

UNIVERSIDAD NACIONAL DEL ALTIPLANO

FACULTAD DE INGENIERÍA ECONÓMICA
ESCUELA PROFESIONAL DE INGENIERIA ECÓNOMICA



“EL COMERCIO INFORMAL DE ROPA USADA EN
LA CIUDAD DE PUNO, 2016”

TESIS

Presentado por el BACHILLER DULIO MAMANI HUANACUNI

PARA OPTAR EL TITULO PROFESIONAL DE
INGENIERO ECONOMISTA

PROMOCIÓN 2015
PUNO - PERU
2017

UNIVERSIDAD NACIONAL DEL ALTIPLANO
FACULTAD DE INGENIERÍA ECONÓMICA

“EL COMERCIO INFORMAL DE ROPA USADA EN LA
CIUDAD DE PUNO, 2016”

TESIS

Presentado por:

Bach. DULIO MAMANI HUANACUNI

Para Optar el Título de:

INGENIERO ECONOMISTA

APROBADO POR EL JURADO DICTAMINADOR:

PRESIDENTE

:

M. Sc. Luis HUARACHI COILA

PRIMER JURADO

:

M. Sc. Nestor COLLANTES MENIS

SEGUNDO JURADO

:

Ing. Humberto CALIZAYA COILA

DIRECTOR DE TESIS

:

Dr. Eusebio BENIQUE OLIVERA

Área: Economía Regional y Local

Tema: Contrabando y Comercio Informal: Análisis y consecuencias de su Irradiación

DEDICATORIA

A Dios, por darme la oportunidad de vivir y por estar conmigo en cada paso que doy, por fortalecer mi corazón e iluminar mi mente y por haber puesto en mi camino a aquellas personas que han sido mi soporte y compañía durante todo el periodo de estudio.

A mis padres José Luis y Celia por ser el pilar fundamental en todo lo que soy, en toda mi educación, tanto académico, como de la vida, por su incondicional apoyo. Todo este trabajo ha sido posible gracias a ellos.

A mi amiga Maby Olinda por su gran apoyo y motivación para la culminación del presente trabajo de investigación.

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por haberme guiado el camino a lo largo de mi carrera profesional, por ser mi fortaleza en los momentos difíciles y por brindarme una vida llena de aprendizajes, experiencias y sobre todo felicidad.

A mis padres por su comprensión, paciencia y apoyo incondicional

A mi hermana quien incondicionalmente me brindó su apoyo.

A mi amiga Maby quien me exigió constantemente en la culminación del presente trabajo.

A mi director de tesis Dr. Eusebio Benique por su confianza, apoyo y por haberme compartido su conocimiento y sobre todo su amistad.

INDICE

*Lista de tablas**Lista de gráficos**Lista de acrónimos*

RESUMEN.....	7
CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN	9
1.1. Planteamiento del problema	12
1.2. Antecedentes de la investigación.....	15
1.3. Objetivos de la investigación	20
CAPÍTULO II: REVISIÓN DE LITERATURA	21
2.1. Marco teórico.....	21
2.1.1. El comercio ambulatorio	21
2.1.2. El poder del mercado.....	32
2.1.3. Causas de la informalidad	45
2.1.4. Desventajas de la informalidad	48
2.1.5. La informalidad motivo de preocupación.....	48
2.1.6. Tendencias mundiales y regionales de la economía informal	50
2.2. Marco conceptual	53
2.3. Hipótesis.....	59
CAPÍTULO III: MATERIALES Y MÉTODOS	60
3.1. Método de Investigación	60
3.2. Población y muestra	61
3.3. Recolección de datos	63
3.4. Método de estimación.....	65
3.5. Caracterización del área de investigación.....	66
3.6. Aspectos generales del ámbito de estudio.....	69
3.6.1. Ubicación geográfica	69
3.6.2. Población de la ciudad de Puno	69

3.6.3. Población de la zona de estudio	70
CAPÍTULO IV: RESULTADOS Y DISCUSIÓN.....	71
4.1. Análisis descriptivo	72
4.2. Análisis de estimación del modelo econométrico	89
CONCLUSIONES	92
RECOMENDACIONES.....	94
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	95
ANEXOS.....	97

LISTA DE TABLAS

Tabla 1: Comercio informal, según edad	72
Tabla 2: Comercio informal, según sexo	73
Tabla 3: Comercio informal, estado civil	74
Tabla 4: Comercio informal, según grado de instrucción	75
Tabla 5: Comercio informal, según capital estimado	76
Tabla 6: Comercio informal, según tipo de ropa	78
Tabla 7: Comercio informal, según ganancia mensual de cada comerciante ...	79
Tabla 8: Asociación inscrita de los comerciantes	81
Tabla 9: Motivos por las que incursionaron en este tipo de negocio	82
Tabla 10: Obstáculos para acceder a la formalidad.....	84
Tabla 11: Trabas legales para acceder a la formalidad	85
Tabla 12: Trabas burocráticas para acceder a la formalidad	86
Tabla 13: Ausencia de instrumentos de gestión adecuados	88
Tabla 14: Efectos marginales de la regresión.....	90

LISTA DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Comercio informal, según edad	73
Gráfico 2: Comercio informal, según sexo	74
Gráfico 3: Comercio informal, estado civil	75
Gráfico 4: Comercio informal, según grado de instrucción	76
Gráfico 5: Comercio informal, según capital estimado	77
Gráfico 6: Comercio informal, según tipo de ropa	79
Gráfico 7: Comercio informal, según ganancia mensual de cada comerciante	80
Gráfico 8: Asociación a la que está inscrita.....	82
Gráfico 9: Motivos por las que incursionaron en este tipo de negocio	83
Gráfico 10: Obstáculos para acceder a la formalidad.....	85
Gráfico 11: Trabas legales	86
Gráfico 12: Trabas burocráticas	87
Gráfico 13: Ausencia de instrumentos de gestión adecuados.....	88

LISTA DE ACRÓNIMOS

ILD	Instituto de Libertad y Democracia
PDU	Plan de Desarrollo Urbano
PDC	Plan de Desarrollo Concertado
PDESS	Plan de Desarrollo Económico, Social y Sostenible
TUPA	Texto Único de Procedimientos Administrativos
OIT	Organización Internacional de Trabajo
INEI	Instituto Nacional de Estadística e Informática
SUNAT	Superintendencia Nacional de Administración Tributaria

RESUMEN

El presente trabajo de investigación “Comercio Informal de ropa usada en la ciudad de Puno, 2016” tiene como objetivo principal analizar los obstáculos de acceso al comercio formal. Para ello se estudió las causas que ocasionan en el acceso a la formalidad desde el punto de vista legal y burocrático, además de ser una actividad rentable debido a la creciente demanda de la población y el menor costo.

Se ha desarrollado desde una perspectiva del método descriptivo y explicativo utilizando el instrumento de la guía de entrevista en N° de 133, que forman parte del comercio informal. La aplicación de la guía de entrevista ha sido complementada con revisiones documentales en asuntos legales y normativos.

Los resultados de la investigación muestran que la causa principal para acceder a la formalización se debe a las trabas legales (ordenanzas municipales) en un 90%; las trabas burocráticas (texto único de procedimientos administrativos), es otra de las variables que restringe la formalización en un 86%. La variable denominada ausencia de instrumentos de gestión (Plan de Desarrollo Urbano, Plan de Desarrollo Concertado y Plan de Desarrollo Económico, social y Sostenible) afecta la formalización en un 71%. Concluyéndose, que las variables estudiadas afectan el proceso de formalización del comercio informal.

Entre las causas para ser comerciante de ropa usada esta la falta de trabajo (43%), oportunidades de negocio (16%), necesidad de ingreso (11%) y horario flexible en un 12%.

Palabras clave: comercio informal, economía informal.

ABSTRACT

The present research work "Informal Trade of used clothing in the city of Puno, 2016" has as main objective to analyze the obstacles of access to formal commerce. In order to do so, we studied the causes that cause access to formality from a legal and bureaucratic point of view, as well as being a profitable activity due to the growing demand of the population and the lowest cost.

It has been developed from a descriptive and explanatory method perspective using the instrument of the interview guide in No. 133, which are part of informal commerce. The application of the interview guide has been complemented with documentary reviews on legal and regulatory matters.

The results of the investigation show that the main cause to access the formalization is due to the legal obstacles (municipal ordinances) in 90%; bureaucratic obstacles (single text of administrative procedures) is another variable that restricts formalization by 86%. The variable called absence of management instruments (Urban Development Plan, Concerted Development Plan and Economic, Social and Sustainable Development Plan) affects formalization by 71%. Concluding, that the variables studied affect the formalization process of informal commerce.

Among the causes to be a merchant of used clothing is the lack of work (43%), business opportunities (16%), need for income (11%) and flexible hours by 12%.

Key words: informal commerce, informal economy.

CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN

El comercio informal es un problema que persiste en los países subdesarrollados de América Latina, debido a que existe una excesiva regulación de los gobiernos locales, lo que hace más atractiva a que se incorporen en la informalidad.

En el caso de nuestro país, región Puno existe el exceso de trámites, ordenanzas y la falta de políticas, que han convertido al comercio informal en una alternativa de subsistencia para una gran cantidad de comerciantes ante la falta de empleo, la demanda crece continuamente.

El presente trabajo de investigación titulado: “Comercio Informal de ropa usada en la Ciudad de Puno, 2016”, trata de hacer conocer de qué manera influye las variables como: trabas legales, trabas burocráticas y ausencia de instrumentos de gestión en la obstaculización para acceder a la formalidad, que tiene muchos beneficios no solo de acceso a la formalidad; sino al acceso a créditos, a participar en ferias, a la mejora de tecnología, a la capacitación y otros beneficios.

El comercio informal, es una actividad económica a la que se dedica el 30% de la población de la región de Puno (INEI, 2015), dicho actividad representa el único ingreso para las familias. Por otro lado, la informalidad constituye un daño enorme a la economía de nuestro país y una competencia desleal para los negocios que están legalmente formalizados. Para otros es una oportunidad para salir adelante, ya que incursionar en este tipo de comercio les genera una sostenibilidad económica.

De otro lado, los indicadores socioeconómicos de los comerciantes informales, se observa que el 67% dedicado a esta actividad es del sexo femenino y el restante son varones; en educación el 46% de los informales posee estudios de secundaria completa entre varones y damas y con estudios del nivel superior el 7% del total. En disponibilidad de capital, el 35% dispone entre 700-1000 soles, el 23 % dispone entre 1400-2000 soles y el 16% dispone entre 2500-3000 soles de capital.

Entre las causas para ser comerciante de ropa usada esta la falta de trabajo (43%), oportunidades de negocio (16%), necesidad de ingreso (11%) y horario flexible en un 12%.

El objetivo del presente trabajo de investigación, es analizar los obstáculos para acceder a la formalidad e identificar los indicadores socioeconómicos, las causas que han influido en la informalidad y finalmente identificar las variables que influyen en la obstaculización para acceder a la formalidad.

El mercado de ropa usada es de competencia perfecta en el marco de análisis de una economía de libre mercado. En vista de que existe gran cantidad de oferentes y demandantes que fijan el precio de transacción de mutuo acuerdo y sigue funcionando las fuerzas del comercio en un ambiente informal.

Así tenemos que el mercado de ropa usada en la región de Puno, específicamente en la ciudad de Puno es un mercado altamente potencial que mueve millones de soles en la oferta – demanda de ropa usada que proceden de países como Estados Unidos, Canadá y países asiáticos.

La estructura del trabajo es como sigue: En el primer capítulo hace referencia a la presentación del problema de investigación, así como los argumentos que hacen necesaria la realización de la investigación.

El segundo capítulo establece la revisión literaria, así como los argumentos para formular los objetivos de investigación con la exposición de los fundamentos teóricos. También se desarrollan diversos conceptos respecto al comercio informal.

El tercer capítulo se efectúa los materiales y métodos de la investigación, donde se analizan diseño de investigación, población y muestra, recolección de datos y la contrastación de la hipótesis con un modelo econométrico, donde se describen e interpretan las variables planteadas del tema de investigación.

En el cuarto capítulo se realizan los resultados y las discusiones, donde se expone la contrastación de resultados de la guía de entrevista como: indicadores socioeconómicos, causas para incursionar en el negocio de ropa usada y las variables que obstaculizan el acceso a la formalidad.

Finalmente se presenta las principales conclusiones y recomendaciones que emergen de la investigación efectuada.

1.1. Planteamiento del problema

El presente trabajo de investigación se enmarca dentro de los principios de la economía de libre mercado. Se pretende poner en evidencia empírica la tesis central de Hernando de Soto “Revolución Informal”, cuya doctrina se encuentra dentro de la denominada “Economía Informal” del Instituto Libertad y Democracia.

El actual gobierno local de la provincia de Puno, ha pretendido desde inicios de su gestión “poner orden” y/o reubicar el comercio de la calle de la ciudad de Puno, y recientemente desde el mes de mayo del 2016 se enfrentó con apoyo de la Policía Nacional en un vano intento de reubicar de una manera improvisada a los mencionados comerciantes de ropa usada, que expenden sus productos todos los días jueves y viernes de cada semana.

En su intento de “poner orden”, por parte del Alcalde de Puno, se pudo evidenciar por distintos medios de comunicación social en confrontación con representantes de la sociedad civil y estudiosos en la materia, que la Municipalidad de Puno no cuenta con los instrumentos de gestión actualizados que tienen que ver con la problemática del comercio informal realizado en las calles de la ciudad de Puno, que debería contar conforme a la Ley Orgánica de Municipalidades tales como el Plan de Desarrollo Urbano, Plan de Desarrollo Concertado y Plan de Desarrollo Económico, Social y Sostenible.

Por otro lado, una de las funciones de la Municipalidad de Puno es “ordenar la ciudad”, asimismo el “derecho al trabajo” que tienen todos los comerciantes que realizan su trabajo, el cuál es un “derecho fundamental de la persona humana”, por otro lado es también evidente y cierto que el Estado tiene la obligación de promover el empleo y la creación de nuevas fuentes de empleo dentro de su jurisdicción, conforme a la Constitución Política del Estado (Arts. 22 y 23) y a la Ley Orgánica de

Municipalidades (Art.73°.- Materias de competencia municipal, inciso d, acápite 2.8 Promoción del desarrollo económico local para la generación de empleo).

Según la Constitución Política del Estado (Arts. 22 y 23) menciona lo siguiente:

Artículo 22.- El trabajo es un deber y un derecho. Es base del bienestar social y un medio de realización de la persona.

Artículo 23.- El trabajo, en sus diversas modalidades, es objeto de atención prioritaria del Estado. El Estado promueve condiciones para el progreso social y económico, en especial mediante políticas de fomento del empleo productivo y de educación para el trabajo.

La pregunta central ¿Cuál es la tesis que explica el fracaso de las políticas de “ordenamiento del comercio informal” del actual gobierno local en Puno?, la respuesta se esboza básicamente en los siguientes puntos:

Ausencia de Instrumentos de gestión “actualizados” y bien elaborados, del Gobierno Local de Puno que tienen que ver con el asunto del “ordenamiento del comercio informal”, tales como el Plan de Desarrollo Urbano, Plan de Desarrollo Concertado y Plan de Desarrollo Económico, Social y Sostenible que la Ley Orgánica de Municipalidades exige tener a todas las Municipalidades en el Perú.

Excesiva complicación de normas y procedimientos burocráticos que impiden que los agentes económicos se puedan formalizar (H. Soto, 1983) y este es otra variable que obstaculiza en el acceso a la formalidad es el caso de los comerciantes informales de la ciudad de Puno. Asimismo, el desconocimiento de leyes que protegen el derecho al trabajo.

El comercio informal de ropa usada se ha convertido en una de las principales fuentes de ingreso, pero esto no solo ha traído un desarrollo a la economía familiar, sino que las repercusiones negativas son las que más aumentado; un claro ejemplo es

la evasión de impuestos. Por otro lado, las leyes y programas que lanzaron los gobiernos no han resultado atractivos para su formalización.

En Perú, el 64% de las personas trabaja de manera informal según los datos expuestos por INEI. Este grupo de la población labora principalmente para el sector comercio.

Asimismo, a nivel de la bibliografía disponible con estudios del Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) refiere que el 30% se dedican al comercio informal en la región de Puno.

Tomando en consideración los argumentos expuestos en los párrafos precedentes, las preguntas que plantean el presente trabajo de investigación, son las siguientes:

Formulación del problema general

¿Qué obstáculos existen para acceder al comercio formal de parte de los comerciantes informales de ropa usada de la feria de los días jueves y viernes en la ciudad de Puno?

Formulación de los problemas específicos:

¿Cuáles son los principales indicadores socio-económicos de los comerciantes de ropa usada en la feria de los días jueves y viernes en la ciudad de Puno?

¿Qué causas han motivado a los comerciantes de ropa usada de la feria de los días jueves y viernes en la ciudad de Puno para incursionar en este tipo de negocio?

¿Cuáles son las variables que influyen en la obstaculización para acceder a la formalidad de los comerciantes informales de ropa usada de la feria de los días jueves y viernes en la ciudad de Puno?

1.2. Antecedentes de la investigación

Mamani (2014) señala, que los comerciantes informales pertenecen a estratos socioeconómicos bajos, no poseen una educación adecuada, son generalmente individuos de bajos ingresos que trabajan con un capital de trabajo bajo, son migrantes del área rural, en cuanto al género, las mujeres son más propensas a incorporarse en el comercio informal, por la flexibilidad de horarios que les permite equilibrar sus responsabilidades familiares con el trabajo en el sector informal. Los comerciantes que se dedican al comercio informal en la ciudad de Puno, que están organizados en asociaciones parte de un tema político a fin de defender un derecho al trabajo y uso de la vía pública para el desempeño de sus actividades comerciales y no desde un principio de asociatividad empresarial que exijan a las instituciones públicas como la Municipalidad, Dirección Regional de Trabajo y Promoción del Empleo, capacitaciones y asistencias técnicas para mejorar sus negocios y establecerse es establecimientos comerciales formales.

Miranda (2008), indica un aspecto importante a tener en cuenta del comercio informal es que este sector cumple y actúa como una válvula de escape, sin la cual muchos gobiernos no hubiesen podido evitar drásticas manifestaciones de pobreza y violencia.

El sector de comerciantes informales en la ciudad de Puno está integrado por el género femenino con 81.76%, con edades de 21 a 30 años, estado civil casado y con carga familiar.

Flores (2006), precisa que el comercio informal y ambulatorio en la ciudad de Juliaca, es fruto del estancamiento del campo andino y de las difíciles condiciones naturales, de la situación de pobreza en que vive mucha gente en la Región Puno, de la falta de trabajo. Los centros comerciales más importantes son: "San José", "Tupac Amaru", "Manco Capac", la Plataforma "24 de Octubre", "Las Mercedes", así como sus alrededores y calles adyacentes. Destacan también las grandes Ferias Comerciales de productos de la Región que se realizan principalmente en Cerro Colorado (los días

sábados), en el Mercado Dominical y la compra-venta de vehículos de todo tipo en la Avenida Circunvalación (los días lunes).

El comercio informal y ambulatorio, se han desarrollado y se ha instaurado en plataformas, en las calles y demás espacios públicos; las primeras se han desarrollado en infraestructuras inadecuadas que no brindan las condiciones necesarias para desarrollar una actividad comercial ordenada, segura y limpia; la segunda forma se ha apoderado de las veredas en las avenidas, calles más importantes de la ciudad, en los alrededores de los mercados y mercadillos ya establecidos. Esto viene creando un caos para el paso de transeúntes y riesgos en su integridad física, así como congestión en la circulación de los vehículos, todo lo cual ha deteriorado la Imagen Urbana.

Quispe (2004), manifiesta que el capital, ingreso y nivel de educación son los factores más importantes que explican el Comercio Informal. Se ha identificado que las consecuencias del crecimiento del comercio informal son: los gastos incurridos en Limpieza Pública, Gastos en la contratación de Policías Municipales y Serenazgo para el resguardo de la seguridad ciudadana, gastos en la contratación de personal de cobranza, ocupación de las vías públicas, plazas y parques de la ciudad, el desorden en el tránsito vehicular y peatonal.

Se sugiere realizar estudios preliminares para plantear y ejecutar políticas estratégicas a las autoridades de la Municipalidad de Juliaca, que deben emitir una ordenanza municipal viable concertado entre los comerciantes informales y la autoridad edil para la seguridad de los mismos y para la buena presentación de la ciudad hacia los turistas.

Se sugiere que la municipalidad debe emprender programas de educación a la comunidad sobre la organización de la Micro y pequeña empresa, con facilidades de los pagos tributarios y legalización de los ya existentes.

De Soto (1986), en su texto *El Otro Sendero*, se ha enfocado en un concepto revolucionario que está teniendo repercusiones a lo largo de los países pobres del mundo, es decir, la carencia de derechos de propiedad formales como la fuente de pobreza en los países pobres. Sus décadas de trabajo pionero, ante presidentes y en las calles en nombre de los derechos de propiedad de los pobres, le han traído elogios a escala global. De Soto les dice a estos jefes de estado que sus ciudadanos pobres carecen del registro legal de titulación de sus propiedades y no puedan utilizar sus bienes como garantía. No pueden conseguir préstamos bancarios para ampliar sus negocios o para mejorar sus propiedades.

La clave para estimular el desarrollo y alcanzar el capitalismo está en permitir que decenas de millones de empresarios pobres a lo largo y ancho del mundo en desarrollo se incorporen al sistema en lugar de seguir excluidos de él por la burocracia y el papeleo.

Aunque los elementos básicos de la revolución económica y social ya existen en el Perú, las instituciones legales del país claramente siguen siendo mercantilistas: el acceso a la empresa privada es difícil o imposible para las clases populares, el sistema legal es excesivo, hay burocracias públicas y privadas masivas, y el Estado interviene en todas las áreas de actividad. Lo que se necesita, entonces, no es abolir la actividad informal sino integrarla, legalizarla y promoverla. Los monopolios y oligopolios deben ser combatidos dando acceso a todos al mercado, no remplazándolos con los monopolios estatales.

De Soto (1986), en su texto *El Otro Sendero* comenta sobre la normatividad extralegal y los Derechos Especiales de Dominio en los siguientes términos:

Al observar el comportamiento de los ambulantes ubicados en lugares fijos en la vía pública y especialmente desde que empiezan a desarrollar emplazamientos, el ILD comprobó de que, al igual que en los asentamientos informales, existía aquí una **normatividad extralegal** que se encargaba de ordenar y regular las actividades informales. Esto nos permitió reconocer que hay una relación particular entre el

ambulante y el sitio que ocupa, toda vez que siempre es el mismo y puede ejecutar sobre él una serie de atributos. Sin embargo, esa relación no implica un derecho equivalente en el ordenamiento legal, porque recae sobre un pedazo de la calle que es de uso público. Por consiguiente, se trata de una relación informal que hemos bautizado como "derecho especial de dominio".

Su importancia reside en que, desde el punto de vista del ambulante y su clientela, permite el aprovechamiento económico de las vías públicas que, en circunstancias normales, sólo servirían para el tránsito, ornato o seguridad de la población.

Hernando de Soto (2000). El misterio del capital

¿Por qué el capitalismo triunfa en occidente y fracasa en el resto del mundo?

El problema clave es descubrir por qué ese sector de la sociedad del pasado que no dudaría en llamar capitalista, habría vivido como en una campana de vidrio, aislado del resto; ¿qué le impidió expandirse y conquistar a toda la sociedad?

¿Por qué solo fue posible un porcentaje significativo de formación de capital en ciertos sectores y no en toda la economía de mercado de la época?

Para las cinco sextas partes de la humanidad, esta no es la hora del mayor triunfo del capitalismo sino la de su crisis. La caída del muro de Berlín cerró un siglo largo de competencia política entre capitalismo y comunismo. El capitalismo queda como la única forma viable de organizar racionalmente una economía moderna. En este momento de la historia, ninguna nación responsable cuenta con otra opción. De allí que hoy los países del Tercer Mundo y los que acaban de salir del comunismo, no todos con el mismo entusiasmo, equilibren sus presupuestos, corten subsidios, acojan al inversionista extranjero, y reduzcan aranceles.

El Misterio del Capital de Hernando de Soto demuestra que la gran valla que impide al resto del mundo beneficiarse del mercado. El capital es la fuerza que eleva la productividad del trabajo y que crea la riqueza de las naciones. El capital es la savia del

sistema capitalista, el cimiento del progreso, e irónicamente es justo aquello que los países pobres del mundo parecen no poder producir, no importa con cuánto afán su gente practique todas las demás actividades que definen a una economía capitalista.

North (1981), piensa que los cambios institucionales son más relevantes que los tecnológicos para explicar el desarrollo económico. Factores políticos, sociales y económicos inciden sobre las instituciones y los grupos sociales; los grupos que ocupan posiciones sociales dominantes son los que, si detectan que las instituciones no responden a sus intereses, fuerzan los cambios. Contrastó y confirmó esta hipótesis con casos de historia contemporánea estadounidense y de la historia europea desde la Edad Media hasta la Revolución Industrial.

North y Thomas (1970), combinan las innovaciones institucionales y los cambios en los derechos de propiedad con el propósito de esbozar una teoría del crecimiento económico del “Mundo Occidental”. Entre otras cosas, argumentan que la declinación del feudalismo europeo y el cercado de tierras se produjo por el aumento de la tasa trabajo/tierra.

North y Davis (1971), insistieron en las virtudes del enfoque institucional para explicar elementos claves del proceso de crecimiento de la economía estadounidense en el siglo XIX, tales como la política agrícola, el desarrollo del sistema bancario y la mejora de la infraestructura de transporte; y sostuvieron que, con frecuencia, la captura de las ganancias del intercambio requería modificaciones en los derechos de propiedad y la adopción de nuevos arreglos institucionales y formas de organización económica. De esta manera, dejaron sentado que “para entender el crecimiento económico no basta tomar en cuenta sólo los factores neoclásicos, sino que es necesario considerar la evolución complementaria de la política y el derecho que respalda las formas económicas que producen crecimiento.

1.3. Objetivos de la investigación

Objetivo general

Analizar los obstáculos de acceso al comercio formal de parte de los comerciantes informales de ropa usada de la feria de los días jueves y viernes en la ciudad de Puno.

Objetivos específicos

- Determinar los principales indicadores socio-económicos de los comerciantes de ropa usada en la feria de los días jueves y viernes en la ciudad de Puno.
- Investigar las causas por las que los comerciantes de ropa usada de la feria de los días jueves y viernes en la ciudad de Puno han incursionado en este tipo de negocio.
- Identificar las variables que influyen en la obstaculización para acceder a la formalidad de los comerciantes informales de ropa usada de la feria de los días jueves y viernes en la ciudad de Puno.

CAPÍTULO II: REVISIÓN DE LITERATURA

2.1. Marco teórico

De acuerdo al interés de la investigación se desarrollarán a continuación, los conceptos, y principios doctrinales que ayudarán a comprender los obstáculos de acceso al comercio informal de parte de los comerciantes informales de ropa usada de la feria de los días jueves y viernes en la ciudad de Puno.

2.1.1. El comercio ambulatorio

Usualmente se considera al comercio ambulatorio como la actividad informal por excelencia, pero éste no es más que una de las distintas manifestaciones del fenómeno, el cual consiste en el desarrollo de actividades comerciales en la calle, al margen de las disposiciones legales.

De Soto (1986), afirma: “El término comercio ambulatorio evoca dos actividades definidas, la del comerciante que deambula por la ciudad ofreciendo productos o servicios sin un lugar fijo donde establecerse, y la del comerciante que expende mercadería o presta servicios desde un puesto fijo en la vía pública.” (p.67).

En mérito a lo anterior se puede distinguir dos tipos de comercio ambulatorio, las cuales son:

- Itinerante
- La que se ubica en un lugar fijo dentro de la vía pública.

Ambos tipos de comercio son etapas que por lo general pasan todos los comerciantes de la calle, primero son itinerantes y después se buscan un lugar fijo en la vía pública para poder trabajar con mayor seguridad.

2.1.1.1. El Itinerante

De Soto (1986), manifiesta: “Son los comerciantes de la calle que venden pequeñas cantidades de baratijas, golosinas o víveres no perecibles y deambulan por las calles buscando compradores entre las personas que encuentran a su paso. Estos pequeños comerciantes no tienen una ubicación fija y operan a una escala bastante reducida. Sus ingresos están en función de su habilidad para encontrar clientes, ya que éstos difícilmente irán a encontrarlos. Por lo general este tipo de comerciantes no se encuentran organizados, trabajan en forma individual y no tienen ubicación alguna que defender.

Este tipo de comerciante de la calle no posee mayor capital físico ni recibe mayormente crédito, de manera que tiene que asumir su propia financiación y trabajar por lo general al contado.

Al comenzar a laborar, este ambulante no sólo está prestando un servicio, sino también invirtiendo en su capital humano. Mientras deambula por las calles buscando clientes, observa qué productos se venden. Ve a otros ambulantes, aparentemente más prósperos, trabajando en carretillas y/o triciclos en la misma ubicación cada día. Diversos proveedores le ofrecen productos a diferentes precios y condiciones. Aprende de amigos y familiares más experimentados e intercambia experiencias con otros que recién empiezan. De este modo, descubre que las calles son la escuela donde se aprende qué bienes son necesarios y qué valor tiene esa necesidad.

A medida que pasa el tiempo y va adquiriendo mayor conocimiento, el ambulante empieza a delinear también un itinerario para su movimiento diario en busca de clientes. Simultáneamente va reemplazando sus manos, o la pequeña caja que

utilizaba para transportar sus productos, por una carretilla y/o triciclo que le permite deambular más cómodamente, es más eficaz como medio de almacenamiento e incrementa la escala de sus operaciones.

2.1.1.2. Lugar fijo en la vía pública

Este es el caso de todos los comerciantes de ropa usada que expenden sus productos los días jueves y viernes de cada semana por las inmediaciones del Jirón Juli en la ciudad de Puno.

De Soto (1986), sostiene que: “Esta segunda clase de comercio ambulatorio supone que el comerciante previamente ha dejado de deambular, ha identificado un lugar y se ha instalado en él para desarrollar su actividad. Implica, por consiguiente, una invasión de las calles.”

Conforme a estudios realizados por el Instituto Libertad y Democracia, se ha determinado que los ambulantes no invaden arbitraria ni casualmente, sino luego de un complejo cálculo económico.

Lo primero que hace un comerciante que trata de invadir un lugar fijo de la vía pública es valorizar la ubicación. Para el efecto, tiene que apreciar el número de clientes potenciales que lo podrían favorecer ahí diariamente, con el objeto de determinar la oportunidad de explotar la ubicación económicamente. De esta manera, la valoración que realiza el ambulante refleja las preferencias de los clientes potenciales para comprar más en ese lugar que en cualquier otro.

El comerciante de la calle también evalúa otros aspectos de la ubicación del puesto en la calle, tales como la resistencia que le puedan oponer otros comerciantes de la calle que ya están en el emplazamiento, o los vecinos que puedan resultar perjudicados por el desarrollo de la actividad y las autoridades.

En la primera eventualidad generalmente se hacen contactos previos que, cuando se percibe un grado particularmente alto de resistencia de los ambulantes ya instalados, pueden determinar que el ambulante invasor prefiera dirigirse hacia otra ubicación. En la segunda, se ha podido observar que no se hacen mayores contactos, pues como se trata de invadir bienes públicos como calzadas o aceras sobre los que no hay intereses definidos, la posibilidad de reacción es más bien remota.

Por otro lado, se presentan externalidades negativas del comercio informal como: residuos sólidos, mala imagen a la ciudad, obstrucción de la circulación de la vía pública y delincuencia.

2.1.1.3. Los derechos especiales de dominio y la normatividad extralegal

De Soto (1986), explica esta importante categoría del comercio informal y al respecto sostiene: “Al observar el comportamiento de los ambulantes ubicados en lugares fijos en la vía pública y especialmente desde que empiezan a desarrollar emplazamientos, el ILD se percató de que, al igual que en los asentamientos informales, existía aquí una normatividad extralegal que se encargaba de ordenar y regular las actividades informales. Esto nos permitió reconocer que hay una relación particular entre el ambulante y el sitio que ocupa, toda vez que siempre es el mismo y puede ejecutar sobre él una serie de atributos. Sin embargo, esa relación no implica un derecho equivalente en el ordenamiento legal, porque recae sobre un pedazo de la calle que es de uso público. Por consiguiente, se trata de una relación informal que hemos bautizado como derecho especial de dominio.

La importancia de esta realidad en el comercio informal radica en el aprovechamiento económico de las vías públicas que, en circunstancias normales, sólo servirían para el tránsito, ornato o seguridad de la población.

Por otra parte, incrementa la escala de la operación comercial y permite que los ambulantes puedan especializarse, puesto que el mayor espacio inherente a la ubicación fija es más eficaz como medio de almacenamiento de existencias. Adicionalmente, el solo hecho de estacionarse supone la voluntad de querer ser identificado y, por lo tanto, es una señal de seriedad. De esa manera, el desarrollo de un derecho sobre la misma ubicación hace que el ambulante pueda forjarse una reputación comercial entre compradores y proveedores mucho más fácilmente que si siguiera deambulando.

Es importante señalar que el derecho especial de dominio es transitorio y extralegal y se encuentra fuera de la propiedad formal y es, inclusive, más débil que el propio derecho expectatio de propiedad existente en los asentamientos de vivienda informales, sencillamente porque no puede crear la misma expectativa sobre bienes que, como aceras y calzadas, puesto que éstas son de uso público.

Por otro lado, en lo que se refiere a la enajenabilidad de los puestos, este segundo atributo está también limitado por la imperfección de los derechos especiales de dominio. El problema principal consiste en la falta de seguridades derivadas de vender un pedazo de vía pública a otro ambulante. La calle, en sentido estricto, le pertenece a la comunidad que nunca la va a ceder, de manera que la transacción versa, en realidad, sobre el derecho a explotarla económicamente. Por consiguiente, para asegurar esta operación no basta un documento escrito, sino que es indispensable que el interesado obtenga el reconocimiento de los demás ambulantes que ocupan el emplazamiento. De esta manera, el ILD ha podido comprobar que es usual que el vendedor del puesto presente al comprador a los otros ambulantes como su pariente, amigo o paisano.

La aparición de las organizaciones de ambulantes contribuye a consolidar ese proceso, pues desde entonces el reconocimiento que los ambulantes se dan entre sí

es reemplazado por la pertenencia a la organización, y el paso del tiempo, por el pago de las cotizaciones y el acatamiento de sus acuerdos.

Todas estas acciones constituyen la normatividad extralegal que les permite a los ambulantes suplir la falta de derechos de propiedad legalmente reconocidos.

El solo hecho de que un puesto en la calle tenga un precio es una evidencia de que el ambulante original anticipó correctamente que sus clientes valorarían el lugar por la conveniencia que presentaba para sus compras. De manera que cuando un ambulante lo adquiere, si bien no es ya el primero en valorizarlo, recibe a través del precio pagado la información necesaria acerca del valor que los clientes le reconocen al puesto.

Lo fundamental de todo esto es que tales operaciones sólo pueden realizarse en base a la normatividad extralegal desarrollada por los propios ambulantes. Sin embargo, también es claro que esa normatividad, que se contrapone abiertamente al Derecho formal, no es suficiente para darle a la actividad toda la seguridad que necesita. De ahí que los ambulantes traten de conseguir alguna forma de reconocimiento adicional de las autoridades que garantice aún más sus derechos especiales de dominio. La más importante de ellas ha sido el pago de un impuesto denominado "sisa" o "sentaje" a las autoridades municipales, en el entendido de que no confería derecho alguno sobre las pistas y aceras ocupadas sino tan sólo una licencia para ejercer el comercio sobre ellas y dentro de la jurisdicción municipal. No obstante, lo que sucede es todo lo contrario, ya que ahí donde se cobra sisa, se otorga a los ambulantes un elemento valiosísimo de seguridad y estabilidad para sus derechos especiales de dominio. Por ello se interesan tanto por pagarla y exhiben los recibos de abono en el entendido de que se trata de un reconocimiento de sus derechos, lo cual es curiosamente aceptado por los vecinos y aun por las autoridades.

La sisa es, así, el medio predilecto para consolidar derechos especiales de dominio porque beneficia por igual a ambulantes y municipios. Los primeros la pagan porque de esa manera obtienen estabilidad y seguridad en alguna medida; los segundos la cobran porque reciben un ingreso por metro cuadrado mayor que el que obtendrían si esos mismos ambulantes estuvieran formalmente establecidos.

Estas evidencias sugieren una reflexión, adicional. La sisa no sólo tiene importancia en cuanto a que es mecanismo para afianzar derechos especiales de dominio, sino que podría contribuir a explicar por qué los municipios distritales, empobrecidos por la concentración de los impuestos en manos del gobierno central, han tenido que ceder frente al avance informal.

2.1.1.4. Organizaciones de autodefensa de comerciantes informales

En la ciudad de Puno, los comerciantes de ropa usada de los días jueves y viernes están organizados en asociaciones de comerciantes con distintas denominaciones, los cuales nombran a sus dirigentes para que los representen y defiendan ante las autoridades y algunos vecinos problemáticos. En promedio cada asociación cuenta con cien asociados.

De Soto (1986), afirma: “A medida que los ambulantes comienzan a advertir que han ido constituyendo emplazamientos económicamente valiosos, crecen sus estímulos para organizarse a fin de tratar de preservarlos, puesto que sus derechos especiales de dominio no les proporcionan ya la seguridad suficiente.”

De esta manera surgen organizaciones de autodefensa, básicamente democráticas y constituidas con el objetivo principal de proteger la ocupación territorial de nuevas invasiones, de la resistencia de los vecinos perjudicados y de la represión de las autoridades. Llegado el momento, están dispuestas a oponerse hasta por la fuerza a cualquier agresión, pero han desarrollado la capacidad de anticiparse a los enfrentamientos negociando políticamente.

El hecho de que el emplazamiento sea ya económicamente valioso obliga a que estas organizaciones traten de cuidar el orden y adopten medidas para mejorar la limpieza, aumentando su reputación de lugar digno de confianza respecto de la calidad de los bienes y servicios que oferta. Esto en algunos casos los lleva a desarrollar ciertas formas de solución de conflictos entre los comerciantes informales e inclusive a organizar o supervigilar el sistema de turnos que permite una mayor diversificación del emplazamiento.

De Soto (1986), expresa: “Con el correr del tiempo han venido a sumarse a las tradicionales funciones de autodefensa de estas organizaciones otras tareas, a medida que las autoridades estatales han ido prestando una mayor atención al problema e, inclusive, manifestando su disposición a dialogar o aun a cooptar a los dirigentes. Así, han tratado de movilizar a los ambulantes para demostrar que tienen respaldo político, han organizado jornadas de limpieza masiva en concordancia con los deseos de los alcaldes, han participado en ferias populares y hasta se han integrado a movimientos o partidos políticos”.

Sin embargo, estas organizaciones de autodefensa, inclusive en los casos de mayor sofisticación, tienen poca cohesión interna. El ILD ha podido observar que la mayor o menor participación activa de los ambulantes en ellas es directamente proporcional al riesgo que corran sus derechos especiales de dominio, de manera que responden preferentemente a los beneficios que de modo individual pueden conseguir, antes que a los beneficios supuestamente colectivos que los dirigentes les ofrecen.

De ahí que, por regla general, los ambulantes individualmente tratados prefieran desconocer a sus organizaciones cuando ello les permite obtener alguna ventaja. Del mismo modo, su lealtad hacia los dirigentes parece ser bastante pragmática. Como su preocupación principal es conseguir una mayor seguridad para sus derechos especiales de dominio, los ambulantes seleccionan a sus dirigentes teniendo en consideración sus contactos políticos y burocráticos. Así, apenas los

pierden, y sube al poder una nueva autoridad, no tienen ningún reparo en reemplazarlos por otros que sean capaces de proporcionarles la seguridad que necesitan.

En lo esencial, estas organizaciones se constituyen a dos niveles. El primero es el sindical o asociativo y el segundo, el federativo.

En el primer nivel la organización es de pequeña escala. Reúne por lo general a los ambulantes de una cuadra o, a lo sumo, a los de una vecindad, y da lugar a entidades fundamentalmente democráticas que adoptan la denominación de asociaciones o sindicatos. Así, las decisiones se toman en asambleas y un cuerpo ejecutivo especialmente elegido para ese efecto se encarga de ponerlas en práctica.

Sin embargo, como su objetivo es la defensa del territorio y la definición de los derechos especiales de dominio, no tienen una vida institucional constante y su vigencia es más bien intermitente. Dado que las agresiones — provengan éstas del Estado, comerciantes formales u otros ambulantes — ocurren en lugares específicos, sólo los ambulantes afincados en ellos tienen estímulos para organizarse. En ese sentido puede decirse que no existe organización sin función que desempeñar.

El uso del término "sindicato" por los informales, a pesar de que sus gremios reúnen más bien a pequeños empresarios, responde al hecho de que las organizaciones de empresarios formales tradicionalmente los han combatido, mientras que los partidos de izquierda han acogido sus demandas y las han convertido en banderas de lucha. Como resultado de esto, se ha producido una "proletarización" de la nomenclatura de sus organizaciones y la afiliación de sus dirigentes a esos partidos.

En lo que respecta al nivel federativo, la organización abarca, por lo general, más de un vecindario y tiene, por lo tanto, una escala de funcionamiento mayor que el nivel sindical o asociativo, aunque en ningún caso es numéricamente cuantiosa. Esto le resta fuerza y la hace responder, como las del nivel sindical o asociativo,

básicamente a las agresiones o invitaciones de las autoridades estatales, antes que tener una vida institucional permanente y propia. De ahí que, a pesar de las ambiciones de algunos dirigentes, no logren intervenir en las actividades comerciales de sus afiliados y tengan que limitarse, en lo fundamental, a vincular las organizaciones del nivel vecinal o de cuadra, a fin de coordinar las diferentes reacciones defensivas de los ambulantes frente a estímulos externos. Para el efecto, identifican problemas comunes, resisten a la autoridad y negocian con ella.

2.1.1.5. El camino hacia los mercados

De Soto (1986), sostiene que: “La historia del comercio informal es la historia de un largo camino -entorpecido por una excesiva politización- hacia los mercados, que representan la aspiración popular por obtener una propiedad privada segura para poder desarrollar sus actividades comerciales en un ambiente propicio.”

La búsqueda de ese mismo objetivo por parte de los ambulantes ha contrastado, a su vez, con la inconsistencia de la actitud del Estado. El vaivén entre persecución y cooptación, iniciado en la colonia, ha ido revelando, siglo tras siglo, que las autoridades no comprendían lo que estaba ocurriendo. Desde hace más de 50 años, el gobierno central y el Municipio se transfieren responsabilidades mutuamente, sin lograr una política coherente que les permita actuar por encima de sus intereses políticos particulares. Esto ha tergiversado los estímulos por completo, politizando a un sector de ambulantes y retrasando la marcha de la mayoría hacia la actividad empresarial formal.

A lo largo de los años se ha visto cómo los ambulantes han librado grandes batallas para dar seguridad legal a su empresa. En resumidas cuentas, la primera de ellas fue por los derechos especiales de dominio, en la cual los informales trataron de obtener su reconocimiento. La segunda batalla fue por los mercados y enfrentó a la mayoría de los ambulantes dispuestos a acumular ahorro suficiente para comenzar a edificarlos

con el Estado que, aliado con una minoría de los mismos ambulantes, estaba dispuesto a politizar el sistema para evitar perder influencia ante la masiva conversión de los ambulantes en propietarios particulares. En ambas batallas se repite el enfrentamiento entre el Perú informal que surge y el status quo en cualquiera de sus manifestaciones políticas.

A la postre, desde el punto de vista de los ambulantes, esas dos grandes batallas eran racionales: el derecho de propiedad sirve para aprovechar y preservar los recursos, estimular la creación y garantizar la intangibilidad de la inversión y el ahorro. Permite, así aprovechar los beneficios de una ubicación fija incluyendo la posibilidad de utilizarla como garantía. En tal sentido, el derecho de propiedad reduce la incertidumbre, da seguridad y es esencial para desarrollar eficazmente cualquier actividad económica. Por eso los comerciantes informales ponen todo su empeño en obtenerlo. Para el efecto, se basan primero en su propia normatividad extralegal que, a pesar de todo su ingenio, es un sistema imperfecto para garantizarlo. De ahí que después se vean en la necesidad de recurrir a la negociación política y hasta al enfrentamiento para tratar de asegurarlo.

Semejante derroche de recursos podría hacer creer, no obstante, que el esfuerzo de los ambulantes por salir de las calles es inútil y que el Estado debe intervenir directamente.

De Soto (1986) expresa: “La solución ideal sería retirar obstáculos y convertir los estímulos políticos en facilidades legales para liberar y multiplicar las energías empresariales de los ambulantes, y para que dentro del proceso competitivo en que se encuentran inmersos puedan explotar al máximo sus habilidades y servir más eficazmente”.

2.1.2.El poder del mercado

La doctrina económica de libre mercado afirma categóricamente que la economía informal, en todas sus facetas, es simple y llanamente la insurgencia del libre mercado, restringida por las trabas normativas y burocráticas del estado, lo cual demuestra un divorcio entre la realidad económica de las sociedades que afrontan altas tasas de actividad económica informal respecto a las normativas emitidas por los gobiernos y la cultura burocrática de entorpecimiento de las instituciones estatales para que la gran mayoría de agentes económicos puedan acceder a la economía formal.

La historia económica de la humanidad ha demostrado que cuando el gobierno trata de inmiscuirse en forma desproporcionada en las actividades económicas de una sociedad creando normas y burocracia que impiden la libertad económica de los diversos agentes económicos, inmediatamente se originan los mercados negros, es decir los mercados que responden a las fuerzas del mercado sin embargo están “prohibidos” o supuestamente “controlados” por funcionarios del gobierno, pretensión vana que en ningún lugar del mundo ha tenido éxito, llevando casi siempre al colapso de la economía en su conjunto, tal es el caso del actual gobierno de Venezuela y como mal ejemplo también el primer gobierno de Alan García Pérez en el Perú (1985–1990), en donde predominaba la escasez de productos de primera necesidad, desabastecimiento, colas para hacer compras y muchos otros males más.

Friedman (1983), expresa lo siguiente: “Cada día todos y cada uno de nosotros hacemos uso de innumerables bienes y servicios, para comer, vestirnos, protegernos de los elementos o, simplemente, pasarlo bien. Damos por sentado que estarán disponibles cuando queramos comprarlos. No dejamos de pensar cuánta gente ha participado de una forma u otra a la hora de proporcionarnos esos bienes y servicios.

Es natural asumir que alguien debe haber dado las órdenes para asegurarse que los productos “adecuados” se produzcan en las cantidades “adecuadas” y están disponibles en los lugares “adecuados”. Este es un método de coordinar las actividades de un gran número de personas. **(Friedman: 1983).**

En toda sociedad se dan algunos de los elementos de la cadena de mando que adoptan muchas formas. Pueden ser tan rígidos como el servicio militar o la prohibición de comprar y vender heroína o ciclamato o las órdenes judiciales dirigidas a los demandados para que se abstengan de o realicen acciones específicas. O, en el otro extremo, pueden ser tan sutiles como la imposición de fuertes tributos sobre el tabaco con el objetivo de desalentar su consumo –una indirecta, si no una orden, de algunos de nosotros a otros de nosotros. **(Friedman: 1983).**

Hay una gran diferencia por la que se produce esta combinación –si el intercambio voluntario es en principio clandestino y florece en un sistema en el que la cadena de mando es el principio dominante de la organización o si el intercambio voluntario es el principio dominante de la organización y resulta complementado, en mayor o menor medida, por elementos de la cadena de mando.

Friedman (1983), manifiesta: “El intercambio voluntario clandestino puede impedir el colapso de una economía basada en la cadena de mando, permitiéndole arrastrarse e, incluso, lograr algún progreso. No obstante, poco puede hacer para socavar la tiranía sobre la que descansa una economía organizada predominantemente como una cadena de mando. No obstante, una economía predominantemente basada en el intercambio voluntario, tiene dentro de sí el potencial para promover tanto la prosperidad como la libertad humana.

Cuando una sociedad goza de libertad económica, puede no alcanzar todo su potencial en todos los aspectos, pero sabemos que ninguna sociedad ha logrado la prosperidad y la libertad a menos que el intercambio voluntario haya sido el principio

dominante de su organización. Eso, al menos, es una lección de la Historia a tener en cuenta. Muchas sociedades organizadas predominantemente sobre el intercambio voluntario han logrado la prosperidad y la libertad, tal es el caso de Chile que es un referente en Latinoamérica en lo que se refiere al desarrollo económico sostenible, Alemania en Europa, Singapur, Taiwan, Corea del Sur en Asia, etc., todos estos países han tenido como base la aplicación de políticas económicas de libre mercado.

El intercambio voluntario pues, es una condición necesaria tanto para la prosperidad económica como para la libertad.

2.1.2.1. El papel de los precios

El papel de los precios en una economía de libre mercado es muy importante y son precisamente los indicadores que muestran la orientación a las fuerzas del mercado es decir a las fuerzas de la demanda y de la oferta.

Friedman (1983) asevera: “El sistema de precios es el mecanismo que, no existiendo una dirección central, permite cumplir esa función sin necesidad de que hablen entre ellas o se gusten unas a otras. En consecuencia, el sistema de precios permite a las personas cooperar pacíficamente en una fase de su vida mientras cada uno maneja sus asuntos respetando todo lo demás.

El genial flash de Adam Smith fue reconocer que los precios que surgían de transacciones voluntarias entre compradores y vendedores –breves en un mercado libre– coordinaría la actividad de millones de personas, cada una de ellas buscando su propio interés, de una forma tal que haría que todos los implicados mejoraran su situación. Era una idea deslumbrante entonces, y todavía lo sigue siendo, que el orden económico pueda surgir como una consecuencia no pretendida de las acciones de muchas personas, cada una de ellas buscando su propio interés.

El sistema de precios funciona tan bien, tan eficientemente la mayor parte del tiempo, que no somos conscientes de ello. Nunca nos damos cuenta de lo bien que funciona hasta que se le impide funcionar y entonces se ocasiona el colapso económico, la bancarrota económica, y en consecuencias las crisis económicas que a su vez originan las crisis sociales y políticas.

2.1.2.2. Funciones de los precios

En toda economía de libre mercado, los precios cumplen tres funciones al organizar la actividad económica a saber:

- Transmiten la información de lo que se quiere comprar y lo que se vende.
- Proporcionan un incentivo para adoptar aquellos métodos de producción que son menos costosos a los productores y, por consiguiente, utilizar los recursos disponibles para los propósitos más altamente valorados
- Determinan quién consigue cuánto del producto, es decir tienen que ver con la distribución de los ingresos.

Las tres funciones señaladas están estrechamente relacionadas.

2.1.2.2.1. Transmisión de la información

El sistema de precios sólo transmite la información importante y sólo a las personas que necesitan saberla.

Un problema grave a la hora de transmitir la información eficientemente es asegurarse de que llegue a todos aquéllos que pueden utilizarla sin que quede atrapada en la cesta de aquellos que no la aprovecharán.

El sistema de precios resuelve automáticamente este problema. Las personas que transmiten la información tienen un incentivo para buscar a otras personas que puedan usarla y que están en condiciones de hacerlo. Las personas que pueden utilizar la información tienen un incentivo para conseguirla y están en condiciones de hacerlo.

Hoy en día existen modernos sistemas de transmisión de precios expresados en las distintas bolsas de valores del mundo, tales como las Bolsa de Valores de Nueva York, Shanghai, Tokio, Frankfurt, Santiago, Bolsa de Valores de Lima, etc., las cuales simple y llanamente expresan las fuerzas del mercado, es decir las fuerzas de la oferta y la demanda de los bienes y servicios que tanto oferentes como demandantes desean vender o comprar respectivamente. Es importante señalar que la economía es bastante dinámica y los precios continuamente están bajando y subiendo respecto a las condiciones económicas, sociales, políticas, tecnológicas, etc.

Friedman (1983), sostiene: “La transmisión de la información a través de los precios resulta hoy día más fácil por la existencia de mercados organizados y de medios de información especializados. Es una actividad fascinante ver las cotizaciones de precios publicadas diariamente, digamos, en el *Wall Street Journal*, por no mencionar a otras muchas publicaciones especializadas en el comercio. Estos precios reflejan casi instantáneamente qué sucede en todo el mundo. Hay una revolución en algún país remoto que es el principal productor de cobre, o hay una interrupción en la producción de este metal por alguna otra razón y el precio actual del cobre se disparará inmediatamente. Para descubrir durante cuánto tiempo espera la gente con conocimientos en la materia que la producción de cobre se vea afectada, bastará simplemente con examinar los precios para las entregas futuras en la misma página”.

El Wall Street Journal no proporciona información por altruismo o porque reconozca cuán importante es para que funcione la economía. Más bien, es llevada a proporcionar esta información por el mismo sistema de precios cuyo funcionamiento facilita. Ha descubierto que puede conseguir una mayor y más rentable tirada publicando estos precios –información que ha recibido por un diferente conjunto de precios.

Friedman (1983), afirma: “Todo lo que impida que los precios expresen libremente las condiciones de la demanda o de la oferta, interfiere en la transmisión de la información correcta. El monopolio privado – el control sobre un bien concreto por un productor o por un cártel de productores– es un ejemplo. Éstos no impiden la transmisión de la información a través del sistema de precios, pero distorsionan la información transmitida”.

Friedman (1983) sostiene: “Junto a la distorsión privada de los precios, la mayor fuente de interferencia en un sistema de libre mercado es el gobierno –a través de aranceles y otras restricciones al comercio internacional, la fijación interna o la regulación de los precios, incluidos salarios, la regulación gubernamental de ciertas industrias, las políticas monetaria y fiscal que producen una errática inflación y numerosos otros medios”.

Uno de los más importantes efectos adversos de la errática inflación es la introducción de la estadística en la transmisión de la información a través de los precios. Si el precio de la madera sube, por ejemplo, los productores de la madera no pueden saber si es la inflación la que aumenta los precios o si se debe a una mayor demanda o a una menor oferta relativa a otros productos que la existente antes del incremento de los precios.

La información importante para las organizaciones productivas es, en primer lugar, la que se refiere a los precios relativos –el precio de un bien comparado con otro. La alta inflación y, en particular, la inflación altamente variable, reduce la información a estadísticas carentes de sentido.

2.1.2.2.2. Los precios como incentivos de la producción

En Economía existe un principio fundamental que se relaciona con los productores, el cual indica que cuando los precios de un bien o servicio suben por alguna razón, se genera un incentivo para más productores pues estos ven oportunidades que ofrece el mercado para obtener utilidades por la producción del bien o servicio cuyo precio ha subido, y precisamente a esto se lo denomina “incentivos para la producción”.

Contrariamente a lo anterior, cuando los precios de un bien o servicio bajan por alguna otra razón, ocurre lo contrario, es decir se origina un desaliento para que más productores entren al mercado a producir el bien o servicio en cuestión, pues estos ven los peligros de perder hasta sus inversiones y afrontar pérdidas económicas si se arriesgan a producir el bien o servicio cuyo precio ha bajado, y precisamente a esto se lo denomina “desincentivos para la producción”.

Friedman (1983) precisa: “La transmisión efectiva de la información adecuada no sirve de nada a menos que las personas relevantes tengan un incentivo para actuar, y actuar correctamente, en lo que a esa información se refiere. De nada sirve que se le diga a un productor de madera que la demanda de madera ha aumentado, a menos que tenga algún incentivo para reaccionar ante un precio más alto de este bien produciendo más madera. Una de las grandezas del sistema de precios es que los precios que aportan información también proporcionan tanto un incentivo para reaccionar a la información como los medios para hacerlo”.

Esta función de los precios está íntimamente conectada con la tercera función – determinar la distribución de los ingresos– y no puede explicarse sin tenerla en cuenta. Los ingresos del productor –lo que consigue por sus actividades– se determina por la diferencia entre lo que recibe de la venta de sus productos y la cantidad que gasta a fin de producirlos. El analiza sus ingresos y sus gastos y a un volumen tal que

produciendo un poco más añadirá tanto a sus costes como lo que recibe. Un mayor precio cambia sus márgenes.

Los precios también proporcionan un incentivo para actuar a partir de la información, no sólo sobre la demanda de un producto, sino también sobre la forma más eficiente de producirlo.

Es importante señalar que el gobierno con la fijación de salarios mínimos, por ejemplo, y de los sindicatos, a través de la limitación del acceso a determinados mercados laborales, pueden distorsionar la información que se transmite o puede impedir que los individuos actúen libremente a partir de la misma.

La información relativa a los precios – sean los salarios de las distintas actividades, la renta de la tierra, el retorno de la inversión de distintos usos – no es la única información relevante al decidir cómo utilizar un recurso particular. Puede, incluso, que no sea la información más importante, especialmente la relativa a cómo utilizar el propio trabajo de cada uno. Además, esa decisión depende de los intereses y las capacidades propias de cada uno – lo que el gran economista Alfred Marshall denominó el conjunto de las ventajas y desventajas monetarias y no monetarias, de una ocupación. La satisfacción de una ocupación puede compensar los bajos salarios. Por otro lado, salarios más altos pueden compensar lo desagradable de una ocupación.

2.1.2.2.3. La distribución de los ingresos

Friedman (1983), sostiene: Los ingresos que cada persona consigue en el mercado, se determinan, por la diferencia entre lo que recibe por la venta de bienes y servicios, y los costes en los que incurre al producir esos bienes y servicios. Ese retorno consiste básicamente en los pagos directos que recibimos en función de los recursos que poseemos – pagos por el trabajo o por el uso de la tierra, de construcciones o de cualquier otro capital.

En países desarrollados, el mayor recurso productivo es la capacidad productiva personal – lo que los economistas llaman el “capital humano”. Algo así como las tres cuartas partes de todos los ingresos que se generan en estos países adoptan la forma de compensación a los trabajadores (sueldos y salarios, complementos) y alrededor de la mitad del resto adopta la forma de ingresos de propietarios de empresas agrícolas o no agrícolas, lo que es una mezcla del pago por servicios personales y por el capital poseído.

La cantidad de cada tipo de recursos que cada uno de nosotros poseemos es el resultado en parte del azar, en parte de las elecciones que nosotros y el resto realizamos. El azar determina nuestros genes y, a través de ellos, afecta a nuestras capacidades físicas y mentales. El azar determina el tipo de familia y el entorno cultural en el que nacemos y, en consecuencia, nuestras oportunidades de desarrollar nuestra capacidad física y mental. El azar también determina que podamos heredar otros recursos de nuestros padres y de otros benefactores. El azar puede destruir o mejorar los recursos con los que empezamos. Sin embargo, las elecciones también juegan un papel importante. Nuestras decisiones sobre cómo hacer uso de nuestros recursos, si trabajamos o preferimos relajarnos, si aceptamos un trabajo u otro, si nos enrolamos en una aventura o en otra, si ahorramos o gastamos – éstos pueden determinar que dilapidemos nuestros recursos o que los incrementemos y mejoremos. Decisiones similares de nuestros padres, de otros benefactores, de millones de personas con las que puede que no tengamos conexión afectarán a nuestra herencia.

El precio que el mercado fija para los servicios de nuestros recursos resulta afectado por una increíble mezcla del azar y la elección.

Sin embargo, el precio que recibimos por los servicios de nuestros recursos a través del mercado también dependen de nuestras propias decisiones dónde elegimos

establecernos, cómo decidimos hacer uso de esos recursos, a quién elegimos para vender nuestros servicios.

En toda sociedad, independientemente de su organización, siempre existe insatisfacción en lo que a la distribución de ingresos se refiere. A todos nosotros nos resulta difícil comprender por qué deberíamos recibir menos que otros que parecen no merecerlo tanto – o por qué deberíamos recibir más que tantos otros cuyas necesidades parecen tan grandes y cuyos deseos parecen no menores. Los campos lejanos siempre parecen más verdes – de modo que culpamos al sistema. En un sistema de cadena de mando, la envidia y la insatisfacción se dirigen directamente contra los gobernantes. En el sistema de libre mercado, ambas se dirigen contra el mercado.

Una de las consecuencias ha sido el intento de separar esta función del sistema de precios – distribuir los ingresos – del resto de sus funciones –transmitir información y proporcionar incentivos.

Incluso aunque pudiéramos desear que fuera de otra manera, lo cierto es que es simplemente imposible utilizar los precios para transmitir información y proporcionar incentivos para actuar según esa información sin también utilizar los precios para afectar, sino determinar completamente, la distribución de los ingresos.

La “mano invisible” de Adam Smith se relaciona generalmente con las compras o ventas de bienes y servicios a cambio de dinero. Sin embargo, la actividad económica no es, en modo alguno, la única área de la vida humana en la que surge una compleja y sofisticada estructura, como una consecuencia no pretendida por un gran número de individuos que cooperan mientras cada uno de ellos busca su propio interés.

La preocupación por la economía de mercado ha llevado a una estrecha interpretación del “propio interés” como “miope egoísmo”, como una exclusiva preocupación por las inmediatas recompensas materiales. La economía ha sido

condenada por esbozar supuestamente conclusiones de largo alcance a partir de una visión “completamente” irreal del “hombre económico”, concebido, poco menos que, como una calculadora que responde únicamente a estímulos monetarios. Esto es un gran error. El propio interés no es egoísmo miope. Es cualquier cosa que interese a quienes participan, cualquier cosa que valoren, cualquier objetivo que persigan. Los científicos que buscan llevar más allá las fronteras de su disciplina, el misionero que busca convertir infieles a la fe verdadera, el filántropo que busca llevar alivio a los necesitados – todos ellos persiguen sus intereses, tal y como ellos los ven, tal y como ellos los juzgan de acuerdo con sus propios valores.

2.1.2.2.4. El papel del gobierno en una economía de libre mercado

El gobierno es la agencia mayoritariamente considerada como poseedora del monopolio del uso legítimo de la fuerza o de la amenaza de la fuerza, como medio a través del cual algunos de nosotros podemos imponer por la fuerza restricciones sobre otros de nosotros. El papel del gobierno, en este sentido más básico, ha cambiado drásticamente con el paso del tiempo en la mayoría de las sociedades y difiere en todo momento de unas sociedades a otras.

En una sociedad cuyos integrantes desean alcanzar la mayor libertad posible para elegir como individuos, como familias, como miembros de grupos voluntarios, como ciudadanos de un gobierno organizado, ¿qué papel debería cumplir el gobierno?

Friedman (1983), indica: El gobierno debe de tener en cuenta que cada persona, siempre que no viole las leyes de la justicia, queda perfectamente libre para perseguir a su manera su propio interés, y para poner en competencia su trabajo y su capital con los de los otros hombres, u órdenes de hombres. El gobierno tiene que evitar el control del trabajo de las personas privadas.

De acuerdo con el sistema de la libertad natural, el gobierno sólo tiene tres deberes que atender:

- Proteger a la sociedad de la violencia y la invasión de otras sociedades independientes;
- Proteger, en la medida en que sea posible, a cada miembro de la sociedad de la injusticia y la opresión por cualquier otro de sus miembros o el deber de establecer una exacta administración de justicia;
- Erigir y mantener ciertas obras públicas e instituciones, que nunca podrán erigirse o mantenerse para favorecer a algunos individuos o grupos de individuos; porque el beneficio nunca podría compensar el gasto de algunos individuos o pequeño número de individuos, aunque pueda frecuentemente hacer mucho más que compensar a una gran sociedad.

En relación a la primera de las funciones del gobierno en una economía de libre mercado, las fuerzas militares y policiales se requieren para impedir la coacción desde fuera y desde dentro. No siempre tienen éxito y el poder que poseen es, en ocasiones, utilizado para fines distintos. Un grave problema a la hora de lograr y preservar una sociedad libre es, precisamente, cómo asegurar que los poderes coercitivos concedidos al gobierno a fin de preservar la libertad, se limitan al cumplimiento de su función y se impide que se conviertan en una amenaza a la libertad.

La segunda de las funciones de Adam Smith va más allá de la función policial de proteger a las personas frente a la coerción física; incluye una “exacta administración de justicia”. Ningún intercambio voluntario absolutamente complicado o que se extiende durante un considerable periodo de tiempo puede estar libre de la ambigüedad. No hay impresión lo suficientemente fina en el mundo para especificar, por anticipado, cualquier contingencia que pudiera surgir y describir precisamente las obligaciones de las distintas partes del intercambio en cada caso. Debe haber

alguna forma de mediar en las disputas. Tal mediación puede ser voluntaria y no tiene por qué implicar al gobierno.

La tercera función de Adam Smith plantea las cuestiones más problemáticas. Él mismo ya lo consideraba de escasa aplicación. Ha sido desde entonces utilizado para justificar una gama de actividades extremadamente amplia del gobierno.

Una cuarta función del gobierno que Adam Smith no mencionó explícitamente es la de proteger a los miembros de la comunidad que no pueden ser considerados como individuos “responsables”. Al igual que la tercera función de Adam Smith, ésta también es susceptible de un gran abuso que todavía no se ha evitado.

La libertad es un objetivo sostenible sólo por individuos responsables. No creemos en la libertad de los dementes o de los niños. Debemos de algún modo esbozar una línea que separa a los individuos responsables del resto, aunque al hacerlo introducimos una ambigüedad fundamental en el objetivo supremo de la libertad. No podemos rechazar categóricamente el paternalismo sobre aquéllos a los que consideramos no responsables.

Aunque no podemos decidir la conveniencia o inconveniencia de cualquier intervención gubernamental real o propuesta por una mecánica referencia a una o a otra función, éstas nos proporcionan un conjunto de principios que podemos utilizar a la hora de esbozar un balance de costes y gastos. Aun partiendo de una interpretación de los mismos lo más laxa posible, estos principios descartan muchas de las intervenciones del gobierno existentes –todos aquéllos “sistemas bien de preferencia o de limitación” contra los que Adam Smith luchó y que fueron consiguientemente destruidos, han vuelto a aparecer hoy día bajo la forma de aranceles, precios y salarios fijados por el gobierno, restricciones en el acceso a distintos empleos y muchas otras desviaciones de su “sistema simple de la libertad natural”.

2.1.3. Causas de la informalidad

En forma categórica **De Soto (1983)**, sostiene que la causa de la informalidad de los diferentes agentes económicos de la sociedad que realizan diversas actividades económicas en una sociedad son las siguientes:

- Trabas normativas para acceder a la formalidad
- Trabas burocráticas para acceder a la formalidad

En el Perú, y en lo que respecta a las trabas normativas, principalmente están dadas por los gobiernos regionales, locales y ministerios, los cuales producen abundante e inútil normativa que lo único que logran es “entrampar” aún más la actividad económica excluyendo a gran parte de los agentes económicos.

En Puno, en el caso del comercio informal se conoce que la autoridad edil ha “prohibido” la conformación de nuevas asociaciones de comerciantes y consecuentemente la “autoridad” mencionada, se niega a reconocer nuevas asociaciones de comerciantes a pesar de que algunas de ellas ya vienen laborando durante muchos años, tal es el caso por ejemplo de la asociación de comerciantes de la “Feria Dominical” en la avenida Simón Bolívar, a quienes los funcionarios de la Municipalidad Provincial de Puno se niegan a reconocer violando muchos principios constitucionales como el derecho al trabajo y el derecho a la asociación, lo propio ocurre con los comerciantes de ropa usada ya que ellos no pueden captar más socios comerciantes ni pueden ampliar sus zonas de ventas por medio de sus familiares, allegados y/o amigos.

Por su parte **De Soto (2009)**, manifiesta: En los pueblos humildes del mundo, dos tercios de la humanidad están atrapadas en la pobreza, ya que no son reconocidos legalmente, porque no tienen identidad legal; porque no pueden hacer contratos con el mundo exterior no son parte de la globalización.

A lo largo de África y China y del continente Asiático, los pobres del mundo están sobre la marcha. Están migrando por millones del campo a la ciudad, en busca de un mercado más amplio y de mejores opciones para poder vivir. Pero al final del camino la mayoría permanecerán fuera de la economía global establecida, viviendo y trabajando fuera de la ley negándoles las herramientas con las que podrían mejorar sus vidas. En este mundo informal y extralegal no cuentan con identidad, ni derecho legal para poseer alguna propiedad u obtener crédito. **(De Soto: 2009)**.

De Soto (1986), considera que una de las causas que explica el excedente estructural de la mano de obra en América latina es el fenómeno de las migraciones del área rural al área urbana, -afirma que- desde fines del siglo XX, en Latinoamérica, la migración indígena ha hecho que la población urbana se quintuplique y necesariamente las ciudades se reorganicen.

De Soto (1986) sostiene que además han aparecido nuevas actividades que poco a poco vienen reemplazando a las tradicionales, se han construido viviendas modestas acunadas en torno a la ciudad y una multitud de talleres instalados en estas, ejércitos de ambulantes vendiendo en las calles, incontables líneas de microbuses surcándolas parecen haber brotado de la nada ensanchando y densificando el espacio urbano; asimismo -afirma- los diferentes cambios que se suscitaron en las ciudades latinoamericanas empezó cuando la gente que vivía en comunidades autosuficientes en el agro comenzó a trasladarse hacia las ciudades alterando por completo la larga tendencia histórica que la había mantenido aislada .

Por otro lado, **Loaysa (2007)** señala: La informalidad surge cuando los costos de circunscribirse al marco legal y normativo de un país son superiores a los beneficios que ello conlleva. La formalidad involucra costos tanto en términos de ingresar a este sector – largos, complejos y costosos procesos de inscripción y registro – como en términos de permanecer dentro del mismo – pago de impuestos, cumplir las normas

referidas a beneficios laborales y remuneraciones, manejo ambiental, salud, entre otros.

Gherzi (2015), afirma que la informalidad se origina debido a que todos los agentes económicos involucrados en la economía informal y la sociedad en su conjunto están mejor, si la ley se viola y por eso evitan cumplirla, porque puede existir circunstancias en el que el costo de cumplir la ley exceda al beneficio y que termine tratándose de una ley económicamente ineficiente en esas circunstancias cumplir la ley es económicamente ineficiente, es decir incumplir la ley resulta beneficioso.

Gherzi (2015), señala además que cuando el gobierno le pide al ciudadano una gran cantidad de tiempo para cumplir con la ley le esta creando un costo porque deja de trabajar, deja de atender sus asuntos, deja de estar en su casa deja de dedicarse en su negocio, para cumplir con la ley y cuando aquel ciudadano no puede afrontar los costos de tiempo, esfuerzo y dinero se origina la informalidad.

Gherzi (2015), manifiesta que los impuestos deben bajar progresivamente para los pequeños y medianos negocios y de esta forma lograr a través de reformas tributarias de regímenes de excepción especiales para micro y pequeña empresa.

En los últimos diez años el Perú ha enfrentado cambios sustanciales referente a la base tributaria de las MYPEs. A pesar del nuevo régimen tributario, aun no se incorporan cadenas económicas a sectores que hoy están desconectados porque no entregan factura ni pagan IGV. De otro lado, el sistema tributario es más complejo y representa un costo legal más alto.

Por otro lado, la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (SUNAT) como ente regulador ha demostrado ser un obstáculo para el sector comercio, es por ello que los comerciantes luego de un complejo cálculo económico deciden operar en la informalidad.

2.1.4.Desventajas de la informalidad

Las desventajas de la informalidad se puede ver por el lado de los beneficios que ofrece pertenecer al sector formal, a saber, protección policial frente al crimen y el abuso, el respaldo del sistema judicial para la resolución de conflictos y el cumplimiento de contratos, el acceso a instituciones financieras formales para obtener crédito y diversificar riesgos y, más ampliamente, la posibilidad de expandirse a mercados tanto locales como internacionales.

Además, estar incluido en el sector formal, elimina la posibilidad de tener que pagar sobornos y evita el pago de las multas y tarifas a las suelen estar expuestas las empresas que operan en la informalidad. Por ello, el sector informal predomina cuando el marco legal y normativo es opresivo, cuando los servicios ofrecidos por el gobierno no son de gran calidad, y cuando la presencia y control del estado son débiles.

2.1.5.La informalidad motivo de preocupación

Loayza (2007), afirma que: La informalidad es la forma distorsionada con la que una economía excesivamente reglamentada responde tanto a los choques que enfrenta como a su potencial de crecimiento. Se trata de una respuesta distorsionada porque la informalidad supone una asignación de recursos deficiente que conlleva la pérdida, por lo menos parcial, de las ventajas que ofrece la legalidad: la protección policial y judicial, el acceso al crédito formal, y la capacidad de participar en los mercados internacionales.

Por tratar de eludir el control del estado, muchas empresas informales siguen siendo empresas pequeñas con un tamaño inferior al óptimo, utilizan canales irregulares para adquirir y distribuir bienes y servicios, y tienen que utilizar recursos constantemente para encubrir sus actividades o sobornar a funcionarios públicos. Por otra parte, la informalidad induce a las empresas formales a usar en forma más intensiva los recursos menos afectados por el régimen normativo.

En los países en desarrollo en particular, esto significa que las empresas formales tienen un uso menos intensivo de mano de obra de la que les correspondería tener de acuerdo a la dotación de recursos del país. Además, el sector informal genera un factor externo negativo que se agrega a su efecto adverso sobre la eficiencia: las actividades informales utilizan y congestionan la infraestructura pública sin contribuir con los ingresos tributarios necesarios para abastecerla. Puesto que la infraestructura pública complementa el aporte del capital privado en el proceso de producción, la existencia de un sector informal de gran tamaño implica un menor crecimiento de la productividad.

En comparación a lo que sería la respuesta económica óptima, la expansión del sector informal a menudo representa un crecimiento económico distorsionado e insuficiente. Esta afirmación requiere ser aclarada: la informalidad está por debajo del nivel óptimo de respuesta que puede encontrarse en el mejor escenario de una economía sin una excesiva reglamentación y una adecuada provisión de servicios públicos. No obstante, es preferible la informalidad en lugar de una economía plenamente formal pero esclerótica e incapaz de evitar las rigideces que genera la normatividad.

La implicancia que esto tiene en términos de políticas es incuestionable: el mecanismo de la formalización es sumamente importante por las consecuencias que tiene en el empleo, la eficiencia y el crecimiento económico. Si la formalización se sustenta exclusivamente en hacer que se cumplan las normas, lo más probable es que ello genere desempleo y un bajo crecimiento. Si por el contrario el proceso de formalización se sostiene mediante mejoras tanto del marco legal como de la calidad y disponibilidad de los servicios públicos, generará un uso más eficiente de los recursos y un mayor crecimiento.

2.1.6. Tendencias mundiales y regionales de la economía informal

El fenómeno de la informalidad, no es solo un evento que afecta a la economía peruana, más bien el Instituto Libertad y Democracia (ILD) y también la OIT, con diversas investigaciones que han realizado han podido percibir que este fenómeno tiene un carácter global, principalmente en lo que corresponde a los países en vías de desarrollo.

OIT (2013), manifiesta: Existe consenso acerca del hecho de que el mundo del trabajo se caracteriza en todos los países en desarrollo por una alta prevalencia de la informalidad, definida ésta ya sea por la falta de registro de las empresas, la falta de cobertura de seguridad social o la falta de un contrato de trabajo.

Según las estimaciones más recientes, el empleo no agrícola en la economía informal representa el 82 por ciento del empleo total en Asia Meridional, el 66 por ciento en África Subsahariana, el 65 por ciento en Asia Oriental y Sudoriental (con exclusión de China), el 51 por ciento en América Latina, y el 10 por ciento en Europa Oriental y Asia Central.

Estos promedios esconden grandes disparidades entre los países. Según estadísticas recientes de la OIT respecto de 47 países y territorios, el porcentaje de personas en empleo informal (no agrícola) oscila en América Latina y el Caribe entre el 40 por ciento en Uruguay y el 75 por ciento en el Estado Plurinacional de Bolivia; en el África subsahariana entre el 33 por ciento en Sudáfrica y el 82 por ciento en Malí; en Asia Meridional y Oriental (con exclusión de China) entre el 42 por ciento en Tailandia y el 83,5 por ciento en la India; en África Septentrional y Oriente Medio, entre el 30,5 por ciento en Turquía y el 58,5 por ciento en la Ribera Occidental y Gaza.

OIT (2013), señala: Si se toma en cuenta la agricultura de subsistencia, el porcentaje de empleo en la economía informal es incluso mayor que las cifras mencionadas anteriormente. La prevalencia del empleo agrícola varía según las

regiones. Por ejemplo, es menor en América Latina y el Caribe (18 por ciento del empleo total) y en Europa Oriental y Asia Central (17 por ciento) que en Asia Meridional y África Subsahariana, donde el empleo en la agricultura representa más de la mitad del empleo total (54 y 57 por ciento respectivamente).

En la mayoría de los países respecto de los cuales se dispone de datos desglosados por sexo, la proporción de mujeres con empleo informal en actividades no agrícolas es superior a la de los hombres. En África Subsahariana, el 74 por ciento del empleo (no agrícola) de las mujeres es informal, frente al 61 por ciento en el caso de los hombres; en América Latina y el Caribe, los porcentajes correspondientes son el 54 y el 48 por ciento; en Asia Meridional, el 83 y el 82 por ciento; y en las zonas urbanas de China el 36 y el 30 por ciento. La feminización de la pobreza, combinada con la discriminación por motivo de género, edad, origen étnico o discapacidad, contribuye también a que los grupos más vulnerables y marginalizados acaben en general trabajando en la economía informal.

En todas las regiones en desarrollo, el empleo independiente constituye una proporción mayor del empleo informal (no agrícola) que el empleo asalariado: representa casi un tercio del total del empleo no agrícola en todo el mundo, y su proporción llega al 53 por ciento del empleo no agrícola en África Subsahariana, el 44 por ciento en América Latina, el 32 por ciento en Asia y el 31 por ciento en África Septentrional. La proporción de trabajadores por cuenta propia y de trabajadores familiares auxiliares en el empleo total era del 81 por ciento en los países menos adelantados en 2008, en comparación con el 59 por ciento en los países en desarrollo. Las estimaciones más recientes respecto de la región de América Latina y el Caribe indican que, del número total de asalariados con empleo informal, el 38,6 por ciento trabajan como asalariados en empresas, el 10,9 por ciento son trabajadores domésticos asalariados, y el 41,4 por ciento son trabajadores independientes.

De Soto (2015), manifiesta: “En los pueblos humildes del mundo, dos tercios de la humanidad están atrapadas en la pobreza, ya que no son reconocidos legalmente, porque no tienen identidad legal; porque no pueden hacer contratos con el mundo exterior no son parte de la Globalización.

A lo largo de África, China, del continente Asiático, Latinoamérica incluyendo al Perú, los pobres del mundo están sobre la marcha. Están migrando por millones del campo a la ciudad, en busca de un mercado más amplio y de mejores opciones para poder vivir. Pero al final del camino la mayoría permanecerán fuera de la economía global establecida, viviendo y trabajando fuera de la ley negándoles las herramientas con las que podrían mejorar sus vidas. En este mundo informal y extralegal no cuentan con identidad, ni derecho legal para poseer alguna propiedad u obtener crédito.

De Soto (2015) expresa: En Perú, millones se han asentado en barrios pobres a los alrededores de la ciudad capital de Lima. La gran mayoría de esta gente vino para poder ser parte del sistema capitalista, ahí es donde vieron el brillo, allí es donde vieron el oro. Y si ellos no pueden entrar, dirán que el sistema les ha fallado. Entonces empezaran a creerles a aquellos profetas a esos ideólogos que dicen que el capitalismo es reservado solo para unos pocos.

Conforme a las estimaciones del Instituto Libertad y Democracia, cuatro billones de personas en el mundo están afuera del sistema capitalista y del estado de derecho que la gobierna. Y no es porque no quieran ser parte del ella hay emprendedores por todo el mundo, es porque están siendo dejados afuera.

2.2. Marco conceptual

Conceptos de «sector informal» y «sector formal» de la economía

El concepto de la informalidad ha sido acuñado en los países del tercer mundo con el criterio de referirse a una vasta capa de la población que no ha logrado insertarse al sector moderno de la economía o economía formal.

Se han dado diferentes denominaciones a este fenómeno, algunos estudiosos hablan de sector informal, otros de sector informal urbano (S.I.U.) algunos de economía informal, de trabajadores por cuenta propia, de marginales, de informales, de microempresarios, etc. Pero todas estas denominaciones se refieren a la población que no está relacionada directamente al típico modo de producción capitalista, es decir que no es ni empresario ni asalariado.

El fenómeno de la informalidad tiene una relación estrecha con el fenómeno de las migraciones rural-urbana (campo -ciudad) en buena cuenta es el traslado, de la pobreza del campo a la ciudad. Para tener una idea más amplia veamos como conceptúan los diferentes estudiosos a este fenómeno.

Se Soto (1986) define como actividad económica informal "Al conjunto de actividades productivas que persiguen un objetivo lícito (son socialmente deseables) pero que son realizadas sin cumplir, total o parcialmente, los requisitos legales necesarios para su reconocimiento y protección por la ley. Esta definición abarca los sectores urbano y rural, así como las actividades realizadas a tiempo completo o parcial, sin distinción de tamaño de características tecnológicas.

De Soto (1986) manifiesta que los migrantes del campo que llegaron a las ciudades para vivir, comerciar, manufacturar, transportar y hasta consumir tuvieron que hacerlo ilegalmente pero no con una ilegalidad con fines antisociales sino mas bien utilizando medios ilegales para satisfacer objetivos esencialmente legales.

De Soto (1986) también sostiene que la informalidad se produce cuando el Derecho impone reglas que exceden el marco normativo socialmente aceptado no ampara las expectativas, elecciones y preferencias de quien no puede cumplir tales reglas y el Estado no tiene la capacidad coercitiva suficiente.

De Soto (1986) expresa que los individuos que se refugian en la ilegalidad cuando los costos de cumplir las leyes exceden a los beneficios y también a aquellos que no logran acudir a un status legal equivalente a aquellos que gozan de la protección y los beneficios de todo el sistema legal de la sociedad.

Carbonetto (1988) hace las siguientes reflexiones: "El sector informal Urbano ha venido cumpliendo las funciones de colchón absorbiendo magnitudes crecientes de población que articulan estrategias de supervivencia en el contexto de la cultura de la pobreza."

De estas reflexiones se pueden observar que el sector informal Urbano tiene una relación muy estrecha con la pobreza de gran cantidad de gente que adopta estrategias de supervivencia.

Las empresas informales surgen como resultado de que una parte de la fuerza de trabajo no puede ser absorbida por el Sector Formal (S.F.) Por lo tanto su incorporación al S.I. constituye un mecanismo que permite la supervivencia individual, al tiempo que opera como forma adoptiva para la sociedad en su conjunto. Este proceso debe cumplir con el prerrequisito de no exigir capital alguno, o alternativamente, un mínimo de este.

Por lo tanto el rasgo distinto que surge en primer lugar es la baja relación capital/trabajo (K/L) lo que determina una igualmente baja productividad.

El Banco Mundial (2007) para referirse al fenómeno de la informalidad plantea el concepto de microempresa, La microempresa se trata de una unidad familiar de producción donde el propietario es quien lleva a cabo la mayoría de las actividades del

negocio. Esta unidad debido a su tamaño, tiene capacidad para absorber entre 3 a 5 personas asalariadas, quienes preferentemente son miembros de la familia o, en todo caso, personas de la comunidad en la que se ubica la empresa. Cada uno de los trabajadores de esta empresa se considera como microempresario.

En los diferentes estudios en los países del tercer mundo, se considera como informal a las unidades de producción que no pertenecen a la industria moderna, mientras que en los países desarrollados lo informal es el conjunto de actividades clandestinas, (subterráneas), ilegales, antisociales que actúan en sus economías.

Carbonetto (1988), cuando se refiere al sector informal, nos da a entender que lo informal lo constituyen todos aquellos trabajadores que por fuerza y necesidad tienen que auto generar su empleo debido a que los capitalistas no pueden demandar su fuerza de trabajo.

Kritz (1988) al referirse al fenómeno de lo informal sostiene que lo informal no es un sector, sino que más bien es una estrategia de vida permanente (no de sobrevivencia) que existe tanto en el sector urbano como el sector rural, cuyas características son generación de autoempleo, pequeñas empresas y actividades ilícitas que actúan complementariamente al sector formal de la economía.

De acuerdo al enfoque macroeconómico, la economía informal sería el conjunto de actividades legales e ilegales que no se registran en las cuentas nacionales, no figuran en los registros oficiales ni están sujetos a las disposiciones emanadas de la autoridad económica para regular su funcionamiento y proteger a determinados sectores.

Larrazabal (1988) denomina sector moderno de la economía o economía formal al conjunto de empresas que constituyen el polo netamente capitalista de las economías heterogéneas que las caracterizan a América Latina, cuyas características son alta capitalización, fácil acceso a la tecnología moderna, mercados rentables con ventas oligopólicas y financiamiento relativamente de bajo costo. Por otra parte el mismo

autor denomina el sector informal Urbano al conjunto de empresas que tienen poca capitalización, su tecnología suele ser atrasada, los mercados son marginales en términos de su rentabilidad potencial y financiamiento inexistente u obtenido a tasas usurarias que extraen cualquier excedente económico que se haya generado en el proceso productivo.

Se considera que el "excedente estructural" de mano de obra existe, porque el sector moderno utiliza menos trabajadores de lo que sería posible emplear si las tecnologías en uno fueran mas acordes con la realidad de las economías latinoamericanas, es decir teniendo en cuenta la abundancia relativa de trabajo, contrariamente el sector moderno usa altas relaciones de capital-trabajo, es decir que usa intensivamente el recurso capital. Por otra parte el "excedente coyuntural" de mano de obra tiene como causa a las crisis recesivas teniendo como efecto la menor utilización de la capacidad instalada de producción del sector moderno y en consecuencia menor utilización del trabajo.

Existe un criterio bastante razonable, que considera que el excedente de mano de obra existente en las ciudades (urbes) proviene del área rural, la cual se ha dado, por medio de las migraciones campo-ciudad, de esta forma se considera al sector informal urbano, como el conjunto de población que desarrolla estrategias de sobrevivencia ante la imposibilidad de insertarse al sector moderno de la economía, aquella población desarrolla actividades con una dotación muy limitada de capital y consecuentemente desarrollar una productividad muy baja, si bien les permite sobrevivir, constituye un colchón de subempleo.

Castellanos (2014) afirma que el excedente relativo de fuerza de trabajo al no encontrar trabajo en los sectores modernos, genera sus propias formas de ocupación (sector informal) con escasa o nula dotación de capital (físico y/o humano), sus actividades productivas son poco tecnificadas y de reducido tamaño, no tienen mayores requerimientos de capital, limitada división del trabajo y escasa diferenciación

en la propiedad de los medios de producción, sus actividades se concentran en mercados de fácil acceso.

Gran parte de la actividad informal se efectúa fuera de los límites de la normatividad legal vigente de la sociedad porque las posibilidades de funcionamiento del sector informal en aquellas condiciones, resulta imposible de cumplir aunque existiera la voluntad de hacerlo o la capacidad coercitiva requerida del gobierno para imponerla debido al ascenso creciente del sector informal en la sociedad se pone al estado latinoamericano en crisis por no poder frenar o controlar su ascenso.

Lo informal se define no solo por la organización de la producción a nivel micro económico, sino también por el contexto estructural en que se presenta y particularmente por la existencia o no de excedente de fuerza de trabajo y por el tipo de articulación con el resto del sistema productivo.

Las unidades informales se caracterizan por ser de naturaleza mixta hogar - empresa y los recursos disponibles se destinan a ambos usos. El refuerzo de las necesidades del hogar liberará recursos para los propósitos productivos, generándose de manera directa un círculo virtuoso de expansión.

Las pequeñas unidades económicas del denominado sector informal son básicamente actividades por cuenta propia generadas por sectores poblacionales de pocos recursos que no logran ser absorbidos en el mercado de trabajo y que necesitan proveerse de alguna fuente de ingresos para cubrir, siquiera parcialmente, sus necesidades básicas, su presencia tiene efectos disuasivos sobre presiones alcistas de salarios y sobre el mejoramiento de las condiciones de trabajo en el sector formal.

Los mecanismos de autoempleo contribuyen a resolver para el sistema económico, el problema de utilización de la fuerza de trabajo disponible, consecuentemente, el de asegurar su subsistencia básica. Debido a ello, una fracción importante de la población económicamente activa alcanza a eludir la desocupación abierta y transita a un alto

costo personal y familiar los senderos de la sub-remuneración y el empleo informal. Estas soluciones se desarrollan al margen de algunas de las reglas de juego establecidas en el área más institucionalizada de la economía, pero respondiendo y participando aunque subordinadamente del orden económico prevaleciente en el sistema.

El sector informal se define como un sector dependiente y subordinado que concentra a un conjunto de actividades productivas de bienes y servicios donde las posibilidades de acumulación son reducidas normalmente se desarrollan perfiles tecnológicos simples, generan baja productividad y en consecuencia, bajos ingresos, son de relativa fácil incorporación carecen de una organización "formal" en sus procesos de trabajo; y en general no tienen acceso a los canales formales de financiamiento y tramitación institucional.

La economía informal o paralela comprende a toda actividad económica legal e ilegal que no se registra en las cuentas nacionales, y que al margen de no figurar en los registros oficiales, tampoco está sujeta al cumplimiento de las disposiciones emanadas de la autoridad económica para regular su funcionamiento y proteger determinados sectores.

2.3. Hipótesis

Hipótesis general

Los mayores obstáculos para que los comerciantes informales de ropa usada de las ferias de los días jueves y viernes de la ciudad de Puno puedan acceder a la formalidad, son las trabas legales, trabas burocráticas y la ausencia de instrumentos de gestión adecuados y actualizados de la Municipalidad.

Hipótesis específicos

- La Trabas legal (ordenanza municipal) representa la principal causa en la formalización de los comerciantes de ropa usada de la feria de los días jueves y viernes de la ciudad de Puno.
- La Traba burocrática (Texto Único de Procedimientos Administrativos) representa la principal causa en la formalización de los comerciantes de ropa usada de la feria de los días jueves y viernes de la ciudad de Puno.
- La ausencia de instrumentos de gestión adecuados y actualizados (Plan de Desarrollo Urbano, Plan de Desarrollo Concertado y Plan de Desarrollo Económico, Social y Sostenible) de la Municipalidad Provincial de Puno representa la principal causa en la formalización de los comerciantes de ropa usada de la feria de los días jueves y viernes de la ciudad de Puno.

CAPÍTULO III: MATERIALES Y MÉTODOS

3.1. Método de Investigación

3.1.1. Tipo y diseño de investigación

Según el tipo de investigación es de carácter no experimental, método transversal, diseños trasversales descriptivos y correlacionales. Es no experimental para que las variables explicativas son analizadas en un contexto real, sin ser manipulados, los sujetos son observados en un entorno natural en su realidad, se concentran en analizar las causas y el efecto de las variables de estudio en el comercio informal.

Para la investigación se utilizará el método descriptivo y explicativo, que permite lograr un conocimiento sistemático de la realidad objetiva del porqué de los obstáculos para acceder a la formalidad.

Es de carácter descriptivo y explicativo, porque busca a través de los datos identificar aquellos obstáculos que inciden en el comercio informal de la ciudad de Puno, además, evalúa los indicadores socioeconómicos y las causas que han motivado incursionar en este tipo de negocio. Debido a esto se realiza también un método de investigación de análisis, ya que se caracteriza partes de una realidad.

Para el desarrollo del presente trabajo de investigación “Comercio Informal de ropa usada en la Ciudad de Puno, 2016”; se utilizará el método deductivo y análisis el cual nos permitirá lograr un conocimiento sistemático de los obstáculos para acceder a la formalidad de parte de los comerciantes de ropa usada de la feria de los días jueves y viernes de cada semana. A su vez para la obtención de resultados consistentes se utilizará también el análisis de regresión, que este último nos servirá para analizar e inferir la conducta de más de una variable consideradas en el modelo econométrico del trabajo de investigación.

Para alcanzar los objetivos de la presente investigación se hará uso de los siguientes métodos de investigación:

- **Deductivo:** porque se tendrá en cuenta la doctrina expuesta por el Dr. Hernando de Soto (teoría general) en cuanto se refiere a las causas que explican el acceso a la economía formal (comercio formal), para ir de lo general a lo particular.
- **Análisis:** porque se analizará detalladamente los principales factores (normas, burocracia e instrumentos de gestión), que tienen que ver con el acceso al comercio formal de parte de los comerciantes de ropa usada de las ferias de los días jueves y viernes de la ciudad de Puno. También se analizará los principales indicadores socio-económicos de los feriantes.

3.2. Población y muestra

3.2.1. Población

La población que comprende el presente trabajo de investigación, estará conformada por la totalidad de los comerciantes de ropa usada de las ferias de los días jueves y viernes de la ciudad de Puno, los cuales son un promedio de 25 asociaciones con un aproximado de 1800 comerciantes.

3.2.2. Muestra

A. Tipo de muestreo

Se realizó un muestreo simple al azar.

B. Tamaño de la muestra

Calzada Benza, 1966, expone una fórmula para calcular el tamaño de la muestra, conforme a “características cualitativas” y es la siguiente:

$$n = \frac{4p(1-p)}{d_1^2}$$

Donde:

n : Tamaño de muestra estimada con sondeo previo.

p : Los(as) comerciantes consideran que las trabas normativas y burocráticas de la Municipalidad de Puno SI impiden su formalización.

$1-p$: Los(as) comerciantes consideran que las trabas normativas y burocráticas de la Municipalidad de Puno NO impiden su formalización.

d_1 : Error permisible de que la probabilidad de la muestra no se aparte en más de d_1 de la probabilidad de la población.

Además, se realizó el “reajuste del tamaño de la muestra” considerando la población respectiva. Para ello se hizo uso de la siguiente fórmula:

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

Donde:

n' : Tamaño de muestra reajustada en función del tamaño de la población.

n : Tamaño de muestra estimada con sondeo previo.

N : Tamaño de la población de estudio.

Para estimar la primera aproximación del tamaño de muestra (sondeo preliminar) se realizó un “muestreo previo” a 50 comerciantes de ropa usada (feria de jueves y viernes en la ciudad de Puno), los resultados que se obtuvieron fueron los siguientes:

$$p = 90\% \text{ (45 comerciantes)}$$

$$1-p = 10\% \text{ (5 comerciantes)}$$

$$d_1 = 5\% \text{ (error de la estimación)}$$

$$N = 1800 \text{ (Comerciantes, Población del estudio)}$$

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

$$n = 144 \text{ comerciantes (tamaño de muestra previo)}$$

$$n' = 133 \text{ comerciantes (tamaño de muestra final)}$$

3.3. Recolección de datos

Las técnicas e instrumentos de recolección de datos que se utilizarán en el presente trabajo son los siguientes:

a. Fuentes de información:

Está constituida por información recogida previamente por alguna organización o institución y se presenta en forma de datos publicados, fundamentalmente estadísticas o estudios.

El proceso de investigación se inició con la revisión de las fuentes documentales del objeto de estudio, tales como: normas legales, instrumentos de gestión de la Municipalidad Provincial de Puno (MPP) y ordenanzas.

Ello permitió conocer qué instrumentos se han diseñado y construido para su observación y análisis, cuáles han sido las aplicaciones prácticas y teóricas de los resultados encontrados, o qué recomendaciones realizan los investigadores para enfocar estudios posteriores.

Se revisó información estadística y estudios (INEI, MTPE y MYPE) relacionados al objeto de estudio. Además, se complementó con la revisión de la normativa municipal sobre el uso de las calles y el desarrollo de actividades económicas en el ámbito de su jurisdicción. La normativa municipal, brindó el conocimiento sobre las normas que son acatadas y vulneradas por esta actividad.

El estudio produjo resultados cuantitativos con cierto grado de precisión además de información cualitativa que proporcionó datos del tipo descriptivo y explicativo, para lo cual se recurrió a entrevistas abiertas, cuyos temas de diálogo y sondeo se enmarcaron según los lineamientos desplegados de los objetivos principales de la investigación.

Se aplicó una guía de entrevista sobre una muestra respectiva, que estuvo formada por preguntas estructuradas con información sobre los indicadores socio económicos, causas para incursionar en el negocio de ropa usada y cuáles son los obstáculos en el acceso a la formalidad (traba legal, traba burocrática y ausencia de políticas de gestión adecuadas). Se seleccionó una muestra de 133 comerciantes informales que permita realizar análisis estadísticos.

Las zonas seleccionadas para la recolección de información abarcan un promedio de 12 cuadras, desde la Calle Tupac Amaru (Barrio Magisterial frente al Hospital Manuel Nuñez 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).

Posteriormente, la información obtenida en el campo se procesó en el programa de SPSS para obtener frecuencias y tablas

3.4. Método de estimación

3.4.1. Modelo econométrico

Dado al tipo de información obtenida de las guías de entrevista, esta investigación requiere emplear modelos de elección binaria para su estimación, ya que la variable dependiente a estimar es una variable discreta.

El modelo de elección binaria se requiere para analizar la estimación del modelo logit y para el presente trabajo de investigación se realizó a través del método máxima verosimilitud.

MODELO LOGIT:

Este modelo utiliza la siguiente función econométrica logística:

$$P(Y_i = 1) = A(Z_i) = \frac{e^{Z_i}}{1 + e^{Z_i}}$$

Especificación del modelo:

El modelo Logit relaciona la variable Y_i con las variables X_{2i}, \dots, X_{ki} a través de la siguiente ecuación:

$$P(Y_i = 1) = A(Z_i) = \frac{e^{Z_i}}{1 + e^{Z_i}}$$

$$Y_i = F(X_i' \beta) = E(Y_i = 1 | X_i) = \frac{e^{X_i' \beta}}{1 + e^{X_i' \beta}} + u_i = \frac{1}{1 + e^{-X_i' \beta}} + u_i$$

Donde:

$$Y_i = 1 \text{ si } Y_i \text{ (no)}$$

$$Y_i = 0 \text{ si } Y_i \text{ (si)}$$

$$Z_i = \beta_1 + \beta_2 X_1 + \beta_3 X_2 + \beta_4 X_3$$

Donde:

X_1 = Trabas legales

X_2 = Trabas burocráticas.

X_3 = Ausencia de instrumentos de gestión adecuados y actualizados

3.5. Caracterización del área de investigación

El presente trabajo de investigación, se centra en analizar el comercio informal de ropa usada de la feria de los días jueves y viernes de cada semana en la ciudad de Puno, comerciantes ubicados en espacios públicos o emplazamientos la cual abarca un promedio de 12 cuadras, desde la Calle Tupac Amaru, recorriendo todo el Jr. Juli y terminando por la calle 29 de junio (frente al mercado Bellavista), que se dedican a la venta de ropa usada que están distribuidos en dieseis asociaciones.

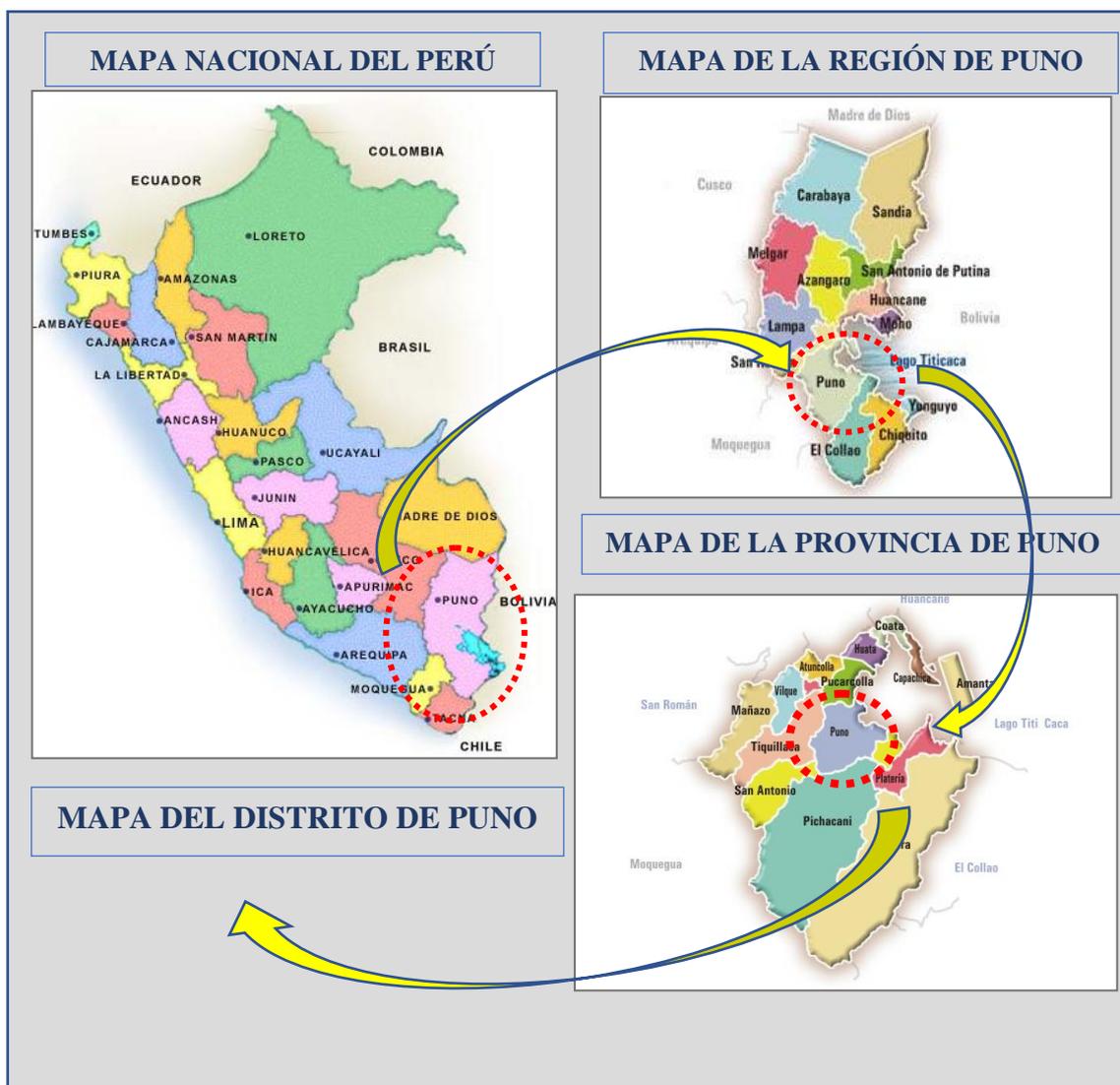


Figura 1: Macro localización del área de investigación

Fuente: <https://www.google.com.pe/search?q=mapas+peru&tbm=isch&tbo=u&source=univ&sa=X&ved=0ahUKEWjc2IT1I1ZzbAhUDq1MKHZ0yCuoQsAQIJJQ&biw=1440&bih=794>

3.6. Aspectos generales del ámbito de estudio

La zona de estudio es la que corresponde a la ciudad de Puno: Feria de Ropa Usada de los días Jueves y Viernes de cada semana, la cual abarca un promedio de 12 cuadras, desde la Calle Tupac Amaru (Barrio Magisterial frente al Hospital Manuel Nuñez 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).

3.6.1. Ubicación geográfica

La ciudad de Puno está asentada a orillas del lago Titicaca, sobre un terreno accidentado, con zonas bajas, y rodeado de cerros y quebradas, en las coordenadas 15°50'15" de latitud sur y 70°01'18" de longitud oeste del Meridiano de Greenwich, a 3,827.00 m.s.n.m., el área que comprende el territorio urbano es de aproximadamente 1,566.64 ha., que representa el 0.24% del territorio de la provincia de Puno.

Limites

Los límites del distrito de Puno son:

Norte : Distrito de Paucarcolla y el Lago Titicaca

Sur : Distrito de Chucuito y el Lago Titicaca

Este : Distrito de Laraqueri

Oeste : Distrito de Tiquillaca y San Antonio

3.6.2. Población de la ciudad de Puno

Según el censo de 1993, la población censada de la ciudad de Puno era de 91,877 habitantes que representaba el 8.5% de la población regional. Al año 2007, la ciudad contaba con 120,229 habitantes, que representaba el 9.5% de la población regional, teniendo una tasa inter-censal anual de 1.94%. La población actualizada al año 2015 alcanza una población de 140,202 habitantes.

3.6.3. Población de la zona de estudio

La población de la zona de estudio es la población que está instalada en los espacios públicos para expender productos de ropa usada en la feria de los días jueves y viernes de cada semana. Por otro lado, el comercio informal ha aumentado considerablemente de manera acelerada debido a la inestabilidad económica. En Perú, el 64% de las personas trabaja de manera informal según los datos expuestos por INEI. Este grupo de la población labora principalmente para el sector comercio.

3.6.4. Características del comercio informal

Los comerciantes informales, ante la rigidez y limitación de la economía, han establecido una forma de empleo particular, ejerciendo su actividad en los espacios públicos, la que por sus características de bajos capitales de inversión, tecnología desfasado y pocos requisitos de capacitación, representa una actividad económica accesible, capaz de dotar de los medios de subsistencia a quien la lleva a cabo. Estos rasgos, y la disminución del poder adquisitivo, se han convertido en la principal razón para desarrollar esta actividad, en la cual la apropiación de la vía pública es vital.

Como características sobresalientes de los sujetos que operan en el comercio informal pueden citarse:

- Operan fuera del marco legal.
- No se encuentran reguladas ni están protegidas por el Gobierno u otras organizaciones.
- En su mayor parte no están registradas ni figuran en las estadísticas oficiales.
- Poseen poco o ningún acceso al crédito y a los mercados organizados.

CAPÍTULO IV: RESULTADOS Y DISCUSIÓN

Una vez culminado el trabajo de campo correspondiente a la guía de entrevista aplicado a la muestra representativa de 133 comerciantes informales de ropa usada de la feria de los días jueves y viernes de la ciudad de Puno, en este apartado se dará lugar a la presentación de los datos obtenidos y al análisis e interpretación de los mismos con respecto a las características del comercio informal.

Los resultados obtenidos por la guía de entrevista aplicado a la muestra de comerciantes informales se presentan considerando las frecuencias y los porcentajes de las diferentes categorías de respuesta por cada una de las preguntas realizadas en el instrumento, las cuales se agruparon respondiendo a los indicadores correspondientes, a cada dimensión y sub dimensión. Es importante destacar, que estos resultados son presentados en tablas y gráficos en los que se agruparon las opiniones de todos los comerciantes informales y dirigentes de las diferentes asociaciones con la finalidad de establecer las frecuencias y los porcentajes que corresponden a cada pregunta de la guía de entrevista con cada una de las categorías de respuesta.

4.1. Análisis descriptivo

A continuación, se presentan las tablas y gráficos correspondientes a los indicadores socioeconómicos, causas para incursionar en su negocio y los obstáculos para acceder a la formalidad de parte de los comerciantes de ropa usada:

4.1.1. Según edad:

El 16% tiene entre 30 a 35 años, el 30% tiene edades comprendidas entre los 36 a 48 años, el 10% entre los 42 a 47 años, el 20% entre 48 a 53 años y 24% entre las edades de 54 a 59 años.

Tabla 1: Comercio informal, según edad

Edad	Frecuencia	Porcentaje
30 a 35 años	21	16
36 a 41 años	40	30
42 a 47 años	13	10
48 a 53 años	27	20
54 a 59 años	32	24
Total	133	100

Fuente: Elaboración Propia

Es necesario resaltar que la mayoría de los comerciantes entrevistados tiene entre las edades de 36 a 41 años de edad, lo que indica que se iniciaron en el comercio informal porque vieron en la necesidad de llevar un ingreso a sus hogares, la opción más fácil de hacerlo.

Esto destaca que el 30% de los comerciantes se encuentran en una transición adulto, donde es muy difícil que salga de la misma, tal es el caso de Florentina Ramos, quien desde 18 años de edad se dedica a la venta de ropa usada, ahora con 37 años no piensa cambiar el trabajo porque considera que es una mejor alternativa.

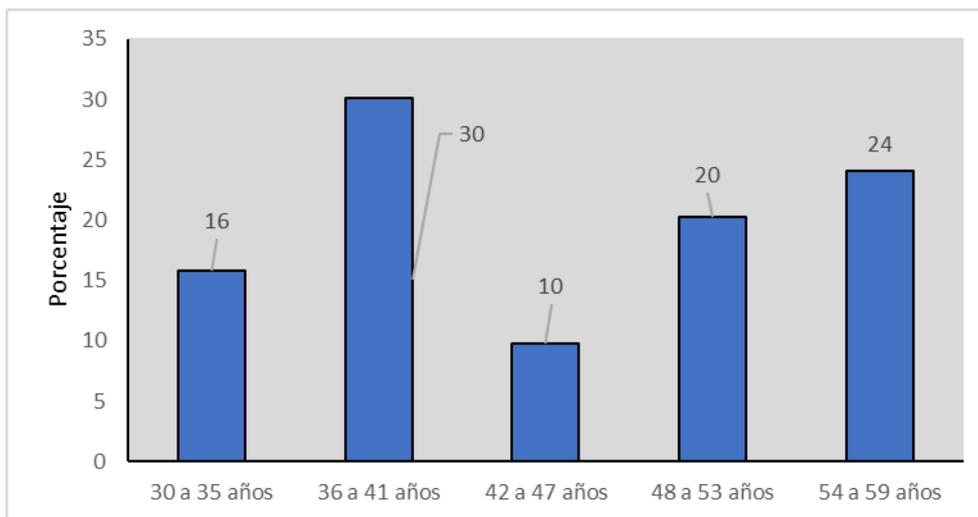


Gráfico 1: Comercio informal, según edad

Fuente: Elaboración propia.

4.1.2. Según sexo

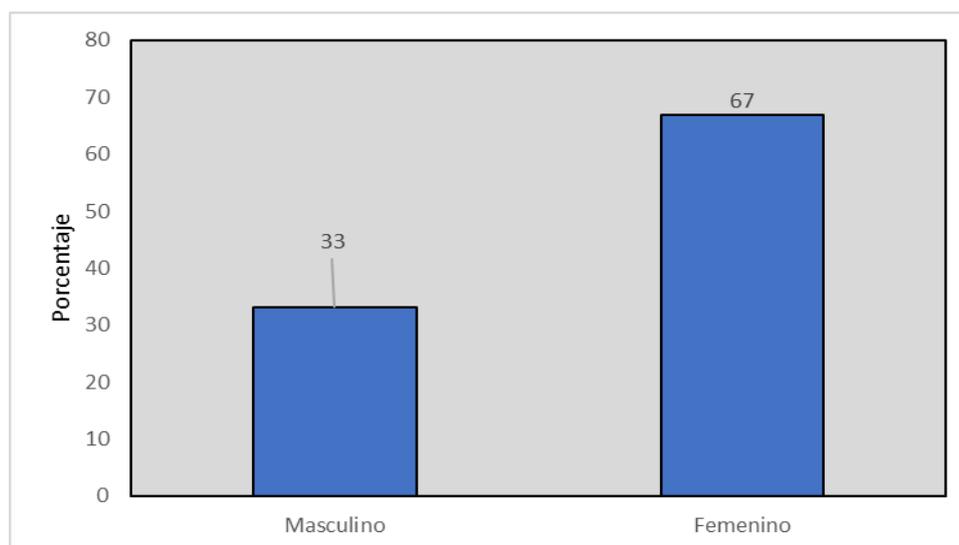
Según los resultados de la encuesta el 33% pertenece al sexo masculino y el 67% al sexo femenino que actualmente vienen laborando en el comercio informal. Por lo cual hay una mayor diferencia en la intervención del sexo femenino.

Sin embargo, nos lleva a pensar que un 67% de mujeres insertadas en este sector es un porcentaje importante a tomar en cuenta, ya que la mujer en muchos casos se ha visto en la necesidad de llevar un ingreso a sus hogares. En otros casos, el ingreso de la mujer constituye el único soporte de la familia.

Tabla 2: Comercio informal, según sexo

SEXO	F	%
Masculino	44	33
Femenino	89	67
TOTAL	133	100

Fuente: Elaboración Propia

**Gráfico 2: Comercio informal, según sexo**

Fuente: Elaboración propia.

4.1.3. Estado civil

Según los resultados de la encuesta muestra que el 18% son solteros (as), el 26% son casados (as) que se encuentran laborando en el comercio informal, el 62% conviviente y el 9% están separados (as).

Sin embargo, estar casadas o en situación de conviviente es para las mujeres en algunos casos una limitante para insertarse al mercado laboral, teniendo como única opción la realización de actividades de venta de ropa usada. Cabe resaltar que los comerciantes no tienen esa posibilidad de acceder a la formalidad debido a que sus ingresos son bajos y tienen que mantener a su familia.

Tabla 3: Comercio informal, estado civil

ESTADO CIVIL	F	%
Soltero (a)	24	18
Casada (a)	35	26
Conviviente	62	47
Separado	12	9
Total	133	100

Fuente: Elaboración Propia

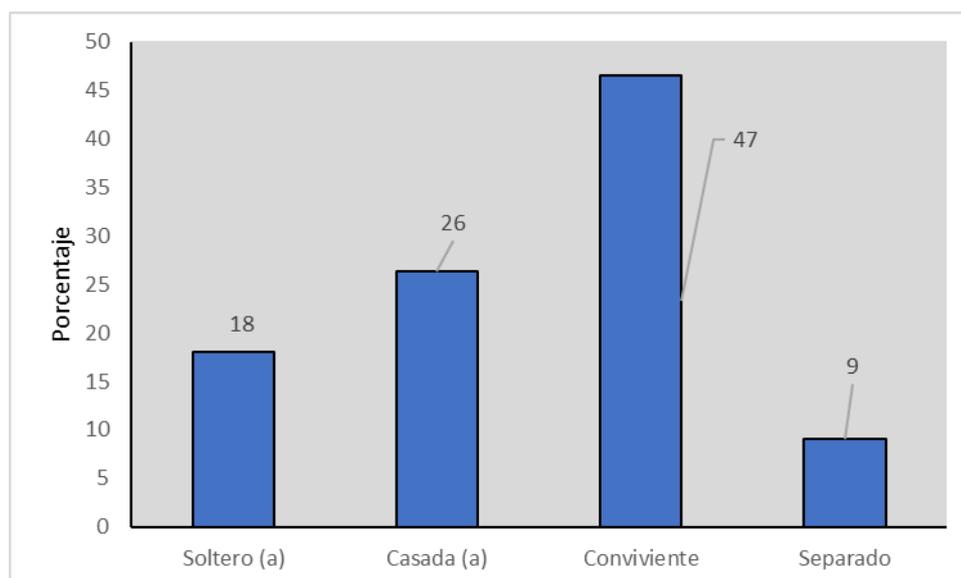


Gráfico 3: Comercio informal, estado civil
Fuente: Elaboración propia.

4.1.4. Grado de instrucción

El 46% de los comerciantes de ropa usada dijo tener secundaria completa, siendo el de mayor representatividad, el 33% secundaria incompleta, 14% primaria y el 7% superior.

Es necesario destacar que la gran mayoría de comerciantes posee un nivel de secundaria completa, los cuales están empleados en el comercio informal ocupando espacios públicos, estos comerciantes se ven en la necesidad de buscar una alternativa que le genere ingresos económicos.

Tabla 4: Comercio informal, según grado de instrucción

GRADO DE INSTRUCCIÓN	F	%
Primaria	12	14
Secundaria Incompleta	28	33
Secundaria Completa	40	46
Superior	6	7
TOTAL	86	100

Fuente: Elaboración Propia

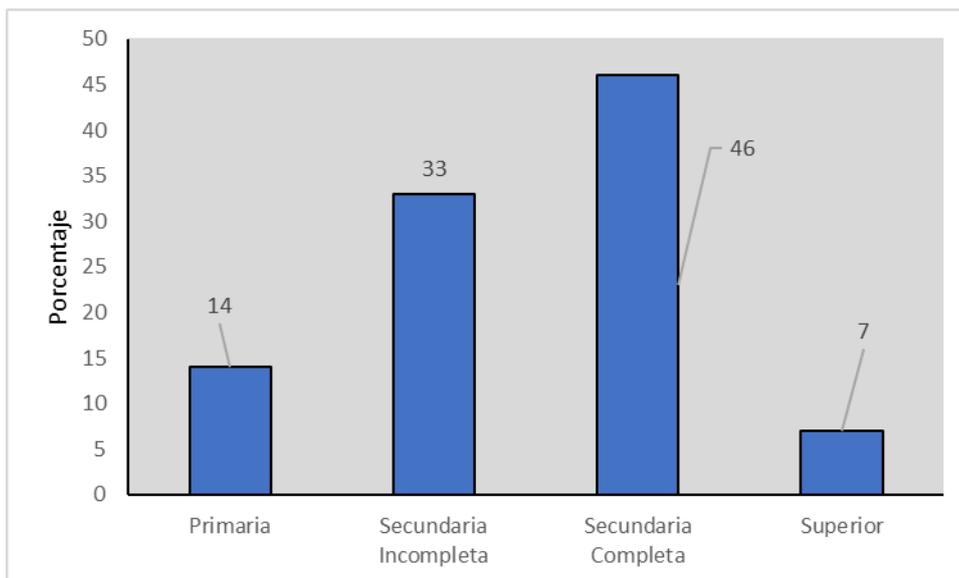


Gráfico 4: Comercio informal, según grado de instrucción
 Fuente: Elaboración propia.

4.1.5. Capital estimado de la mercadería

El capital es uno de los factores que define el tipo y tamaño del negocio y las mercaderías que venderá. Al respecto, se observa mucha diferencia entre los comerciantes informales, en cuanto a la cuantía de capital que dispone. No obstante, existe una variación importante, como se puede observar en la tabla 5. El 35% de comerciantes que proporcionaron esta información tienen entre S/. 700 a S/. 1000 nuevos soles, el 26% de los comerciantes tienen un capital de S/. 300 a S/. 600 nuevos soles, el 23% tienen un capital de S/. 1400 a S/. 2000 nuevos soles y el 16% tienen un capital de S/. 2500 a S/. 3000 nuevos soles.

Tabla 5: Comercio informal, según capital estimado

Monto de capital (S/.)	F	% de comerciantes
De 300 - 600	35	26
De 700 - 1000	47	35
De 1400 - 2000	30	23
De 2500 - 3000	21	16
TOTAL	133	100

Fuente: Elaboración Propia

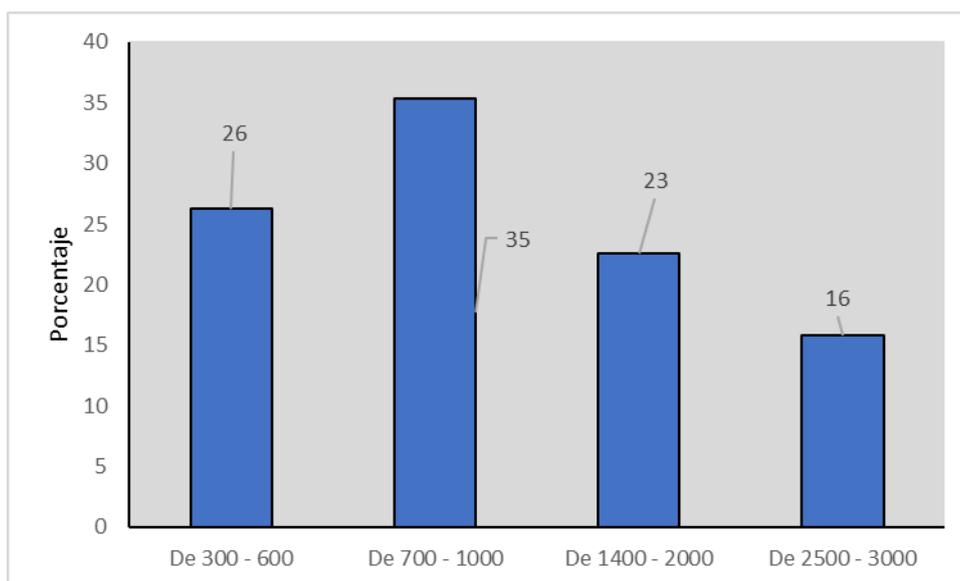


Gráfico 5: Comercio informal, según capital estimado

Fuente: Elaboración propia.

Profundizando el análisis sobre el comercio informal, se estableció una relación entre la razón por la cual se insertaron en el comercio informal, con el capital disponible. Se pudo conocer, de manera general que entre los que tienen un capital entre S/ 700 a S/. 1000 nuevos soles para operar su negocio se insertaron en el comercio informal por necesidad económica. En cambio, entre los que tienen capital mayor de S/. 2500 a S/. 3000, lo hizo por la flexibilidad horaria y ser independiente. Este es un hallazgo importante, en esta actividad para el grueso de la población pobre que no cuenta con activos y específicamente capital monetario.

4.1.6. Tipo de ropa

El 17% de los comerciantes se desempeñan como vendedores zapatillas, el 12% vende casacas de hombre, el 11% vende ropas de niños, el 10% venden chamarras livianas, el 8% venden camisas de hombre, chompas de dama y corbatas, etc.

Podemos observar que el 17% representa una importante venta de zapatillas de parte de los comerciantes, ya que esta es uno de los productos que genera mayor ingreso.

Los comerciantes venden todo tipo de producto, tales como: ropa de mujer, chamarras livianas, ropa de niño, ropa de mujer blusas, camisas de hombre, chompas de dama y corbatas, pantalones de hombre, zapatillas, zapatos, ropa interior de mujer, casacas de hombre, chompas de mujer y polos de hombre, están expuestas en improvisadas estructuras hechas de plástico, que simulan pequeñas carpas que protegen los productos de la lluvia.

En este sentido, el comercio informal es un conjunto de diversas actividades que se desarrollan al margen de las normas legales establecidas para regular.

Tabla 6: Comercio informal, según tipo de ropa

TIPO DE PRODUCTO	F	%
Ropa de mujer	6	5
Chamarras livianas	13	10
Ropa de niño	14	11
Ropa de mujer blusas	9	7
Camisas de hombre, chompas de dama y corbatas	11	8
Pantalones de hombre	8	6
Zapatillas	23	17
Ropa interior de mujer	7	5
Casacas de hombre	16	12
Chompas de mujer	12	9
Polos de hombre	14	11
TOTAL	133	100

Fuente: Elaboración Propia

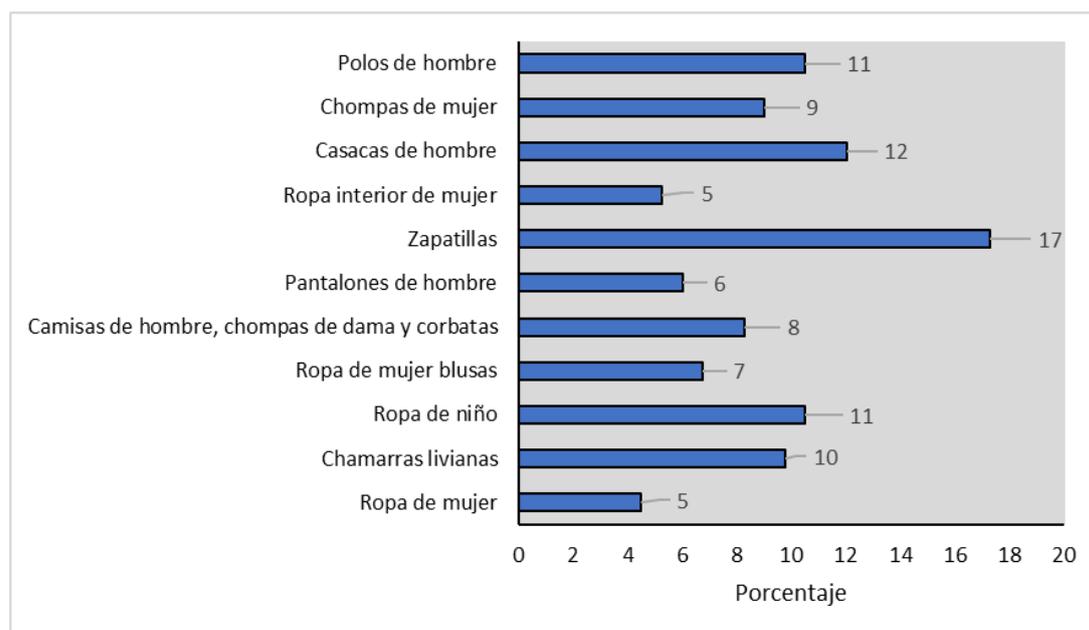


Gráfico 6: Comercio informal, según tipo de ropa

Fuente: Elaboración propia.

4.1.7. Según ganancia mensual de los comerciantes

El 38% de los comerciantes ganan entre S/.320 nuevos soles a S/. 540 nuevos soles, el 34% ganan entre S/. 600 a S/. 800, el 16% ganan de S/. 840 a S/. 1080 y el 12% ganan de S/. 1400 a S/. 1600.

Cabe resaltar que un 38% generan ingresos que asciende menor al ingreso mínimo, por otro lado, hay un porcentaje menor de 12% que obtienen ingresos superiores a los que les han ofrecido en el sector formal. Sin embargo, estas ganancias que obtienen son distribuidos en cubrir las necesidades de vivienda y alimentación.

Tabla 7: Comercio informal, según ganancia mensual de cada comerciante

GANANCIA MENSUAL	F	%
De S/.320 a S/. 520	50	38
De S/.600 a S/. 800	45	34
De S/.840 a S/. 1080	21	16
De S/.1400 a S/. 1600	17	12
TOTAL	133	100

Fuente: Elaboración Propia

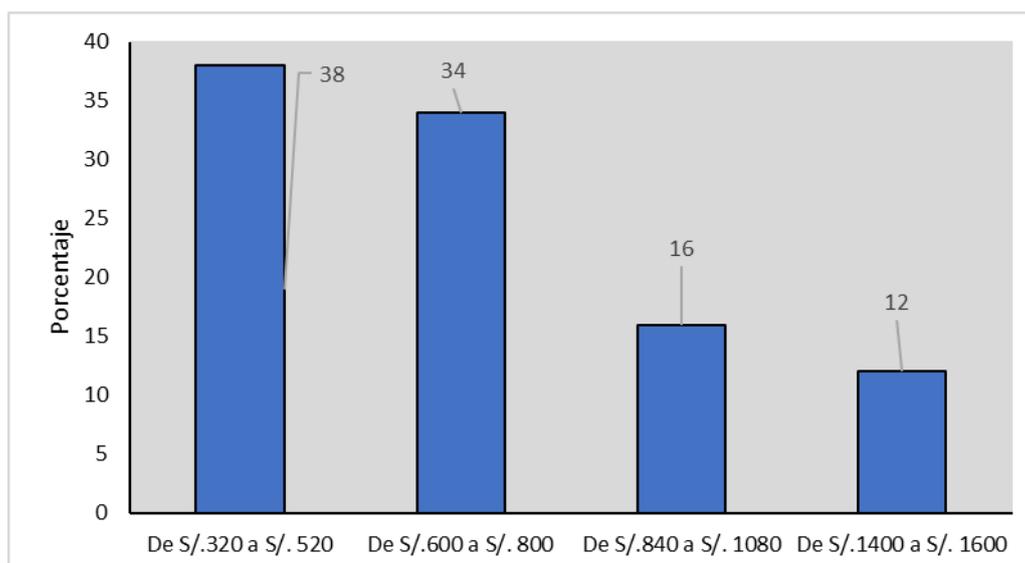


Gráfico 7: Comercio informal, según ganancia mensual de cada comerciante

Fuente: Elaboración propia.

4.1.8. Cantidad de horas trabajadas los días jueves y viernes de cada semana.

Los comerciantes informales trabajan un promedio de 13 horas diarias lo que existe una fuerte explotación del comerciante, sin importar que sean 8 horas reglamentarias, de esta forma los comerciantes no cuentan con horas de descanso establecido lo que hace que trabajen en condiciones no óptimas.

4.1.9. Impuesto que paga por el espacio utilizado

Según la entrevista que se realizó a los comerciantes de ropa usada han manifestado que pagan un monto de S/.0.30 centavos por el espacio público que ocupan y para la limpieza del ornato de las calles.

Es necesario evidenciar que hay un aproximado de 1800 comerciantes que expenden ropa usada los días jueves y viernes de cada semana, de tal forma la Municipalidad Provincial de Puno recauda un monto mensual de 2160.00 nuevos soles.

4.1.10. Según asociación inscrita de los comerciantes

El 32% de los comerciantes de ropa usada expresaron no pertenecer a alguna asociación, mientras que el resto de los comerciantes encuestados afirmaron pertenecer a una asociación como: asociación de comerciantes virgen de Candelaria, comerciantes calle 11, señor de los milagros, 14 de julio y otros.

La mayoría de los entrevistados afirmó no pertenecer a alguna asociación, esto nos lleva a pensar que quizás una de las razones es porque dentro de las asociaciones que agrupan a comerciantes informales existe cierto tipo de transacciones que son ilegales, tal es el caso de la cuota que deben de pagar algunas personas por la adquisición de un puesto donde ubicarse. Cuando las asociaciones detectan este tipo de situaciones irregulares automáticamente sacan al comerciante de la lista de posibles reubicaciones y se aplican sanciones, ya que el espacio para vender en el comercio informal se consigue realmente con el trabajo diario.

Tabla 8: Asociación inscrita de los comerciantes

ASOCIACION INSCRITA DE LOS COMERCIANTES	F	%
Asociación de comerciantes virgen de la Candelaria	8	6
Asociación de comerciantes calle 11	19	14
Asociación de comerciantes minoristas de ropa y calzado Virgen de la Candelaria	9	7
Señor de los Milagros III	17	13
Señor de los Milagros IV	19	14
Asociación de comerciantes de ropa y calzado Virgen de la Candelaria	18	14
No está asociado	43	32
TOTAL	133	100

Fuente: Elaboración Propia

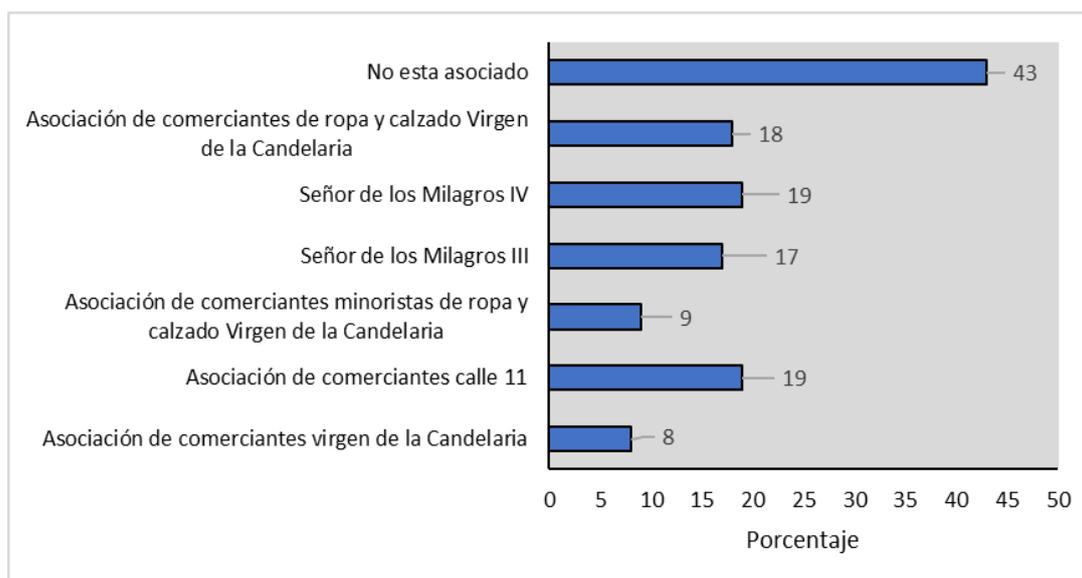


Gráfico 8: Asociación a la que está inscrita

Fuente: Elaboración propia.

4.1.11. Causas para incursionar en el negocio de ropa usada.

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

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

El 43% de los comerciantes manifestaron que incursionaron en este tipo de negocio por falta de trabajo, el 8% mencionaron que pagan muy poco en otros trabajos, 16% por oportunidades de negocio, 12% por el horario flexible y 10% mencionaron que no hay otras opciones de trabajo.

Tabla 9: Motivos por las que incursionaron en este tipo de negocio

Descripción	F	Porcentaje
Falta de Trabajo	34	43
Pagan muy poco en otros trabajos	10	8
Horario Flexible	16	12
No hay otras opciones de trabajo	14	10
Necesidad de ingreso	15	11
Oportunidades de negocio.	21	16
TOTAL	133	1

Fuente: Elaboración propia

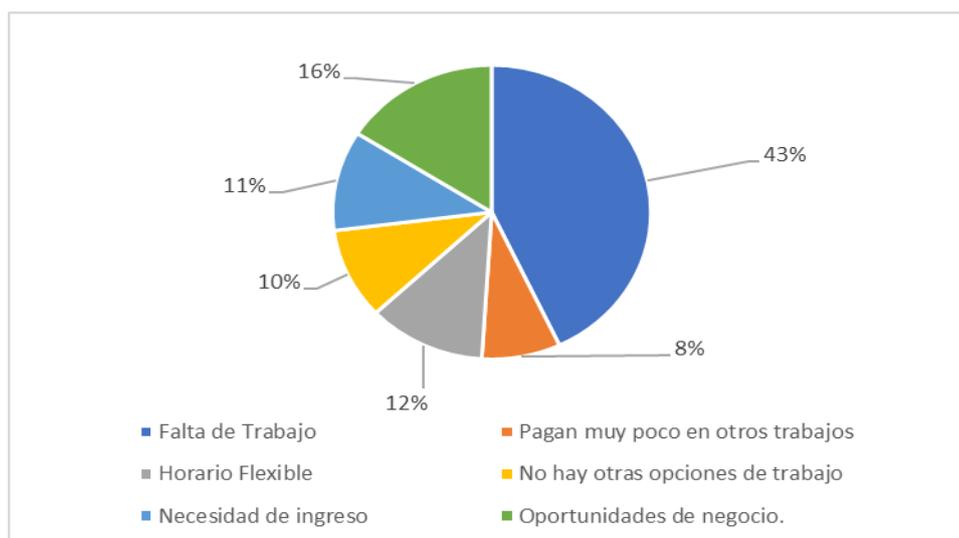


Gráfico 9: Motivos por las que incursionaron en este tipo de negocio

Fuente: Elaboración propia

¿Usted sabe que el estado apoya el derecho de trabajo no importa sea informal?

Según la entrevista que se realizó a los comerciantes manifestaron que no reciben apoyo de parte del gobierno local, lo que ha traído una serie de consecuencias:

- Enfrentamientos con la policía
- Limitan su trabajo
- Dicen que la mercadería es ilegal.
- La Municipalidad Provincial de Puno no reconoce legalmente al comercio informal.
- El Gobierno Local está inmiscuido en la corrupción.
- La Municipalidad Provincial de Puno quiere que aporten impuestos.
- Amenazas
- Ocasionan desesperación y temor a perder su mercadería.

4.1.12. Según consideraciones que existe para acceder a la formalidad de parte de los comerciantes.

a) Obstáculos para acceder a la formalidad

En la tabla siguiente se aprecia que el 87% de los comerciantes mencionan que existen muchos obstáculos para acceder a la formalidad y un 13% existe medianamente, dentro de estos obstáculos están las trabas legales, trabas burocráticas y ausencia de instrumentos de gestión actualizados y adecuados.

Por otro lado, los entrevistados mencionan que tienen que cumplir con varios requerimientos para que opere en la formalidad, principalmente son los trámites burocráticos engorrosos que tienen que realizar los comerciantes para cumplir con la ley, sin embargo, las leyes son muy complejas y muy difíciles de cumplir porque demanda tiempo tramitando permisos, licencias y consiguiendo autorizaciones. Cabe resaltar que los comerciantes han desertado de la formalidad hacia la informalidad debido a los obstáculos que impone el gobierno local tanto el gobierno nacional.

No obstante, la informalidad es claramente consecuencia de una estructura institucional ineficiente.

Tabla 10: Obstáculos para acceder a la formalidad

Existe obstáculos para acceder a la formalidad	F	%
Existen Medianamente	17	13
Existen Muchos	116	87
TOTAL	133	100

Fuente: Elaboración propia.

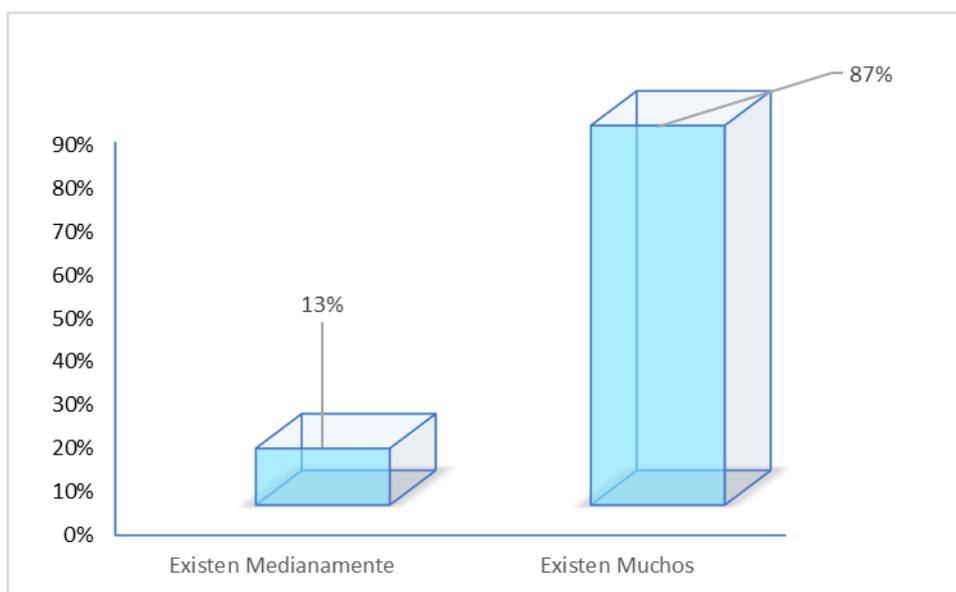


Gráfico 10: Obstáculos para acceder a la formalidad

Fuente: Elaboración propia

b) Trabas legales

En la tabla siguiente se observa que el 90% de los comerciantes mencionan que existen muchas trabas legales para acceder a la formalidad y un 10% existe medianamente. Según la entrevista realizada a los comerciantes manifestaron que existe muchas restricciones tal es el caso del municipio que saca trabas como ordenanzas, contra el comercio informal.

Tabla 11: Trabas legales para acceder a la formalidad

Trabas legales para acceder a la formalidad	F	%
No existen	0	0
Existen Medianamente	13	10
Existen Muchos	120	90
TOTAL	133	100

Fuente: Elaboración propia.

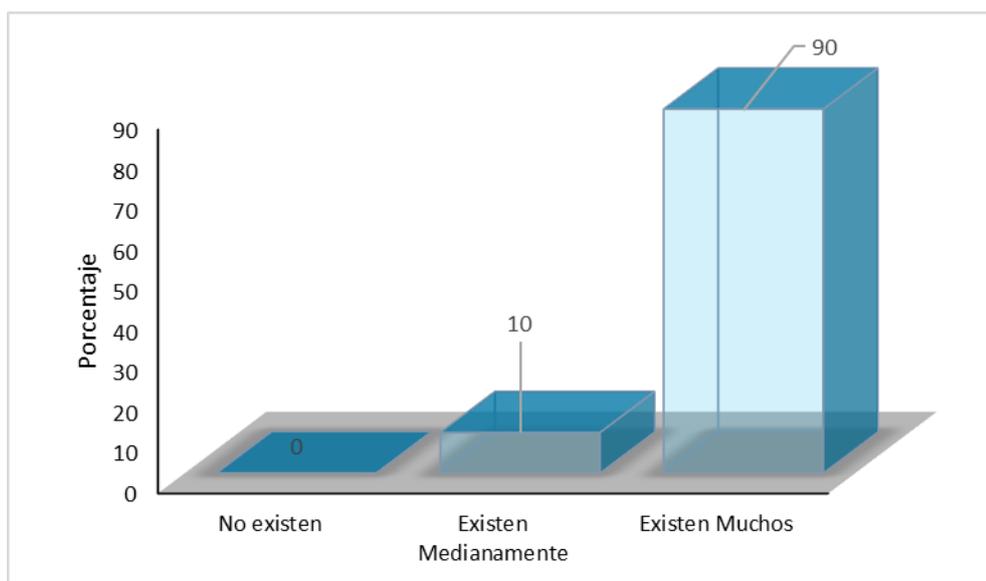


Gráfico 11: Trabas legales
Fuente: Elaboración propia

c) Trabas burocráticas

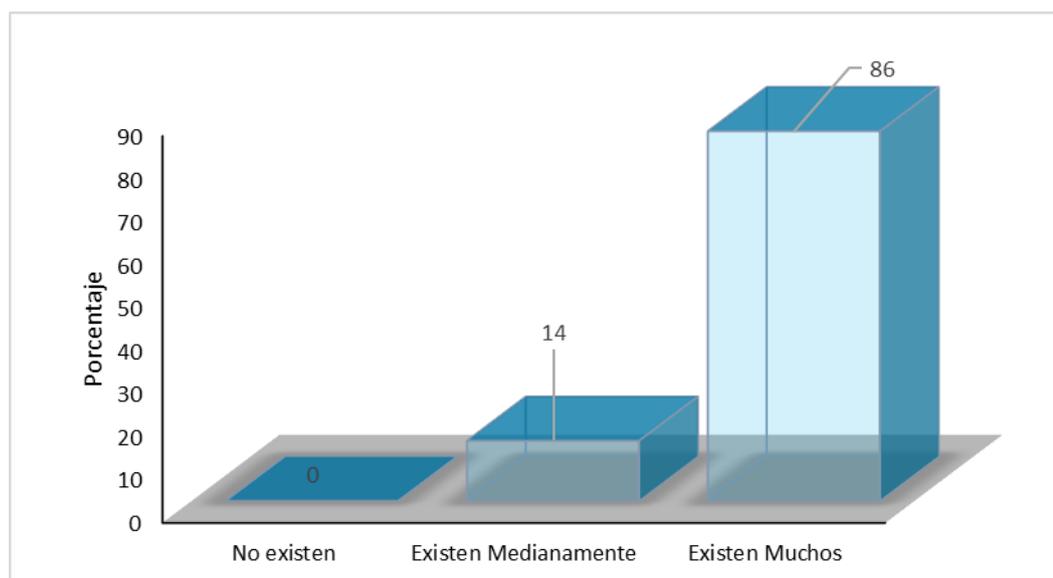
En la tabla se aprecia que el 86% de los comerciantes mencionaron que existen muchas trabas burocráticas para acceder a la formalidad y un 14% respondieron que existe medianamente.

Estos datos explican que existe un exceso de procedimientos burocráticos que no solo resuelven los problemas más importantes, sino que generan frustración. Dichas trabas no solo implican un alto costo económico, sino que también dificultan la formalización del comercio informal, generando ineficiencia y contribuyendo a generar un escenario propicio para la corrupción de funcionarios.

Tabla 12: Trabas burocráticas para acceder a la formalidad

Trabas burocráticas para acceder a la formalidad	F	%
No existen	0	0
Existen Medianamente	19	14
Existen Muchos	114	86
TOTAL	133	100

Fuente: Elaboración propia.

**Gráfico 12: Trabas burocráticas**

Fuente: Elaboración propia

d) Ausencia de instrumentos de gestión adecuados.

El 71% de los comerciantes manifestaron que no existen instrumentos de gestión adecuados y actualizados y un 29% existe medianamente.

Estos datos explican que no existen instrumentos de gestión “actualizados” y bien elaborados, del Gobierno Local de Puno que tienen que ver con el asunto del “ordenamiento del comercio informal”, tales como el Plan de Desarrollo Urbano, Plan de Desarrollo Concertado y Plan de Desarrollo Económico, Social y Sostenible que incluso la Ley Orgánica de Municipalidades le exige tener a todas las Municipalidades en el Perú

Con respecto al Plan de Desarrollo Urbano tiene serias deficiencias ya que no está actualizado desde el 2012 y con respecto al diagnóstico no lo tienen desde un punto de vista económico, social y antropológico y ni siquiera se les ha considerado a los comerciantes.

Tabla 13: Ausencia de instrumentos de gestión adecuados

Ausencia de instrumentos de gestión adecuados y actualizados	F	%
No existen	95	71
Existen Medianamente	38	29
Existen Muchos	0	0
TOTAL	133	100

Fuente: Elaboración propia

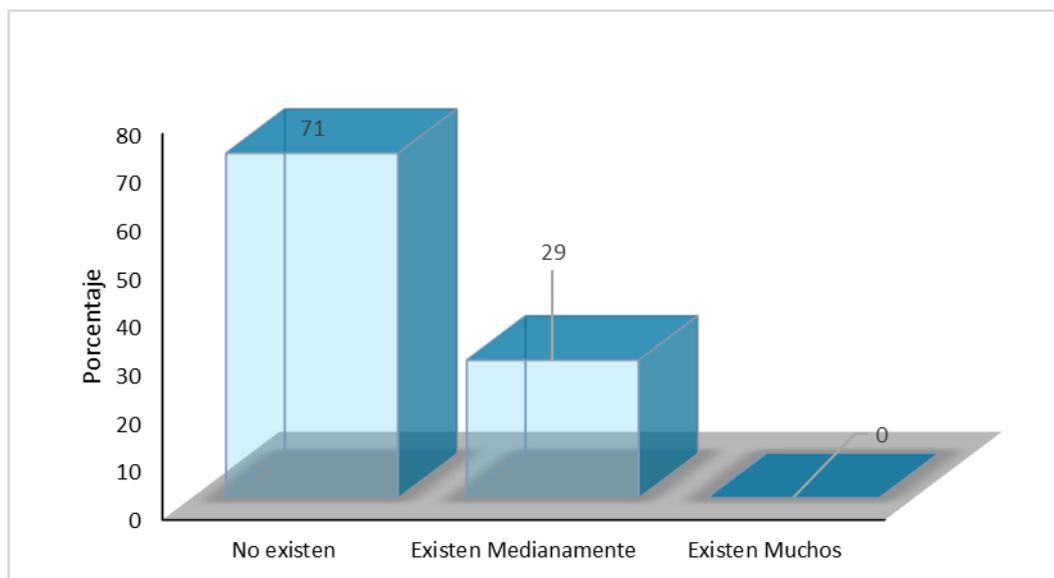


Gráfico 13: Ausencia de instrumentos de gestión adecuados

Fuente: Elaboración propia

4.2. Análisis de estimación del modelo econométrico

Para obtener los resultados que se mostrarán a continuación, se llevó a cabo un análisis econométrico para detectar las variables predictores de los obstáculos para acceder a la formalidad de los comerciantes de ropa usada. Luego de aceptar los resultados de significancia del modelo econométrico y de haber realizado las distintas transformaciones necesarias aceptamos el modelo que presentaremos a continuación. Por otro lado, cabe recalcar que los resultados mostrados son estimados a través del modelo logit, dichos resultados pueden ser verificados en el Anexo 5.

Los coeficientes obtenidos a través del modelo logit para observar la probabilidad de que los comerciantes de ropa usada puedan acceder a la formalidad es el siguiente:

$$P(Y_i = 1) = A(Z_i) = \frac{e^{Z_i}}{1 + e^{Z_i}}$$

$$Z_i = -2.494 + 1.759(\text{trab.legales}) + 0.590(\text{trab.burocrática}) + 0.80(\text{ausencia.instrumentosdegestion})$$

Sin embargo, para realizar una interpretación con probabilidad de los coeficientes estimados del modelo logit, es necesario obtener los efectos marginales. Mientras tanto de los resultados obtenidos de la regresión del modelo logit, podemos afirmar que estadísticamente las variables más significativas en el modelo son: traba legal y ausencia de instrumentos de gestión al 5% de significancia (observar el Anexo 5). Esta regresión nos permite conocer si las variables inciden de manera positiva o negativa al modelo.

Primero, las variables significativas:

- El signo positivo del coeficiente de la variable denominado traba legal, además de ser estadísticamente muy significativo, indica que a mayor traba legal, los comerciantes de ropa usada tienden a tener una mayor probabilidad de obstáculos

para acceder a la formalidad, debido a que existe una excesiva complicación de normas.

- El signo positivo del coeficiente de la variable denominado ausencia de instrumentos de gestión adecuada, indica que a falta de políticas e instrumentos de gestión (Plan de Desarrollo Urbano, Plan de Desarrollo Concertado y Plan de Desarrollo Económico, social y Sostenible) tiende a generar mayor obstáculo para acceder a la formalidad.

Si bien la variable denominada traba burocrática es significativa a más del 5%, es decir es menos significativo.

- El signo positivo del coeficiente de la variable denominada traba burocrática, indica que a mayor traba burocrática, los comerciantes de ropa usada tienden a tener una mayor probabilidad de obstáculos en el acceso a la formalidad, esto debido al exceso de procedimientos.

Como antes se mencionó los coeficientes obtenidos por la regresión a través del modelo logit solo nos permite indicar la incidencia del signo del coeficiente de la variable independiente hacia la variable dependiente. Sin embargo, para determinar las probabilidades, es necesario realizar las interpretaciones en base a los efectos marginales después de realizar la regresión el modelo logit.

Los resultados para los efectos marginales son los siguientes:

Tabla 14: Efectos marginales de la regresión

```

. mfx

Marginal effects after logit
y = Pr(Y) (predict)
= .89149134
    
```

variable	dy/dx	Std. Err.	z	P> z	[95% C.I.]	X
X1	.170165	.04265	3.99	0.000	.086563 .253767	1.6391
X2	.0570979	.03156	1.81	0.070	-.004754 .11895	1.42105
X3	.0774146	.03419	2.26	0.024	.010401 .144428	1.09774

Fuente: Resultados del programa STATA
Fuente: Elaboración propia

Del cuadro anterior se afirma que,

Primero, para las variables significantes en el modelo:

- Si existe mucha traba legal (ordenanza municipal) entonces los comerciantes tienen una probabilidad de 0.170165% de tener mayor obstáculo en el acceso a la formalidad.
- Si hay ausencia de instrumentos de gestión (Plan de Desarrollo Urbano, Plan de Desarrollo Concertado y Plan de Desarrollo Económico, social y Sostenible) los comerciantes tienen una probabilidad de 0.0774% de tener mayor obstáculo en el acceso a la formalidad.

Segundo, para la variable no significativa

- Si existe mucha traba burocrática (texto único de procedimientos administrativos) entonces los comerciantes de ropa usada tienen una probabilidad de 0.057% de tener un mayor obstáculo en el acceso a la formalidad.

CONCLUSIONES

El comercio informal es una de las actividades más notorias de la economía informal. Este problema ha generado una alternativa para obtener ingresos económicos, especialmente en la población desempleada y con menores posibilidades de integrarse al comercio formal de la economía.

De acuerdo a los resultados alcanzados en la regresión podemos indicar que las variables como: trabas legales, trabas burocráticas y ausencia de instrumentos de gestión que representa de manera significativa obstáculos para acceder a la formalidad, dicha importancia de estas variables es explicada por el coeficiente de determinación R² (65%) que nos indica una relación aceptable entre las variables explicativas y la variable efecto.

En cuanto a la verificación de hipótesis de la presente investigación; se llegó a los siguientes resultados: la variable efectos obstáculos para acceder a la formalidad de ropa usada de las ferias de los días jueves y viernes de la ciudad de Puno es explicada por la variable traba legal en un 90%; la variable traba burocrática en un 86% y finalmente la variable denominada ausencia de instrumentos de gestión para la formalización influye significativamente en un 71% a la variable dependiente.

De otro lado, se muestra los indicadores socioeconómicos de los comerciantes informales, se percibe que el 67% dedicado a esta actividad es del sexo femenino y el restante son varones; en educación el 46% de los informales posee estudios de secundaria completa entre varones y damas y con estudios del nivel superior el 7% del

total. En disponibilidad de capital, el 35% dispone entre 700-1000 soles, el 23 % dispone entre 1400-2000 soles y el 16% dispone entre 2500-3000 soles de capital.

Entre las causas para ser comerciante de ropa usada esta la falta de trabajo (43%), oportunidades de negocio (16%), necesidad de ingreso (11%) y horario flexible en un 12%.

RECOMENDACIONES

Primero, debe surgir desde el Gobierno Central la iniciativa de realizar importaciones de ropa usada para que de esta forma sean formalizadas su comercialización en el mercado nacional y generar empleo

Segundo, reformas tributarias y aranceles para mejorar la caja fiscal del gobierno y que contribuya a la construcción de mercados y galerías para este sector de comerciantes.

Tercero, la Municipalidad Provincial de Puno debe realizar un estudio definitivo para plantear y ejecutar políticas en el ordenamiento del comercio informal que necesariamente estén enmarcados dentro del plan de desarrollo urbano.

Cuarto, implementación de los instrumentos y políticas de gestión, en el corto plazo, de parte de la Municipalidad Provincial de Puno para reducir el alto índice de informalidad.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Ander-Egg, Ezequiel. 1984. *"Técnicas de Investigación Social"*. Buenos Aires. Ed. Humanitas.

De Soto, Hernando. 1987. *"El Otro Sendero"*. Lima. Editorial El Barranco.

De Soto, Hernando. 2000. *"El Misterio del Capital"*. La Paz. Universidad Católica Boliviana.

De Soto, Hernando. 2009. *"El Misterio del Capital de los Indígenas Amazónicos"*. ILD. Lima.

Flores Justo, Pluvio Basilio. 2006. "El comercio informal en Juliaca: problemática y principales políticas para superarla". Tesis. Universidad Nacional del Altiplano. Facultad de Ingeniería Económica.

Friedman, Milton y Rose. 1983. *"Libertad de Elegir"*. Barcelona. Ediciones Orbis.

Hernandez Sampieri, Roberto y Otros. 2002. *"Metodología de la Investigación"*. México. Ed. Mc Graw Hill.

Mamani Mamani, Nancy Isabel. 2015. "Determinantes de la informalidad en el sector comercio de la ciudad de Puno, 2014". Tesis. Universidad Nacional del Altiplano. Facultad de Ingeniería Económica.

Miranda Flores, Lourdes. 2008. "Análisis del comercio informal en la ciudad de Puno. Caso comerciante en la Av. Simón Bolívar, periodo 2006 -2007". Tesis. Universidad Nacional del Altiplano. Facultad de Ingeniería Económica.

Pardinas, Felipe. 1984. *"Metodología y Técnicas de Investigación en Ciencias Sociales"*. México. Siglo XXI Editores.

Quispe Cachi, Juan Elias. 2004. "Causas y efectos de la formación del comercio informal en la ciudad de Juliaca en los años 1999-2002". Tesis. Universidad Nacional del Altiplano. Facultad de Ingeniería Económica.

Rodriguez, Francisco y Otros. 1984 *"Introducción a la Metodología de las Investigaciones Sociales"*. La Habana. Ed. Política.

Douglass, Cecil North. 1971. *"Institutional Change and American Economic Growth"*. Cambridge University Press.

ANEXOS

ANEXO A:

**UNIVERSIDAD NACIONAL DEL ALTIPLANO
FACULTAD DE INGENIERIA ECONOMICA
ESCUELA PROFESIONAL DE INGENIERIA ECONOMICA**

Guía de entrevista para los comerciantes informales de ropa usada de la feria de los días jueves y viernes en la ciudad de Puno

INDICADORES SOCIO-ECONOMICOS

1. Edad años
2. Sexo
3. Estado civil
4. Grado de instrucción
5. Número de hijos o familiares que dependen de usted
6. Años de permanencia en el negocio
7. Dimensión de su puesto de venta en metros cuadrados aproximadamente metros cuadrados
8. ¿A cuánto asciende en soles, su capital estimado de la mercadería que expende en su puesto de venta?
.....
9. ¿Qué tipo de ropa usada vende?
.....
10. Aproximadamente ¿Cuánto es lo que gana usted por mes en promedio por la venta de ropa usada por los días jueves y viernes?
.....
11. En su puesto de trabajo ¿Además de usted, cuántas personas le apoyan?
.....
12. ¿Los días jueves y viernes de que hora a que hora trabaja usted en la feria?
.....
13. ¿Paga algún tipo de impuesto por la venta de ropa usada o por el espacio utilizado en la calle?, ¿qué impuesto?
.....
14. ¿Cómo se llama la asociación de comerciantes en la que usted se encuentra inscrito?
.....

CAUSAS PARA INCURSIONAR EN EL NEGOCIO DE ROPA USADA

15. ¿Cuáles han sido los principales motivos por los cuales usted ha incursionado en el negocio de venta de ropa usada los días jueves y viernes en la ciudad de Puno? Indique usted sus respuestas por orden de prioridad
 - a)
 - b)
 - c)
 - d)
16. ¿Usted sabe que el Estado apoya el derecho al trabajo no importa sea informal? Si () No () De acuerdo a su respuesta ¿Porqué?
 - a)
 - b)
 - c)

MODELO ECONOMETRICO

17. ¿Sabe usted que existen obstáculos para acceder al comercio formal? Marque una x en la columna derecha, lo que considere pertinente. (Variable dependiente)

Obstáculos para acceder a la formalidad	Valores Asignados	Respuesta dada (Marque una x)
Existen medianamente	0	
Existen muchos	1	

18. ¿Sabe usted que existen trabas legales para acceder al comercio formal? Marque una x en la columna derecha, en lo que considere pertinente. (1ra variable independiente)

Trabas legales para acceder a la formalidad	Valores Asignados	Respuesta dada (Marque una x)
No existen	0	
Existen medianamente	1	
Existen muchos	2	

19. ¿Sabe usted que existen trabas burocráticas para acceder al comercio formal? Marque una x en la columna derecha, en lo que considere pertinente. (2da variable independiente)

Trabas burocráticas para acceder a la formalidad	Valores Asignados	Respuesta dada (Marque una x)
No existen	0	
Existen medianamente	1	
Existen muchos	2	

20. ¿Sabe usted que existe instrumentos de gestión adecuados y actualizados de parte de la Municipalidad de Puno tales como el Plan de Desarrollo Urbano y el diagnóstico del comercio informal en la ciudad de Puno? Marque una x en la columna derecha, en lo que considere pertinente. (3ra variable independiente).

Ausencia de instrumentos de gestión adecuados y actualizados	Valores Asignados	Respuesta dada (Marque una x)
No existen	0	
Existen medianamente	1	
Existen muchos	2	

ANEXO B: MATRIZ DE CONSISTENCIA

PROBLEMA	OBJETIVO	HIPOTESIS	VARIABLES
<p>Problema General ¿Qué obstáculos existen para acceder al comercio formal de parte de los comerciantes informales de ropa usada de la feria de los días jueves y viernes en la ciudad de Puno?</p>	<p>Objetivo General Analizar los obstáculos de acceso al comercio informal de parte de los comerciantes informales de ropa usada de la feria de los días jueves y viernes en la ciudad de Puno.</p>	<p>Hipótesis General Los mayores obstáculos para que los comerciantes informales de ropa usada de las ferias de los días jueves y viernes de la ciudad de Puno puedan acceder a la formalidad, son las trabas legales, trabas burocráticas y la ausencia de instrumentos de gestión adecuados y actualizados de la Municipalidad</p>	<p>Variable Dependiente Obstáculos para acceder a la formalidad de parte de los comerciantes de ropa usada de las ferias de los días jueves y viernes de la ciudad de Puno.</p>
<p>Problemas Específicos ¿Cuáles son los principales indicadores socio-económicos de los comerciantes de ropa usada en la feria de los días jueves y viernes en la ciudad de Puno? ¿Qué causas han motivado a los comerciantes de ropa usada de la feria de los días jueves y viernes en la ciudad de Puno para incursionar en este tipo de negocio? ¿Cuáles son las variables que influyen en la obstaculización para acceder a la formalidad de los comerciantes informales de ropa usada de la feria de los días jueves y viernes en la ciudad de Puno?</p>	<p>Objetivo Específicos Determinar los principales indicadores socio-económicos de los comerciantes de ropa usada en la feria de los días jueves y viernes en la ciudad de Puno. Investigar las causas por las que los comerciantes de ropa usada de la feria de los días jueves y viernes en la ciudad de Puno han incursionado en este tipo de negocio. Identificar las variables que influyen en la obstaculización para acceder a la formalidad de los comerciantes informales de ropa usada de la feria de los días jueves y viernes en la ciudad de Puno.</p>	<p>Hipótesis Específicos La traba legal (ordenanzas municipales) representa la causa principal en la formalización de los comerciantes de ropa usada de la feria de los días jueves y viernes de la ciudad de Puno. La traba burocrática (TUPA) representa la causa principal en la formalización de los comerciantes de ropa usada de la feria de los días jueves y viernes de la ciudad de Puno. La ausencia de instrumentos de gestión adecuados y actualizados (PDU, PDC y PDSA) de la Municipalidad Provincial de Puno representa la causa principal en la formalización de los comerciantes de ropa usada de la feria de los días jueves y viernes de la ciudad de Puno.</p>	<p>VARIABLES Independientes Trabas legales para acceder a la formalidad de parte de los comerciantes de ropa usada de las ferias de los días jueves y viernes de la ciudad de Puno. Trabas burocráticas para acceder a la formalidad de parte de los comerciantes de ropa usada de las ferias de los días jueves y viernes de la ciudad de Puno. Ausencia de instrumentos de gestión adecuados y actualizados de la Municipalidad Provincial de Puno.</p>

ANEXO C: BASE DE DATOS

Obs.	Y	X1	X2	X3
1	1	2	2	1
2	1	2	2	2
3	1	2	2	0
4	1	2	2	2
5	1	2	1	2
6	1	2	2	2
7	1	2	2	2
8	0	1	1	1
9	1	2	2	1
10	1	2	2	0
11	1	2	2	0
12	1	2	1	1
13	1	1	2	1
14	1	2	2	0
15	0	1	1	1
16	1	2	2	0
17	1	2	2	0
18	0	2	2	1
19	1	2	0	1
20	1	2	2	1
21	1	2	2	1
22	1	2	1	1
23	0	1	1	1
24	1	2	0	1
25	1	2	2	1
26	1	2	2	1
27	1	2	2	2
28	0	1	1	2
29	1	2	2	0
30	0	1	1	0
31	1	2	2	2
32	1	2	2	2
33	1	2	1	1
34	1	2	2	0
35	1	2	0	2
36	1	2	2	1
37	1	2	2	2
38	0	1	1	1
39	1	2	0	0
40	1	2	2	2
41	1	2	2	0
42	1	2	2	0
43	1	1	1	1

44	1	0	0	2
45	0	1	2	1
46	1	2	2	2
47	1	2	0	0
48	1	2	2	2
49	1	0	2	1
50	1	2	2	0
51	1	2	2	0
52	1	2	0	1
53	0	1	1	1
54	1	2	2	2
55	1	2	2	2
56	1	2	0	1
57	1	2	2	1
58	0	1	1	2
59	1	2	2	0
60	0	1	1	1
61	1	2	2	1
62	1	2	2	2
63	1	2	0	2
64	0	1	1	2
65	1	2	2	1
66	1	0	0	1
67	1	2	2	0
68	0	1	1	0
69	1	0	2	1
70	1	2	2	1
71	1	2	2	1
72	1	2	0	2
73	1	1	1	2
74	1	2	2	0
75	1	1	1	1
76	1	2	2	2
77	1	2	0	1
78	1	2	2	1
79	1	2	2	0
80	1	2	2	1
81	1	2	2	2
82	1	2	2	1
83	0	1	1	0
84	1	2	2	1
85	1	2	0	0
86	1	2	2	2
87	1	2	0	1
88	0	1	1	0
89	1	0	2	1

90	1	1	0	2
91	1	2	2	2
92	1	2	2	2
93	1	0	2	2
94	0	1	1	1
95	1	2	2	1
96	1	2	2	2
97	1	2	2	1
98	0	1	1	1
99	1	2	2	1
100	1	2	2	1
101	1	2	2	1
102	1	2	0	1
103	1	1	1	0
104	1	2	2	0
105	0	1	1	0
106	1	2	0	1
107	1	2	2	2
108	1	2	2	2
109	1	2	2	1
110	1	1	1	2
111	1	2	2	2
112	1	0	0	2
113	0	1	1	2
114	1	2	2	2
115	1	2	2	2
116	1	2	0	1
117	1	2	2	1
118	0	1	1	1
119	1	0	2	0
120	0	1	1	0
121	1	2	0	0
122	1	2	2	0
123	1	2	1	1
124	1	2	2	2
125	1	0	2	2
126	1	2	0	1
127	1	2	2	2
128	0	1	0	1
129	1	2	2	0
130	0	1	2	0
131	1	2	0	1
132	1	2	2	2
133	1	1	0	0

ANEXO D: RESULTADOS REGRESIÓN MODELO LOGIT

- Y : *Obstáculos para acceder a la formalidad*
- X1 : *Trabas burocráticas*
- X2 : *Trabas burocráticas*
- X3 : *Ausencia de instrumentos de Gestión adecuados.*

Logistic regression		Number of obs	=	133			
		LR chi2(3)	=	30.05			
		Prob > chi2	=	0.0000			
Log likelihood = -46.219991		Pseudo R2	=	0.6532			
Y	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]		
X1	1.759092	.4017116	4.38	0.000	.971752	2.546432	
X2	.5902538	.3475732	1.70	0.089	-.0909771	1.271485	
X3	.8002784	.3749011	2.13	0.033	.0654858	1.535071	
_cons	-2.494541	.879388	-2.84	0.005	-4.21811	-.7709722	
. mfx							
Marginal effects after logit							
y = Pr(Y) (predict)							
= .89149134							
variable	dy/dx	Std. Err.	z	P> z	[95% C.I.]		X
X1	.170165	.04265	3.99	0.000	.086563	.253767	1.6391
X2	.0570979	.03156	1.81	0.070	-.004754	.11895	1.42105
X3	.0774146	.03419	2.26	0.024	.010401	.144428	1.09774