UNIVERSIDAD NACIONAL DE UCAYALI

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS, ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES

ESCUELA PROFESIONAL DE ECONOMIA Y NEGOCIOS INTERNACIONALES

"COMERCIO INFORMAL Y SU INCIDENCIA EN LAS VENTAS DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, PUCALLPA 2021"

TESIS PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE

ECONOMISTA: ESPECIALISTA EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

PRESENTADO POR

LIDIA ALCALDE ÑAUPA

JHON DAVID SALAZAR PAUCAR

PUCALLPA – PERÚ

2022

UNIVERSIDAD NACIONAL DE UCAYALI

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS, ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES

COMISION DE GRADOS Y TITULOS

"Año del Fortalecimiento de la Soberanía Nacional"

ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TESIS PARA OPTAR EL TITULO PROFESIONAL DE ECONOMISTA: ESPECIALISTA EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

Siendo las 10.00 AM ....del día Jueves 02 de Junio del 2022, en los ambientes del Salón de Grados y Títulos de la Facultad de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables, en cumplimiento con lo señalado en los Artículos 17º y 18º del Reglamento de General de Grado Académico de Bachiller, Título Profesional y Titulo de segunda Especialidad Profesional, se reunió el jurado integrado por los docentes: **Dr. Tony Hilton Saavedra Murga (Presidente), Mg. Wagner Wilde Cardenas Pezo (Miembro), y Mg. Jackie Frank Chang Saldaña (miembro).**

Se realizó la Sustentación de la Tesis Titulada: **"COMERCIO INFORMAL Y SU INCIDENCIA EN LAS VENTAS DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL DISTRITO DE CALLERIA, PUCALLPA 2021"** por el/la/los Bachiller en Economía y Negocios Internacionales: **Lidia Alcalde Ñaupa, EN FORMA PRESENCIAL:**

Qué; según el Artículo 21° del Reglamento General de Grado Académico de Bachiller, Título Profesional y Titulo de Segunda Especialidad Profesional, que a la letra dice:

"La evaluación se hará de acuerdo a la siguiente escala de calificaciones:

a) Sobresaliente con felicitación escrita y recomendaciones de publicación
b) Aprobado por unanimidad
c) Aprobado por mayoría
d) Desaprobado..."

El/la defensora(a) de la Tesis, ha obtenido la siguiente calificación;

APROBADO POR UNANIMIDAD

Siendo las 11:15 AM del mismo día, se dio por concluido el acto y luego de ser leído el acta, los miembros del Jurado Evaluador procedieron a suscribirlo.

Dr. Tony Hilton Saavedra Murga
Presidente

Mg. Wagner Wilde Cardenas Pezo
Miembro

Mg. Jackie Frank Chang Saldaña
Miembro

Universidad Nacional de Ucayali PUCALLPA SECRETARIO

Dr. Alex Davis Astohuaman Huaranga
Secretario Académico

UNIVERSIDAD NACIONAL DE UCAYALI

FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS, ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES

COMISION DE GRADOS Y TITULOS

"Año del Fortalecimiento de la Soberanía Nacional"

ACTA DE SUSTENTACIÓN DE TESIS PARA OPTAR EL TITULO PROFESIONAL DE ECONOMISTA: ESPECIALISTA EN NEGOCIOS INTERNACIONALES

Siendo las 10.00 AM del día Jueves 02 de Junio del 2022, en los ambientes del Salón de Grados y Títulos de la Facultad de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables, en cumplimiento con lo señalado en los Artículos 17º y 18º del Reglamento de General de Grado Académico de Bachiller, Título Profesional y Titulo de segunda Especialidad Profesional, se reunió el jurado integrado por los docentes: **Dr. Tony Hilton Saavedra Murga (Presidente), Mg. Wagner Wilde Cardenas Pezo (Miembro), y Mg. Jackie Frank Chang Saldaña (miembro).**

Se realizó la Sustentación de la Tesis Titulada: **"COMERCIO INFORMAL Y SU INCIDENCIA EN LAS VENTAS DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL DISTRITO DE CALLERIA, PUCALLPA 2021"** por el/la/los Bachiller en Economía y Negocios Internacionales: **Jhon David Salazar Paucar, EN FORMA PRESENCIAL:**

Qué; según el Artículo 21° del Reglamento General de Grado Académico de Bachiller, Título Profesional y Titulo de Segunda Especialidad Profesional, que a la letra dice:

"La evaluación se hará de acuerdo a la siguiente escala de calificaciones:

a) Sobresaliente con felicitación escrita y recomendaciones de publicación
b) Aprobado por unanimidad
c) Aprobado por mayoría
d) Desaprobado..."

El/la defensora(a) de la Tesis, ha obtenido la siguiente calificación;

APROBADO POR UNANIMIDAD

Siendo las 11.15AM del mismo día, se dio por concluido el acto y luego de ser leído el acta, los miembros del Jurado Evaluador procedieron a suscribirlo.

Dr. Tony Hilton Saavedra Murga
Presidente

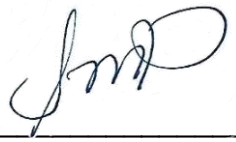
Mg. Wagner Wilde Cardenas Pezo
Miembro

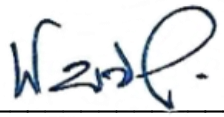
Mg. Jackie Frank Chang Saldaña
Miembro

Dr. Alex Davis Astohuaman Huaranga
Secretario Académico

ACTA DE APROBACIÓN

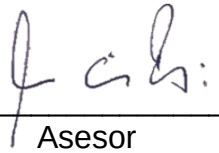
La presente Tesis fue aprobada por el jurado calificador de la Facultad de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables de la Universidad Nacional de Ucayali, para obtener el Título Profesional de Economista: Especialista en Negocios Internacionales.

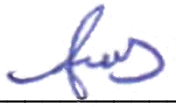
Dr. Tony Hilton Saavedra Murga

Presidente

Mg. Wagner Wilde Cárdenas Pezo

Miembro

Mg. Jackie Frank Chang Saldaña

Miembro

Dr. Lincoln Fritz Cachay Reyes

Asesor

Bach. Lidia Alcalde Ñaupa

Tesista

Bach. Jhon David Salazar Paucar

Tesista

UNIVERSIDAD NACIONAL DE UCAYALI
VICERRECTORADO DE INVESTIGACION
DIRECCION GENERAL DE PRODUCCION INTELECTUAL

CONSTANCIA

ORIGINALIDAD DE TRABAJO DE INVESTIGACION

SISTEMA ANTIPLAGIO URKUND

N° V/0158-2022

La **Dirección de Producción Intelectual**, hace constar por la presente, que el **Informe final de Tesis, titulado:**

"COMERCIO INFORMAL Y SU INCIDENCIA EN LAS VENTAS DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS DEL DISTRITO DE CALLERÍA, PUCALLPA 2021"

Cuyo(s) autor (es)	:	**ALCALDE ÑAUPA, LIDIA** **SALAZAR PAUCAR, JHON DAVID**
Facultad	:	CIENCIAS ECONÓMICAS, ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES
Escuela Profesional	:	ECONOMÍA Y NEGOCIOS INTERNACIONALES.
Asesor(a)	:	Dr. CACHAY REYES, LINCOLN FRITZ

Después de realizado el análisis correspondiente en el Sistema Antiplagio URKUND, dicho documento presenta un **porcentaje de similitud de 10%.**

En tal sentido, de acuerdo a los criterios de porcentaje establecidos en el artículo 9 de la DIRECTIVA DE USO DEL SISTEMA ANTIPLAGIO URKUND, el cual indica que no se debe superar el 10%. Se declara, que el trabajo de investigación: SI Contiene un porcentaje aceptable de similitud, por lo que SI se aprueba su originalidad.

En señal de conformidad y verificación se FIRMA Y CODIFICA la presente constancia

FECHA 28/03/2022

Dr. ABRAHAM ERMITANIO HUAMAN ALMIRON
Dirección de Producción Intelectual

UNIVERSIDAD NACIONAL DE UCAYALI

OEByP - REPOSITORIO INSTITUCIONAL

AUTORIZACIÓN DE PUBLICACION DE TESIS

REPOSITORIO DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL DE UCAYALI

Yo, Lidia Alcalde Ñaupa

Autor(a) de la TESIS de pregrado titulada:

Comercio informal y su incidencia en las ventas de las micro y pequeñas empresas del distrito de Calleria, Pucallpa 2021

Sustentada el año: 2022

Con la asesoría de: Dr. Lincoln Fritz Cachay Reyes

En la Facultad: Ciencias Economicas, Administrativas y Contables

Escuela profesional: Economia y Negocios Internacionales

Autorizo la publicación:

PARCIAL [ ] Significa que se publicará en el repositorio institucional solo La caratula, la dedicatoria y el resumen de la tesis. Esta opción solo es válida marcar **si su tesis o documento presenta material patentable**, para ello deberá presentar el trámite de CATI y/o INDECOPI cuando se lo solicite la DGPI UNU.

TOTAL [X] Significa que todo el contenido de la tesis y/o documento será publicada en el repositorio institucional.

De mi trabajo de investigación en el Repositorio Institucional de la Universidad Nacional de Ucayali (www.repositorio.unu.edu.pe), bajo los siguientes términos:

Primero: Otorgo a la Universidad Nacional de Ucayali **licencia no exclusiva** para reproducir, distribuir, comunicar, transformar (únicamente mediante su traducción a otros idiomas) y poner a disposición del público en general mi tesis (incluido el resumen) a través del Repositorio Institucional de la UNU, en formato digital sin modificar su contenido, en el Perú y en el extranjero; por el tiempo y las veces que considere necesario y libre de remuneraciones.

Segundo: Declaro que la **tesis es una creación de mi autoría** y exclusiva titularidad, por tanto me encuentro facultado a conceder la presente autorización, garantizando que la tesis no infringe derechos de autor de terceras personas, caso contrario, me hago único(a) responsable de investigaciones y observaciones futuras, de acuerdo a lo establecido en el estatuto de la Universidad Nacional de Ucayali y del Ministerio de Educación.

En señal de conformidad firmo la presente autorización.

Fecha: 25 / 07 / 2022

Email: 2609 lidia@gmail.com
Teléfono: 951 768 459

Firma:
DNI: 48410871

UNIVERSIDAD NACIONAL DE UCAYALI

OEByP - REPOSITORIO INSTITUCIONAL

AUTORIZACIÓN DE PUBLICACION DE TESIS

REPOSITORIO DE LA UNIVERSIDAD NACIONAL DE UCAYALI

Yo, Jhon David Salazar Pavcar

Autor(a) de la TESIS de pregrado titulada:

Comercio informal y su incidencia en las Ventas de las micro y pequeñas empresas del distrito de Calleria, Pucallpa 2021

Sustentada el año: 2022

Con la asesoría de: Dr. Lincoln Fritz Cachay Reyes

En la Facultad: Ciencias Economicas, Administrativas y Contables

Escuela profesional: Economia y Negocios Internacionales

Autorizo la publicación:

PARCIAL [ ] Significa que se publicará en el repositorio institucional solo La caratula, la dedicatoria y el resumen de la tesis. Esta opción solo es válida marcar **si su tesis o documento presenta material patentable**, para ello deberá presentar el trámite de CATI y/o INDECOPI cuando se lo solicite la DGPI UNU.

TOTAL [X] Significa que todo el contenido de la tesis y/o documento será publicada en el repositorio institucional.

De mi trabajo de investigación en el Repositorio Institucional de la Universidad Nacional de Ucayali (www.repositorio.unu.edu.pe), bajo los siguientes términos:

Primero: Otorgo a la Universidad Nacional de Ucayali **licencia no exclusiva** para reproducir, distribuir, comunicar, transformar (únicamente mediante su traducción a otros idiomas) y poner a disposición del público en general mi tesis (incluido el resumen) a través del Repositorio Institucional de la UNU, en formato digital sin modificar su contenido, en el Perú y en el extranjero; por el tiempo y las veces que considere necesario y libre de remuneraciones.

Segundo: Declaro que la **tesis es una creación de mi autoría** y exclusiva titularidad, por tanto me encuentro facultado a conceder la presente autorización, garantizando que la tesis no infringe derechos de autor de terceras personas, caso contrario, me hago único(a) responsable de investigaciones y observaciones futuras, de acuerdo a lo establecido en el estatuto de la Universidad Nacional de Ucayali y del Ministerio de Educación.

En señal de conformidad firmo la presente autorización.

Fecha: 25 / 07 / 2022

Email: razalasjhon@.gmail.com. Firma:

Teléfono: 938316986 DNI: 70246738

DEDICATORIA

Agradezco a Dios por haberme otorgado una familia maravillosa, quienes han creído en mí siempre, dándome ejemplo de superación, humildad y sacrificio, enseñándome a valorar todo lo que tengo.

Lidia.

A nuestro Dios, que me ha dado la vida y fortaleza para terminar esta tesis, a mis padres por estar ahí cuando más los necesité, gracias por apoyarme en los momentos más difíciles.

Jhon David.

AGRADECIMIENTO

En primer lugar, quiero agradecer a mi asesor el Dr. Lincoln Fritz Cachay Reyes, quien con sus conocimientos y apoyo nos guio a través de cada una de las etapas de este proyecto para alcanzar los resultados que buscábamos.

También quiero agradecer a cada uno de las personas por brindarnos todos los recursos y herramientas que fueron necesarios para llevar a cabo el proceso de investigación. No hubiese podido arribar a estos resultados de no haber sido por su incondicional ayuda.

Por último, queremos agradecer a nuestros compañeros y a nuestra familia, por apoyarnos aun cuando nuestros ánimos decaían.

ÍNDICE DEL CONTENIDO

DEDICATORIA viii
AGRADECIMIENTO ix
RESUMEN xv
ABSTRACT xvi
INTRODUCCIÓN xvii
CAPÍTULO I. EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN 18
1.1. Descripción del problema 18
1.2. Formulación del problema 22
1.2.1. Problema general 22
1.2.2. Problemas específicos 22
1.3. Objetivos 22
1.3.1. Objetivo general 22
1.3.2. Objetivos específicos 23
1.4. Hipótesis 23
1.4.1. Hipótesis 23
1.5. Variables 24
1.6. Operacionalizacion de variables 25
1.7. Justificación 26
1.7.1. Justificación Teórica 26
1.7.2. Justificación Metodológica 26
1.7.3. Justificación Practica 27
CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO 28
2.1. Antecedentes del problema 28
2.1.1. Tesis internacionales 28
2.1.2. Tesis nacionales 31
2.1.3. Tesis locales 34
2.2. Bases teóricas del problema 35
2.2.1. Base teoría de la variable 1 comercio informal 35
2.2.2. Base teórica de la variable 2 ventas 37
2.3. Definición de términos básicos 39
CAPÍTULO III. MARCO METODOLOGICO 42
3.1. Método de investigación 42
3.2. Población y muestra 43

3.2.1. Población 43
3.2.2. Muestra 44
3.3. Instrumentos de recolección de datos 44
3.3.1. Técnicas 44
3.3.2. Instrumentos de recolección 44
3.3.3. Validez y confiabilidad del instrumento 45
3.4. Procedimiento de recolección de datos 45
3.5. Tratamientos de los datos 45
CAPÍTULO IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN 46
4.1. Resultados descriptivos 46
4.2. Prueba de normalidad 52
4.3. Prueba de hipótesis 52
4.4. Discusión de los resultados 55
CONCLUSIONES 58
SUGERENCIAS 59
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS 60
ANEXOS 64

INDICE DE TABLAS

Tabla 1. Operacionalizacion de las variables. 25
Tabla 2. Población total para la provincia de Coronel Portillo 43
Tabla 3. Resultados del comercio informal vs ventas de las micro y pequeñas empresas. 46
Tabla 4. Resultados de la invasión del espacio público vs ventas de las micro y pequeñas empresas. 47
Tabla 5. Resultados de la contaminación del espacio público vs ventas de las micro y pequeñas empresas. 48
Tabla 6. Resultados de la obstaculización de vías vs ventas de las micro y pequeñas empresas. 49
Tabla 7. Resultados de la tugurización por las actividades económicas vs ventas de las micro y pequeñas empresas. 50
Tabla 8. Resultados de la congestión vehicular vs ventas de las micro y pequeñas empresas. 51
Tabla 9. Prueba de normalidad. 52
Tabla 10. Prueba de la hipótesis general. 52
Tabla 11. Prueba de la hipótesis especifica 1. 53
Tabla 12. Prueba de la hipótesis especifica 2. 53
Tabla 13. Prueba de la hipótesis especifica 3. 53
Tabla 14. Prueba de la hipótesis especifica 4. 54
Tabla 15. Prueba de la hipótesis especifica 5. 54

INDICE DE FIGURAS

Figura 1. Empresas en el Perú según tipo. 43
Figura 2. Venta de las MyPES en el Perú. 43
Figura 3. Esquema del estudio. 43
Figura 4. Gráfico de barras el comercio informal vs ventas de las micro y pequeñas empresas. 46
Figura 5. Gráfico de barras de la invasión del espacio público vs ventas de las micro y pequeñas empresas. 47
Figura 6. Gráfico de barras de la contaminación del espacio público vs ventas de las micro y pequeñas empresas. 48
Figura 7. Gráfico de barras de la obstaculización de vías vs ventas de las micro y pequeñas empresas. 49
Figura 8. Gráfico de barras de la tugurización por las actividades económicas vs ventas de las micro y pequeñas empresas. 50
Figura 9. Gráfico de barras de la congestión vehicular vs ventas de las micro y pequeñas empresas. 51

INDICE DE ANEXOS

Anexo 1. Instrumentos de recolección de datos..... 64
Anexo 2. Matriz de consistencia..... 67

RESUMEN

Este estudio tuvo como objetivo general determinar la incidencia del comercio informal en las ventas de las micro y pequeñas empresas del distrito de Callería, Pucallpa 2021. Fue de tipo aplicada, nivel no experimental, diseño de estudio fue descriptivo correlacional, su población fue de tamaño 346993, su muestra fue 385 pobladores mayores a 18 años de la provincia de Coronel Portillo, la técnica fue la encuesta y su instrumento fue el cuestionario. En cuanto a los resultados se pudo afirmar que el 55.6% de encuestados afirmaron el comercio informal y las ventas de las micro y pequeñas empresas del distrito de Callería es alto y la correlación entre las variables fue positiva alta de 0.699, se aceptó la hipótesis general (Sig.<0.05), es decir que, existe una incidencia significativa entre el comercio informal y las ventas de las micro y pequeñas empresas del distrito de Callería, Pucallpa 2021.

Palabras claves: *Comercio informal, ventas, fidelidad de los clientes.*

ABSTRACT

The general objective of this study was to determine the incidence of informal commerce in the sales of micro and small businesses in the district of Callería, Pucallpa 2021. It was of an applied type, non-experimental level, study design was descriptive correlational, its population size was 346993, its sample was 385 residents over 18 years of age from the province of Coronel Portillo, the technique was the survey and its instrument was the questionnaire. Regarding the results, it was possible to affirm that 55.6% of respondents affirmed that informal commerce and sales of micro and small businesses in the Callería district are high and the correlation between the variables was positive, high at 0.699, the general hypothesis was accepted. (Sig. <0.05), that is, there is a significant incidence between informal trade and sales of micro and small businesses in the district of Callería, Pucallpa 2021.

Keywords: *Informal trade, sales, customer loyalty.*

INTRODUCCIÓN

Hoy en día podemos ver que existe una gran problemática respecto al comercio informal y las ventas de las MyPES de nuestra región de Ucayali. La actividad informal es un tipo de trabajo considerado como irregular, debido al tiempo que trabajan en el día, las horas, las ganancias que perciben etc. En el caso de los vendedores informales, estos no cuentan con ninguna reglamentación, leyes y normativa que los ampare, regule y controle. Estos factores hacen que desempeñe como un oficio libre y pobre reconocido por la ciudadanía.

Una MYPE es la unidad económica que está constituida por una persona natural o jurídica. Se caracteriza por agrupar a micro y pequeñas empresas, que según la Ley MYPE (Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa) pueden tener de 1 a 10 trabajadores. No solo generan empleos, sino que además contribuyen al crecimiento económico del Perú, registran un rápido crecimiento y están directamente relacionados con empresas grandes del sector formal de la economía peruana.

Este estudio está redactado por cuatro capítulos y en ellas se sustenta con los estudios realizados o antecedentes, las teorías de ambas variables, la metodología utilizada, los resultados que se han obtenido, las conclusiones y sugerencias que se establecieron como aporte y solución a esta problemática actual y así dar y/o brindar posibles soluciones.

CAPÍTULO I. EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

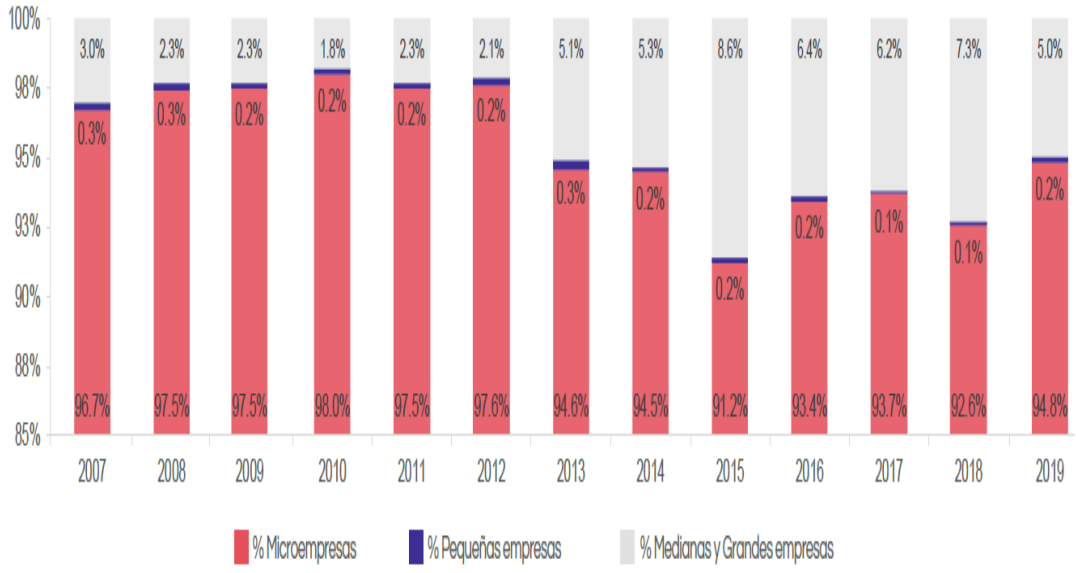
1.1. Descripción del problema

Costa y Hernández (2010, Boza, 2018), se considera que, en países latinoamericanos, el comercio informal es un fenómeno que no ha podido ser controlado debido a que no se le ha considerado de significancia relevante. Este fenómeno se vuelve aún más importante en lo que refiere a los procesos socioeconómicos y culturales por los que atraviesan las personas que viven del comercio informal. (p. 416)

De acuerdo a la literatura económica, el comercio informal es considerado un fenómeno, el cual se hace presente tanto en países desarrollados como en vías de desarrollo. Se agranda en periodos de crisis económica, sin embargo, esta viene hacer la manifestación actual de muchas tradiciones y costumbres de nuestros ancestrales de la humanidad, en cuanto a la forma de comercios sobre medicinas, agriculturas, entre otros productos y servicios, con la única diferencia en aquel tiempo remotos se realizaba bajo la regulación de ciertas monarquías, pero en la actualidad se realiza libremente, de manera espontánea en los alrededores de las ciudades y sin aportar ingresos tributarios al Estado lo cual esto de una u otra manera perjudica a las micro empresas que si lo cumplen y están en regla con el estado o la nación.

De acuerdo con cifras de la Enaho, en 2019, las micro y pequeñas empresas (MYPEs) representaron el 95% de las empresas peruanas y emplearon al 47.7% de la PEA, lo que equivale a un crecimiento del 4% en el empleo. Estas unidades de negocio registran ventas anuales en constante crecimiento y equivalen al 19.3% del PBI, con lo que, en el último año, fueron un 6% mayores que en 2018. Sin embargo, buena parte de ellas operan en

condiciones de baja competitividad y escasos beneficios laborales, con lo que ya estamos familiarizados. Según datos de la Sunat, la informalidad de las MYPEs asciende al 84%, cifra que prácticamente no ha variado por más de diez años y que, probablemente, a propósito de la coyuntura de crisis actual, registre un aumento en 2020. Así, entre las características de las MYPEs que influyen en el desempeño de sus negocios, se tiene, por ejemplo, que más del 74% no llevan ningún registro de cuentas; que el 66% de los trabajadores son familiares no remunerados; que más del 84% de estos no se encuentra afiliado a ningún sistema de pensión y tan solo un 2.6% cuenta con un seguro de salud, o que el 25% trabaja más de 40 horas a la semana y un 4.6%, más de 60 horas. (COMEXPERÚ, 2020*)*

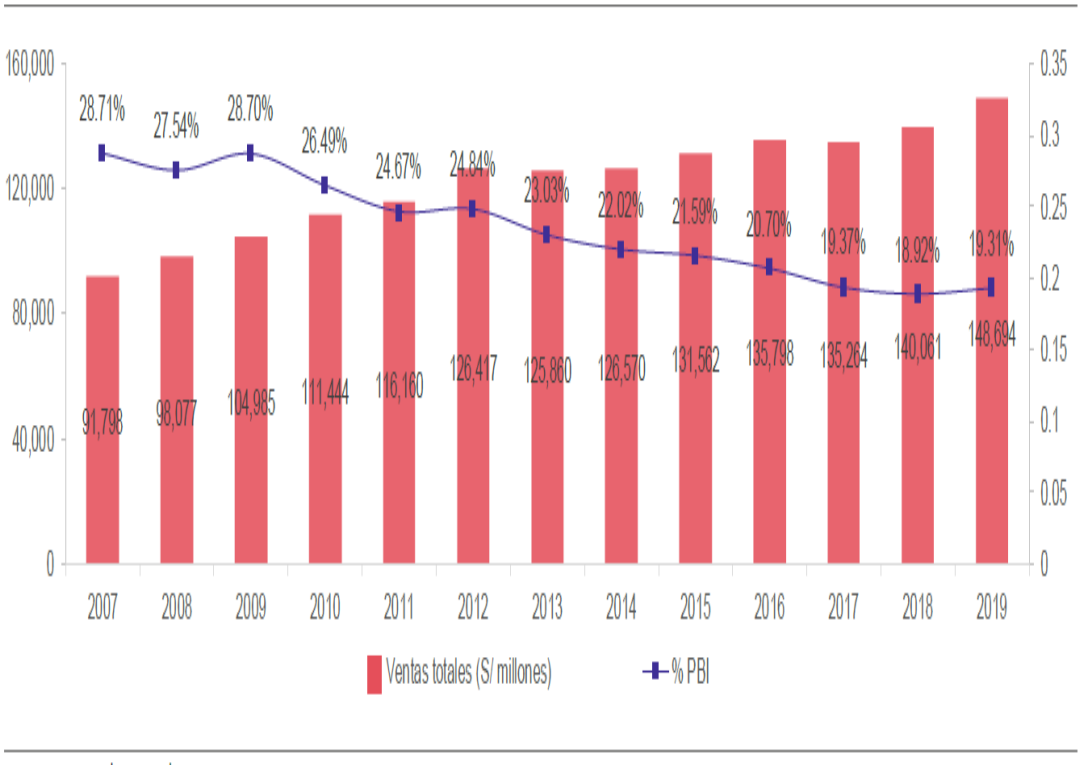


Fuente: ComexPerú.

Figura 1. Empresas en el Perú según tipo (%)

De acuerdo con cifras de la Enaho, publicada por el INEI, el sector privado en el Perú está conformado principalmente por micro y pequeños negocios. En 2019, el 95% de los empleadores en el país dirigían una MyPE. Dicha

participación se ha mantenido estable durante los últimos 7 años, demostrando así la importancia de las Mype en el tejido empresarial del país, la generación de ingresos para las familias y como engranajes fundamentales de la economía peruana En 2019, se registraron aproximadamente 6.06 millones de MyPE distribuidas a lo largo del territorio nacional, un 3.3% más que en 2018. Esta cifra reflejó un crecimiento en cuanto a la creación de empresas en el país, frente a la evolución registrada en 2018 (+1.6% con respecto a 2017). (COMEXPERÚ, 2020*)*



Fuente: ComexPerú.

Figura 2. Venta de las MyPES en el Perú /S/. millones)

De acuerdo con cifras de la Enaho, las ventas totales realizadas por las MyPE en 2019 alcanzaron aproximadamente S/ 148,694 millones, lo cual significó un incremento del 6% frente a lo reportado en 2018. Cabe resaltar que este crecimiento anual fue el mayor registrado desde 2012 (+9%). Además, dicho resultado muestra que el incremento en la generación de ingresos por

parte de las MyPE ha sido mayor al aumento de la cantidad de negocios y a las variaciones en la producción nacional, lo cual sugiere un aumento significativo en sus ventas promedio ligadas a mejoras de la productividad o la demanda. Tal es así que, en 2019, las MyPE en el Perú alcanzaron ventas equivalentes a un 19% del PBI, según cifras del INEI. (COMEXPERÚ, 2020)

De acuerdo a las literaturas citadas, podemos ver que existe una gran problemática y la necesidad de realizar el estudio con respecto a esta dos variables denominada comercio informal y las ventas de las MyPES de nuestro país de nuestra región de Ucayali, para ello los investigadores se formularon la siguiente interrogante ¿De qué manera el comercio informal incide en las ventas de las micro y pequeñas empresas del distrito de Callería, Pucallpa 2021? y en base a los datos que se recolectaran se propondrá las posibles respuestas a la solución de esta problemática social y económica de nuestro país y la región Ucayali.

1.2. Formulación del problema

1.2.1. Problema general

¿De qué manera el comercio informal incide en las ventas de las micro y pequeñas empresas del distrito de Callería, Pucallpa 2021?

1.2.2. Problemas específicos

- ¿De qué manera la invasión del espacio público del comercio informal incide en las ventas de las micro y pequeñas empresas del distrito de Callería, Pucallpa 2021?
- ¿De qué manera la contaminación del espacio público del comercio informal incide en las ventas de las micro y pequeñas empresas del distrito de Callería, Pucallpa 2021?
- ¿De qué manera la obstaculización de vías del comercio informal incide en las ventas de las micro y pequeñas empresas del distrito de Callería, Pucallpa 2021?
- ¿De qué manera la tugurización por las actividades económicas del comercio informal incide en las ventas de las micro y pequeñas empresas del distrito de Callería, Pucallpa 2021?

¿De qué manera la congestión vehicular del comercio informal incide en las ventas de las micro y pequeñas empresas del distrito de Callería, Pucallpa 2021?

1.3. Objetivos

1.3.1. Objetivo general

- Determinar la incidencia del comercio informal en las ventas de las micro y pequeñas empresas del distrito de Callería, Pucallpa 2021.

1.3.2. Objetivos específicos

- Determinar la incidencia la invasión del espacio público del comercio informal en las ventas de las micro y pequeñas empresas del distrito de Callería, Pucallpa 2021.

- Determinar la incidencia de la contaminación del espacio público del comercio informal en las ventas de las micro y pequeñas empresas del distrito de Callería, Pucallpa 2021.

- Determinar la incidencia de la obstaculización de vías del comercio informal en las ventas de las micro y pequeñas empresas del distrito de Callería, Pucallpa 2021.

- Determinar la incidencia de la tugurización por las actividades económicas del comercio informal en las ventas de las micro y pequeñas empresas del distrito de Callería, Pucallpa 2021.

- Determinar la incidencia de la congestión vehicular del comercio informal en las ventas de las micro y pequeñas empresas del distrito de Callería, Pucallpa 2021.

1.4. Hipótesis

1.4.1. Hipótesis

1.4.1.1. Hipótesis general

- Existe una incidencia significativa entre el comercio informal y las ventas de las micro y pequeñas empresas del distrito de Callería, Pucallpa 2021.

1.4.1.2. Hipótesis especificas

- Existe una incidencia significativa entre la invasión del espacio público del comercio informal en las ventas de las micro y pequeñas empresas del distrito de Callería, Pucallpa 2021.
- Existe una incidencia significativa entre la contaminación del espacio público del comercio informal en las ventas de las micro y pequeñas empresas del distrito de Callería, Pucallpa 2021.
- Existe una incidencia significativa entre la obstaculización de vías del comercio informal en las ventas de las micro y pequeñas empresas del distrito de Callería, Pucallpa 2021.
- Existe una incidencia significativa entre la tugurización por las actividades económicas del comercio informal en las ventas de las micro y pequeñas empresas del distrito de Callería, Pucallpa 2021.
- Existe una incidencia significativa entre la congestión vehicular del comercio informal en las ventas de las micro y pequeñas empresas del distrito de Callería, Pucallpa 2021.

1.5. Variables

1.5.1. Variable 1 comercio informal

- Definición conceptual

Hace referencia a todas las actividades que están excluidas de la legislación o se encuentran fuera del ámbito regulatorio e impositivo. (CEPLAN, 2016)

- Definición operacional

La variable gestión logística se definió operacionalmente mediante las dimensiones invasión del espacio público, contaminación del espacio público, obstaculización de vías, tugurización por las actividades económicas y congestión vehicular.

1.5.2. Variable 2 ventas

- Definición conceptual

Moreno (2015, citado por Alva, 2020) preciso que la venta es la cesión de una mercancía mediante un precio convenido. La venta puede ser: 1) al contado, cuando se paga la mercancía en el momento de tomarla, 2) a crédito, cuando el precio se paga con posterioridad a la adquisición y 3) a plazos, cuando el pago se fracciona en varias entregas sucesivas. (p.37)

- Definición operacional

La variable recaudación tributaria municipal se definió operacionalmente mediante las dimensiones fidelidad de los clientes, efectividad de promoción, desempeño del vendedor, producto y ubicación.

1.6. Operacionalización de variables

Tabla 1. Operacionalización de las variables.

Variables	Dimensiones	Indicadores	Escala	Nivel
Variable 1 Comercio informal	Invasión del espacio público	- Ventas estacionarias y ambulatorias. - Violación normativa del espacio. - Invasión de pistas y veredas. - Infraestructura inadecuada, y negociación del espacio público.	De acuerdo (3) Regularmente de acuerdo (2) En desacuerdo (1)	Alto Regular Bajo
	Contaminación del espacio público	- Instalaciones eléctricas clandestinas. - Inadecuado mantenimiento. - Arrojo indiscriminado de basura. - Inadecuada iluminación.		
	Obstaculización de vías	- Impedimento de libre circulación.		

		- Obstrucción de los accesos. - Caos en la vía pública. - Vulnerabilidad ante accidentes.		
	Tugurización por las actividades económicas	- Actividades económicas de subsistencia. - Precarias condiciones laborales. - Extensión de la actividad económica. - Excesivo número de negocios.		
	Congestión vehicular	- Estrangulamiento del tránsito vehicular. - Elevado congestionamiento. - Interrupciones al tránsito. - Zonas de difícil circulación.		
Variable 2 Ventas	Fidelidad de los clientes	- Relaciones estables. - Relaciones continuas. - Relaciones de largo plazo. - Comportamiento de compra de los productos y servicios.	De acuerdo (3) Regularmente de acuerdo (2) En desacuerdo (1)	Alta Regular Baja
	Efectividad de promoción	- Publicidad efectiva. - Actividades e mercadotecnia. - Inventivos de corto plazo. - Efectividad de marketing.		
	Desempeño del vendedor	- Actitud de ventas. - Comprensión del papel de vendedor. - Motivación y habilidades en ventas. - Aptitud.		
	Producto	- Tangibles. - Intangibles. - Psicológicas. - Forma.		
	Ubicación	- Localización de ventas. - Ambiente de ventas. - Accesibilidad. - Distancia.		

Fuente: *elaboración propia.*

1.7. Justificación

1.7.1. Justificación Teórica

Este estudio se sustentó porque en el trabajo brindó diversas definiciones importantes extraídos de diversos estudios relacionados a las variables de estudio (comercio informal y las ventas de las MyPES) de diferentes repositorios de universidades internacionales y nacionales y locales, así como también de revistas científicas.

1.7.2. Justificación Metodológica

Este estudio justificó desde lo metodológico, ya que brindó métodos y técnicas que se ajusten a la medición de las variables citadas,

así como también de instrumentos con sus respectivas validación y confiabilidad para otros investigadores y/o estudios usen para los siguientes estudios.

1.7.3. Justificación Practica

Este trabajo se justificó desde este aspecto practico, porque brindó los aspectos muy importantes para lograr determinar la incidencia del comercio informal en las ventas de las micro y pequeñas empresas del distrito de Callería, Pucallpa 2021, y de esta manera brindar posibles soluciones erradicar el comercio informal en nuestro y nuestra región de Ucayali

CAPÍTULO II. MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes del problema

2.1.1. Tesis internacionales

Bustamante (2013) en su tesis *Comerciantes informales del centro de la ciudad de Machala de las calles Sucre, Guayas, Boyacá y 9 de mayo del año 2013*, arribó que:

> La inadecuada utilización del espacio urbano de las Calles, Sucre, Guayas, Boyacá y 9 de Mayo por parte de los comerciantes informales; como también se determinó que el apoyo que brindan las autoridades municipales a los comerciantes informales del casco central de Machala, no garantiza su estabilidad al permanecer las calles colapsadas por los vehículos y personas que circulan por este sector. Como propuesta a este problema se planteó la propuesta del diseño de un Manual Funcional para los Comerciantes Informales de las Calles, Sucre, Guayas, Boyacá y 9 de Mayo, el cual consiste en orientar al comerciante informal hacia una mejor organización, atención y servicio al consumidor. (p.11)

Villena (2014) en su tesis *El comercio informal de flores y su incidencia en el nivel socioeconómico de los comerciantes del sector del cementerio municipal La Merced de la ciudad de Ambato en el periodo 2013*, concluyó que:

> La situación que atraviesan la mayoría de los comerciantes informales especialmente de flores hace que los todos los

> ciudadanos busquen alternativas de solución a este problema, ya que al establecerse en un lugar fijo crean desorden en el tránsito peatonal o vehicular, polémica con los comerciantes legalmente establecidos. (p.78)

Argos (2016) en su tesis *El comercio informal y su incidencia en las ventas de los comerciantes formales del centro comercial popular "LA CONDAMINE" sección prendas de vestir durante el período 2014*, arribó que:

> Mediante la investigación se pudo concluir que, sí incide el comercio informal sobre las ventas de prendas de vestir de los comerciantes formales del Centro Popular "La Condamine", puesto que existen factores que influyen en el decrecimiento de las ventas como es: la competencia desleal, la brecha que existe entre el nivel de estudio de los comerciantes formales e informales, la oferta de los productos a precios más económicos. (p.100)

Chicaiza (2017) en su estudio *Análisis del comercio informal y su incidencia a los comerciantes regularizados en la Parroquia de Cotocollao, Cantón Quito en el año 2015*, concluyó que:

> La actividad informal es un tipo de trabajo considerado como irregular, debido al tiempo que trabajan en el día, las horas, las ganancias que perciben etc. En el caso de los vendedores informales, estos no cuentan con ninguna reglamentación, leyes y normativa que los ampare, regule y controle. Estos factores hacen que desempeñe como un oficio libre y pobre reconocido por la ciudadanía que transita en el sector de Cotocollao. La presencia de

> los comerciantes informales en los alrededores de las calles, bulevar, plazas etc. de la Parroquia de Cotocollao, conlleva a generar problemas como el desorden público, masificación de las personas, conflictos entre comerciantes, lo cual hace que la Parroquia se convierta en un lugar inseguro para el tránsito de los ciudadanos, además se observa gran cantidad de contaminación acústica y por ende una mala imagen de la ciudad, especialmente para generar un buen turismo (p.63)

Esquivel, Bello , Ormaza (2019) en su articulo cientifico *El comercio informal y su influencia en los emprendedores de la universidad técnica de Manabí,* concluyeron que:

> Los resultados permitieron conocer que el nivel de impacto que causan los pequeños negocios en los hogares es positivo y que a través de este medio de trabajo activan la economía de su familia y contribuyen en una pequeña proporción a generar empleo a terceras personas. También se demostró que aún es insuficiente el nivel de ingresos que reciben para mantener la educación de sus hijos. (p.7)

Gallardo (2021) en su estudio *Comercio informal y su incidencia en el desarrollo económico del país*, concluyó que:

> El trabajo autónomo, forma parte de la economía del país con el cual pretenden tener un sustento para sus familias a través de las ventas de mercaderías y productos en las calles, avenidas, parques y espacios públicos, los cuales no tienen un espacio fijo y sin las prestaciones que ofrece la ley. En nuestra Constitución de

> la Republica está reconocido el trabajo autónomo, pero este no ha tomado la importancia necesaria por las autoridades encargadas de regularlo y así satisfacer las exigencias de estos para poder llevar en alto el trabajo autónomo digno. (p.175)

2.1.2. Tesis nacionales

Delgado y Mendieta (2015) en su tesis *La informalidad y el crecimiento económico de las MyPES en el distrito de Acobamba,* concluyeron que:

> La informalidad empresarial se genera básicamente por el limitado acceso a fuentes laborales, constantes migraciones a zonas urbanas, desconocimiento de las normas y procedimientos en la formalización, los elevados costos de la formalización, falta de motivación por parte del Estado, La informalidad empresarial MYPE, definitivamente constituye una competencia desleal frente a las MYPEs formales, toda vez que las MYPEs formalizadas tienen obligaciones tributarias diversas y contribuyen al desarrollo local, mientras las MYPEs informales operan al margen de la Ley, considerándose esto una influencia negativa al crecimiento económico local. (p.75).

Obregón (2017) en su tesis *El comercio electrónico y su influencia en las ventas de las MyPES de la ciudad de Huacho – 2016*, concluyó que:

> Respecto a la hipótesis general el comercio electrónico influye significativamente en las ventas de las MyPES de la ciudad de

> huacho -2016. Donde la Sig. asintótica (bilateral) de 0.000 y el chi cuadrado es menor que 0.05, por lo tanto, se concluye que la segmentación si influye en la variable ventas, con una correlación positiva moderada del 45.3%. (p.99)

Lescano (2018) en su tesis *Impacto del marketing digital en las ventas de las pymes exportadoras de joyería de plata*, concluyó que:

> La implementación del marketing digital como estrategia de ventas de acuerdo a los resultados obtenidos, se pudo constatar que los ingresos de las PYMES se encuentran explicado por las variables independientes, donde la variable comunicación es el que presente mayor influencia sobre las ventas en un 64.6%. Individualmente se puede resaltar que cada variable incide en las ventas, lo cual permite aceptar las hipótesis específicas, con p-valor de 0.007 para la variable comunicación, 0.011 para promoción y 0.027 para la publicidad. Asimismo, de acuerdo a los modelos planteados, la promoción explica la variable ventas en un 61.5%, donde el otro 38.5% lo explica otras variables no tomadas en el modelo, mientras que para la variable publicidad explica el modelo 55% con respecto a las ventas. En conclusión, las variables independientes tienen un efecto sobre las ventas, considerando el p-valor en la prueba de ANOVA, se encuentra por debajo del 0.05, lo que determina que las variables se encuentran relacionadas individualmente con la variable dependiente. (p.70)

Alarcón (2019) en su tesis *Comercio informal y empleo ambulatorio en la feria dominical del distrito de Andahuaylas, 2016*, concluyó que:

> De acuerdo al objetivo general y tomando en cuenta la información reflejada de la tabla N° 39 se logra concluir que el resultado de la correlación entre las principales variables de estudios: Comercio informal y empleo ambulatorio es de 0.457; el mismo que se ubica dentro del parámetro de correlación de 0.40 a 0.69 considerada como correlación positiva moderada. (p.16)

Flores (2019) en su tesis *Efecto de la informalidad en el desarrollo económico de las MYPES comerciales en el distrito de Morales, 2018*, concluyó que:

> Referente a la relación entre la Informalidad de las MyPES y el desarrollo económico de la MyPES comerciales del Distrito de Morales, 2018, mediante el análisis estadístico de Rho Spearman se obtuvo el coeficiente de -0,150 (Correlación negativa) y un p valor igual a 0,232(p-valor <0,05), concluyendo que la informalidad afecta de manera negativa el desarrollo económico de la MYPES comerciales del Distrito de Morales. (p.62)

Alva (2020) en su tesis *Comercio informal y su incidencia en las ventas de las micro y pequeñas empresas del distrito de Trujillo, 2019*, Concluyó que:

> La incidencia del comercio informal en las ventas de las micro y pequeñas empresas del distrito de Trujillo, 2019 es negativa, asi mismo, Los niveles de los indicadores del comercio informal que afectan las ventas de las micro y pequeñas empresas del distrito

de Trujillo, 2019 son: Invasión del espacio público 105.6 puntos y calificación de afecta, contaminación del espacio 116 puntos y calificación de afecta, obstaculización de vías 128 puntos y calificación de afecta mucho, cambio de uso del suelo 134 puntos y calificación de afecta mucho, tugurización por las actividades económicas 133 puntos y calificación de afecta mucho, y congestión vehicular 126 puntos y calificación de afecta. Los indicadores de ventas de las micro y pequeñas empresas del distrito de Trujillo, 2019 afectados por el comercio informal, son: Fidelidad de los clientes 105 puntos y calificación de afectado, efectividad de promoción 116 puntos y calificación de afectado, desempeño del vendedor 124 puntos y calificación de afectado, producto 130 puntos y calificación de muy afectado, y ubicación 128 puntos y calificación de afectado, La correlación existente entre el comercio informal y la reducción de ventas en las micro y pequeñas empresas del distrito de Trujillo, 2019, es de 0.98 puntos, con una calificación de “Correlación positiva muy fuerte” en la escala de Spearman, es decir al existir un incremento en el comercio informal, el grado de afectación a las ventas de las micro y pequeñas empresas del distrito de Trujillo será mayor. (p.93)

2.1.3. Tesis locales

No existe estudios locales con respecto a las variables de estudio comercio informal y ventas de las MyPES en nuestra región de Ucayali.

2.2. Bases teóricas del problema

2.2.1. Base teoría de la variable 1 comercio informal

2.2.1.1. Definición de comercio informal

> Uriarte (2007, citado por Alarcón, 2019) refiere que es la actividad económica comercial realizada masivamente al margen y hasta en contra de las normas legales del estado encargado de regular, surge de esta manera el comercio informal, que esencialmente se desarrolla en las calles bajo la denominación de comercio ambulatorio o callejero y en mercados construidos específicamente. (p.66)
>
> Son las personas que elaboran en micro negocios comerciales asociados a los hogares y los trabajadores que operan sin un local, es decir en vía pública o en pequeños talleres o locales, existen diversos tipos de comerciantes y vendedores destacando los ambulantes. (Alarcón, 2019, p.60)

Ghersi (2005, citado por Argos, 2016) precisó que el comercio informal son todas aquellas actividades comerciales que teniendo fines legales se fundan en medios ilegales, en el cual un individuo se basa para actuar fuera del marco legal y evadir el pago de impuestos". (p.36)

2.2.1.2. Dimensiones comercio informal

De acuerdo al estudio de Alva (2020), citó las siguientes dimensiones de la variable comercio informal:

- Invasión del espacio público.

Diaz (2015, citado por Alva, 2020), precisó que los siguientes factores son partes de la dimensión: ventas estacionarias y ambulantes, violación normativa del espacio, invasión de pistas y veredas, infraestructura inadecuada y negociación del espacio público.

- Contaminación del espacio.

Diaz (2015, citado por Alva, 2020), precisó que los siguientes factores son partes de la dimensión: instalaciones eléctricas clandestinas, inadecuado mantenimiento, arrojo indiscriminado de basura, inadecuada iluminación, y contaminación sonora. (p.24)

- Obstaculización de vías.

Diaz (2015, citado por Alva, 2020), precisó que los siguientes factores son partes de la dimensión: impedimento de libre circulación, obstrucción de los accesos, caos en la vía pública, vulnerabilidad ante accidentes e inadecuada señalización. (p.24)

- Tugurización por las actividades económicas.

Diaz (2015, citado por Alva, 2020), precisó que las actividades económicas de subsistencia, precarias condiciones laborales, extensión de la actividad económica, excesivo número de negocios, incremento del flujo de compradores. (p.25)

- Congestión vehicular.

Diaz (2015, citado por Alva, 2020), precisó que los siguientes factores son partes de la dimensión: estrangulamiento del

tránsito vehicular, elevado congestionamiento, interrupciones al tránsito, mayor uso de combustible, y zonas de difícil circulación. (p.25)

2.2.2. Base teórica de la variable 2 ventas

2.2.2.1. Definición de ventas

Fischer y Espejo (2013, citado por Alva, 2020) precisó que toda actividad que genera en los clientes el último impulso hacia el intercambio. Ambos autores señalan, además, que es en este punto (la venta), donde se hace efectivo el esfuerzo de las actividades anteriores (investigación de mercado, decisiones sobre el producto y decisiones de precio). (p.34)

Diccionario de Marketing de Cultural S.A (s.f., citado por Argos, 2016) la venta es un contrato en el que el vendedor se obliga a transmitir una cosa o un derecho al comprador, a cambio de una determinada cantidad de dinero". También incluye en su definición, que "la venta puede considerarse como un proceso personal o impersonal mediante el cual, el vendedor pretende influir en el comprador" (p.40)

2.2.2.2. Dimensiones de ventas

De acuerdo al estudio de Alva (2020) precisó las siguientes dimensiones:

- Fidelidad de los clientes.

La fidelidad se produce cuando existe una correspondencia favorable entre la actitud del individuo frente a

la organización y su comportamiento de compra de los productos y servicios de la misma. Constituye la situación ideal tanto para la empresa como para el cliente. (p.30)

- Efectividad de promoción.

Schoell y Guiltianan (2014, citado por Alva, 2020), indicaron que la promoción de ventas, es una herramienta de la mezcla o mix de promoción que se emplea para apoyar a la publicidad y a las ventas personales; de tal manera, que la mezcla comunicacional resulte mucho más efectiva, es decir, que mientras la publicidad y las ventas personales dan las razones por las que se debe comprar un producto o servicio, la promoción de ventas da los motivos por los que se debe comprar lo más antes posible, la promoción de ventas es todo aquello que se utiliza como parte de las actividades de mercadotecnia para estimular o fomentar la compra o venta de un producto o servicio mediante incentivos de corto plazo. (p.31)

- Desempeño del vendedor.

Schoell y Guiltianan (2014, citado por Alva, 2020), indica que el modelo general del desempeño en las ventas trata de la aptitud para las ventas básicamente como un imperativo en la habilidad de un individuo para desempeñar el trabajo de ventas. Asume que el vendedor tiene una comprensión clara del papel que debe desempeñar con la motivación y habilidades adquiridas. Es decir, dos personas cuya motivación, percepciones de la función y habilidades fueran las mismas, tendrían un desempeño a niveles

muy distintos, porque lo más seguro es que una tenga mayor aptitud o capacidad que la otra. (p.31)

- Producto.

Para Tec Empresarial (2015, citado por Alva, 2020), el producto/servicio generalmente está compuesto por tres elementos que lo configuran: tangibles: que tiene que ver con el color, la forma, el sabor, tamaño, intangibles: relacionados con la calidad, el precio, el servicio post venta, psicológicas: orientadas al prestigio, la imagen de marca, el posicionamiento. (p.31)

- Ubicación

Para Tec Empresarial (2015, citado por Alva, 2020) una ubicación es un lugar, un sitio o una localización donde está ubicado algo o alguien, una ubicación es una situación, un establecimiento, un asiento, es la existencia de un ser o de algo en algún sitio o lugar, la ubicación es la acción o el efecto de ubicar o ubicarse. (p.31)

2.3. Definición de términos básicos

- Comercio.

Término utilizado tanto para designar la actividad de comprar, vender y/o permutar mercancías para obtener de un beneficio, como para designar el lugar un establecimiento donde la actividad se lleva a cabo. (Alarcón, 2019)

- Informalidad.

Alarcón (2019) precisa que es una actividad económica que permanece ajena a los marcos legales y normativos del Estado. Supone estar al margen de las

cargas tributarias y normas legales, también implica no contar con la protección y los servicios que el Estado puede ofrecer. (pp.61-62)

- Empresa.

Chiavenato (2004, citado por Flores, 2019) definió que es una organización social que utiliza una gran variedad de recursos para alcanzar determinados objetivos que pueden ser el lucro o la atención de una necesidad social. La empresa es el núcleo generador de riqueza. (p.38)

- Formalización.

Guía de Constitución y Formalización de Empresas (2007, citado por Flores, 2019) una de las principales razones por las que las MYPE no se formalizan es por la complejidad del proceso en sí, procedimientos largos y muy complicados, muchas instituciones a las cuales se debe acudir para obtener licencias y permisos, generándoles altos costos por el tiempo que tienen que invertir en informarse, acudir a cada institución para hacer los trámites necesarios. Todo ello las desalienta ya que no perciben los beneficios ante tales esfuerzos, el cumplimiento de los requisitos para la formalización distrae al pequeño inversionista. (p.38)

- Vendedor.

Gallardo (2021) se entiende como vendedor a la persona que ofrece sus servicios, mercadería, alimentos, electrodomésticos, bienes y otros productos de comercialización ya sea por cuenta propia, empresa u organización. Además, es quien se encarga de mostrar las características, forma de uso, resolver las dudas del producto para que la persona se convenza de comprar. (27)

- Formalización de la MYPES.

Ministerio de la Producción (2011, citado por Flores, 2019) la formalización es el primer paso y quizás el más importante en el camino hacia el crecimiento de

cualquier negocio. Así se podrá acceder a mercados con mayores oportunidades de negocio y rentabilidad para la empresa. (pp.37-38)

- Micro y pequeña empresa.

Ley 28015 (2003, citado por Flores, 2019) precisa que es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. (p. 39)

- Economía Informal.

Obstáculo importante para el desarrollo económico de un país, esto ocurre porque el gobierno, al no poder cobrar impuestos a la economía informal, acaba financiando sus actividades aumentando los impuestos a las empresas formales y solicitando préstamos a la banca externa. (INEI, 2017, p. 47)

- Empleo informal.

Considera al empleo en el sector informal (definido por las características de las unidades de producción) y al empleo fuera del sector informal (definido por las características de los puestos de trabajo). (CEPLAN, 2016)

- Microempresa Informal.

Son de pequeña escala, demandan un uso de tecnologías simples, a causa de su espacio laboral y de la poca división del trabajo y de la propiedad de los medios de producción necesitan de un escaso requerimiento de capital, estas operan al margen del marco institucional, sin permiso y sin protección legal de los trabajadores. (Delgado y Mendieta, 2015, p. 21)

CAPÍTULO III. MARCO METODOLOGICO

3.1. Método de investigación

3.1.1. Tipo de investigación

Esta investigación fue de tipo aplicada desde el punto de vista de sus objetivos y sustentada en base a Lozada (2014), quien precisó que "la investigación aplicada busca la generación de conocimiento con aplicación directa a los problemas de la sociedad o el sector productivo. Esta se basa fundamentalmente en los hallazgos tecnológicos de la investigación básica, ocupándose del proceso de enlace entre la teoría y el producto". (p.34)

3.1.2. Nivel de investigación

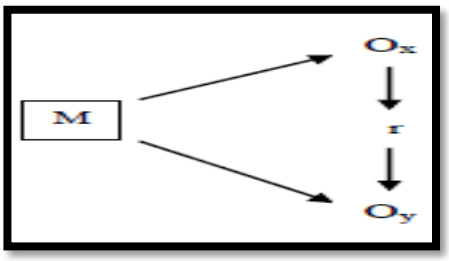
Al respecto, Llanos y Fernández (2015) afirman que un estudio en donde no se manipulará las variables son del nivel no experimental. Por consiguientes este estudio corresponde al nivel no experimental.

3.1.3. Diseño de investigación.

El diseño de esta investigación fue transversal y descriptivo correlacional, porque su propósito fue describir las variables (comercio informal y ventas de las MyPES) en un momento dado. Al respecto, Llanos y Fernández (2015) afirman que los diseños transaccionales (transversales) son investigaciones que recopilan datos en un momento único, también se precisa que la presente investigación es transversal en vista que se trata de un estudio que se realizó en un momento único de

tiempo. Así mismo, este autor precisa que un estudio es correlacional, porque mide el grado de relación o asociación entre las variables descritas. Gráficamente se denota:

Figura 3. *Esquema del estudio.*



Dónde:

M : Muestra probabilística.

X : Comercio informal.

Y : Ventas de las MyPES.

r : Correlación entre variables de estudio

3.2. Población y muestra

3.2.1. Población

La población estuvo conformada por el total pobladores mayores de 18 años de la provincia de Coronel Portillo (346 993 personas) y de acuerdo al Instituto Nacional de Estadística e Informática, es:

Tabla 2. *Población total para la provincia de Coronel Portillo*

Población en la provincia de Coronel Portillo	Mayores a 18 años	Población objeto de investigación
447 733	77.5%	346 993

3.2.2. Muestra

La muestra de este estudio fue mediante el muestreo probabilístico, es decir usando una fórmula matemática que se describe a continuación:

$$n = \frac{z^2.p.qN}{e^2(N-1) + z^2.p.q}$$

Donde:

Población (N) : 346 939

Nivel de confiabilidad al : 95%

Valor de la distribución (z) : 1.96

Margen de error (e) : 0.05

Porcentaje de aceptación (p) : 0.5

Porcentaje de no aceptación (q) : 0.5

En consecuencia, el total de la muestra fue 385 pobladores mayores a 18 años de la provincia de Coronel Portillo.

3.3. Instrumentos de recolección de datos

3.3.1. Técnicas

Este estudio de investigación empleó la técnica de la encuesta para recolectar información sobre las variables de estudio.

3.3.2. Instrumentos de recolección

Los instrumentos de recolección de datos a emplear en este estudio fueron dos cuestionarios con sus respectivos ítems para lograr medir las variables de estudio de manera adecuada. (ver anexo 2)

3.3.3. Validez y confiabilidad del instrumento

La validación de los instrumentos fue mediante fichas de juicio de expertos y el cálculo de la confiabilidad será mediante la prueba estadística alfa de Cronbach.

3.4. Procedimiento de recolección de datos

El procedimiento de recolección de datos de este estudio fue, en primer lugar fue dirigiéndose a la sede de estudio que fue la municipalidad y lugares estratégicos para encuestar a los pobladores mayores de 18 años y que viven en la provincia de coronel portillo, luego se aplicará los instrumentos en un solo momento, finalmente, se elaboró una base de datos en una hoja de cálculo de Excel la información recopilada, para luego ser procesada en el software estadístico SPSS 26.0 como parte de su tratamiento estadístico.

3.5. Tratamientos de los datos

El tratamiento de los datos de esta investigación se centró en la aplicación de la estadística descriptiva expresado en tablas y gráficos estadísticos; así como de la estadística inferencial, con la prueba de normalidad, la prueba de correlación Spearman o Pearson, según los resultados obtenidos en la prueba de normalidad, para luego tomar decisiones de aceptación o rechazo de las hipótesis planteadas en este estudio.

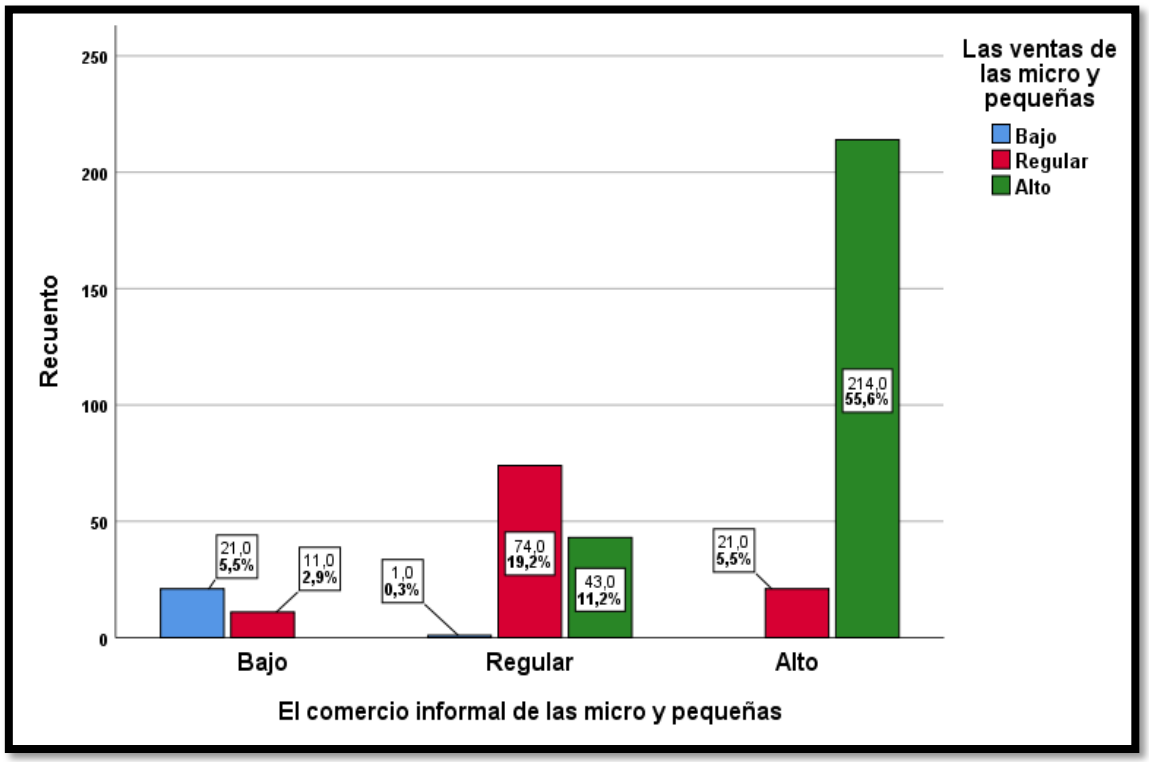
CAPÍTULO IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

4.1. Resultados descriptivos

Tabla 3. *Resultados del comercio informal vs ventas de las micro y pequeñas empresas*.

Tabla cruzada entre			Ventas			Total
			Bajo	Regular	Alto	
Comercio informal	Bajo	Recuento	21	11	0	32
		% del total	5,5%	2,9%	0,0%	8,3%
	Regular	Recuento	1	74	43	118
		% del total	0,3%	19,2%	11,2%	30,6%
	Alto	Recuento	0	21	214	235
		% del total	0,0%	5,5%	55,6%	61,0%
Total		Recuento	22	106	257	385
		% del total	5,7%	27,5%	66,8%	100,0%

Figura 4. *Gráfico de barras el comercio informal vs ventas de las micro y pequeñas empresas*.



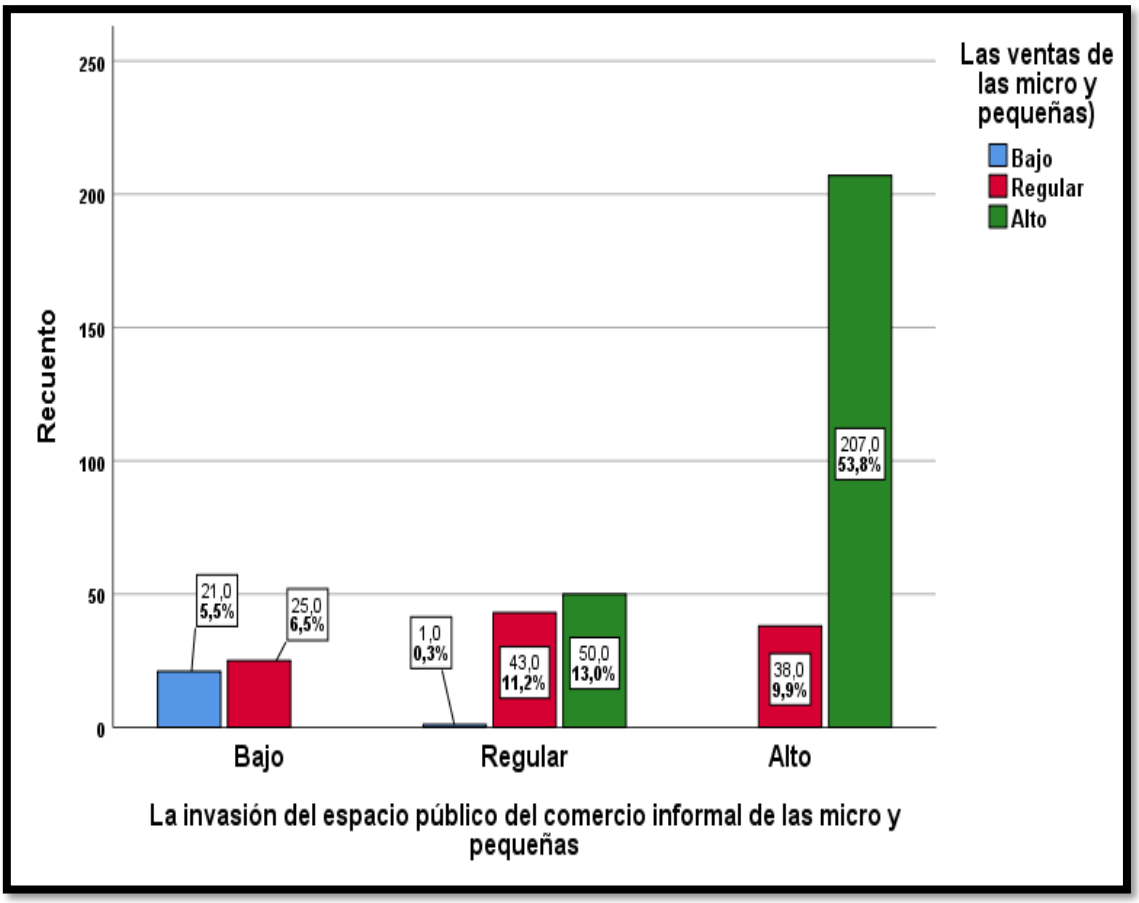
Descripción:

De acuerdo a los resultados, podemos apreciar que el 55.6% de encuestados afirmaron el comercio informal y las ventas de las micro y pequeñas empresas del distrito de Callería es alto.

Tabla 4. *Resultados de la invasión del espacio público vs ventas de las micro y pequeñas empresas*.

Tabla cruzada entre			Ventas			Total
			Bajo	Regular	Alto	
Invasión del espacio público	Bajo	Recuento	21	25	0	46
		% del total	5,5%	6,5%	0,0%	11,9%
	Regular	Recuento	1	43	50	94
		% del total	0,3%	11,2%	13,0%	24,4%
	Alto	Recuento	0	38	207	245
		% del total	0,0%	9,9%	53,8%	63,6%
Total		Recuento	22	106	257	385
		% del total	5,7%	27,5%	66,8%	100,0%

Figura 5. *Gráfico de barras de la invasión del espacio público vs ventas de las micro y pequeñas empresas*.



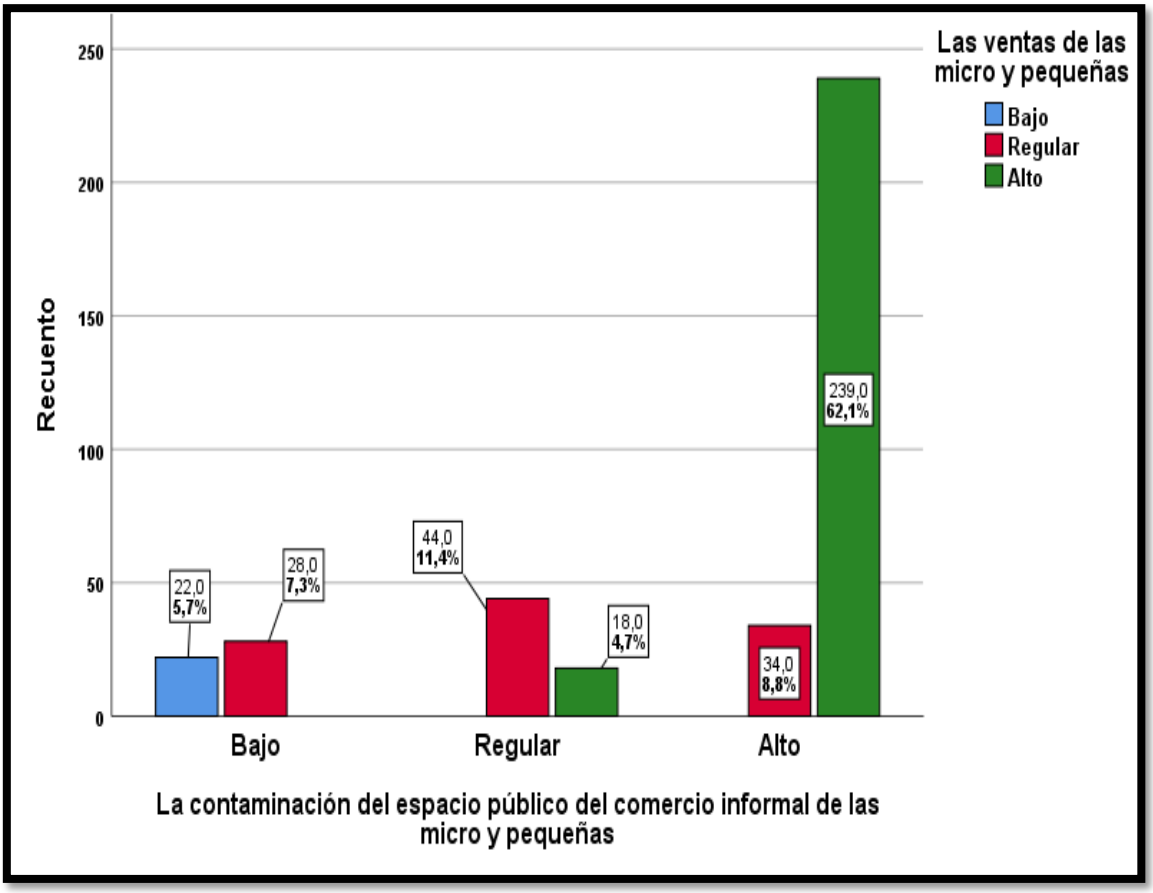
Descripción:

De acuerdo a los resultados, podemos apreciar que el 53.8% de encuestados afirmaron que la invasión del espacio público y las ventas de las micro y pequeñas empresas del distrito de Callería es alta.

Tabla 5. *Resultados de la contaminación del espacio público vs ventas de las micro y pequeñas empresas*.

Tabla cruzada entre			Ventas			Total
			Bajo	Regular	Alto	
Contaminación del espacio público	Bajo	Recuento	22	28	0	50
		% del total	5,7%	7,3%	0,0%	13,0%
	Regular	Recuento	0	44	18	62
		% del total	0,0%	11,4%	4,7%	16,1%
	Alto	Recuento	0	34	239	273
		% del total	0,0%	8,8%	62,1%	70,9%
Total		Recuento	22	106	257	385
		% del total	5,7%	27,5%	66,8%	100,0%

Figura 6. *Gráfico de barras de la contaminación del espacio público vs ventas de las micro y pequeñas empresas*.



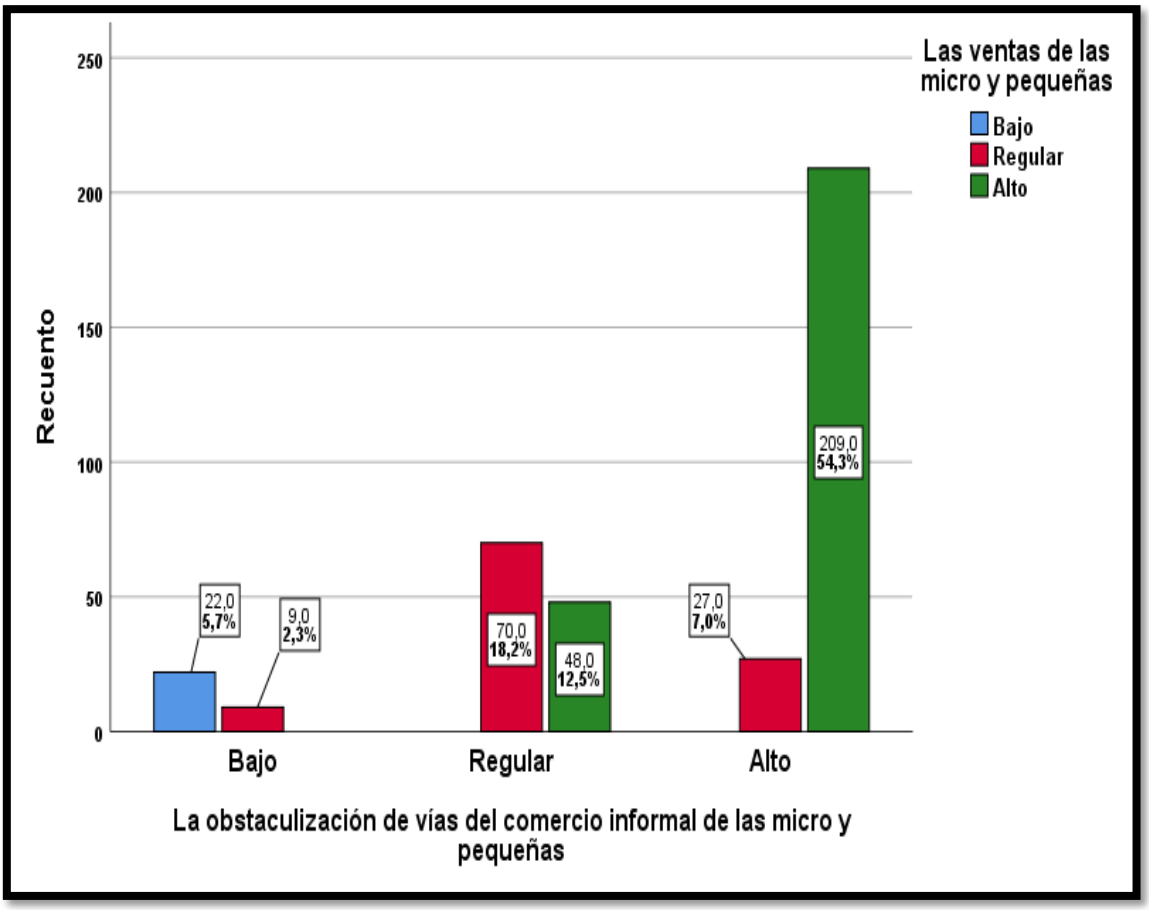
Descripción:

De acuerdo a los resultados, podemos apreciar que el 61.1% de encuestados afirmaron que la contaminación del espacio público y las ventas de las micro y pequeñas empresas del distrito de Callería es alta.

Tabla 6. *Resultados de la obstaculización de vías vs ventas de las micro y pequeñas empresas*.

Tabla cruzada entre			Ventas			Total
			Bajo	Regular	Alto	
Obstaculización de vías	Bajo	Recuento	22	9	0	31
		% del total	5,7%	2,3%	0,0%	8,1%
	Regular	Recuento	0	70	48	118
		% del total	0,0%	18,2%	12,5%	30,6%
	Alto	Recuento	0	27	209	236
		% del total	0,0%	7,0%	54,3%	61,3%
Total		Recuento	22	106	257	385
		% del total	5,7%	27,5%	66,8%	100,0%

Figura 7. *Gráfico de barras de la obstaculización de vías vs ventas de las micro y pequeñas empresas*.



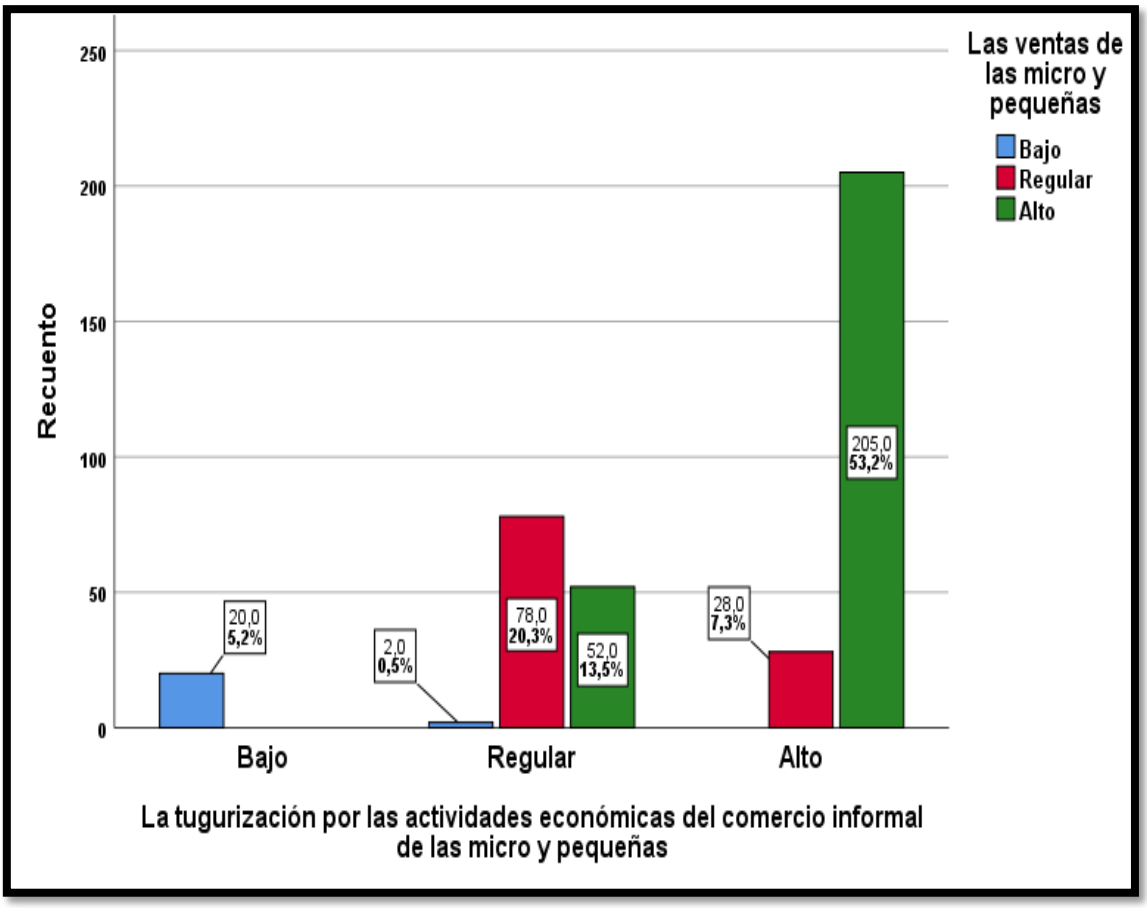
Descripción:

De acuerdo a los resultados, podemos apreciar que el 54.3% de encuestados afirmaron que la obstaculización de vías y las ventas de las micro y pequeñas empresas del distrito de Callería es alta.

Tabla 7. *Resultados de la tugurización por las actividades económicas vs ventas de las micro y pequeñas empresas*.

Tabla cruzada entre			Ventas			Total
			Bajo	Regular	Alto	
Tugurización por las actividades económicas	Bajo	Recuento	20	0	0	20
		% del total	5,2%	0,0%	0,0%	5,2%
	Regular	Recuento	2	78	52	132
		% del total	0,5%	20,3%	13,5%	34,3%
	Alto	Recuento	0	28	205	233
		% del total	0,0%	7,3%	53,2%	60,5%
Total		Recuento	22	106	257	385
		% del total	5,7%	27,5%	66,8%	100,0%

Figura 8. *Gráfico de barras de la tugurización por las actividades económicas vs ventas de las micro y pequeñas empresas*.



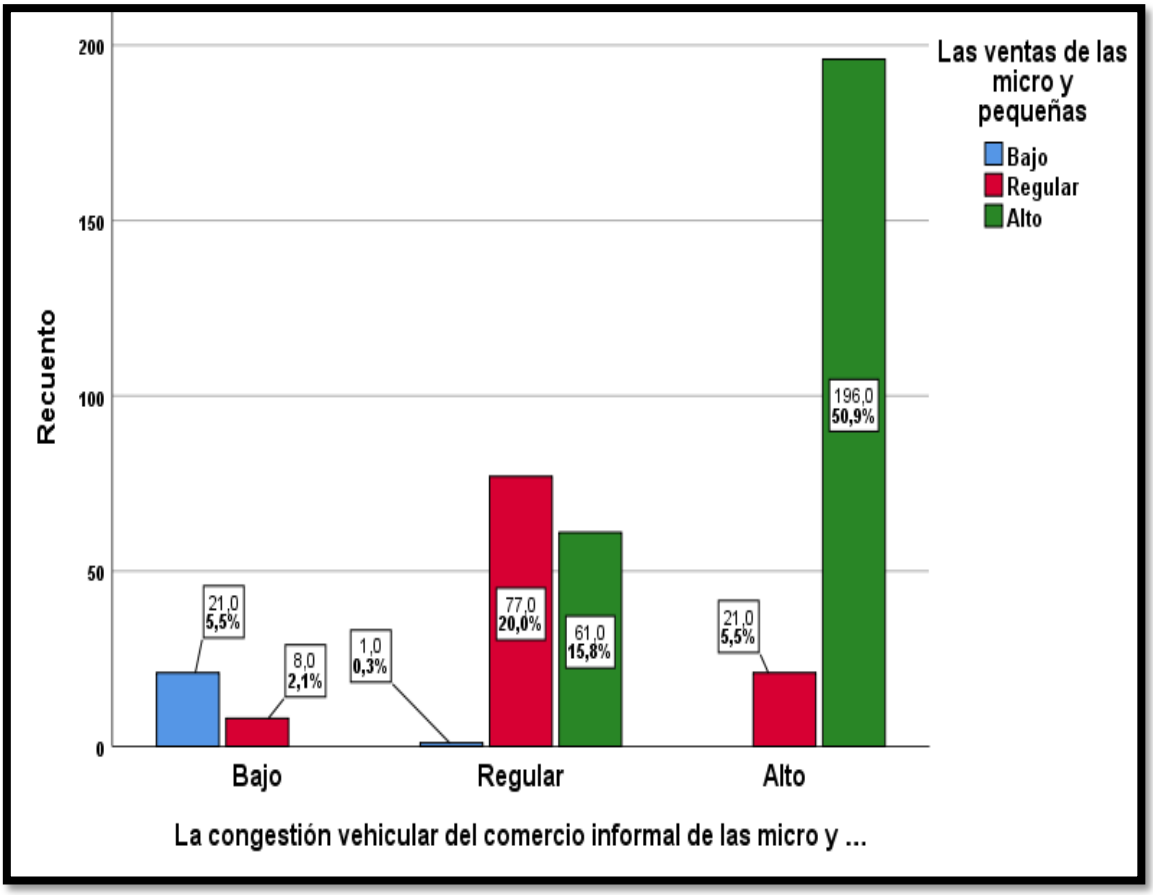
Descripción:

De acuerdo a los resultados, podemos apreciar que el 53.2% de encuestados afirmaron que la tugurización por las actividades económicas y las ventas de las micro y pequeñas empresas del distrito de Callería es alta.

Tabla 8. *Resultados de la congestión vehicular vs ventas de las micro y pequeñas empresas*.

Tabla cruzada entre			Ventas			Total
			Bajo	Regular	Alto	
Congestión vehicular	Bajo	Recuento	21	8	0	29
		% del total	5,5%	2,1%	0,0%	7,5%
	Regular	Recuento	1	77	61	139
		% del total	0,3%	20,0%	15,8%	36,1%
	Alto	Recuento	0	21	196	217
		% del total	0,0%	5,5%	50,9%	56,4%
Total		Recuento	22	106	257	385
		% del total	5,7%	27,5%	66,8%	100,0%

Figura 9. *Gráfico de barras de la congestión vehicular vs ventas de las micro y pequeñas empresas*.



Descripción:

De acuerdo a los resultados, podemos apreciar que el 50.9% de encuestados afirmaron que la congestión vehicular y las ventas de las micro y pequeñas empresas del distrito de Callería es alta.

4.2. Prueba de normalidad

Tabla 9. Prueba de normalidad.

	Kolmogorov-Smirnov		
	Estadístico	gl	Sig.
La invasión del espacio público del comercio informal de las micro y pequeñas (Agrupada)	,391	385	,000
La contaminación del espacio público del comercio informal de las micro y pequeñas (Agrupada)	,432	385	,000
La obstaculización de vías del comercio informal de las micro y pequeñas (Agrupada)	,380	385	,000
La tugurización por las actividades económicas del comercio informal de las micro y pequeñas (Agrupada)	,379	385	,000
La congestión vehicular del comercio informal de las micro y pequeñas (Agrupada)	,354	385	,000
El comercio informal de las micro y pequeñas (Agrupada)	,378	385	,000
Las ventas de las micro y pequeñas (Agrupada)	,412	385	,000

Descripción:

De acuerdo a los resultados de la prueba de normalidad, en donde se pudo apreciar que los valores del Sig. son menores de 0.05, lo cual implico y condicionó usar en la prueba de hipótesis el estadístico Rho de Spearman.

4.3. Prueba de hipótesis

Tabla 10. *Prueba de la hipótesis general.*

Correlación de Spearman		Ventas
Comercio informal	Rho	0,699
	Sig. (bilateral)	0,000
	N	385

Descripción:

La correlación entre las variables fue positiva alta de 0.699 y se aceptó la hipótesis general (Sig.<0.05), es decir que, existe una incidencia significativa entre el comercio informal y las ventas de las micro y pequeñas empresas del distrito de Callería, Pucallpa 2021.

Tabla 11. *Prueba de la hipótesis especifica 1.*

Correlación de Spearman		Ventas
Invasión del espacio público	Rho	0,586
	Sig. (bilateral)	0,000
	N	385

Descripción:

La correlación entre las variables fue positiva alta de 0.586 y se aceptó la hipótesis especifica 1 (Sig.<0.05), es decir que, existe una incidencia significativa entre la invasión del espacio público del comercio informal en las ventas de las micro y pequeñas empresas del distrito de Callería, Pucallpa 2021.

Tabla 12. *Prueba de la hipótesis especifica 2.*

Correlación de Spearman		Ventas
Contaminación del espacio público	Rho	0,734
	Sig. (bilateral)	0,000
	N	385

Descripción:

La correlación entre las variables fue positiva alta de 0.734 y se aceptó la hipótesis especifica 2 (Sig.<0.05), es decir que, existe una incidencia significativa entre la contaminación del espacio público del comercio informal en las ventas de las micro y pequeñas empresas del distrito de Callería, Pucallpa 2021.

Tabla 13. *Prueba de la hipótesis especifica 3.*

Correlación de Spearman		Ventas
Obstaculización de vías	Rho	0,646
	Sig. (bilateral)	0,000

	N	385

Descripción:

La correlación entre las variables fue positiva alta de 0.646 y se aceptó la hipótesis especifica 3 (Sig.<0.05), es decir que, existe una incidencia significativa entre la obstaculización de vías del comercio informal en las ventas de las micro y pequeñas empresas del distrito de Callería, Pucallpa 2021.

Tabla 14. *Prueba de la hipótesis especifica 4.*

Correlación de Spearman		Ventas
Tugurización por las actividades económicas	Rho	0,614
	Sig. (bilateral)	0,000
	N	385

Descripción:

La correlación entre las variables fue positiva alta de 0.614 y se aceptó la hipótesis especifica 4 (Sig.<0.05), es decir que, existe una incidencia significativa entre la tugurización por las actividades económicas del comercio informal en las ventas de las micro y pequeñas empresas del distrito de Callería, Pucallpa 2021.

Tabla 15. *Prueba de la hipótesis especifica 5.*

Correlación de Spearman		Ventas
Congestión vehicular	Rho	0,635
	Sig. (bilateral)	0,000
	N	385

Descripción:

La correlación entre las variables fue positiva alta de 0.635 y se aceptó la hipótesis especifica 5 (Sig.<0.05), es decir que, existe una incidencia significativa entre la congestión vehicular del comercio informal en las ventas de las micro y pequeñas empresas del distrito de Callería, Pucallpa 2021.

4.4. Discusión de los resultados

Este estudio en base a los resultados obtenidos pudo dar respuesta al objetivo general, ya que el 55.6% de encuestados afirmaron el comercio informal y las ventas de las micro y pequeñas empresas del distrito de Callería es alto (ver tabla 3). También se logró dar respuesta al objetivo específico 1, el cual se tuvo que el 53.8% de encuestados afirmaron que la invasión del espacio público y las ventas de las micro y pequeñas empresas del distrito de Callería es alta (ver tabla 4); con respecto al objetivo específico 2, se tuvo que el 61.1% de encuestados afirmaron que la contaminación del espacio público y las ventas de las micro y pequeñas empresas del distrito de Callería es alta (ver tabla 5); con respecto al objetivo específico 3, se apreció que el 54.3% de encuestados afirmaron que la obstaculización de vías y las ventas de las micro y pequeñas empresas del distrito de Callería es alta (ver tabla 6); en cuanto al objetivo específico 4, se tuvo que el 53.2% de encuestados afirmaron que la tugurización por las actividades económicas y las ventas de las micro y pequeñas empresas del distrito de Callería es alta (ver tabla 7); finalmente, en cuanto al objetivo específico 5, se observa que el 50.9% de encuestados afirmaron que la congestión vehicular y las ventas de las micro y pequeñas empresas del distrito de Callería es alta (ver tabla 8). Estos hallazgos encontrados en este estudio pudimos contrarrestar y discutir con el de Villena (2014), quien concluyó que la mayoría de los comerciantes informales especialmente de flores hace que los todos los ciudadanos busquen alternativas de solución a este problema, ya que al establecerse en un lugar fijo crean desorden en el tránsito peatonal o vehicular, polémica con los comerciantes legalmente establecidos. También tenemos a Argos (2016), quien sostuvo que el comercio informal incide sobre las ventas de prendas de vestir de los comerciantes formales, puesto que existen

factores que influyen en el decrecimiento de las ventas como es: la competencia desleal, la brecha que existe entre el nivel de estudio de los comerciantes formales e informales, la oferta de los productos a precios más económicos.

Los resultados de este estudio también lograron comprobar las hipótesis plateadas, en primer lugar, tuvimos una correlación positiva alta de 0.699 entre la variable 1 y 2 y se aceptó la hipótesis general (Sig.<0.05), es decir que, existe una incidencia significativa entre el comercio informal y las ventas de las micro y pequeñas empresas del distrito de Callería, Pucallpa 2021; en segundo lugar, una correlación positiva alta de 0.586 y se aceptó la hipótesis especifica 1 (Sig.<0.05), es decir que, existe una incidencia significativa entre la invasión del espacio público del comercio informal en las ventas de las micro y pequeñas empresas del distrito de Callería, Pucallpa 2021; así mismo, una correlación positiva alta de 0.734 y se aceptó la hipótesis especifica 2 (Sig.<0.05), es decir que, existe una incidencia significativa entre la contaminación del espacio público del comercio informal en las ventas de las micro y pequeñas empresas del distrito de Callería, Pucallpa 2021; también, una correlación positiva alta de 0.646 y se aceptó la hipótesis especifica 3 (Sig.<0.05), es decir que, existe una incidencia significativa entre la obstaculización de vías del comercio informal en las ventas de las micro y pequeñas empresas del distrito de Callería, Pucallpa 2021; además, una correlación positiva alta de 0.614 y se aceptó la hipótesis especifica 4 (Sig.<0.05), es decir que, existe una incidencia significativa entre la tugurización por las actividades económicas del comercio informal en las ventas de las micro y pequeñas empresas del distrito de Callería, Pucallpa 2021; finalmente, una correlación positiva alta de 0.635 y se aceptó la hipótesis especifica 5 (Sig.<0.05), es decir que, existe una incidencia significativa entre la congestión vehicular del comercio informal en las ventas de las micro y

pequeñas empresas del distrito de Callería, Pucallpa 2021. Estos hallazgos se pudieron comparar con el estudio de Alva (2020), quien sostuvo que La incidencia del comercio informal en las ventas de las micro y pequeñas empresas del distrito de Trujillo, 2019 es negativa; también tenemos a Flores (2019), quien tuvo como conclusión en su estudio que el coeficiente de -0,150 (Correlación negativa) y un p valor igual a 0,232(p-valor <0,05), concluyendo que la informalidad afecta de manera negativa el desarrollo económico de la MYPES comerciales del Distrito de Morales.

CONCLUSIONES

Primera conclusión: La correlación entre las variables fue positiva alta de 0.699 y se aceptó la hipótesis general (Sig.<0.05), es decir que, existe una incidencia significativa entre el comercio informal y las ventas de las micro y pequeñas empresas del distrito de Callería, Pucallpa 2021.

Segunda conclusión: La correlación entre las variables fue positiva alta de 0.586 y se aceptó la hipótesis especifica 1 (Sig.<0.05), es decir que, existe una incidencia significativa entre la invasión del espacio público del comercio informal en las ventas de las micro y pequeñas empresas del distrito de Callería, Pucallpa 2021.

Tercera conclusión: La correlación entre las variables fue positiva alta de 0.734 y se aceptó la hipótesis especifica 2 (Sig.<0.05), es decir que, existe una incidencia significativa entre la contaminación del espacio público del comercio informal en las ventas de las micro y pequeñas empresas del distrito de Callería, Pucallpa 2021

Cuarta conclusión: La correlación entre las variables fue positiva alta de 0.646 y se aceptó la hipótesis especifica 3 (Sig.<0.05), es decir que, existe una incidencia significativa entre la obstaculización de vías del comercio informal en las ventas de las micro y pequeñas empresas del distrito de Callería, Pucallpa 2021.

Quinta conclusión: La correlación entre las variables fue positiva alta de 0.614 y se aceptó la hipótesis especifica 4 (Sig.<0.05), es decir que, existe una incidencia significativa entre la tugurización por las actividades económicas del comercio informal en las ventas de las micro y pequeñas empresas del distrito de Callería, Pucallpa 2021.

Sexta conclusión: La correlación entre las variables fue positiva alta de 0.635 y se aceptó la hipótesis especifica 5 (Sig.<0.05), es decir que, existe una incidencia significativa entre la congestión vehicular del comercio informal en las ventas de las micro y pequeñas empresas del distrito de Callería, Pucallpa 2021.

SUGERENCIAS

- Las micro y pequeñas empresas comerciales, deben buscar tener una gestión financiera eficiente además deben de buscar la formalización, para poder ser sujetos de crédito y sobre todo no evadir el pago de tributos, así se mejoraría la economía del distrito de Callería.

- Las instituciones como SUNAT, Gobierno local y central, deben buscar disminuir el nivel de la informalidad de las micro y pequeñas empresas comerciales, a través de la orientación y fiscalización. Se debe hacer prevalecer la ley tributaria para que las Mypes informales tributen dentro del marco de la formalidad.

- Paralelamente deben mejorar sus procesos productivos a través de la adquisición de tecnología y sistemas para producir bienes y servicios innovadores, capaces de satisfacer las necesidades de los consumidores.

- Las micro y pequeñas empresas comerciales, deben implementar estrategias financieras como planificar adecuadamente sus efectivos. También deben mejorar su infraestructura.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Alarcón, A. (2019). *Comercio informal y empleo ambulatorio en la feria dominical del distrito de Andahuaylas, 2016* [Tesis de pregrado, Universidad Nacional José María Arguedas]. https://repositorio.unajma.edu.pe/bitstream/handle/123456789/475/Adherly_Tesis_Bachiller_2016.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Alva, J. S. (2020). *Comercio informal y su incidencia en las ventas de las micro y pequeñas empresas del distrito de Trujillo, 2019* [Tesis de pregrado, Universidad Nacional de Trujillo]. https://dspace.unitru.edu.pe/bitstream/handle/UNITRU/17458/alvasegura_jerzy.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Argos, M. G. (2016). *El comercio informal y su incidencia en las ventas de los comerciantes formales del centro comercial popular "LA CONDAMINE" sección prendas de vestir durante el período 2014* [Tesis pregrado, UNIVERSIDAD NACIONAL DE CHIMBORAZO]. http://dspace.unach.edu.ec/bitstream/51000/3887/1/UNACH-EC-FCP-INGCOM-2017-0016.pdf

Boza, J. A. (2018). Comercio informal y su incidencia en la economía del Cantón Quevedo, año 2017. *ARJÉ*. Revista de Postgrado FaCE-UC. Vol. 12 N° 22. Enero-Julio 2018/ pp.415-423. http://arje.bc.uc.edu.ve/arje22/art49.pdf

Bustamante, J. G. (2013). *Comerciantes informales del centro de la ciudad de Machala de las calles Sucre, Guayas, Boyacá y 9 de mayo del año 2013* [Tesis de pregrado, Universidad Técnica De Machala]. http://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/4591/1/CD00011-2016-TESIS%20COMPLETA.pdf

Chicaiza, E. P. (2017). *Análisis del comercio informal y su incidencia a los comerciantes regularizados en la Parroquia de Cotocollao, Cantón Quito en el año 2015*, concluyó que:

CEPLAN. (2016). *Economía informal en Perú: Situación actual y perspectivas.* San Isidro, Lima, Perú: Centro Nacional de Planeamiento Estratégico.

COMEXPERÚ. (2020*). Las micro y pequeñas empresas en el Perú Resultados en 2019*. https://www.comexperu.org.pe/upload/articles/reportes/reporte-mype-001.pdf

Delgado, F. M., y Mendieta, C. M. (2015). *La informalidad y el crecimiento económico de las MyPES en el distrito de Acobamba* [Tesis de pregrado, Universidad Nacional de Huancavelica]. http://repositorio.unh.edu.pe/bitstream/handle/UNH/53/TP%20-%20UNH%20ADMIN.%200051.pdf?sequence=1

Esquivel, R., Bello, B.J, Ormaza, M. G. (2019). El comercio informal y su influencia en los emprendedores de la universidad técnica de Manabí. *Revista ECA Sinergia.* Vol. 10 Nº3, págs. 7-13. https://doi.org/10.33936/eca_sinergia.v10i3.1487

Flores, S. M. (2019). Efecto de la informalidad en el desarrollo económico de las MYPES comerciales en el distrito de Morales, 2018 [Tesis de pregrado, Universidad Nacional de San Martín – Tarapoto]. http://repositorio.unsm.edu.pe/bitstream/handle/11458/3350/ECONOMIA%20-%20Segundo%20Manuel%20Flores%20Maldonado%20.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Gallardo, M. J. (2021). *Comercio informal y su incidencia en el desarrollo económico del país* [Tesis de pregrado, Universidad Nacional de Loja]. https://dspace.unl.edu.ec/jspui/bitstream/123456789/23766/1/Mayda%20Jaqueline_Gallardo%20Avenda%C3%B1o%20%282%29.pdf

Hurtado, S. (2012). Criterios de expertos. Su procesamiento a través del Método Delphy.http://www.ub.edu/histodidactica/index.php?option=com_content&view=article&id=21:criterio-de-expertos-su-procesamiento-a-travesdel-metododelphy&catid=11&Itemid=103

Instituto Nacional de Estadística e Informática (2017). Producción y empleo Informal en el Perú. Cuenta satélite de la economía Informal 2007-2016. https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1471/libro.pdf

Lescano, C. E. (2018). *Impacto del marketing digital en las ventas de las pymes exportadoras de joyería de plata* [Tesis de pregrado, Universidad San Ignacio de Loyola]. http://repositorio.usil.edu.pe/bitstream/USIL/8511/3/2018_Mu%C3%B1oz-Marcos-Sanchez.pdf

Lozada, J. (2014). Investigación Aplicada: Definición, Propiedad Intelectual e Industria. *CienciAmérica:* Revista de divulgación científica de la Universidad Tecnológica Indoamérica., pp.47-50

Llanos, E., y Fernández, E. (2015). *Métodos y técnicas de investigación.* Lambayeque-Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo., Perú.

Menacho, S. C. (2019). *La informalidad de las empresas MyPES del sector comercial de San Juan de Miraflores 2018 y las propuestas para su formalización empresarial* [Tesis de pregrado, Universidad Ricardo Palma]. https://repositorio.urp.edu.pe/bitstream/handle/URP/2563/T030_73570505_T%20Menacho%20Castro%2c%20Sasha%20Carolina.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Obregón, Y. W. (2017). *El comercio electrónico y su influencia en las ventas de las MyPES de la ciudad de Huacho – 2016* [Tesis de pregrado, Universidad

Nacional José Faustino Sánchez Carrión]. http://repositorio.unjfsc.edu.pe/bitstream/handle/UNJFSC/2093/OBREGON%20PANTOJA%20YEISON.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Villena, M. G. (2014). El comercio informal de flores y su incidencia en el nivel socioeconómico de los comerciantes del sector del cementerio municipal La Merced de la ciudad de Ambato en el periodo 2013 [Tesis de pregrado, Universidad Técnica de Ambato]. https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/20859/1/T2786i.pdf

ANEXOS

Anexo 1. Instrumentos de recolección de datos

CUESTIONARIO PARA MEDIR EL COMERCIO INFORMAL

Estimado poblador del distrito de Callería, le entregamos un cuestionario para recabar información sobre el estudio denominado *Comercio informal y su incidencia en las ventas de las micro y pequeñas empresas del distrito de Callería, Pucallpa 2021*, en donde usted deberá rellenar según su criterio personal y real de acuerdo a los siguientes criterios:

En desacuerdo: 1 Regularmente de acuerdo: 2 De acuerdo: 3

N°	Ítems	Escala		
		1	2	3
Invasión del espacio público				
01	En tu jurisdicción existe Ventas estacionarias y ambulatorias.			
02	Existe en tu jurisdicción la Violación de la normativa del espacio Ventas estacionarias y ambulatorias.			
03	Existe en tu jurisdicción la invasión de pistas y veredas.			
04	Existe en tu jurisdicción la Infraestructura inadecuada, y negociación del espacio público.			
Contaminación del espacio público				
05	Las ventas estacionarias y ambulatorias tienen instalaciones eléctricas clandestinas.			
06	Las ventas estacionarias y ambulatorias tienen un inadecuado mantenimiento.			
07	Las ventas estacionarias y ambulatorias hacen el arrojo indiscriminado de basura.			
08	Las ventas estacionarias y ambulatorias tienen una inadecuada iluminación.			
Obstaculización de vías				
09	Las ventas estacionarias y ambulatorias generan el impedimento de libre circulación.			
10	Las ventas estacionarias y ambulatorias generan obstrucción de los accesos.			
11	Las ventas estacionarias y ambulatorias generan caos en la vía pública.			
12	Las ventas estacionarias y ambulatorias generan vulnerabilidad ante accidentes.			
Tugurización por las actividades económicas				
13	Existe en tu jurisdicción existen actividades económicas de subsistencia.			
14	Existe en tu jurisdicción existe precarias condiciones laborales.			
15	Existe en tu jurisdicción se necesita la extensión de la actividad económica.			
16	Existe en tu jurisdicción existen excesivo número de negocios.			
Congestión vehicular				
17	Las ventas estacionarias y ambulatorias generan estrangulamiento del tránsito vehicular.			
18	Las ventas estacionarias y ambulatorias generan elevado congestionamiento.			
19	Las ventas estacionarias y ambulatorias generan interrupciones al tránsito.			
20	Las ventas estacionarias y ambulatorias generan zonas de difícil circulación.			

CUESTIONARIO PARA MEDIR LAS VENTAS DE LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS

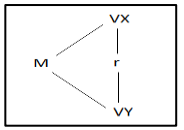
Estimado poblador del distrito de Callería, le entregamos un cuestionario para recabar información sobre el estudio denominado *Comercio informal y su incidencia en las ventas de las micro y pequeñas empresas del distrito de Callería, Pucallpa 2021*, en donde usted deberá rellenar según su criterio personal y real de acuerdo a los siguientes criterios:

En desacuerdo: 1 Regularmente de acuerdo: 2 De acuerdo: 3

N°	Ítems	Escala		
		1	2	3
Fidelidad de los clientes				
01	Los clientes permanecen fieles, aún si en la calle se ofrecen precios más bajos.			
02	Los clientes rápidamente son abordados por comerciantes informales antes de entrar a su negocio.			
03	Los clientes le piden rebaja en el precio excusándose de que en la calle tiene acceso a ese precio			
04	Últimamente el número de la cartera de clientes ha visto disminuido.			
Efectividad de promoción				
05	Las promociones que lanzan las Mypes en cuanto al precio, pueden competir con las de los comerciantes informales.			
06	Considera útiles los afiches, volantes o paneles en su negocio, frente a los comerciantes informales.			
07	la publicidad motiva al cliente potencial a visitar su negocio antes de comprarle a un comerciante informal.			
08	Considera que las ventas se ven favorecidas por la publicidad visual de las Mypes			
Desempeño del vendedor				
09	El personal realiza el esfuerzo necesario para evitar perder clientes frente al comerciante informal			
10	Es fácil para el personal captar clientes en la calle.			
11	Las estrategias comerciales por parte del personal son efectivas frente al precio que oferta el comerciante informal.			
12	Los clientes se mantienen en la cartera por el trato recibido por del personal.			
Producto				
13	Considera que el producto es de mayor calidad en comparación con el de los comerciantes informales			
14	Tendría que reducirse el precio de venta de sus productos para poder enfrentar al comercio informal			
15	En comparación a los productos del comercio informal, considera que el de las Mypes formales demora más en venderse.			
16	Considera que los comerciantes informales pagan lo mismo que Ud. Por los productos que ofrecen.			
Ubicación				
17	Considera que la ubicación de un negocio influye en el nivel de ventas de su empresa			
18	Considera que la ubicación de un negocio es de fácil accesibilidad para sus clientes			

19	La ubicación es considerada para usted como una ventaja frente a los comerciantes informales.			
20	Considera que el comercio informal le genera gastos de mantenimiento de local.			

Anexo 2. Matriz de consistencia.

Título: *Comercio informal y su incidencia en las ventas de las micro y pequeñas empresas del distrito de Callería, Pucallpa*.						
PROBLEMAS	**OBJETIVOS**	**HIPOTESIS**	**VARIABLES**	**TIPO Y DISEÑO**	**TECNICAS E ISNTRUMENTO**	**POBLACION Y MUESTRA**
Problema General ¿De qué manera el comercio informal incide en las ventas de las micro y pequeñas empresas del distrito de Callería, Pucallpa 2021? **Problemas Específicos** - ¿De qué manera la invasión del espacio público del comercio informal incide en las ventas de las micro y pequeñas empresas del distrito de Callería, Pucallpa 2021? - ¿De qué manera la contaminación del espacio público del comercio informal incide en las ventas de las micro y pequeñas empresas del distrito de Callería, Pucallpa 2021? - ¿De qué manera la obstaculización de vías del comercio informal incide en las ventas de las micro y pequeñas empresas del distrito de Callería, Pucallpa 2021? - ¿De qué manera la tugurización por las actividades económicas del comercio informal incide en las ventas de las micro y pequeñas empresas del distrito de Callería, Pucallpa 2021? - ¿De qué manera la congestión vehicular del comercio informal incide en las ventas de las micro y pequeñas empresas del distrito de Callería, Pucallpa 2021?	**Objetivo General** - Determinar la incidencia del comercio informal en las ventas de las micro y pequeñas empresas del distrito de Callería, Pucallpa 2021. **Objetivos Específicos** - Determinar la incidencia la invasión del espacio público del comercio informal en las ventas de las micro y pequeñas empresas del distrito de Callería, Pucallpa 2021. - Determinar la incidencia de la contaminación del espacio público del comercio informal en las ventas de las micro y pequeñas empresas del distrito de Callería, Pucallpa 2021. - Determinar la incidencia de la obstaculización de vías del comercio informal en las ventas de las micro y pequeñas empresas del distrito de Callería, Pucallpa 2021. - Determinar la incidencia de la tugurización por las actividades económicas del comercio informal en las ventas de las micro y pequeñas empresas del distrito de Callería, Pucallpa 2021. - Determinar la incidencia de la congestión vehicular del comercio informal en las ventas de las micro y pequeñas empresas del distrito de Callería, Pucallpa 2021.	**Hipótesis General** Existe una incidencia significativa entre el comercio informal y las ventas de las micro y pequeñas empresas del distrito de Callería, Pucallpa 2021. **Hipótesis Especificas** - Existe una incidencia significativa entre la invasión del espacio público del comercio informal en las ventas de las micro y pequeñas empresas del distrito de Callería, Pucallpa 2021. - Existe una incidencia significativa entre la contaminación del espacio público del comercio informal en las ventas de las micro y pequeñas empresas del distrito de Callería, Pucallpa 2021. - Existe una incidencia significativa entre la obstaculización de vías del comercio informal en las ventas de las micro y pequeñas empresas del distrito de Callería, Pucallpa 2021. - Existe una incidencia significativa entre la tugurización por las actividades económicas del comercio informal en las ventas de las micro y pequeñas empresas del distrito de Callería, Pucallpa 2021. - Existe una incidencia significativa entre la congestión vehicular del comercio informal en las ventas de las micro y pequeñas empresas del distrito de Callería, Pucallpa 2021.	**Variable 1** Comercio informal. **Dimensiones** Invasión del espacio público, Contaminación del espacio público, Obstaculización de vías, Tugurización por las Actividades económicas, Congestión vehicular. **Variable 2** Ventas **Dimensiones** Fidelidad de los clientes, Efectividad de promoción, Desempeño del vendedor, Producto, Ubicación.	**Método** Hipotético deductivo **Tipo** Aplicada **Nivel** No experimental **Diseño** Transversal y descriptivo correlacional **Esquema**  Donde: M = Muestra. Vx = Medición de la variable 1 comercio informal. Vy = Medición de la variable 2 ventas. r = Correlación entre variables.	**Técnicas** La encuesta. **Instrumento** Cuestionarios.	**Población** La población fue un total 346 993 pobladores mayores de 18 años de la provincia de Coronel Portillo. **Muestra** Fue una muestra de 385 pobladores mayores a 18 años de la provincia de Coronel Portillo.