos y habilidades comerciales.

Factores políticos: Los comerciantes mostraron su descontento frente a las dificultades burocráticas, como los trámites y requisitos para formalizar un negocio pueden llegar a

ser complejos y costosos, lo que disuade a muchos comerciantes, así también la falta de apoyo gubernamental, que representa la ausencia de políticas públicas que promuevan la formalización y el desarrollo de pequeñas empresas puede incentivar la informalidad, por último la corrupción, que se puede evidenciar mediante la exigencia de pagos ilegales para obtener permisos o licencias y esto puede ser un obstáculo adicional para la formalización.

4.1.6 CONTRASTACIÓN DE LA HIPÓTESIS DE LA INVESTIGACIÓN

Evaluación de la hipótesis general

Hi: “Si el criterio de decisión (bilateral) es menor que 0.05, “La venta callejera de ropa tiene un efecto significativo en la recolección de tributos, caso: feria “La Cachina” Puno periodo 2022””

Ho: “Si el criterio de decisión (bilateral) es mayor que 0.05. “La venta callejera de ropa no tiene un efecto significativo en la recolección de tributos, caso: feria “La Cachina” Puno periodo 2022””

Tabla 28: “Prueba de hipótesis estadísticas entre la dimensión “comercio ambulatorio informal de ropa” y la “recolección de tributos”, caso feria “La cachina” - 2022.”

| | | “Comercio ambulatorio informal de ropa” | “Recaudación del impuesto a la renta” |
|---|------------------------------|---|---------------------------------------|
| “Comercio ambulatorio informal de ropa” | “Coeficiente de correlación” | 1,000 | -,789 |
| | “Sig. (bilateral)” | , | ,000 |
| | N.º | 234 | 234 |
| “Recaudación del impuesto a la renta” | “Coeficiente de correlación” | -.789 | 1,000 |
| | “Sig. (bilateral)” | ,000 | , |
| | N.º | 234 | 234 |

Fuente: Base de datos software IBM Spss.

Interpretación: El coeficiente Rho de Spearman hallado es -0,789 y la significancia bilateral $p=0.00$, por lo tanto, el coeficiente hallado es negativo y de acuerdo al índice de interpretación indica una correlación negativa de alta magnitud, al ser la significancia bilateral menor a 0.05, por lo tanto, se rechaza la conjetura cero y se acepta la conjetura de trabajo, que representa que a medida que aumenta el comercio ambulatorio informal de ropa en la feria, la recaudación del impuesto a la renta por parte de la Sunat disminuye proporcionalmente.

Contrastación de la hipótesis específica 01

Hi: “El perfil socioeconómico típico del comerciante informal ambulatorio de ropa corresponde a una mujer de mediana edad, con estudios secundarios, que realiza esta actividad de manera complementaria a otras ocupaciones”

Ho: “El perfil socioeconómico de los comerciantes informales ambulantes de ropa no presenta un patrón específico en cuanto a género, edad, nivel educativo u ocupación principal.”

Según los datos proporcionados por los comerciantes y que fueron plasmados en las tablas 5 hasta la 14, se puede sintetizar toda esta información:

- Edad: Predominan las personas entre 30 y 44 años.
- Género: La mayoría de los comerciantes son mujeres.
- Educación: La mayoría cuenta con estudios secundarios completos.
- Rol familiar: Aunque son activos económicamente, muchos no se consideran el sostén principal de su hogar.
- Tamaño familiar: Sus familias suelen ser pequeñas, con 1 a 3 miembros.
- Empleo familiar: Varios miembros de sus familias también trabajan.
- Vivienda: Habitualmente alquilan sus viviendas.
- Dedicación al trabajo: Dedicán entre 6 y 10 horas diarias al comercio.
- Ingresos: Sus ingresos mensuales se encuentran en un rango medio, entre 801 y 1100.
- Experiencia laboral previa: La mayoría no ha tenido empleos formales antes de dedicarse al comercio ambulante.

En resumen, el perfil socioeconómico de los comerciantes son principalmente de mujeres de mediana edad, con estudios secundarios, que se han dedicado al comercio informal como una fuente de ingresos, a menudo complementando los ingresos de su familia. Suelen trabajar largas jornadas y, a pesar de no tener altos ingresos, logran sostener a familias pequeñas, por lo tanto, se confirma la hipótesis alterna (Hi): “El perfil socioeconómico típico del comerciante informal ambulatorio de ropa corresponde a una mujer de mediana edad, con estudios secundarios, que realiza esta actividad de manera complementaria a otras ocupaciones”

Contrastación de la hipótesis específica 02

Hi: "Los comerciantes ambulatorios informales de ropa de la Feria "La Cachina" generan

una pérdida significativa en la consignación del tributo sobre los ingresos para la SUNAT “
Ho: “La actividad comercial informal de ropa en la Feria "La Cachina" no tiene un impacto estadísticamente significativo en el volumen total de tributos consignados sobre los ingresos de la SUNAT.”

El estudio revela información acerca de los ingresos mensuales de los comerciantes de la feria "La Cachina", información que se encuentra plasmada en las tablas 15 al 20 , allí se indica que los ingresos de los comerciantes se concentran principalmente entre los 500 y 1500 soles, Al comparar estos ingresos con los regímenes tributarios establecidos por la SUNAT, se deduce que la mayoría de estos comerciantes podrían clasificarse en el Régimen Único Simplificado (RUS), específicamente en su primera categoría, donde se paga un impuesto mensual de 20 soles.

Al analizar el tiempo que los comerciantes llevan dedicándose a esta actividad (entre 5 y 17 años), se estima que la SUNAT estaría dejando de percibir una cantidad significativa de ingresos. Considerando un promedio anual por comerciante de s/.240.00 soles y una muestra de 1200 comerciantes, se calcula una pérdida anual de aproximadamente s/.288,000.00.

Esto evidencia una importante evasión tributaria por parte de los comerciantes de la feria "La Cachina" debido a la informalidad de su actividad. La SUNAT estaría dejando de percibir una cantidad considerable de ingresos al no poder incluir a estos contribuyentes en el sistema tributario formal, por lo tanto, se confirma la hipótesis alterna (Hi): "Los comerciantes ambulatorios informales de ropa de la Feria "La Cachina" generan una pérdida significativa en la consignación del Impuesto a la Renta para la SUNAT “

Contrastación de la hipótesis específica 03

Hi: “Los comerciantes de ropa en la Feria Cachina de Puno optan por la informalidad debido a una combinación de factores socioeconómicos, culturales y políticos que hacen más preferible esta opción en comparación con la formalización”

Ho: “La decisión de los comerciantes de ropa en la Feria Cachina de Puno de operar de manera informal no está influenciada por factores socioeconómicos, culturales y políticos

que hagan más preferible esta opción en comparación con la formalización.”

Los datos de las tablas 21 a 24 evidencian que la decisión de los comerciantes de la Feria Cachina de trabajar en la informalidad es multifactorial. Por un lado, factores socioeconómicos como la escasez de oportunidades formales, la necesidad de ingresos rápidos y la facilidad para iniciar un negocio informal impulsan esta práctica. Por otro lado, factores culturales, como la transmisión de conocimientos y habilidades comerciales dentro de las familias y comunidades, fortalecen esta tendencia. Finalmente, factores políticos, como la burocracia, la falta de apoyo gubernamental y la corrupción, crean un entorno desfavorable para la formalización, perpetuando así la informalidad.

Después de sintetizar todos estos datos se puede afirmar que Los comerciantes de ropa en la Feria Cachina de Puno optan por la informalidad debido a una combinación de factores socioeconómicos, culturales y políticos que hacen más atractiva esta opción en comparación con la formalización, confirmando así la hipótesis alterna (Hi): “Los comerciantes de ropa en la Feria Cachina de Puno optan por la informalidad debido a una combinación de factores socioeconómicos, culturales y políticos que hacen más preferible esta opción en comparación con la formalización”

4.2 DISCUSIÓN

4.2.1 OBJETIVO ESPECÍFICO 01

“Identificar las principales características socioeconómicas de los comerciantes informales ambulatorios de ropa caso: “Feria Cachina”.

Es así que para esta investigación se llegó al resultado que las principales características socioeconómicas de los comerciantes ambulatorios de ropa son:

- En el contexto de la edad la mayoría, 91(38%) personas está entre los 30 a 44 años de edad.
- El género dominante en la actividad de venta de ropa en la feria “La Cachina” vendría a ser el femenino con 147(62.8%) respuestas afirmando ello.
- En la situación del nivel de instrucción está dominado por secundaria completa, ya que 86(36.8%) personas marcaron esta alternativa.

- En el escenario de sí se consideran a sí mismos como cabeza de la familia, la mayoría, 138(59%), mencionaron que no se consideran a sí mismos como la persona que provee el sustento económico de la familia.
- En cuanto a la cantidad de personas que componen su familia, la mayoría, 132(56.4%), respondió que su familia está compuesta de 1 a 3 personas en total.
- Mientras que en el ámbito de saber cuántos familiares tienen trabajo actualmente la mayoría, 172(73.5%), respondió que se encuentran trabajando en su familia desde 1 a 3 familiares.
- Pasando al estado de la vivienda en la que habitan la mayoría, 183(78.2%), respondió que se encuentran viviendo actualmente en una residencia alquilada.
- Respecto a cuántas horas al día se dedican a trabajar en la actividad económica de venta de ropa en la feria “La Cachina”, la mayoría 152(65%), respondió que le dedican desde 6 a 10 horas al día trabajando a esta actividad.
- En cuanto al ámbito económico de cuánto sería aproximadamente su ingreso mensual, la mayoría de comerciantes 101(43.2%), respondieron que ganan desde 801 hasta 1100 aproximadamente en todo el mes.
- Por último, en el caso de si tuvieron algún empleo formal antes de ser comerciantes en la feria de “La Cachina”, la mayoría 209(89.3%) respondió que no, que nunca tuvieron un empleo formal anteriormente.

Por lo tanto, se puede decir que el perfil socio demográfico de los vendedores son principalmente de mujeres de mediana edad, con estudios secundarios, que se han dedicado al comercio informal como una fuente de ingresos, a menudo complementando los ingresos de su familia. Suelen trabajar largas jornadas y, a pesar de no tener altos ingresos, logran sostener a familias pequeñas. Este perfil coincide con el de muchos comerciantes informales en diversas regiones, quienes suelen enfrentar desafíos para acceder a empleos formales y encuentran en el comercio ambulante una forma de generar ingresos y sustentar a sus familias.

Esto se ve relacionado con la tesis de Chuqui (2023) en la que encontró que la mayoría

de los vendedores ambulantes son mujeres con una carga familiar de 1 a 3 hijos. Dedicando jornadas completas de trabajo (6 a 10 horas al día y 6 días a la semana), logran sustentar a sus familias gracias a esta actividad.

4.2.2 OBJETIVO ESPECÍFICO 02

“Analizar los ingresos por consignación del impuesto a la renta que se estarían perdiendo por parte de la Sunat en el caso de los comerciantes ambulatorios de ropa en el caso de “la Cachina”.

Para este objetivo se analizó los ingresos mensuales de los comerciantes de la feria “La Cachina”, donde la mayoría de ellos se encuentran en los rangos desde 801 hasta 1100 soles, así después de comparar los ingresos de los comerciantes con la información brindada por parte de la sunat en el aspecto del tributo sobre las ganancias los regímenes tributarios, etc. Se puede deducir que los comerciantes se encontrarían en el régimen nrus, más específicamente en su primera categoría, donde se paga 20 soles al mes, si decidiera formalizarse, claro está, Considerando solo un año de actividad en este tipo de negocio informal y una población de 1200 comerciantes, se estima que la SUNAT deja de percibir en anualmente la suma de S/288,000 al no incluir a estos contribuyentes en el sistema formal.

Estos resultados coinciden en parte con la investigación de León (2022), ella nos comenta que: si bien las ventas de los comerciantes ambulantes les permiten cubrir sus necesidades básicas, su impacto en la economía local es, en general, negativo. Esto se debe a que evaden el pago de impuestos y tasas municipales, como las licencias de funcionamiento.

La Municipalidad Provincial de Chachapoyas utiliza los ingresos de estas licencias para financiar el pago de su personal y la adquisición de mercancías y servicios. La evasión fiscal por parte de los vendedores ambulantes priva al municipio de recursos valiosos que podrían ser utilizados para mejorar el nivel de vida de los ciudadanos, en otras palabras:

- A corto plazo: El comercio informal puede ser beneficioso para los vendedores ambulantes, ya que les genera ingresos para cubrir sus necesidades básicas.

- A largo plazo: El comercio informal perjudica la economía local, ya que reduce los ingresos municipales y limita su capacidad para invertir en servicios públicos.

4.2.3 OBJETIVO ESPECÍFICO 03

“Investigar los factores que motivaron a los vendedores de ropa en la feria Cachina de la ciudad de Puno a trabajar de manera informal”.

Se pudo encontrar los principales factores que motivaron a los vendedores de ropa de la feria “La cachina” a trabajar de manera informal.

- Los comerciantes comentaron que los niveles de estudios requeridos para trabajar en un empleo formal fue una de las principales causas por las cuales decidieron dedicarse de lleno a la actividad de venta de ropa.
- Otro motivo también vendría a ser la dificultad de ser formal, esto por el elevado costo para formalizarse, como por ejemplo la licencia de funcionamiento, registros, etc.

Como se pudo apreciar en las tablas 21,22,23,24, la decisión de los comerciantes de ropa en la feria Cachina de Puno de trabajar de manera informal es el resultado de una compleja interacción de factores socioeconómicos, culturales y políticos

Factores socioeconómicos: Falta de oportunidades en el sector formal, ya que muchos comerciantes informales carecen de la educación o los recursos necesarios para acceder a empleos formales o iniciar un negocio legalmente, así también está la necesidad de generar ingresos inmediatos, la informalidad permite obtener ingresos de manera rápida y flexible, lo cual es crucial para muchas familias que viven en condiciones de vulnerabilidad, así también están los bajos costos de entrada, iniciar un negocio informal requiere una inversión inicial mucho menor en comparación con un negocio formal, lo que lo hace más accesible para personas con pocos recursos. Mayor flexibilidad: El comercio informal permite a los comerciantes adaptar sus horarios y productos a las demandas del mercado de manera más ágil.

Factores culturales: Se encuentran las tradiciones y costumbres, porque en muchas comunidades, el comercio informal es una práctica arraigada y parte de la identidad

cultural, que se llega a transmitir mediante las redes sociales y familiares: La informalidad a menudo se desarrolla dentro de redes sociales y familiares, lo que facilita la transmisión de conocimientos y habilidades comerciales.

Factores políticos: Los comerciantes mostraron su descontento frente a las dificultades burocráticas, como los trámites y requisitos para formalizar un negocio pueden llegar a ser complejos y costosos, lo que disuade a muchos comerciantes, así también la falta de apoyo gubernamental, que representa la ausencia de políticas públicas que promuevan la formalización y el desarrollo de pequeñas empresas puede incentivar la informalidad, por último la corrupción, que se puede evidenciar mediante la exigencia de pagos ilegales para obtener permisos o licencias y esto puede ser un obstáculo adicional para la formalización.

Todo esto concuerda así también con la perspectiva de Chávez (2018) que demostró en su investigación que el comercio informal de ropa en la ciudad Cajamarca es un problema socioeconómico, careciendo la gran mayoría de trabajo, lo que lleva a no tener un ingreso suficiente como para que el comerciante informal pueda formalizar su negocio, así también influye la educación. Pero al final, la escasez de empleo es una de las razones principales para trabajar en el comercio ambulatorio de ropa, constituyéndose uno de los condicionantes económicos determinantes para realizar esta actividad.

Del mismo modo, la Bach. Chuqui (2023), descubrió en su tesis que los encuestados indican que las principales causas para su venta ambulatoria están asociadas al alto costo de alquiler de los locales comerciales, trámites de funcionamiento y pago de impuestos. Por otro lado, perciben que el mayor riesgo de vender en la calle es una posible afectación a la salud, seguido de un posible decomiso de su mercadería por parte de la autoridad municipal.

CONCLUSIONES

- En este estudio, se ha identificado una fuerte conexión entre la venta ambulante de ropa y la evasión fiscal. Esta correlación se ha establecido mediante el coeficiente de correlación de Spearman, donde se obtuvo un valor de -0.789 , lo que se considera negativo y según el índice de interpretación, indica una correlación negativa de alta magnitud lo que sugiere, a medida que aumenta el comercio ambulatorio informal de ropa en la feria, la recaudación del impuesto a la renta por parte de la Sunat disminuye proporcionalmente. Esta correlación negativa se puede explicar por diversos factores, como el de los vendedores informales también generan ingresos: Aunque no estén formalmente registrados, los vendedores informales obtienen ganancias por sus productos o servicios. Una parte de estas ganancias se traduce en el pago de impuestos, incluso si no se realiza de manera directa, así también está el efecto formalización del comercio informal: Existen iniciativas gubernamentales y programas de apoyo que buscan formalizar a los vendedores informales, al integrarse al sector formal, estos comerciantes comienzan a contribuir de manera más efectiva al sistema tributario, otro efecto también sería el consumo de productos informales: Los consumidores también juegan un papel importante en esta dinámica, al comprar productos en el sector económico no regulado, están contribuyendo indirectamente a la evasión fiscal, sin embargo, es importante mencionar que muchos consumidores optan por estas alternativas debido a la accesibilidad de precios o la falta de opciones formales.
- En el caso de las principales características socioeconómicas de los comerciantes informales ambulatorios de ropa caso: “Feria Cachina” y tras haber realizado un

estudio exhaustivo, se ha identificado que el perfil socioeconómico de los comerciantes son principalmente de mujeres de mediana edad, con estudios secundarios, que se han dedicado al comercio informal como una fuente de ingresos, a menudo complementando los ingresos de su familia. Suelen trabajar largas jornadas y, a pesar de no tener altos ingresos, logran sostener a familias pequeñas. Este perfil coincide con el de muchos comerciantes informales en diversas regiones, quienes suelen enfrentar desafíos para acceder a empleos formales y encuentran en el comercio ambulante una forma de generar ingresos y sustentar a sus familias. En resumen, este análisis del perfil socioeconómico de los comerciantes ambulantes de ropa en la feria "La Cachina" revela un panorama preciso de sus características, con esta información obtenida se podrá comprender mejor las dinámicas de este sector y diseñar políticas públicas que respondan a sus necesidades y promuevan su desarrollo.

- En cuanto al ámbito de los ingresos por consignación del impuesto a la renta que estaría perdiendo la Sunat en la feria "La Cachina", se examinaron los ingresos mensuales de los vendedores de la feria, encontrando que la mayoría se ubican en rangos entre 801 y 1100 soles. Al comparar los ingresos de los vendedores con la información proporcionada por la SUNAT sobre el impuesto a la renta y los regímenes tributarios, se deduce que la mayoría se encontraría en el Nuevo Régimen Único Simplificado (NRUS), específicamente en la primera categoría, donde se paga una cuota mensual de 20 soles, si decidiera formalizarse. Así también se logró realizar un cálculo de la cantidad de dinero que la SUNAT estaría perdiendo al no considerar a estos comerciantes. La mayoría de los vendedores afirmaron haber estado en esta actividad por un rango de 5 a 17 años. Se estimó que la pérdida anual por vendedor en el rango de tiempo más bajo (5 años) sería de 1200 soles, mientras que para el período de tiempo más alto (17 años) sería de 4080 soles. Promedio y pérdida total: Considerando un vendedor por cada intervalo y tomando en cuenta la población de 1200 comerciantes, se calculó un promedio anual de s/.288,000,

incluyendo ahora el total de la población (1200) y multiplicando este promedio por una cantidad promedio de años que se encuentran vendiendo estos comerciantes, 15 años, se obtiene una pérdida total estimada de S/4,320,000 soles para la SUNAT. Por lo tanto, se puede afirmar que la SUNAT estaría perdiendo una cantidad significativa de dinero al no poder incluir a estos contribuyentes en el sistema tributario formal.

- Finalmente, en el ámbito de los factores que motivaron a los comerciantes de ropa de la feria, la Cachina en la ciudad de Puno a trabajar de manera informal. La decisión de los comerciantes de ropa en la feria Cachina de Puno de trabajar de manera informal es el resultado de una compleja interacción de factores socioeconómicos, culturales y políticos, entre los factores socioeconómicos: Falta de oportunidades en el sector formal, muchos comerciantes informales carecen de la educación o los recursos necesarios para acceder a empleos formales o iniciar un negocio legalmente, necesidad de generar ingresos inmediatos, la informalidad permite obtener ingresos de manera rápida y flexible, lo cual es crucial para muchas familias que viven en condiciones de vulnerabilidad, bajos costos de entrada, iniciar un negocio informal requiere una inversión inicial mucho menor en comparación con un negocio formal, mayor flexibilidad: El comercio informal permite a los comerciantes adaptar sus horarios y productos a las demandas del mercado de manera más ágil. En los factores culturales: Se encuentran las tradiciones y costumbres, porque en muchas comunidades, el comercio informal es una práctica arraigada y parte de la identidad cultural, por último los factores políticos: Los comerciantes mostraron su descontento frente a las dificultades burocráticas, como los trámites y requisitos para formalizar un negocio pueden llegar a ser complejos y costosos, falta de apoyo gubernamental, que representa la ausencia de políticas públicas que promuevan la formalización y el desarrollo de pequeñas empresas puede incentivar la informalidad, por último la corrupción, que se puede evidenciar mediante la exigencia de pagos ilegales para obtener permisos o licencias y esto puede ser un obstáculo adicional para la formalización. En resumen, la decisión de los comerciantes de trabajar de

manera informal en la Feria Cachina de Puno es una respuesta a una serie de desafíos y limitaciones que enfrentan, tanto a nivel individual como estructural. La falta de oportunidades, la necesidad de generar ingresos rápidamente y la complejidad de los procesos formales son algunos de los principales factores que impulsan la informalidad en este sector.

RECOMENDACIONES

- Para el gobierno y demás entidades reguladoras: Simplificar los procesos de formalización: Reducir la burocracia y los costos asociados a la formalización de negocios para incentivar a los vendedores callejeros a migrar al sector formal, así también deberían diseñar programas de capacitación y asistencia técnica: Ofrecer programas que capaciten a los vendedores callejeros en temas de gestión empresarial, contabilidad y tributación, facilitando su transición al sector formal. Lograr implementar campañas de concientización: Realizar campañas informativas dirigidas tanto a comerciantes como a consumidores, resaltando los beneficios de la formalización y la importancia de contribuir al sistema tributario. Llegar a fortalecer la fiscalización: Aumentar la presencia de las autoridades en los mercados informales para garantizar el cumplimiento de las normas y reducir la evasión fiscal. Por último está el promover la competencia leal: Crear un entorno empresarial más equitativo que permita a las empresas formales competir en igualdad de condiciones con las informales.
- En el tema de las características socioeconómicas de los comerciantes ambulantes de ropa en la feria “la cachina” y su futura mejora se debería abordar mediante políticas públicas como: Los microcréditos y financiamiento: Desarrollo de programas de microcréditos con tasas de interés preferenciales y garantías flexibles, adaptados a las necesidades y realidades de los comerciantes informales. Promoción de seguros de salud accesibles para los comerciantes y sus familias, considerando su situación laboral informal. Vivienda y servicios básicos: Implementación de políticas de vivienda y acceso a servicios básicos que beneficien a los comerciantes y sus

familias, especialmente aquellos que viven en condiciones de hacinamiento o alquiler. Articulación con programas sociales: Integración de los comerciantes informales a programas sociales existentes, como programas de alimentación, educación y cuidado infantil. Las consideraciones adicionales que se deberían implementar: Diseñar programas y políticas que tomen en cuenta las necesidades específicas de las mujeres comerciantes, que representan una mayoría significativa en el sector. Articulación interinstitucional: Fomentar la coordinación entre diferentes instituciones del gobierno y la sociedad civil para garantizar una implementación efectiva de las políticas y programas. Participación de los comerciantes: Involucrar a los comerciantes en el diseño y la implementación de las políticas y programas que les afectan directamente, si se llegan a implementar estas recomendaciones se podría mejorar las condiciones de vida y trabajo de los comerciantes, así también se facilita su transición al sector formal.

- Se debería de implementar una campaña de formalización dirigida especialmente a los comerciantes de “La cachina”, en donde se explicaría principalmente los beneficios que ofrece la formalización como el bajo costo de regularización que se puede obtener mediante el régimen NRUS específicamente la primera categoría, presenta una tasa mensual de 20 soles, lo cual representa un costo accesible para los comerciantes analizados, así también se encuentra el acceso a créditos, seguridad social, y la posibilidad de emitir comprobantes de pago, lo que podría aumentar su clientela y mejorar su imagen, en esta campaña de formalización se deberían utilizar las estrategias como: Visitas domiciliarias: Organizar visitas a los puestos de los comerciantes para brindar información personalizada y resolver dudas, talleres informativos: Realizar talleres en la misma feria para explicar los beneficios de la formalización y los trámites a seguir, material promocional: Elaborar material informativo sencillo y de fácil comprensión, como volantes, afiches y videos explicativos, Alianzas estratégicas: Colaborar con organizaciones locales, como asociaciones de comerciantes y municipalidades, para ampliar el alcance de la

campaña, por último el uso de tecnología: Utilizar herramientas digitales, como una página web o una aplicación móvil, para facilitar el acceso a información y trámites.

- Después de conocer los diferentes motivos por los que los comerciantes se dedican a la venta de ropa en la feria “La Cachina” se recomienda a las autoridades: El simplificar los trámites y reducir los costos asociados a la formalización de pequeños negocios, como la obtención de licencias y registros, así también implementar programas de financiamiento accesibles para que los comerciantes puedan invertir en sus negocios y crecer, si es posible establecer zonas comerciales reguladas para los comerciantes informales, donde puedan operar de manera ordenada y segura, y así mejorar la imagen de la feria, por último capacitar gratuitamente en gestión empresarial básica y trámites municipales a los comerciantes ambulantes de la feria “La cachina”, para que así les resulte más fácil a los comerciantes poder formalizar su negocio de una vez por todas.

BIBLIOGRAFÍA

- Abanto Aranda Deyvi (2019). *EL IMPACTO DE LA INFORMALIDAD EN LA RECAUDACIÓN FISCAL Y EN EL CRECIMIENTO ECONÓMICO: UN ANÁLISIS PARA PAÍSES MIEMBROS DE OCDE Y AMÉRICA LATINA 1995-2016* [Título, Universidad de Lima].
<https://repositorio.ulima.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12724/9820/Tesis.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Aguilar Maluquis Mirian. (2021). *EVASIÓN TRIBUTARIA Y SU IMPACTO EN LA RECAUDACIÓN DE LOS COMERCIANTES DE ABARROTES - MERCADO SANTA CELIA - CUTERVO - 2018* [Título, Universidad nacional del altiplano].
<https://repositorio.uss.edu.pe/handle/20.500.12802/7910?show=full>
- Archundia Fernández Emigdio(2009). *EL IMPACTO TRIBUTARIO DE LA ECONOMÍA INFORMAL EN MÉXICO*[Doctorado, Universidad de Guanajuato].
<https://www.eumed.net/tesis-doctorales/2010/eaf/index.htm>
- Bejar Jimenez, Gabriela Lucia & Paredes Ramirez, Diana Lucia. (2019). *Impacto de la informalidad del sector comercial del Damero A en el Emporio de Gamarra en la recaudación tributaria peruana respecto al impuesto a la renta / 2017* [Titulo, UNIVERSIDAD PERUANA DE CIENCIAS APLICADAS].
https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/625973/Bejar_JG.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Bouvier Hernan . (2015).*ENCICLOPEDIA DE FILOSOFÍA: Vol. Uno* (electrónica). Universidad Nacional Autónoma de Mexico.
<https://biblio.juridicas.unam.mx/bjv/detalle-libro/3796-enciclopedia-de-filosofia-y-teoria-del-derecho-volumen-dos>
- Bustamante Blanco Brandom. (2009). *Ingeniería del producto—Trabajos de investigación—15424 Palabras. Buenas Tareas.*
<https://www.buenastareas.com/ensayos/Ingeniria-Del-Producto/31694614.html>

- Cabanillas Merlo, Leonardo & Huaripata Chalan, Paulina. (2021). OBLIGACIONES TRIBUTARIAS Y SU INCIDENCIA EN LA RECAUDACIÓN EN LA PROVINCIA DE CAJAMARCA [Titulado, Universidad Privada Antonio Guillermo Urrello]. <http://repositorio.upagu.edu.pe/handle/UPAGU/1689>
- Cordón Morales, Luis Fernando . (2017, junio 19). ESTABLEZCA Y LUEGO CUMPLA SU OBLIGACIÓN TRIBUTARIA [Blog]. La hora. <https://lahora.gt/establezca-luego-cumpla-obligacion-tributaria/>
- Cordero Rodríguez Nattali. (2019). *LA INFORMALIDAD COMERCIAL Y LA CULTURA TRIBUTARIA DE LOS COMERCIANTES AMBULANTES DEL MERCADO LA PARADITA DEL DISTRITO DE CHORRILLOS* [Título, Universidad Peruana los Andes]. <https://repositorio.upla.edu.pe/handle/20.500.12848/2285>
- Chaiña Quispe, Vicente (2019). *LAS OBLIGACIONES TRIBUTARIAS Y SU INCIDENCIA EN LA INFORMALIDAD DE LOS COMERCIANTES DE ABARROTES AL POR MAYOR DE PUNO – PERIODO 2018* [Titulado, Universidad nacional del altiplano]. <https://repositorioslatinoamericanos.uchile.cl/handle/2250/3278888>
- Chavez Tejada, Luis Fernando. (2018). *EL COMERCIO INFORMAL DE ROPA Y SU REPERCUSIÓN EN EL PAGO DE IMPUESTOS CASO: ALREDEDORES DEL MERCADO CENTRAL DE LA CIUDAD DE CAJAMARCA* [Título, Universidad Nacional de Cajamarca]. <https://repositorio.unc.edu.pe/handle/20.500.14074/995>
- Chiavenato Idalberto (2007). *INTRODUCCIÓN A LA TEORÍA GENERAL DE LA ADMINISTRACIÓN* (séptima). McGraw Hill. <https://www.monografias.com/trabajos68/concepto-empresa/concepto-empresa2#:~:text=La%20empresa%20Como%20universalidad%2C%20es%20un%20planteamiento%20que,de%20una%20utilizaci%C3%B3n%20del%20concepto%20romano%20de%20universitas.>
- Chinchay Luna Miluska Yessenia. (2022). *LA FORMALIZACIÓN DEL COMERCIO AMBULATORIO Y LA RECAUDACIÓN DE IMPUESTOS EN EL MERCADO VILLA DEL NORTE, LOS OLIVOS - 2021* [Título, Universidad Autónoma del Perú].

[https://repositorio.autonoma.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13067/2228/Chinchay
%20Luna%2C%20Milusca%20Yessenia.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.autonoma.edu.pe/bitstream/handle/20.500.13067/2228/Chinchay%20Luna%2C%20Milusca%20Yessenia.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

Chuqui María Angélica Guadalupe. (2023). *CARACTERIZACIÓN SOCIOECONÓMICA DEL COMERCIO AMBULATORIO DEL CENTRO HISTÓRICO DE LA CIUDAD DE CHACHAPOYAS-2022* [Titulado, UNIVERSIDAD NACIONAL TORIBIO RODRÍGUEZ DE MENDOZA DE AMAZONAS].

[https://repositorio.untrm.edu.pe/bitstream/handle/20.500.14077/3355/Mar%C3%ADa
Da%20Ang%C3%A9lica%20Guadalupe%20Chuqui.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.untrm.edu.pe/bitstream/handle/20.500.14077/3355/Mar%C3%ADa%20Ang%C3%A9lica%20Guadalupe%20Chuqui.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

De Soto, Hernando , Vargas Llosa, Mario . (1986, noviembre 1). *EL OTRO SENDERO* [Blog]. El gato. https://www.elcato.org/pdf_files/Prologo-Vargas-Llosa.pdf

Egoavil Florez Victor Manuel (2015, junio 15). *EL CONCEPTO DE EMPRESA* [Buscador].
Monografías Plus.

<https://www.monografias.com/trabajos68/concepto-empresa/concepto-empresa2>

Gallardo Avendaño Mayda Jaqueline . (2021). *Comercio informal y su incidencia en el desarrollo económico del país* [Título, UNIVERSIDAD NACIONAL DE LOJA].
[https://dspace.unl.edu.ec/jspui/bitstream/123456789/23766/1/Mayda%20Jaqueline
_Gallardo%20Avenda%C3%B1o%20%282%29.pdf](https://dspace.unl.edu.ec/jspui/bitstream/123456789/23766/1/Mayda%20Jaqueline_Gallardo%20Avenda%C3%B1o%20%282%29.pdf)

Gutiérrez Choque Alexander . (2021). *El comercio informal de abarrotes y recaudación tributaria en establecimientos de la av. Ejército del distrito de Santiago-Cusco, 2020* [Título, Universidad Continental].
[https://repositorio.continental.edu.pe/bitstream/20.500.12394/10642/2/IV_FCE_31
0_TE_Guti%c3%a9rrez_Choque_2021.pdf](https://repositorio.continental.edu.pe/bitstream/20.500.12394/10642/2/IV_FCE_310_TE_Guti%c3%a9rrez_Choque_2021.pdf)

Hernández López, Jesús Héctor . (2021). Impacto del empleo informal en la recaudación de impuestos en México. *Instituto Tecnológico de Sonora*, 116, 22.

Herrera Rodríguez Ruben. (2004). *Análisis y propuesta para reglamentar el comercio en la vía pública en el municipio de Morelia, Michoacán. Instituto Politécnico Nacional, México* [Título, Instituto politécnico nacional].

https://tesis.ipn.mx/bitstream/handle/123456789/2109/477_2004_ESCA-ST_MAESTRIA_Herrera_Rodriguez.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Hizo Huerta Vila Yulisa. (2021). *COMERCIO AMBULATORIO Y SU INCIDENCIA TRIBUTARIA EN EL DISTRITO DE BARRANCA, 2019* [Título, Universidad nacional de Barranca].

<https://repositorio.unab.edu.pe/handle/20.500.12935/107#:~:text=la%20investigaci%C3%B3n%20ileg%C3%B3a%20la,75%25%3B%20la%20educaci%C3%B3n%2C%20prima>

Hizo Huerta Vila Yulisa. (2021). *COMERCIO AMBULATORIO Y SU INCIDENCIA TRIBUTARIA EN EL DISTRITO DE BARRANCA, 2019* [Título, Universidad nacional de Barranca].

<https://repositorio.unab.edu.pe/handle/20.500.12935/107#:~:text=la%20investigaci%C3%B3n%20ileg%C3%B3a%20la,75%25%3B%20la%20educaci%C3%B3n%2C%20prima>

Idrogo Gonzaga Dennis. (2018). *Impuesto a la Renta y su influencia en la informalidad de las Micro y Pequeñas empresas Comerciales (MYPE), Bagua Grande, Amazonas, 2017.* [Informe, Universidad politecnica amazonica].

<https://repositorio.upa.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12897/29/Impuesto%20a%20la%20Renta%20y%20su%20influencia%20en%20la%20informalidad.pdf?sequence=3&isAllowed=y>

Mamani Canaza Vilma (2018). *ANÁLISIS DE LA INFORMALIDAD Y SU INCIDENCIA EN LA RECAUDACIÓN TRIBUTARIA DE LOS COMERCIANTES DEL MERCADO INTERNACIONAL TÚPAC AMARU EN LA VENTA DE PRENDAS DE VESTIR DE LA CIUDAD DE JULIACA 2016* [Titulado, Universidad nacional del altiplano].

http://repositorio.unap.edu.pe/bitstream/handle/UNAP/7227/Mamani_Canaza_Vilma.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Mesto Monteagudo Flor Karina . (2017). *NIVEL DE CULTURA TRIBUTARIA Y SU INCIDENCIA EN EL CUMPLIMIENTO DE LAS OBLIGACIONES TRIBUTARIAS*

DE LOS COMERCIANTES DEL MERCADO INTERNACIONAL 24 DE OCTUBRE DE LA CIUDAD DE JULIACA PERIODO 2015 [Titulado, Universidad nacional del altiplano].

http://repositorio.unap.edu.pe/bitstream/handle/UNAP/4087/Mestas_Monteagudo_Flor_Karina.pdf?sequence=1&isAllowed=y789

Montesillo Paredes Edith. (2019). *FACTORES QUE LIMITAN LA FORMALIZACIÓN EMPRESARIAL DEL COMERCIO AMBULATORIO EN EL CENTRO COMERCIAL “EL HUEQUITO”, CALLERÍA, 2021* [Título, Universidad nacional de Ucayali].
http://repositorio.unap.edu.pe/bitstream/handle/UNAP/7227/Mamani_Canaza_Vilma.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Murga Siñani Jose. (2019). *EL TRABAJO DE LAS VENDEDORAS AMBULANTES GENERA DAÑO ECONÓMICO AL GOBIERNO MUNICIPAL AUTÓNOMO DE LA PAZ* [Título, Universidad Andina Simón Bolívar].
<http://repositorio.uasb.edu.bo:8080/handle/54000/593>

León Mego Greys Amairiny (2022). *IMPACTO ECONÓMICO DEL COMERCIO INFORMAL DE LOS AMBULANTES DE CHACHAPOYAS, 2021*. [Titulado, UNIVERSIDAD NACIONAL TORIBIO RODRÍGUEZ DE MENDOZA DE AMAZONAS].

<https://repositorio.untrm.edu.pe/bitstream/handle/20.500.14077/3355/Mar%C3%A1Da%20Ang%C3%A9lica%20Guadalupe%20Chuqui.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Olazo Anaya Elizabeth Mónica & Campos Santiago Edith Ammy . (2018). *INCIDENCIA DE LA INFORMALIDAD Y EVASIÓN FISCAL DE LOS COMERCIANTES DE ROPA Y CALZADO EN LA RECAUDACIÓN TRIBUTARIA, DISTRITO DE CHAUPIMARCA 2017* [Titulado, Universidad nacional daniel alcides carrion].
http://repositorio.undac.edu.pe/bitstream/undac/794/1/CAMPOS%20SANTIAGO_OLAZO%20ANAYA.pdf

Ormeño de la Cruz, Jeremy Alexis. (2022). *LA INFORMALIDAD Y SU INCIDENCIA EN LA EVASIÓN TRIBUTARIA EN LOS COMERCIANTES UBICADOS EN LOS*

- ALREDEDORES DEL MERCADO PLAZA VILLA SUR DE VILLA EL SALVADOR,
AÑO 2021 [Título, Universidad Peruana las Americas].
<http://repositorio.ulasamericas.edu.pe/bitstream/handle/123456789/3335/1%20TESIS%20ORME%C3%91O%20DE%20LA%20CRUZ.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Quispe Fernández, Miriam; Tapia Muñoz, Marieta; Ayaviri, Nina Dante; Villa Villa, Marlon; Borja Lombeida María Eugenia; Lema & Espinoza, Magdala . (2018, mayo 22). CAUSAS DEL COMERCIO INFORMAL. *ESPACIOS*, 39(41), 17.
- Rangel Alejandro . (2008). LA PLANIFICACION TRIBUTARIA COMO HERRAMIENTA PARA MINIMIZAR LAS CARGAS IMPOSITIVAS EN LOS CENTROS DE SALUD PRIVADOS DEL MUNICIPIO VALERA [Titulado, Universidad de los andes «RAFAEL RANGEL»].
<https://1library.co/document/y80jwo0q-planificacion-tributaria-herramienta-minimiza-r-impositivas-privados-municipio-trujillo.html>
- Rodríguez Ochoa, Jeanneth Gabriela. (2015). El rendimiento escolar y la intervención del trabajo social [Bachiller, Universidad de Cuenca].
<http://dspace.ucuenca.edu.ec/handle/123456789/21176>
- Sánchez Galan Javier. (2019, agosto 23). *Empresa* [Blog]. ECONOMIPEDIA HACIENDO FÁCIL LA ECONOMÍA. <https://economipedia.com/definiciones/empresa.html>
- Sarda Talledo Angie Antonella. (2019). *EVASIÓN DE IMPUESTOS GENERADA POR LA INFORMALIDAD COMERCIAL AMBULATORIA EN LOS ALREDEDORES DEL MERCADO SAN FRANCISCO UBICADO EN EL DISTRITO DE VILLA MARIA DEL TRIUNFO* [Título, Universidad San Ignacio del Oyola].
<https://repositorio.usil.edu.pe/server/api/core/bitstreams/a7b1aaa1-a650-4dc7-8796-baf793db36e6/content>
- Silva Bernardita. (2017). *Comercio informal: Riesgo e implicaciones*.
<https://www.cnc.cl/wp-content/uploads/2017/07/Comercio-Informal-Riesgos-e-Implicancias-Por-Bernardita-Silva.pdf>

Sucasaca Charca Freddy(2017). *CULTURA TRIBUTARIA DE LOS COMERCIANTES Y SU INCIDENCIA EN LA INFORMALIDAD COMERCIAL EN LA CIUDAD DE JULIACA 2015* [Maestría, Universidad Andina Nestor Caceres Velasquez].
http://repositorio.uancv.edu.pe/bitstream/handle/UANCV/1522/T036_42259793.pdf?sequence=3&isAllowed=y

Tiquilloca Erika Esteban (2018). *LA CULTURA TRIBUTARIA, EVASIÓN TRIBUTARIA Y SU INFLUENCIA EN LA RECAUDACIÓN TRIBUTARIA DE LOS COMERCIANTES DEL MERCADO LAYKAKOTA DE LA CIUDAD DE PUNO, PERÍODO 2016* [Titulado, Universidad nacional del altiplano].
http://repositorio.unap.edu.pe/bitstream/handle/UNAP/7114/Esteba_Tiquilloca_Erika.pdf?sequence=1&isAllowed=y

ANEXO

Anexo 01: Matriz de Consistencia

| Problema general | Objetivo General | Hipótesis General | | | 1. Tipo de investigación: descriptivo-correlacional |
|--|--|---|--|--|---|
| <p>“¿Cuál es el efecto que tiene el comercio ambulatorio informal de ropa en la recaudación del impuesto a la renta caso: Feria la cachina Puno periodo 2022?”</p> | <p>“Determinar el efecto del comercio ambulatorio informal de ropa en la recaudación del impuesto a la renta caso: Feria “Cachina” Puno periodo 2022”</p> | <p>“El comercio ambulatorio informal de ropa tiene un efecto significativo en la recaudación del impuesto de la renta caso: feria “La Cachina” Puno periodo 2022”</p> | <p>X: Comercio ambulatorio informal de ropa.</p> | <p>x1: “Características sociodemográficas” x2: “Factores de motivación para ser informal”</p> | <p>2. Método cuantitativo, descriptivo - explicativo 3. Diseño no Experimental 4. Población 1200 comerciantes ambulatorios 5. Muestra.234 comerciantes 6. técnicas: observación directa, encuestas. 7. Instrumentos de recolección y procesamiento: Software SPSS</p> |
| <p>Problemas específicos “¿Cuáles son las principales características socioeconómicas del comerciante ambulatorio informal de ropa en la feria:</p> | <p>Objetivos Específicos “Identificar las principales características socioeconómicas de los comerciantes informales ambulatorios de ropa caso: Feria Cachina”.</p> | <p>Hipótesis específicas “El perfil socioeconómico típico del comerciante informal ambulatorio de ropa corresponde a una mujer de mediana edad, con estudios secundarios, que realiza esta actividad de manera complementaria a otras ocupaciones”</p> | <p>Y: Recaudación del impuesto a la renta</p> | <p>Y1: “Recaudación perdida por parte de la Sunat” Y2: “Línea de ropa y tiempo de actividad del comerciante”</p> | |

| | | | | | | | |
|------------------------------------|--|--|--|--|--|--|--|
| <p>Cachina Puno periodo 2022?"</p> | <p>"¿Cuál sería el ingreso por recaudación de impuesto a la renta que se estaría perdiendo por la Sunat en el caso de la feria "la cachina" Puno periodo 2022?"</p> <p>"¿Qué factores motivaron a los comerciantes de ropa en el caso de la feria "la cachina" Puno periodo 2022 a trabajar de manera informal?"</p> | <p>"Analizar los ingresos por recaudación del impuesto a la renta que estaría perdiendo la Sunat en la feria "la Cachina".</p> <p>"Investigar los factores que motivaron a los comerciantes de ropa en la feria Cachina de la ciudad de Puno a trabajar de manera informal".</p> | <p>"Los comerciantes ambulatorios informales de ropa de la Feria "La Cachina" generan una pérdida significativa en la recaudación del Impuesto a la Renta para la SUNAT "</p> <p>"Los comerciantes de ropa en la Feria Cachina de Puno optan por la informalidad debido a una combinación de factores socioeconómicos, culturales y políticos que hacen más atractiva esta opción en comparación con la formalización"</p> | | | | |
|------------------------------------|--|--|--|--|--|--|--|

Anexo 02: Cuestionario

ENCUESTA:

En el marco de una investigación sobre las consecuencias del comercio ambulatorio en los ingresos fiscales, me permito solicitar su gentil colaboración. Sus conocimientos y experiencia serán fundamentales para enriquecer este estudio

INSTRUCCIONES:

Por favor, responda cada pregunta con la mayor precisión posible, seleccionando la opción que considere más pertinente o bien, completando la respuesta en el espacio destinado para ello. Su valiosa colaboración es fundamental para nuestro estudio

NOTA: Esta información será utilizada estrictamente con fines académicos.

VARIABLE INDEPENDIENTE: Comercio ambulatorio informal de ropa

DIMENSIÓN: Características sociodemográficas

1.- “¿Cuál es su rango de edad?”:

a) 15 – 29 ()

b) 30 – 44 ()

c) 45 – adelante ()

2.- “¿Cuál es su género?”:

Masculino () Femenino ()

3.- “¿Cuál es su nivel de instrucción?”:

Analfabeto () Primaria completa () Secundaria completa () secundaria incompleta ()
superior ()

4. “¿Cual es la asociación de comerciantes a la que está inscrito UD?”

Asociación de comerciantes virgen de la candelaria.....()

Señor de los milagros.....()

Asociación de comerciantes calle 11.....()

No estoy asociado.....()

5. “¿Se podría considerar usted como la cabeza de su familia?”

Si ()

No ()

6. “¿Cuál es el tamaño de su familia?”

1 a 3 personas.....() 4 a 6.....() 7 a mas
.....()

7. “¿Cuántos familiares se encuentran trabajando actualmente?”

1 a 3.....() 4 a más.....()

8. “¿Cuál es el estado de su vivienda?”

Propia.....() Alquilada.....()

VARIABLE DEPENDIENTE: Recaudación del impuesto a la renta

DIMENSIÓN: Recaudación perdida por parte de la Sunat

9. “¿Aproximadamente cuánto es su ingreso mensual?”

De 500 – 800() De 801 – 1100 () De 1101 – 1500 () De 1501 a más ()

10. “¿Tuvo un empleo formal anteriormente?”

SI () NO ()

DIMENSIÓN: Línea de ropa y tiempo de actividad del comerciante

11. “¿Qué tiempo de actividad tiene en este negocio?”

De 0 – 5 años () De 6 – 11 años () De 12 – 17 años () De 17 – más ()

12.- “¿Con lo que usted gana le alcanza para mantener a su familia?”

Si () No ()

13.- “¿Qué tipo de ropa vende?”

Polos()

Chompas()

Casacas.....()

Zapatillas.....()

Pantalones.....()

Camisas.....()

Ropa de niños.....()

Gorras.....()

Ropa interior.....()

14. “¿Cuántas horas al día ejerce esta actividad?”

1 a 5 horas.....() 6 a 10 horas.....() 11 a 15 horas()

VARIABLE INDEPENDIENTE: Comercio ambulatorio informal de ropa

DIMENSIÓN: “Factores de motivación para ser informal”

15. “¿Por qué no labora en un empleo formal?”

Por los niveles de estudios requeridos actualmente..... ()

Por los límites de edad para acceder a un trabajo formal. ()

Por costumbre familiar..... ()

Por los requisitos necesarios para ser formal.....()

16. “¿Por qué cree usted que es difícil ser formal?”

No estoy preparado.....()

Es costoso.....()

Exige muchos trámites..... ()

Excesivo control fiscal..... ()

Falta de apoyo de autoridades..... ()

17.”¿Cómo adquiere usted el dinero para comprar su mercadería?”

Préstamo familiar..... ()

Capital propio..... ()

Préstamo bancario..... ()

Préstamos de terceras personas..... ()

18. “¿Cuál es su principal problema como trabajador informal?”

Ataques de la policía municipal..... ()

Competencia desleal..... ()

No tener seguro social()

19. “¿Cuáles han sido los principales motivos por los cuales usted ha incursionado en el negocio de venta de ropa los días jueves y viernes en la ciudad de Puno? “

Falta de trabajo..... ()

Pagan muy poco en otros trabajos..... ()

Horario Flexible()

Necesidad de ingreso()

Oportunidades de negocio()

Anexo 03: Ficha de validación del instrumento

FICHA DE VALIDACIÓN DE INSTRUMENTO

1. DATOS GENERALES

1.1. APELLIDOS Y NOMBRES DEL EXPERTO: YANIBEL VICTORIA ZAMORA

1.2. GRADO ACADÉMICO: MAESTRÍA

1.3. TÍTULO DE LA INVESTIGACIÓN: EL COMERCIO AMBIENTAL INFORMAL DE ROPA Y SU REPERCUSIÓN EN LA RECEPCIÓN DEL IMPUESTO A LA RENTA CASO FORM 21

1.4. DENOMINACIÓN DEL INSTRUMENTO: TESTES ENCUÉSTRA - CUANTITATIVOS

2. CRITERIOS CUALITATIVOS / CUANTITATIVOS

| INDICADORES | CRITERIOS CUALITATIVOS / CUANTITATIVOS | | | |
|--------------------|--|---------|----------|-----------------------|
| | Deficiente | Regular | Buena | Muy Buena / Excelente |
| 1. CLARIDAD | | | X | |
| 2. OBJETIVIDAD | | | X | |
| 3. ACTUALIDAD | | | X | |
| 4. ORGANIZACIÓN | | | X | |
| 5. SUFICIENCIA | | | X | |
| 6. INTENCIONALIDAD | | | X | |
| 7. CONSISTENCIA | | | X | |
| 8. COHERENCIA | | | X | |
| 9. METODOLOGÍA | | | X | |
| 10. CONVENIENCIA | | | X | |
| TOTAL | | | 4 | 4 |

VALORACIÓN

| Deficiente () | Regular () | Buena () | Muy Buena (X) | Excelente () |
|----------------|-------------|-----------|---------------|---------------|
| 1-1 | 1-11 | 11-21 | 21-32 | 32-41 |

Lugar y fecha: BUENOS AIRES, 20 DE SETIEMBRE DEL 2024

Firma del experto: [Firma]

Nombre: ZORIDA YUNGGU LIZARRA

DNI: 8131550

Anexo 04: Aplicación de encuestas



Figura 22: Evidencia 01 de la encuesta realizada a los comerciantes de la feria "La Cachina"



Figura 23: Evidencia 02 de la encuesta realizada a los comerciantes de la feria "La Cachina"



Figura 24: Evidencia 03 de la encuesta realizada a los comerciantes de la feria “La Cachina”



Figura 25: Evidencia 04 de la encuesta realizada a los comerciantes de la feria "La Cachina"

Anexo 05: Base de datos de las encuestas realizadas

Visible: 21 de 21 variables

| | PP1 | PP2 | PP3 | PP4 | PP5 | PP6 | PP7 | PP8 | PP9 | PP10 | PP11 | PP12 | PP13 | PP14 |
|----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|------|------|------|------|------|
| 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 4 | 2 | 2 | 2 | 7 | 2 |
| 2 | 2 | 2 | 4 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 4 | 2 | 2 | 5 | 7 | 2 |
| 3 | 2 | 1 | 4 | 4 | 2 | 4 | 1 | 2 | 4 | 2 | 2 | 3 | 7 | 2 |
| 4 | 1 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 4 | 2 | 2 | 4 | 3 | 2 |
| 5 | 2 | 2 | 4 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 2 |
| 6 | 2 | 2 | 3 | 4 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 4 | 3 | 4 |
| 7 | 3 | 1 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 5 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 | 4 |
| 8 | 2 | 2 | 4 | 4 | 2 | 2 | 2 | 5 | 2 | 2 | 2 | 4 | 8 | 4 |
| 9 | 2 | 2 | 3 | 3 | 2 | 1 | 1 | 5 | 2 | 2 | 2 | 4 | 5 | 4 |
| 10 | 3 | 2 | 3 | 1 | 2 | 2 | 2 | 5 | 2 | 2 | 2 | 4 | 3 | 4 |
| 11 | 2 | 1 | 3 | 3 | 2 | 2 | 2 | 5 | 2 | 2 | 2 | 3 | 8 | 4 |
| 12 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 2 | 5 | 2 | 2 | 2 | 4 | 3 | 2 |
| 13 | 3 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 2 | 4 | 5 | 3 |
| 14 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 2 | 3 | 1 |
| 15 | 3 | 1 | 4 | 2 | 2 | 2 | 4 | 2 | 1 | 2 | 2 | 3 | 8 | 1 |
| 16 | 2 | 2 | 3 | 2 | 2 | 4 | 4 | 2 | 1 | 2 | 2 | 4 | 5 | 4 |
| 17 | 3 | 2 | 4 | 1 | 2 | 1 | 4 | 4 | 1 | 2 | 2 | 4 | 3 | 4 |
| 18 | 2 | 2 | 3 | 3 | 2 | 1 | 4 | 5 | 1 | 1 | 2 | 4 | 5 | 4 |
| 19 | 2 | 4 | 3 | 2 | 2 | 1 | 1 | 5 | 1 | 2 | 2 | 4 | 8 | 4 |
| 20 | 1 | 2 | 4 | 1 | 2 | 4 | 1 | 5 | 1 | 2 | 2 | 4 | 3 | 1 |
| 21 | 3 | 2 | 4 | 2 | 2 | 2 | 4 | 4 | 1 | 2 | 2 | 4 | 6 | 1 |
| 22 | 3 | 2 | 4 | 2 | 2 | 1 | 4 | 5 | 1 | 2 | 2 | 4 | 8 | 1 |
| 23 | 3 | 2 | 4 | 2 | 2 | 1 | 4 | 5 | 4 | 2 | 3 | 4 | 6 | 1 |
| 24 | 3 | 2 | 1 | 3 | 2 | 2 | 4 | 5 | 4 | 2 | 1 | 4 | 6 | 1 |
| 25 | 5 | 1 | 1 | 3 | 5 | 3 | 2 | 5 | 4 | 1 | 5 | 3 | 8 | 1 |

Vista de datos Vista de variables

Figura 26: Base de datos en SPSS, captura 01

Fuente: Software IBM SPSS

56 : PP14 4

Visible: 21 de 21 variables

| | PP1 | PP2 | PP3 | PP4 | PP5 | PP6 | PP7 | PP8 | PP9 | PP10 | PP11 | PP12 | PP13 | PP14 |
|----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|-----|------|------|------|------|------|
| 55 | 2 | 2 | 4 | 2 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 2 | 2 | 4 | 6 | 1 |
| 56 | 1 | 1 | 4 | 1 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 4 | 8 | 4 |
| 57 | 2 | 2 | 4 | 2 | 2 | 1 | 4 | 2 | 1 | 1 | 2 | 4 | 8 | 4 |
| 58 | 1 | 1 | 4 | 4 | 2 | 2 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 4 | 8 | 4 |
| 59 | 2 | 2 | 4 | 4 | 2 | 1 | 4 | 2 | 4 | 2 | 1 | 4 | 4 | 2 |
| 60 | 2 | 2 | 4 | 4 | 2 | 1 | 3 | 2 | 4 | 2 | 2 | 4 | 6 | 3 |
| 61 | 1 | 1 | 4 | 2 | 2 | 1 | 3 | 2 | 4 | 1 | 2 | 1 | 8 | 3 |
| 62 | 2 | 2 | 4 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 4 | 2 | 2 | 2 | 6 | 1 |
| 63 | 2 | 1 | 3 | 2 | 2 | 2 | 3 | 1 | 4 | 1 | 2 | 3 | 8 | 1 |
| 64 | 3 | 2 | 3 | 2 | 2 | 1 | 2 | 1 | 4 | 1 | 1 | 4 | 4 | 1 |
| 65 | 2 | 2 | 1 | 3 | 2 | 2 | 4 | 5 | 4 | 1 | 2 | 1 | 5 | 2 |
| 66 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 | 4 | 2 | 5 | 4 | 2 | 2 | 2 | 3 | 2 |
| 67 | 2 | 1 | 1 | 3 | 2 | 4 | 1 | 5 | 2 | 2 | 2 | 3 | 5 | 2 |
| 68 | 1 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 1 | 5 | 2 | 2 | 2 | 4 | 3 | 2 |
| 69 | 2 | 1 | 3 | 1 | 1 | 3 | 1 | 1 | 2 | 1 | 2 | 4 | 3 | 2 |
| 70 | 2 | 2 | 4 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 2 | 2 | 2 | 4 | 3 | 2 |
| 71 | 1 | 1 | 3 | 4 | 2 | 2 | 1 | 1 | 4 | 1 | 2 | 4 | 8 | 3 |
| 72 | 2 | 2 | 4 | 4 | 2 | 1 | 2 | 3 | 4 | 2 | 2 | 4 | 5 | 3 |
| 73 | 2 | 1 | 3 | 4 | 1 | 2 | 1 | 2 | 4 | 1 | 2 | 4 | 3 | 1 |
| 74 | 2 | 2 | 2 | 4 | 2 | 1 | 1 | 2 | 4 | 2 | 1 | 5 | 8 | 1 |
| 75 | 2 | 2 | 1 | 3 | 2 | 2 | 1 | 2 | 4 | 1 | 2 | 2 | 5 | 4 |
| 76 | 2 | 1 | 2 | 3 | 2 | 1 | 1 | 2 | 4 | 2 | 2 | 2 | 3 | 3 |
| 77 | 1 | 1 | 4 | 2 | 2 | 1 | 4 | 2 | 4 | 2 | 1 | 2 | 8 | 3 |
| 78 | 3 | 2 | 4 | 2 | 2 | 1 | 2 | 2 | 1 | 1 | 1 | 2 | 5 | 2 |
| 79 | 1 | 2 | 3 | 1 | 2 | 2 | 1 | 3 | 4 | 2 | 2 | 2 | 6 | 4 |

Vista de datos Vista de variables

Figura 27: Base de datos en SPSS, captura 02

Fuente: Software IBM SPSS

NUEVA BASE DE DATOS CACHINA YIM EN SPSS.sav [ConjuntoDatos1] - IBM SPSS Statistics Editor de datos

Archivo Editar Ver Datos Transformar Analizar Gráficos Utilidades Ampliaciones Ventana Ayuda

| | Nombre | Tipo | Anchura | Decimales | Etiqueta | Valores | Pertidos | Columnas | Alineación | Medida | Rol |
|----|-------------------------------|------------|---------|-----------|--------------------|------------------|----------|----------|------------|---------|---------|
| 1 | PP1 | N Numérico | 8 | 0 | ¿Cuál es su ra... | {1, 15 - 29}... | Ninguna | 8 | Derecha | Nominal | Entrada |
| 2 | PP2 | N Numérico | 8 | 0 | ¿Cuál es su g... | {1, Masculin... | Ninguna | 8 | Derecha | Nominal | Entrada |
| 3 | PP3 | N Numérico | 8 | 0 | ¿Cuál es su niv... | {1, Analífab... | Ninguna | 8 | Derecha | Nominal | Entrada |
| 4 | PP4 | N Numérico | 8 | 0 | ¿Aproximadam... | {1, De 500 -... | Ninguna | 8 | Derecha | Nominal | Entrada |
| 5 | PP5 | N Numérico | 8 | 0 | ¿Tuvo un emple... | {1, SI}... | Ninguna | 8 | Derecha | Nominal | Entrada |
| 6 | PP6 | N Numérico | 8 | 0 | ¿Qué tiempo d... | {1, De 0 - 5... | Ninguna | 8 | Derecha | Nominal | Entrada |
| 7 | PP7 | N Numérico | 8 | 0 | ¿Porque no lab... | {1, Por los n... | Ninguna | 8 | Derecha | Nominal | Entrada |
| 8 | PP8 | N Numérico | 8 | 0 | ¿Por qué cree ... | {1, No está ... | Ninguna | 8 | Derecha | Nominal | Entrada |
| 9 | PP9 | N Numérico | 8 | 0 | ¿Cómo adquirir... | {1, Préstam... | Ninguna | 8 | Derecha | Nominal | Entrada |
| 10 | PP10 | N Numérico | 8 | 0 | ¿Con lo que ga... | {1, SI}... | Ninguna | 8 | Derecha | Nominal | Entrada |
| 11 | PP11 | N Numérico | 8 | 0 | ¿Cuál es su pri... | {1, Ataques ... | Ninguna | 8 | Derecha | Nominal | Entrada |
| 12 | PP12 | N Numérico | 8 | 0 | ¿Cuáles han si... | {1, Falta de ... | Ninguna | 8 | Derecha | Nominal | Entrada |
| 13 | PP13 | N Numérico | 8 | 0 | ¿Qué tipo de ro... | {1, Polos}... | Ninguna | 8 | Derecha | Nominal | Entrada |
| 14 | PP14 | N Numérico | 8 | 0 | ¿Cuál es la aso... | {1, Asociaci... | Ninguna | 8 | Derecha | Nominal | Entrada |
| 15 | PP15 | N Numérico | 8 | 0 | ¿Se podría con... | {1, SI}... | Ninguna | 8 | Derecha | Nominal | Entrada |
| 16 | PP16 | N Numérico | 8 | 0 | ¿Cuál es el ta... | {1, 1 a 3}... | Ninguna | 8 | Derecha | Nominal | Entrada |
| 17 | PP17 | N Numérico | 8 | 0 | ¿Cuántos famili... | {1, 1 a 3}... | Ninguna | 8 | Derecha | Nominal | Entrada |
| 18 | PP18 | N Numérico | 8 | 0 | ¿Cuál es el est... | {1, Propia}... | Ninguna | 8 | Derecha | Nominal | Entrada |
| 19 | PP19 | N Numérico | 8 | 0 | ¿Cuántas hora... | {1, 1 a 5}... | Ninguna | 8 | Derecha | Nominal | Entrada |
| 20 | COMERCIO_AMBULATORIO_INFORMAL | N Numérico | 8 | 2 | | Ninguna | Ninguna | 31 | Derecha | Nominal | Entrada |
| 21 | RECAUDACION_IMPUESTO_RENTA | N Numérico | 8 | 2 | | Ninguna | Ninguna | 28 | Derecha | Nominal | Entrada |
| 22 | | | | | | | | | | | |
| 23 | | | | | | | | | | | |
| 24 | | | | | | | | | | | |
| 25 | | | | | | | | | | | |
| 26 | | | | | | | | | | | |

Vista de datos Vista de variables

Figura 28: Base de datos en SPSS, captura 03

Fuente: Software IBM SPSS