

UNIVERSIDAD PERUANA UNIÓN
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES



Una Institución Adventista

**Diagnóstico Situacional del comercio informal en el Mercado
San José de la ciudad de Juliaca en el año 2019**

Tesis para obtener el Título Profesional de Licenciado en
Administración y Negocios Internacionales

Por:

Juan Richard Callo Yana

Asesor:

Mg. Félix Primero Calla Calla

Juliaca, octubre de 2019

DECLARACION JURADA DE AUTORÍA DEL INFORME DE TESIS

Ing. Félix Primero Calla Calla, de la Facultad de Ciencias Empresariales, **Carrera Profesional de Administración y Negocios Internacionales** de la Universidad Peruana Unión.

DECLARO:

Que el presente informe de investigación titulado: "Diagnóstico Situacional del comercio informal en el Mercado San José de la ciudad de Juliaca en el año 2019" constituye la memoria que presenta el bachiller Juan Richard Callo Yana para aspirar al título Profesional de Licenciado en Administración y Negocios Internacionales ha sido realizada en la Universidad Peruana Unión bajo mi dirección.

Las opiniones y declaraciones en este informe son de entera responsabilidad del autor, sin comprometer a la institución.

Y estando de acuerdo, firmo la presente declaración en Juliaca a los veinte nueve días del mes de octubre del año dos mil diecinueve.



Ing. Félix Primero Calla Calla

Diagnóstico Situacional del comercio informal en el Mercado San José de la ciudad de Juliaca en el año 2019

TESIS

Presentada para optar el título profesional de Licenciado en
Administración y Negocios Internacionales

JURADO CALIFICADOR



Lic. Dante Ortiz Guillen
Presidente



Lic. Kukulí Ana Coaquira Puma
Secretario



Lic. Julio Samuel Torres Miranda
Vocal



Mg. Ruth Gladys Choque Pilco
Vocal



Mg. Félix Primero Catlla Calla
Asesor

Juliaca, 29 de octubre de 2019

DEDICATORIA

Dedico esta investigación de tesis a Dios y a mis padres por su apoyo incondicional económica y moral, para poder llegar a ser un buen profesional. Asimismo, a familiares y amigos en general por el apoyo que constantemente me brindaron día a día en el transcurso de cada año de mi vida y carrera universitaria.

AGRADECIMIENTOS

A la Universidad Peruana Unión por haberme aceptado en ser parte de ella y abrirme las puertas de su seno científico para poder estudiar mi carrera profesional.

Asimismo, agradezco a los maestros profesionales de las distintas áreas, la cual me brindaron sus conocimientos y su apoyo para poder seguir adelante día a día.

ÍNDICE GENERAL

DEDICATORIA.....	iv
AGRADECIMIENTOS.....	v
ÍNDICE GENERAL.....	vi
ÍNDICE DE TABLAS.....	ix
ÍNDICE DE ANEXOS.....	xi
RESUMEN.....	xii
ABSTRACT.....	xiii

CAPITULO I

EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1. Identificación del problema.....	14
1.2. Formulación del problema.....	15
1.2.1. Problema general.....	15
1.2.2. Problemas específicos.....	15
1.3. Justificación.....	16
1.3.1. Justificación teórica.....	16
1.3.2. Justificación económica.....	16
1.3.3. Justificación social.....	16
1.4. Presuposición filosófica.....	17
1.5. Objetivo de la investigación.....	18
1.5.1. Objetivo general.....	18
1.5.2. Objetivos específicos.....	18

CAPITULO II
MÁRCO TEÓRICO

2.1. Marco teórico.....	19
2.2. Antecedentes de la investigación.....	19
2.2.1. Internacionales.....	19
2.2.2. Nacionales.....	20
2.2.3. Locales.....	22
2.3. Revisión de literatura.....	22
2.3.1. Comercio informal.....	22
2.3.1.1. Factor social.....	31
2.3.1.2. Factor económico.....	32
2.3.1.3. Factor cultural.....	33
2.4. Marco conceptual.....	33
2.4.1. Economía informal.....	33
2.4.2. Jornada de trabajo.....	33
2.4.3. Contaminación del aire.....	34
2.4.4. Responsabilidad.....	34
2.4.5. Comerciante.....	34

CAPITULO III

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1. Diseño de la investigación.....	35
3.2. Tipo de investigación.....	35
3.3. Población y muestra.....	35
3.3.1. Población.....	35
3.3.2. Muestra.....	36
3.4. Descripción del lugar de ejecución.....	37
3.5. Identificación de variables.....	39
3.6. Técnicas de recolección de datos, instrumentos y validación del instrumento.....	39
3.6.1. Técnicas.....	40
3.6.2. Instrumento.....	40
3.6.3. Validación del instrumento.....	40

CAPITULO IV

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

4.1. Resultados.....	43
4.2. Discusión.....	50

CAPITULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. Conclusiones.....	52
5.2. Recomendaciones.....	53
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	55
ANEXOS.....	61

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1	
Asociación de comerciantes mixtos de la plaza San José – Juliaca	36
Tabla 2	
Estadísticas de fiabilidad	42
Tabla 3	
Situación del comercio informal en el mercado San José	43
Tabla 4	
Edad	44
Tabla 5	
Sexo	45
Tabla 6	
Nivel de instrucción	45
Tabla 7	
Cuánto es su ingreso mensual	46
Tabla 8	
Tuvo empleo formal anteriormente	46
Tabla 9	
Qué tiempo tiene de actividad en este negocio	47
Tabla 10	
Conteste las razones del porque no labora en un empleo formal	47
Tabla 11	
Por qué cree usted que es difícil ser formal	48

Tabla 12

Cómo usted adquiere el dinero para comprar su mercadería para venta.....48

Tabla 13

Con lo que usted gana le alcanza para mantener a su familia.....49

Tabla 14

Cuál cree usted que es su principal problema como trabajador informal.....49

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1: Instrumento de cuestionario.....	61
Anexo 2: Estadísticas de total de elemento.....	64
Anexo 3: Matriz de consistencia.....	65
Anexo 4: Matriz instrumental.....	66
Anexo 5: Operacionalización de variable.....	69
Anexo 6: Validación del instrumento.....	70
Anexo 7: Matriz de datos.....	76

RESUMEN

La presente investigación está denominada con el título principal: “Diagnóstico situacional del comercio informal en el Mercado San José de la ciudad de Juliaca en el año 2019”. Su objetivo general; identificar la situación del comercio informal en el mercado San José de la ciudad de Juliaca en el año 2019. La metodología fue: no experimental, básica-descriptiva. La población estuvo conformada por comerciantes informales que ascienden a una cantidad de 3000 socios, asimismo se precisó la muestra con 341 socios, del mercado San José de la ciudad de Juliaca. Asimismo, se empleó un cuestionario de 11 preguntas, para la variable “comercio informal”, utilizando la técnica de la encuesta. Para recopilar los datos sobre la variable “comercio informal”, se optó una encuesta como técnica de recolección de datos y se usó un cuestionario como instrumento de recolección de datos de quien estuvo conformado por 11 ítems con una escala de valoración de “Likert”. Los resultados fueron influidos por factores; sociales, económicos y culturales donde el comercio informal surge como alternativa de subsistencia ante él; desempleo, la exclusión social, la falta de oportunidad educativa y ausencia de capacitación, lo cual genera dificultades para insertarse a políticas formales por ende a la formalidad, los cuales se muestran a través de tablas con sus respectivas interpretaciones, finalmente se da a conocer las conclusiones y recomendaciones de la investigación.

Palabras clave: Comercio, diagnóstico, informal y situacional.

ABSTRACT

This research is called the main title "Situational diagnosis of informal trade in the San José Market of the city of Juliaca in the year 2019". Your overall objective; identify the situation of informal trade in the San José market of the city of Juliaca in the year 2019. The methodology applied; non-experimental, basic-descriptive. The population was made up of informal merchants that amount to an amount of 3,000 members, as well as the sample with 341 members, from the San José market in the city of Juliaca. In addition, an 11-question questionnaire was used for the variable "informal trade", using the survey technique. To collect the data on the "informal trade" variable, a survey was chosen as a data collection technique and a questionnaire was used as a data collection instrument for who was made up of 11 items with a "Likert" rating scale. The results were influenced by factors; social, economic and cultural where informal trade emerges as a subsistence alternative to it; Unemployment, social exclusion, lack of educational opportunity and lack of training, which creates difficulties in inserting formal policies, therefore formality, which are shown through tables with their respective interpretations, finally the Conclusions and recommendations of the research.

Keywords: Trade, diagnostic, informal and situational.

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA DE INVESTIGACIÓN

1.1. Identificación del problema

En la localidad de Juliaca se manifiesta una complicación de prioritaria naturaleza para su indagación y probable respuesta en un tiempo definido; “el comercio informal”, un inconveniente que abarca a su población y de igual manera a las entidades del gobierno de forma administrativa. Esta cuestión en los últimos años ha tenido principal visibilidad pese a las continuas intenciones de estrategias de erradicación, por lado de los organismos municipales, razón por el cual se ha llegado a reconocer a los específicos personales principales para su evaluación, a quienes designaré como los renombrados “comerciantes informales”.

En los años actuales la informalidad ha ascendido de ser la salida para los individuos con categorías bajas de escolarización, de la comunidad a ser el remedio oportuno de las dificultades de aplicación de la sociedad que viene hacer latinoamericana, aparece entonces en una zona disminuida de rendimiento, de tamaño disminuido, seguido de simple ocupación y de mínima retribución.

En este punto de vista la informalidad invade un renglón principal en el ámbito laboral rural, y asimismo la denominada urbana, teniendo en mente que continuamente disminuido en el área formal produce la adecuada oferta de empleo para satisfacer con la reclamación de empleo aumentado por traslado forzado, el incremento de la mano de obra por elementos que vienen, son denominados geográficos, y la elevación del sexo femenino en la actividad laboral y la tecnificación de los establecidos procesos en la denominada industria.

Esta coyuntura ha forzado a los sujetos a escudriñar el origen de utilización autónoma en la zona informal; como las comercializaciones que son ambulantes estáticas o semi -estáticas, donde los salarios son marginados.

Desde esta problemática, el departamento de Puno no es distinto a la coyuntura nacional; aún más, si estimamos que su capital en mayor parte viene hacer comercial primordialmente en la localidad de Juliaca, en el que existen los sucesos básicos de ventas informales.

En el mercado de San José de Juliaca se visualiza la latente funcionalidad económica del denominado comercio informal, en el cual se visualiza una gran cifra de ofertantes, asimismo de los denominados demandantes que vienen hacer informales que se hallan en los espacios públicos deliberadamente sin nada de verificación y permiso formal para el crecimiento de sus actividades que son comerciales, todo esto con el propósito de adquirir cierta utilidad económica para el sustento familiar.

Los comerciantes informales representan verdaderamente una atención inquietante en este mercado en el cual en distintas oportunidades se han ejecutado obstinaciones por parte de las autoridades municipales para reconstruirlos y conseguir una extirpación total con resultados no muy positivos.

Estos renombrados antecedentes nos conducen a ejecutar una indagación muy minuciosa para detectar al comerciante informal del mercado San José de la ciudad de Juliaca.

1.2. Formulación del problema

1.2.1. Problema general

¿Cuál es la situación del comercio informal en el mercado San José de la ciudad de Juliaca en el año 2019?

1.2.2. Problemas específicos

PE 1.- ¿Cuál es el factor social por el comercio Informal en el mercado San José de la ciudad de Juliaca en el año 2019?

PE 2.- ¿Cuál es el factor económico del comercio informal en el mercado San José de la ciudad de Juliaca en el año 2019?

PE 3.- ¿Cuál es el factor cultural del comercio Informal en el mercado San José de la ciudad de Juliaca en el año 2019?

1.3. Justificación

1.3.1. Justificación teórica

Es indispensable indagar esta clase de problemática para constatar que estas operaciones de negociación afectan inmediatamente al progreso de la nación a través de la evasión de los determinados impuestos, por lo tanto, es básico comprender como referente fundamental en la ciudad de Juliaca, para erradicar de manera consciente la economía informal que atraviesan distintas ciudades de nuestro país.

La precaria situación sobre los comerciantes informales se ha visto forzada a realizar desde sus inicios de creación en la ciudad de Juliaca, principalmente debido a la migración de pobladores del sector rural y a las necesidades básicas que padece nuestra sociedad, así optando como medio de subsistencia a la informalidad.

1.3.2. Justificación económica

Se busca brindar comprensión sobre la realidad que vive a diario el mercado San José de la ciudad de Juliaca, quienes son en su mayoría personas de bajos recursos económicos que suelen dirigirse a las ambulantes transacciones dentro como también fuera del mercado para el sustento económico de sus familias.

1.3.3. Justificación social

En términos generales los comerciantes informales del mercado San José, en un contexto mayor en toda la localidad de Juliaca, con un excelente trabajo en la educación, civismo podrían ser el núcleo mercantil denominado sur peruano, Bolivia como también el norte de la nación de Chile, así como una adecuada plaza para aspirantes liberales que vienen hacer los conocidos pro mercado y como también la pro empresa. El resto mantiene en permanencia pues asimismo existen las condiciones. La oportunidad de negocio, que desde hace mucho tiempo existe en Juliaca, así como plaza vea se dio cuenta que hay

personas con ingresos altos que demandan bienes de calidad, que no solamente buscan precio si no status, de ahí parte la iniciativa de su estudio e investigación.

Para conseguir los propósitos que se han planteado en esta indagación, se está acudiendo al empleo de técnicas como el cuestionario, se aplicará de nivel descriptivo, con ello se pretende conocer la situación del comercio informal en el mercado San José.

1.4. Presuposición filosófica

En soporte a una redacción personal mediante los conocimientos impartidos en este centro de estudios, concerniente a la presente investigación, se establecieron citas bíblicas, que se fracciona a partir de los inicios del comercio que fue partiendo desde la creación del hombre, como principal referente encontramos el Antiguo Testamento, en el segundo libro de la Biblia realzan el referente a los colaboradores que apoyan los comercios

Según, la Biblia Reina Valera; en Deuteronomio 24:1 precisa posteriormente “se dan leyes concernientes al divorcio, a las personas recién casadas, al comercio de esclavos, a tomar prendas en garantía, a la lepra, a la opresión de los siervos y al dejar restos de las cosechas en el campo”.

En 1 Reyes 10:15 “sin contar lo de los mercaderes, y el comercio, y lo de todos los reyes de Arabia y de los gobernantes de la tierra”

Según, Ezequiel 28:16 se afirma sobre “A causa de la abundancia de tu comercio, te llenaste de violencia y pecaste; por lo tanto, te eché del monte de Dios por profano y te hice desaparecer de entre las piedras del fuego, oh querubín protector.”

Por lo que la Biblia nos indica que todas las personas que se dedicaban al comercio anteriormente se comercializaban los esclavos, por tal motivo las prendas servían como garantía, asimismo, dejaban de cosechar en el campo para su bien de ellos. Por ende, el comercio se volvió violento y un acto que no le agradaba a Dios por todas las cosas que pasaban por medio del comercio informal.

1.5. Objetivo de la investigación

1.5.1. Objetivo general

Identificar la situación del comercio informal en el mercado San José de la ciudad de Juliaca en el año 2019.

1.5.2. Objetivos específicos

OE 1.- Describir el factor social del comercio informal en el mercado San José de la ciudad de Juliaca en el año 2019.

OE 2.- Describir el factor económico del comercio informal en el mercado San José de la ciudad de Juliaca en el año 2019.

OE 3.- Describir el factor cultural del comercio informal en el mercado San José de la ciudad de Juliaca en el año 2019.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1. Marco histórico

El histórico desarrollo del denominado comercio informal, es proporcional a la vivienda, está colmada de vaivenes, traslación de multitudes, competición de los denominados intereses, discordias y de igual manera incluso confrontaciones agresivas.

Conforme a Contreras (2007) alude que el comercio que viene hacer conocido como informal se origina con la denominación misma en el momento que este inicia a ejecutar acciones de comercio, de igual manera el denominado comercio informal proviene de la carencia que tienen los sujetos de hacer actos de comercio pero que los tributos, ahora llamados contribuciones, son de tal manera gravosos que obligan al comerciante a trabajar sin pagar impuestos.

El comercio informal, viene hacer el más reconocido en la población de Juliaca, ya que es el que principalmente viene a producir la desorganización en esta población, no obstante, casi de la gran parte de los sujetos pueden sobrevivir de ese tipo de comercio.

Igualmente, el comercio denominado informal es la relación de un extenso sendero por una enorme politización hacia los denominados mercados que constituye el popular anhelo por adquirir una posesión que vendría a ser privada, para que así puedan poder impulsar sus labores mercantiles en un entorno favorable.

2.2. Antecedentes de la investigación

2.2.1. Internacionales

Pico (2017) en su investigación titulada "Propuesta de una nueva estructura física organizacional para los comerciantes informales del Cantón Jipijapa", tuvo como objetivo general; diseñar una propuesta de una nueva estructura física

organizacional para los comerciantes informales del cantón Jipijapa que permita mejorar la calidad de atención a sus clientes. La metodología de la investigación fue de diseño no experimental, de tipo inductivo y analítico, dando como resultado de que el 90% de los encuestados se reconocen como comerciantes informales, el 10% dice no pertenecer a este sector comercial, alcanzando una conclusión de que el denominado comercio que es informal en el cantón Jipijapa expone los asuntos habituales del desorden y carencia de inspección en su desenvolvimiento, existe una notable zonificación donde los comerciantes informales realizan su actividad, creando caos urbano mediante la ocupación de calles centrales y espacios ciudadanos, No existe un planeamiento para solucionar esta problemática por parte de las autoridades del cantón.

Suárez (2013) en su estudio titulado "Evaluación al cumplimiento del régimen impositivo simplificado del Ecuador de los comerciantes informales de la ciudad de la Libertad durante el período 2011 y su incidencia en la economía local". Su objetivo general fue; evaluar el impacto en la economía local del cumplimiento del Régimen Impositivo Simplificado Del Ecuador de los comerciantes informales de la ciudad de La Libertad durante el período 2011, la metodología que se aplica fue el método deductivo, análisis y síntesis, se partió de las generalizaciones a las particularizaciones, para la recolección de datos se utilizó la encuesta, tuvo como resultado que el 67% de las personas encuestadas estarían dispuestas a contribuir con el pago de RISE; En conclusión el RISE ha venido hacer una orden tributaria que en la ley establecida es muy excelente en la praxis, ocasionalmente siendo efecto de una arbitrariedad de lado de ciertos colaboradores que han aplicado este instrumento para disimular sus ingresos reales.

2.2.2. Nacionales

Vásquez (2015) en su investigación titulada "Descripción del comercio informal en el distrito de Iquitos, periodo 2014". Tuvo como objetivo; describir

las características del comercio informal en la población del distrito de Iquitos, año 2014. La investigación fue de tipo descriptivo de las características que tiene el sector y el diseño fue no experimental y de tipo transversal descriptivo, pues el cuestionario se aplicó una sola vez, donde los resultados fueron el 37% manifestó que el comercio informal genera inseguridad, el 25% considera que los productos que se venden no tienen garantía, concluyendo que se da un apreciable desorganización referido al ramo y la labor que promueve un vendedor que es informal, produciendo gran desagrado a un vendedor formal, ya que el componente del precio y asimismo del producto (se pide rebaja) hace que la operación sea más veloz en medio del demandante y asimismo del ofertante y por lo tanto el usuario se inclina a lo que viene hacer informal.

Deza (2018) en su estudio titulado "Comercio informal: organización y actividad laboral del comerciante de comida preparada. Caso Chiclayo". Su objetivo fue; caracterizar y clasificar el comercio informal de comida preparada de la ciudad de Chiclayo; la metodología del estudio fue cualitativa, por lo que se puede resaltar que parte considerable de los comerciantes informales entrevistados son mayormente de la región Lambayeque, también hay inmigrantes de la región Cajamarca, Piura, San Martín, entre otros; luego quienes tuvieron otro empleo fueron también vendedores; reconocemos asimismo que transaccionan comida de modo informal por ser una forma de existiendo (asimilaron de sus conocidos y consanguíneos), ya que así consideran que no son explotados y son independientes, por falta de empleo, pero sobre todo, en la mayoría de casos se destinan a esta ocupación puesto que dejaron la escuela y de igual manera tuvieron hijos o son responsables de familiares económicamente. Pocos son los comerciantes que tienen educación superior, pero casi nadie ha estudiado gastronomía para vender comida preparada pues consideran que no es muy importante o no pudieron ejecutarlo.

2.2.3. Locales

Condori (2015) en su investigación titulada "Evasión tributaria e informalidad comercial en los comerciantes de abarrotes ubicados en los alrededores del mercado Túpac Amaru de la ciudad de Juliaca, año 2015". Tuvo como objetivo; demostrar la evasión tributaria e informalidad comercial en los comerciantes de abarrotes ubicados en los alrededores del mercado Túpac Amaru de la ciudad de Juliaca, año 2015, la metodología de la investigación fue el método deductivo, tipo aplicativo y nivel descriptivo, en el que los efectos confirman que los fundamentos que se vincula a la evasión que viene hacer tributaria en los denominado vendedores del conocido mercado son el anhelo de producir muchos más accesos (utilidades), para de esa manera tributar y por último se centran a ciertos regímenes que nunca les va corresponder; la indagación ejecutada es aprovechada como una contribución a todos aquellos interesados en el tema, primordialmente en las aportaciones del sector analizado o ciertas personas que quieren aventurarse en esta operación, y a la misma administración tributaria en la magnitud que pueda ayudarle como un manantial de retroinformación en sus labores.

2.3. Revisión de literatura

2.3.1. Comercio informal

De acuerdo a Guillermo (2016) el comercio informal viene a ser el fenómeno social en alza, resultado de los aparentes beneficios que constituye para el que lo practica. No obstante, esto no viene a ser más que un espejismo que es social pues en su interioridad viene a existir una variedad muy amplia. El individuo al existir en una colectividad está reglamentado a la legislación que es habitual del gobierno, sin importarle su tránsito, este sujeto se halla forzado a no ejecutar algunas labores y similar tenor tiene mínimos derechos de veneración. Para que la población pueda convivir en paz, la gobernación se vuelve en el impulsador de los derechos de los sujetos. Su labor es fundamentar

un contexto común de derechos, el que sea acatado por la comunidad y por él también. Ciertas prerrogativas que vienen hacer alusivos al tema, son los derechos al empleo, a hacer comercio, al mismo tránsito, a la competencia que es comercial, seguridad social, y demás. Al ser la actividad comercial libre ejercicio y asimismo lícito para quienes quieran realizarlo, se debería respetar y promover a los sujetos que se hallan incluidos a pesar de encontrarse en la denominada informalidad de esa labor, pese a que tiene huecos legislativos en los distintos ámbitos de la establecida legislación. Qué sucede con los vendedores comerciantes que ejercen la propia labor que está a favor de la ley (Comercio Informal), no obstante, no se acomodan en concreto a las reglamentaciones peruanas (Código de Comercio); la inseguridad legislativa ocasiona una cantidad incontable de dificultades con efectos que son doctrinarios, reglamentarios y asimismo son sociales, descuidando esta principal labranza de estabilidad de grado municipal y estatal, los que han manifestado algunas habilidades para instituir reglamentos.

Según, Medina (1997) menciona que la población migrante, en su mayoría están constituidas por personas de bajo nivel académico, poco calificada para actividades formales y que no podrían encontrar trabajo en el sector formal sin una adecuada capacitación previa.

1) El comercio

De acuerdo a Novak (2016) en el proceso de este tiempo, nuestra nación y la Comunidad Económica Europea inscribieron recientes pactos sobre los comercios textiles de productos. Así disponemos los protocolos suplementarios de acuerdo al comercio de los denominados productos que vienen a ser textiles de 1979, firmados el 17 de diciembre de 1980 y 11 de junio de 1982, en virtud de los cuales se incorporó como Estado parte a la República Helénica, dado el ingreso de esta a la CEE, hecho producido el 1 de enero de 1981, y, asimismo, se elevan los límites establecidos en el anterior acuerdo para las exportaciones peruanas. También se celebró el acuerdo

sobre el comercio de productos textiles del 22 de junio de 1982, por el cual se permitió una cuota adicional de exportación de hilados y telas de algodón de alta calidad.

2) Mercado formal del suelo

De acuerdo a Hartman (2013) el mercado en el cual la mercancía se intercambia, se ajusta con 3 condiciones básicas:

- Las normas de tenencia de la tierra, como también la existencia de un denominado título de posesión completando su inscripción que faculta su transferencia legal.
- Se pagan todos los denominados impuestos vinculados por trasladar el objeto.
- El producto que se atiende con todos los aspectos normativos y de igual manera reglamentarios, como el uso de un piso urbano para casa, con condiciones y dimensiones de infraestructura reglamentaria básica.

3) La informalidad

De acuerdo a Evans (2016) la concepción de la informalidad y su medida se han desarrollado mediante un periodo de tiempo. En la década de los años setenta se acuñó por primera vez la expresión «sector informal» para hacer referencia a todas las labores que se hallan exceptas de la legislación o se hallan fuera del contexto regulador y el denominado impositivo. Desde ese entonces se han ejecutado muchos empeños por compactar una determinación que sea apreciable de manera internacional. Por esto, la XVII Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo (CIET) de 2003 emprendió una directriz encima de la denominada medición que es estadística del uso informal: se caracterizó en que el uso informal considera al empleo en el área informal (determinado por las denominadas naturaleza de las unidades de producción) y al empleo lejos del sector informal (determinado por la naturaleza de las posiciones de labor).

4) Clases de comercio informal

- **Comercio ambulante:**

Calderón (2013) es toda actividad comercial realizada de manera cotidiana en la vía o sitios que son públicos por sujetos físicos que llevan sus mercaderías sobre su cuerpo u otro instrumento de transporte, deteniéndose en algún lugar solamente por el tiempo indispensable para la ejecución de una misma transacción.

- **Comercio en puesto fijo:**

Calderón (2013) toda labor comercial que se ejecuta en la ruta que es un lugar público, posición o estructura fijado para tal incidencia, basado o unido al piso o constante edificación, está representado por un elemento de plazo o también del elemento privado de la finca, se considera dentro de esta modalidad la comercialización de otro producto ejecutado de máquinas expendedoras en la calle.

- **Comercio en puesto semifijo:**

Calderón (2013) es toda actividad comercial en la vía pública que se ejecuta de modo periódico; desde la instauración al término de su jornada de cualquier tipo de servicio, ya sea; vehículo, remolque, instrumento, charola, artefacto u otro bien mueble, sin estar o permanecer anclado o adherido al suelo o construcción alguna,

5) Consecuencias de comercio informal

Villamil (2013):

- Intensifican las labores de subsistencia de mínimo valor agregado
- Mueve hacia abajo la productividad global de la economía establecida
- Limita el avance, que es económico y colectivo de la nación.
- Presenta condiciones laborales de mala calidad
- Ayuda a la transferencia intergeneracional de la denominada pobreza
- Alimenta a la pobreza y a la mínima productividad
- Ocasiona deberes y asimismo los derechos diferenciados
- Disminuye la inversión del gobierno en crecimiento

- Se brindan altos niveles de deslealtad en la competencia informal
- Influye de manera negativa en el progreso de la humanidad.

6) Economía informal

De acuerdo al Instituto Nacional de Estadística e Informática (2018) es el grupo de actividades económicas elaboradas por las manos de obra y los componentes productivos que no desempeñan las regulaciones predichas por la nación para el ejercicio de sus actividades. Está compuesta por el sector y empleo informal.

7) Sector informal

De acuerdo al INEI (2017) el sector informal puede describirse como un conjunto de secciones dedicadas a la elaboración de patrimonios con la pauta elemental de imaginar acondicionamientos y gestar ingresos para los habitantes que participan en esa actividad. Estas unidades funcionan típicamente en corta gradación, con una pagaduría rudimentaria, en la que hay enormemente poca o ninguna originalidad entre el que hacer y el capital como ejecutores de obtención de información. Las conexiones de oficio: en los eventos que existan, se basa proporcionadamente en el puesto casual, el lazo o los cortejos personales y sociales, y no en actividades contractuales que supongan fianzas prudentes.

8) Empleo informal

Según el INEI (2017) el acomodo informal está referido al total de puestos que cumplen las subsiguientes naturalezas, según la consideración que labora el trabajador: Los patronos y factura propia cuya unidad productiva pertenece al borde informal, los peones sin esperanza social financiada por su empleador, los trabajadores con parentescos no remunerados, autónomamente de la ciudadanía, grave o informal de la unidad productiva donde labora, por ende son aquellos hospedajes que no cuentan con los favores estipulados por justicia como el arranque a la consistencia social pagada por el empleador, holganzas pagadas, osadía por gotera, etc. Son oficios informales los: patronos y suma propia del borde informal,

jornaleros sin esperanza social, trabajadores parientes no remunerados y trabajadores nacionales sin aprovechamientos sociales.

9) En el Perú seguirá siendo uno de los países con mayor PBI en el sector informal en la región

Según, Evans (2016) la producción informal es un señalador del tamaño de las actividades informales que se producen en una nación. En el año 2010, de acuerdo, el PBI del sector informal del Perú fue de 19%, cifra que se viene a encontrar arriba del promedio de la denominada región América Latina (13.5%) y asimismo de países como son el de Brasil (12.3%), de igual manera el de México (10.4%), seguidamente de la nación de Argentina (9.2%) y Chile (4.8%). Bajo un marco que es tendencial o base, se considera que a largo plazo se dará una mínima reducción de la conocida informalidad, tomada como porcentaje del PBI. Se quiere que, al 2030, el PBI del sector que es informal en nuestro país de Perú se colocaría en alrededor de 13.8%; no obstante que para el 2050, llegaría a un valor próximo a 6.0%, así entrecortando que se da con respecto al promedio regional, probablemente debido a los beneficios económicos, la denominada consolidación de las modificaciones y agendas que combatan la informalidad establecida (ver gráfico 1 y 2)

Gráfico 1: América Latina: PBI del sector informal al 2050

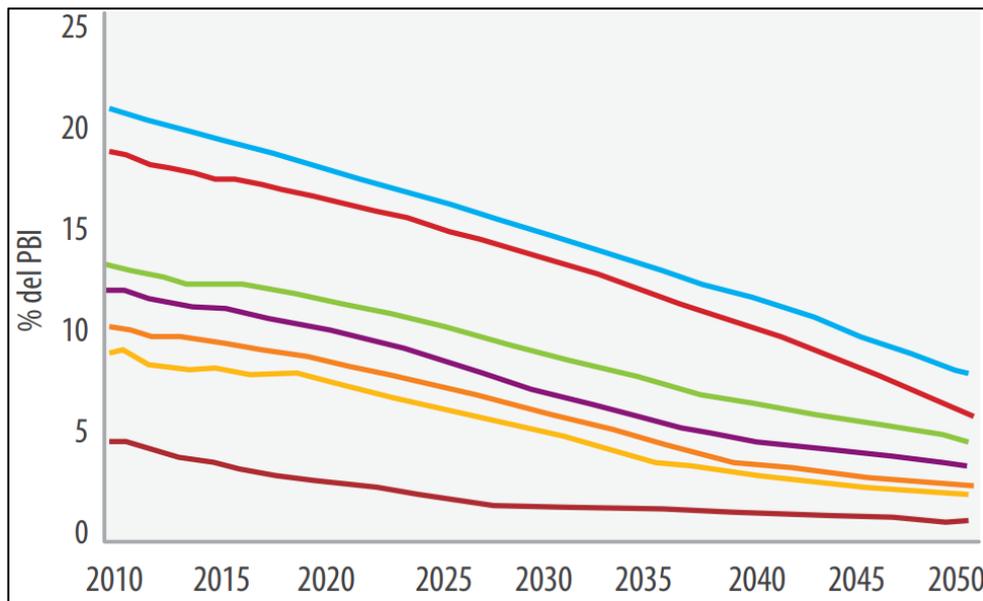
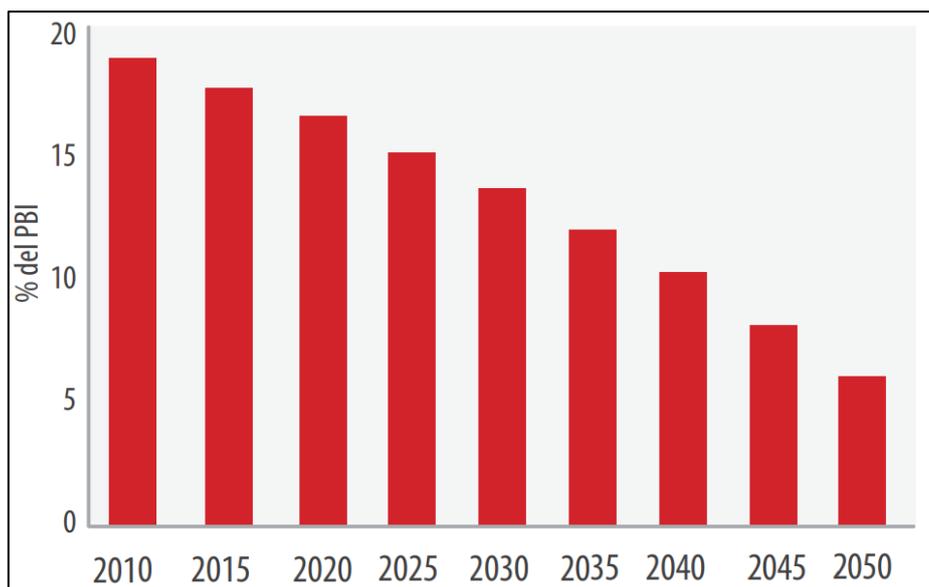


Gráfico 2: Perú: PBI del sector informal al 2050



Fuente: Ceplan

10) Plusvalías

De acuerdo a Benliure (2013) la plusvalía se identifica como el aumento del valor de la denominada tierra que es generado por las valorizaciones experimentadas por terrenos establecidos en distintas fases del procedimiento de

urbanización, en otras palabras, se considera en aumentar la renta económica de una tierra determinada en manera generalizada. La aptitud que es técnica para examinar apropiadamente estos incrementos de valor no concluye ser fácil, pues no se podrían aislar las repercusiones de las tendencias generales de costos (inflación) y / u otras transacciones seculares que se adhieren al establecimiento de posesiones de los cambios de valores visualizadas en determinadas parcelas. Asimismo, existen las constantes dificultades de emplear el comparativo método de análisis, en el momento que además de que los proyectos de crecimiento de tierra no son contestados, los valores que son reales del mercado no son reportados o no se hallan disponibles de manera directa.

11) Invasión del espacio público

Según, la protección de ley N° 1312 (2018) el espacio público viene hacer un área denominada de la ciudad que se destina por su ambiente, empleo o repercusión, a la complacencia de necesidades urbanas grupales que rebasan, de ese modo, los perímetros de los intereses individuales de los reconocidos sujetos, expuestos a un régimen jurídico que es especial que rige las condiciones de su utilización y el desarrollo de diversas actividades en él.

Ello supone asignar este piso para garantizar y mandar los determinados usos sociales característicos de la existencia urbana (cívica, simbólica, monumental, cultural, recreativo, deportivo, entre otros).

12) Contaminación del espacio

Manifiesta el ministerio del ambiente (2016) que se conoce, en términos integrales, que los desastres naturales perturban de distintas maneras el ambiente y los territorios establecidos, asimismo ciudades donde se generan la contaminación. En concreto, los denominados terremotos vienen complementados de la destrucción de obras de infraestructura asimismo de equipamiento, como las denominadas carreteras, viviendas, puentes, servicios de agua, edificios, y

alcantarillado, en tal caso se generan situaciones de contaminación del aire, agua y suelo por descomposición de animales y materias orgánicas. En consecuencia, las comunidades se ven expuestas al riesgo de infecciones y epidemias de diverso tipo. Todo ello incluyendo a los vendedores quienes asimismo son los causantes factores de la contaminación ambiental.

13) Obstaculización de vías

De acuerdo a las normas legales (2016) para establecer la denominada ubicación de los módulos fijos de venta hallados más adelante, se han considerado en cuenta las subsiguientes prohibiciones:

- No dejar el paso de peatones asimismo personas con alguna denominada discapacidad.
- Entorpecerse la visión de los que manejan carros.
- Entorpecer la visibilidad de los elementos del mobiliario urbano existente.
- Ocupar los espacios de las esquinas.
- Ocupar espacios destinados al estacionamiento de vehículo.
- Impedir el libre acceso a la propiedad privada y pública.
- Proximidad a hidrantes de agua, estaciones eléctricas, rampas, accesos y/o salidas de emergencia, cruceros peatonales, señalizaciones.

Dentro del módulo se prohíbe utilizar velas, lámparas o cualquier otro elemento de iluminación a base de combustible. Se prohíbe también pasar la noche en el módulo.

Fuera del módulo se prohíbe almacenar mercadería, cajas, botellas o utilizar la vía pública como un área de depósito.

14) Contaminación del suelo

Según, García (2017) en las ciudades latinoamericanas, el canal principal de acceso al suelo urbano para los pobres es el mercado informal de tierras. Esta afirmación es relevante para la ciudad de Lima. Pensemos en la imagen histórica de

la barriada: probablemente veamos una multitud de personas, cada una cargando sus esteras; sí, se asientan en un arenal y una bandera del Perú flamea, orgullosa. Dicha imagen es la de una invasión, allí la tierra no se compraba, se tomaba. Hoy, ello ya no se relaciona con la realidad pues asistimos a una mercantilización creciente del acceso al suelo: esto quiere decir que la tierra ya no se toma, sino que se compra. Sin embargo, pese a ser un tema relevante, el tema del mercado informal de suelo no ha tenido mayor desarrollo en los estudios urbanos, en un momento en que, el conocimiento de las dinámicas de dicho mercado puede ayudarnos a diseñar mejores estrategias para el planeamiento urbano y la gobernabilidad de la ciudad.

15) Congestión vehicular

Según, Paula (2018) la congestión del tránsito se produce cuando el volumen de vehículos o la distribución normal del transporte que generan una demanda de espacio mayor que el disponible en las carreteras. Hay una serie de circunstancias específicas que causan o agravan la congestión, la mayoría de ellos reducen la capacidad de una carretera en un punto determinado o durante un determinado periodo, o aumentar el número de vehículos necesarios para un determinado caudal de personas o mercancías.

Dimensiones de la variable comercio informal

2.3.1.1. Factor social

Según, Azua (2013) la autora explora el efecto de la Edad Social sobre la economía y las relaciones laborales como consecuencia de tres factores principales: el exceso de información creado en la Edad de la Información; la estandarización de la tecnología, que posibilita el consumo masivo de los medios de comunicación básicos (teléfonos móviles); y la disponibilidad de la comunicación de bajo coste vía Internet (wikis y redes sociales). Estas tres fuerzas están cambiando radicalmente la manera en que las empresas compiten en el siglo XXI. La selección, retención y optimización de la productividad de la fuerza laboral de la Edad Social y el fomento de la

colaboración en el mercado global exigen que sus directivos asuman y adopten toda una serie de herramientas basadas en las redes sociales. Únicamente así podrán fomentar la innovación, empoderar a sus empleados, ganar nuevos clientes y satisfacer a los existentes.

2.3.1.2. Factor económico

Según, Escandón (2017) la economía de las inversiones es parte fundamental de todo análisis de negocio. A través de esta, se intenta predecir un futuro incierto con la ayuda de ciertos indicadores macroeconómicos, y utilizando en la forma más eficiente, los recursos de los que la empresa dispone en el tiempo presente.

Otros factores macroeconómicos que guardan estrecha relación con las inversiones, son el IPC (Índice de Precios de Consumo), el desempleo y los tipos de interés.

- El primero es un proxy de la inflación de una nación, y tiene un gran impacto sobre los ingresos futuros de la inversión, con lo cual se hace necesario tener en cuenta dicho efecto en favor de una mejor representación de la realidad. Además, dicha variable también da una idea del consumo de la población, de tal forma que una situación deflacionaria son malas noticias para cualquier empresa dispuesta a acometer un gran proyecto
- En segundo lugar, el desempleo tiene consecuencias directas sobre el coste del capital humano para cualquier inversión, ya que, a mayor desempleo, mayor flexibilidad a la hora de fijar salarios. No obstante, una economía con abundante desempleo, no transmite la idea de “economía saludable”, lo cual desalienta cualquier esfuerzo inversor.
- Por último, los tipos de interés influyen principalmente, sobre la capacidad de financiación de una empresa, concretamente sobre el coste de capital de financiación; de manera que una situación como la

actual, de tipos casi cercanos a cero, genera un gran apetito inversionista (bajo coste), sin olvidar que provoca una tasa de menor descuento.

Para el análisis de la inversión, lo que permite prever una mayor rentabilidad en el futuro.

2.3.1.3. Factor cultural

Según, Cieza (2019) los factores culturales ejercen una influencia amplia y profunda sobre el comportamiento del consumidor. El mercadólogo necesita entender el papel que desempeñan la cultura, la subcultura, y la clase social del comprador.

La cultura es la formación común y aprendida de la vida que comparten los miembros de una sociedad y que consta de la totalidad de instrumentos, técnicas, instituciones sociales, actitudes, creencias, motivaciones y sistema de valores que conoce el grupo. Es el resumen que orienta la forma de los grupos.

2.4. Marco conceptual

2.4.1. Economía informal

Galindo & Viridiana (2015) la economía informal se refiere a todas las actividades económicas realizadas por trabajadores y unidades económicas que no están total o parcialmente cubiertas por acuerdos formales.

2.4.2. Jornada de trabajo

Gurría (2014) la jornada de trabajo es el tiempo que cada trabajador dedica a la ejecución del trabajo, por el cual ha sido contratado. Se contabiliza por el número de horas que el empleado ha de desempeñar para desarrollar su actividad laboral dentro del período de tiempo de que se trate: días, semanas o años.

2.4.3. Contaminación del aire

Ministerio del ambiente (2016) la contaminación del aire vinculada con la explotación minera, botadero de basuras y emisiones de gases y vapores durante la fundición y beneficio propio de empresas ilegales.

2.4.4. Responsabilidad

Estela (2019) la responsabilidad suele ser considerada como uno de los principios humanos más significativos ya que, mediante la capacidad humana que habilita a una persona poder elegir.

2.4.5. Comerciante

Cardona (2013) un comerciante es la persona que se dedica habitualmente al trabajo, que también ayuda en la economía. También se denomina así al propietario de un comercio.

CAPÍTULO III

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

3.1. Diseño de la investigación

Según, Hernández (2019) la investigación es no experimental, porque se realizó sin manipular deliberadamente las variables. Es decir, se trata de estudios en los que no hacemos variar en forma intencional las variables independientes para ver su efecto sobre otras variables. Asimismo, el término diseño se refiere al plan o estrategia concebida para obtener la información que se desea. Esta investigación se desarrollará con un diseño “No experimental” puesto que no se manipulará la variable de la investigación, con el objetivo de describir y determinar.

3.2. Tipo y nivel de investigación

Según, el autor Carrasco (2018) la investigación básica es la que no tiene propósitos aplicativos inmediatos, pues solo busca ampliar y profundizar el caudal de conocimientos científicos existentes acerca de la realidad. El nivel descriptivo se refiere sobre las características, cualidades internas, externas y rasgos esenciales de los hechos y del fenómeno de la realidad. Por lo que la investigación fue de tipo básico y nivel descriptivo.

3.3. Población y muestra

3.3.1. Población

Según, Pino (2018) La población es un conjunto de personas formado por todos los elementos a estudiar. Cada uno de los elementos se denomina individuo. Un individuo no tiene que ser una persona física, puede ser una familia, un día, un negocio, etc.

La población objetivo de estudio estuvo constituido básicamente por los comerciantes informales asociados que ascienden a una cantidad de 3000 socios, del mercado San José de la ciudad de Juliaca.

Tabla 1*Asociación de comerciantes mixtos del mercado San José - Juliaca*

Asociaciones por bases	Cantidad de socios
Base I	1062
Base II	681
Base III	352
Base IV	383
Base V	200
Base VI	54
Base VII	62
Base VIII	35
Base IX	67
Base X	64
Base XI	40
Total	3000

Fuente: Elaboración propia

3.3.2. Muestra

Según, Hernández (2019) mencionó que la muestra es, “en el carácter, un subgrupo de un determinado grupo. Aseguramos que es un subconjunto de elementos a la cual pertenecen a ese grupo definido en sus características a la que llamamos población”.

El tamaño de la población es conocido, por lo que la formula del cálculo de la muestra será:

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

Donde:

- n : Es el tamaño de la muestra
- N : Es el tamaño de la población.
- Z : Es el nivel de confianza

- e : Es la precisión o el error
- p : Probabilidad de éxito
- q : Probabilidad de fracaso

Cálculo de la muestra:

- N = 3000
- Z = 1,96 (95% de confianza)
- e = 0,05 (5% de error)
- p = 0.5
- q = 0.5

Reemplazamos los valores:

$$n = \frac{3000(1.96)^2 \times (0.50) \times (0.50)}{(0.05)^2 \times (3000 - 1) + (1.96)^2 \times (0.50) \times (0.50)}$$

$$n = \frac{2881.2}{8.4579}$$

$$n = 340.6519349$$

$$n = 341$$

La fórmula del cálculo de la muestra es de 341 socios, del mercado San José de la ciudad de Juliaca.

La extracción de una muestra aleatoria simple se efectúa seleccionando una por una la “N” unidades que tiene la población hasta completar el tamaño de la muestra “n”. La utilización de una tabla de números aleatorios implica un mecanismo de probabilidad muy bien diseñado, de manera que garantiza estadísticamente la aleatoriedad de sus elementos.

3.4. Descripción del lugar de ejecución

La presente investigación se realizó con los comerciantes informales del mercado san José de la ciudad de Juliaca.

La ciudad de Juliaca es un lugar que atrae las inversiones comerciales, esto se debe a la reducción de la pobreza que ha venido atravesando en los últimos años, la alta

densidad poblacional, y el mayor ingreso per cápita que presentan sus ciudadanos, cuenta con una población económicamente activa de 231,951 habitantes.

Geográficamente la ciudad de Juliaca se encuentra ubicada en la parte norte de la provincia de San Román, que pertenece a la Región de Puno, que se encuentra a 3,825 metros sobre el nivel del mar, según las coordenadas su ubicación es de 15°29 ' 38" de Latitud Sur y 70°08 ' 08" de Longitud Oeste del meridiano de Greenwich.

Juliaca es una de las ciudades que mayor privilegio ha tenido por su ubicación estratégica en el altiplano peruano, al nor-oeste del lago Titicaca, pues se convierte en un eje geográfico, comercial, de comunicaciones y punto neurálgico para el desarrollo de la Región Puno.

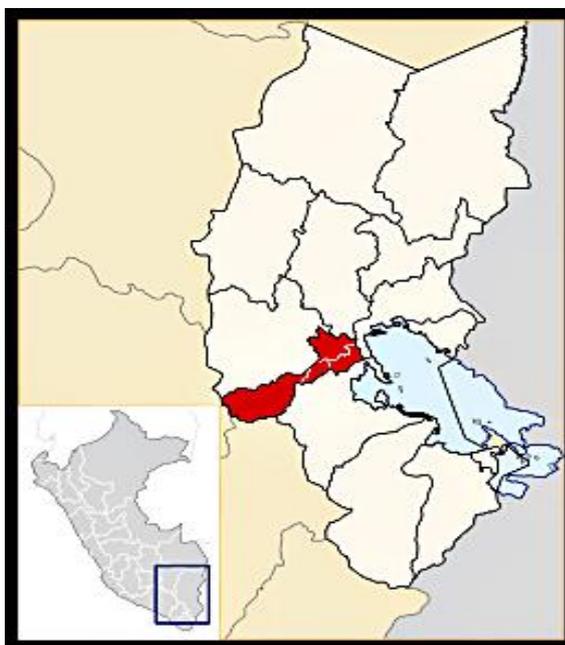


Figura 1: INEI Ubicación de la provincia de San Román

Límites:

NORTE: Distritos de Calapuja (Lampa), y de Caminaca (Azángaro).

SUR: Distrito de Cabana Caracoto (san Román).

ESTE: Distritos de Pusi (Huancané), y de Samán (Azángaro)

OESTE: Distrito de Lampa y Cabanillas



Figura 2: INEI_ Límites y divisiones políticas de la provincia de San Román

División Política:

Políticamente la provincia de San Román está dividida en cinco distritos:

- Juliaca
- Cabana
- Cabanillas
- Caracoto
- San Miguel (creado recientemente)

La población censada de la provincia de San Román al año 2017, es de 301,632 habitantes, localizándose especialmente en la capital de provincia Juliaca.

3.5. Identificación de variables

Hecho identificado: “Los comerciantes informales”.

Tipo de variable: es Univariable, variable única o más conocida como variable neutra.

3.6. Técnicas de recolección de datos instrumentos y validación de instrumento

Según, Hernández (2019) la recolección de datos implica elaborar un plan detallado de procedimientos que te conduzcan a reunir datos con un propósito específico.

3.6.1. Técnicas

Según, Arias (2004) señala que “las técnicas de una investigación son las diferentes maneras, formas o procedimientos utilizados por el investigador para recoger y obtener datos o informaciones”. Encuesta. Se formuló un cuestionario de preguntas referidas al tema de investigación.

3.6.2. Instrumento

- **Cuestionario**

Según, el autor Carrasco (2018) es el instrumento de investigación social más usado cuando se estudia gran número de personas, puesto que logra permitir una respuesta directa, a través de la hoja de preguntas que se le hace entrega a cada una de las personas. Por lo que las preguntas se estandarizan se preparan con previsión y anticipación.

3.6.3. Validación de instrumentos

Valderrama (2015, página 218) en el presente trabajo de investigación para determinar la confiabilidad del instrumento se ha optado por el método de Alfa de Cronbach mediante la varianza de los ítems (preguntas) y la varianza del puntaje total, para este fin se ha aplicado el cuestionario de encuesta a el Mercado San José de la ciudad de Juliaca en el año 2019, en una cantidad de 30 comerciantes, siendo considerado como prueba piloto. Para el grupo piloto se ha aplicado el cuestionario para la variable.

El valor del coeficiente resultante es bastante útil para medir la fiabilidad de las escalas de medida en una investigación; para evaluar la confiabilidad o la homogeneidad de las preguntas (ítems), es común el uso del coeficiente de Alfa de Cronbach. Este coeficiente tiene valores entre 0 y 1, donde 0 significa confiabilidad nula, y 1 representa confiabilidad total.

Para determinar el grado de confiabilidad, se ha determinado una muestra piloto de 30 comerciantes del Mercado San José de la ciudad de Juliaca, por ser

el más representativo, posteriormente se aplicó el instrumento, para determinar el grado de confiabilidad.

- **Prueba de estadística:**

Alfa de Cronbach: es el método de consistencia interna basado en el alfa de Cronbach que permitió estimar la fiabilidad de un instrumento de medida, a través de un conjunto de ítems que se espera que midan el mismo constructo o dimensión teórica.

Fórmula de cálculo:

$$\alpha = \frac{K}{K-1} \left[1 - \frac{\sum V_i}{V_t} \right]$$

Donde:

α = Alfa de Cronbach

K = Número de ítems

V_i = Varianza de cada ítem

V_t = Varianza del total

Evaluación de los coeficientes de alfa de Cronbach:

Como criterio general, George y Mallery (2003, p. 231) sugieren las recomendaciones siguientes:

- Coeficiente alfa >0.9 es excelente
- Coeficiente alfa >0.8 es bueno
- Coeficiente alfa >0.7 es aceptable
- Coeficiente alfa >0.6 es cuestionable
- Coeficiente alfa >0.5 es pobre
- Coeficiente alfa <0.5 es inaceptable

Resultados: Se analizó la información, utilizando la opción de análisis de fiabilidad del software estadístico SPSS ver. 22, los resultados para este instrumento fueron:

Tabla 2
Estadísticas de fiabilidad

Alfa de Cronbach	N de elementos
0,849	11

El estadístico de fiabilidad Alfa de Cronbach, señala un valor de 0.849 para un total de 11 Ítems o elementos formulados, contrastando con la escala de valoración se tiene que el coeficiente es bueno, por lo cual se consideró que el instrumento presenta fiabilidad y fue utilizado para los fines de la investigación.

CAPÍTULO IV
RESULTADOS Y DISCUSIÓN

4.1. Resultados

Resultados según el objetivo general

Tabla 3

Situación del comercio informal en el mercado San José

Situación del comercio informal	Frecuencia	Porcentaje
Factor social		
En las edades de 30 a 44 años	148	43%
Según el sexo femenino	188	55.1%
Nivel de instrucción es más en secundaria Completa	136	39.9%
Factor económico		
Ingreso mensual (700 a más)	226	66.3%
No tienen un empleo formal	229	67.2%
5 a 10 años tienen tiempo en actividad en el negocio	116	34.0%
Por los niveles de estudios requeridos actuales, no labora en un empleo formal	125	36.7%
Factor cultural		
No está preparado, costoso y falta de apoyo de autoridades, creen que es difícil ser formal	221	61.2%
Capital propio, préstamo bancario, adquieren el dinero para la compra de su mercadería	214	62.8%
Si creen que le alcanza para mantener a su familia	228	67.0%
La competencia desleal y no tener seguro social, creen que es su principal problema como trabajador informal	229	67.0%

Fuente: Propia, encuestas aplicadas.

Interpretación de los resultados: en la tabla 3 se describe los siguientes resultados de la situación del comercio informal en el mercado San José, y se conoce según el Factor social en las edades de 30 a 44 años 148 socios con un 43% son los que se dedican más al negocio informal, también se conoce que según el sexo que predomina es el género femenino de 188 socias con el 55.1% ejercen más en comercio informal y

conocemos a las vez que su nivel de instrucción es mas en los socios que tienen secundaria completa de 136 socios con un 39.9%. de acuerdo al factor económico podemos describir que el ingreso mensual que tienen los socios asciende de 700 a más, que viene a ser una cantidad de 226 socios con el 66.3%, mientras que 229 socios con el 67.2% no tienen un empleo formalizado, una parte de 116 socios con el 34.0% de 5 a 10 años tienen mucho tiempo en actividad en el negocio informal y se conoce que 125 socios con el 36.7% se dedican al negocio informal por los nivel de estudios que requiere en la actualidad, no labora en un empleo formal. Y por último podemos conocer según el factor cultural 221 socios con 61.2% no está preparado, es muy costoso y por la falta de apoyo de autoridades, creen que es muy difícil ser formal en el negocio que laboran, 214 socios con un 62.8% inician sus negocios con un capital propio, préstamo bancario, adquieren el dinero para la compra de sus mercaderías, también se describe que 228 socios con el 67.0%

Comentan que si creen que le alcanza para mantener a su familia con el negocio que ejercen, podemos conocer que 229 socios con el 67.0% creen que su principal problema como trabajador informal es debido a la competencia desleal y por no tener un seguro social.

Resultados según el objetivo específico 1: Factor social

Tabla 4

Edad

	Frecuencia	Porcentaje
15 a 29 años	62	18,2
30 a 44 años	148	43,4
45 a más años	131	38,4
Total	341	100,0

Fuente: Propia, encuestas aplicadas.

Interpretación de los resultados: de la tabla 4 se muestran los resultados del objetivo específico factor social en relación a edad de la población encuestada, en el que 148

vendedores del mercado San José se hallan entre la edad de 30 a 44 años con el 43.4% del porcentaje general. Seguido de 131 comerciantes con el 38.4% que tienen una edad de 45 a más años de edad en el rubro del mercado, no obstante, la cifra más pequeña se halla en los vendedores de 15 a 29 años de edad con el 18.2%.

Tabla 5

Sexo

	Frecuencia	Porcentaje
Masculino	153	44,9
Femenino	188	55,1
Total	341	100,0

Fuente: Propia, encuestas aplicadas.

Interpretación de los resultados: de la tabla 5 se muestran los resultados del objetivo específico factor social en relación al sexo de la población encuestada. En el que 153 comerciantes del mercado San José pertenecen al sexo masculino con el 44.9%, seguidamente de 188 vendedores que son miembros del sexo femenino con el 55.1% del porcentaje general.

Tabla 6

Nivel de instrucción

	Frecuencia	Porcentaje
Analfabético	22	6,5
Primaria	97	28,4
Secundaria Completa	136	39,9
Secundaria Incompleta	11	3,2
Universidad	75	22,0
Total	341	100,0

Fuente: Propia, encuestas aplicadas.

Interpretación de los resultados: de la tabla 6 se muestran los resultados del objetivo específico factor social en relación al nivel de instrucción de los comerciantes del mercado San José, en el que 136 vendedores de dicho mercado acabaron su secundaria completa que presenta el 39.9% del porcentaje general, seguidamente se

puede observar que tan solo 11 estudiantes con el 3.2% no acabaron su secundaria completa. Por lo que se puede manifestar que mayormente los vendedores del mercado tienen un cierto grado de instrucción educacional.

Resultados según el objetivo específico 2: Factor económico

Tabla 7

Cuánto es su ingreso mensual

	Frecuencia	Porcentaje
De 400 a 500	13	3,8
De 500 a 600	11	3,2
De 600 a 700	91	26,7
De 700 a más	226	66,3
Total	341	100,0

Fuente: Propia, encuestas aplicadas.

Interpretación de los resultados: de la tabla 7 se muestran los resultados del objetivo específico factor económico en relación a la interrogante ¿Cuánto es su ingreso mensual?, en el que 226 comerciantes del mercado San José con el 66.3% ganan un ingreso de 700 a más soles peruanos, seguido de tan solo 11 trabajadores con el 3.2% del porcentaje general que ganan tan solo de 500 a 600 soles peruanos. Por lo que se puede manifestar que mayormente los vendedores tienen un ingreso de más de 700 soles.

Tabla 8

Tuvo un empleo formal anteriormente

	Frecuencia	Porcentaje
Si	112	32,8
No	229	67,2
Total	341	100,0

Fuente: Propia, encuestas aplicadas.

Interpretación de los resultados: de la tabla 8 se muestran los resultados del objetivo específico factor económico en relación a la pregunta ¿Tuvo un empleo formal anteriormente?, en el que 112 encuestados manifestaron que si tuvieron empleo formal

con el 32.8%. Seguidamente de 229 vendedores del mercado San José con el 67.2% que indicaron que no tuvieron empleo formal anteriormente.

Tabla 9

Qué tiempo tiene de actividad en este negocio

	Frecuencia	Porcentaje
0 a 5 años	103	30,2
5 a 10 años	116	34,0
10 a 15 años	75	22,0
15 a más años	47	13,8
Total	341	100,0

Fuente: Propia, encuestas aplicadas.

Interpretación de los resultados: de la tabla 9 se muestran los resultados del objetivo específico factor económico en relación a la pregunta ¿Qué tiempo tiene de actividad en este negocio?, en el que mayormente 116 comerciantes del mercado San José indicaron que ya llevan de 5 a 10 años de trabajo ejerciendo esta labor. Seguidamente el menor porcentaje se halla entre 47 vendedores que señalan que ejercen esta actividad hace más de 15 años.

Tabla 10

Conteste las razones del porque no labora en un empleo formal

	Frecuencia	Porcentaje
Por los niveles de estudios requeridos actuales	125	36,7
Por los límites de edad para acceder a un trabajo formal	106	31,1
Porque es una tradición Familiar	82	24,0
Otros	28	8,2
Total	341	100,0

Fuente: Propia, encuestas aplicadas.

Interpretación de los resultados: de la tabla 10 se muestran los resultados del objetivo específico factor económico en relación a la pregunta ¿Conteste las razones del por qué no labora en un empleo formal?, en el que 125 vendedores con el 36.7% indican por el nivel de estudios requeridos actuales, asimismo 106 comerciantes del mercado San

José con el 31.1% señalan que no laboran en otro empleo por los límites de edad para acceder a un trabajo formal. Seguidamente 82 vendedores con el 24.0% manifiestan que no ejercen una tarea formal, porque es una tradición familiar, finalmente 28 comerciantes con el 8.2% tienen otras razones.

Resultados según el objetivo específico 3: Factor cultural

Tabla 11

Por qué cree usted que es difícil ser formal

	Frecuencia	Porcentaje
No está preparado	69	20,2
Es costoso	70	20,5
Exige muchos trámites	60	17,6
Mayor control fiscal	17	5,0
Falta de apoyo de autoridades	72	21,1
Elevados impuestos	53	15,5
Total	341	100,0

Fuente: Propia, encuestas aplicadas.

Interpretación de los resultados: de la tabla 11 se muestran los resultados del objetivo específico factor cultural en relación a la pregunta ¿Por qué cree usted que es difícil ser formal?, en el que mayormente 72 vendedores del mercado San José manifiestan que es por falta de apoyo de autoridades con el 21.1%. Seguidamente tan solo 17 comerciantes con el 5.0% indican que no lo hacen, porque existe un mayor control fiscal.

Tabla 12

Como Ud. Adquiere el dinero para comprar su mercadería para venta

	Frecuencia	Porcentaje
Préstamo Familiar	89	26,1
Capital Propio	110	32,3
Préstamo Bancario	104	30,5
Préstamo a Terceras Personas	38	11,1
Total	341	100,0

Fuente: Propia, encuestas aplicadas.

Interpretación de los resultados: de la tabla 12 se muestran los resultados del objetivo específico factor cultural en relación a la pregunta ¿Como Ud. Adquiere el dinero para comprar su mercadería para venta?, en el que 110 comerciantes del mercado San José con el 32.3% indica que tienen un capital propio, seguido de 104 vendedores con el 30.5% que señalan que lo adquieren de un préstamo bancario; asimismo 89 personas con el 26.1% manifiestan que lo obtienen de un préstamo familiar y 38 sujetos con el 11.1% indican que adquieren préstamo de terceras personas.

Tabla 13

Con lo que usted gana le alcanza para mantener a su familia

	Frecuencia	Porcentaje
Si	228	66,9
No	113	33,1
Total	341	100,0

Fuente: Propia, encuestas aplicadas.

Interpretación de los resultados: de la tabla 13 se muestran los resultados del objetivo específico factor cultural en relación a la pregunta ¿Con lo que usted gana le alcanza para mantener a su familia?, en el que 228 comerciantes del mercado San José con el 66.0% señalan que si les alcanza para mantener su familia. Finalmente 113 vendedores con el 33.1% indican que no les alcanza para mantener a su familia.

Tabla 14

Cuál cree Ud. que es su principal problema como trabajador informal

	Frecuencia	Porcentaje
Ataque de la policía municipal	90	26,4
Competencia desleal	112	32,8
No tener seguro social	117	34,3
Otros especificados	22	6,5
Total	341	100,0

Fuente: Elaboración propia, encuestas aplicadas.

Interpretación de los resultados: de la tabla 14 se muestran los resultados del objetivo específico factor cultural en relación a la pregunta ¿Cuál cree Ud. que es su principal problema como trabajador informal?, en el que 117 comerciantes del mercado San José con el 34.3% manifiestan que su problema principal es el no tener seguro social, asimismo 112 vendedores con el 32.8% señalan que es por la competencia desleal en el mercado. Seguidamente 90 comerciantes con el 26.4% indican que es por el ataque de la policía municipal; finalmente 22 sujetos con el 6.5% manifiestan que sus problemas vienen hacer otros especificados con anterioridad.

4.2. Discusión

En nuestro estudio se ve que el comercio informal en el mercado San José, la cual se muestra que hay opiniones diferentes que los comerciantes detallan sobre el comercio informal, que esta presenta en el mercado San José como se puede denotar en los resultados el factor social, factor económico y en el factor cultural, presentándose así distintos panoramas y opiniones que estas precisan.

En el factor social, destacan los comerciantes de las edades de 45 años a más, como también se puede ver que existe un gran porcentaje de presencia del sexo femenino como comerciantes informales y finalmente la mayoría de los comerciantes tiene la secundaria completa.

Por otro lado, dentro del factor económico, afirman que su ingreso mensual es de 700 soles a más, producto de que en el ítem con mayor frecuencia indican no tener un empleo formal siendo el principal motivo para dedicarse al comercio informal, y dentro del ítem que denota en cuanto al tiempo de actividad en el negocio el cual tiene menor frecuencia viene a ser entre 5 a 10 años lo que demuestra que en poco tiempo es posible tener suficiencia económica en el comercio informal.

El factor cultural, si creen que ganan con su actividad económica y les alcanza para mantener a su familia junto a la problemática de contar con la competencia

desleal siendo trabajador informal como aspectos preocupantes, ambas de mayor porcentaje y frecuencia, vienen siendo un tema en discusión en este aspecto.

Asimismo, en la investigación de Pico (2017) en la cual sus resultados muestran que el 90% de los encuestados se reconocen como comerciantes informales, el 10% dice no pertenecer a este sector comercial, llegando a la conclusión de que el comercio informal en el cantón Jipijapa presenta los problemas típicos de la desorganización y falta de control en su desarrollo, existe una clara zonificación donde los comerciantes informales realizan su actividad, creando caos urbano mediante la ocupación de calles centrales y espacios ciudadanos, No existe un planeamiento para solucionar esta problemática por parte de las autoridades del cantón. Y como también se puede ver en la investigación de Vásquez (2015) en sus resultados el 37% manifestó que el comercio informal genera inseguridad, el 25% considera que los productos que se venden no tienen garantía, concluyendo que existe un considerable desorden en cuanto al rubro y la actividad que desarrolla un comerciante informal, generando gran molestia a un comerciante formal, ya que el factor del precio y el producto (se regatea) hace que la transacción sea más rápida entre el demandante y el ofertante y por ende el comprador prefiere lo informal que lo formal

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. Conclusiones

Mediante el análisis de los resultados de la presente tesis titulada diagnóstico situacional del comercio informal en el Mercado San José de la ciudad de Juliaca en el año 2019, las conclusiones se presentan de acuerdo a los objetivos del estudio.

Primero.- Con respecto al objetivo general se encontró que el diagnóstico situacional del comercio informal viene a ser muy influido por los factores sociales, factores económicos y los factores culturales, ya que según los resultados de la encuesta aplicada la situación del comercio informal es negativa, ya que surge como alternativa de subsistencia ante el desempleo generado por el ente gubernamental y el sector privado; la exclusión social derivado por causas de marginalidad social, la falta de oportunidad a la educación y capacitación que ocasiona un motivo más a la inserción del comercio informal, lo cual también están estrechamente asociados con la actividad informal, en dónde el modelo económico adoptado por ésta población afectan al desarrollo de las políticas económicas locales, regionales, nacionales e internacionales, desde un contexto que se muestra con dificultades para articularse e insertarse a una política formal, y que solo genera crisis que propagan problemas sociales, económicos y culturales.

Segundo. – El factor social de la presente investigación muestra una situación predominante e influye al comercio informal en el mercado San José de la ciudad de Juliaca, en el aspecto de las edades entre 30 a 44 años son de mayor frecuencia y porcentaje general. Asimismo, el sexo femenino tuvo como mayor protagonismo en la inserción al comercio informal. Y finalmente se puede manifestar que mayormente los vendedores del mercado tienen un cierto grado de instrucción educacional, ya que 136 vendedores de dicho mercado acabaron su secundaria completa que representa el 39.9%.

Tercero. - En cuanto a la situación del factor económico: en relación al ingreso mensual percibido, en el que 226 comerciantes del mercado San José con el 66.3% ganan un ingreso de 700 soles a más. Asimismo, en relación a la pregunta que si tuvo un empleo formal antes de convertirse en comerciante informal 229 vendedores del mercado San José con el 67.2% que indicaron que no tuvieron empleo formal anteriormente siendo esta una cantidad porcentual de mayor preocupación en el factor económico. Finalmente, en relación al tiempo que tiene de actividad en este negocio, en el que mayormente 116 comerciantes del mercado San José indicaron que ya llevan de 5 a 10 años de trabajo ejerciendo esta labor, seguido de 125 comerciantes informales que manifestaron que no laboran en un empleo formal por el nivel de estudios requeridos actualmente.

Cuarto. - En cuanto al planteamiento del factor cultural: en relación a la dificultad de formalizarse, en el que mayormente 72 vendedores del mercado San José manifiestan que es por falta de apoyo de autoridades con el 21.1%. De igual manera en relación a la adquisición de capital de dinero para comprar su mercadería para la venta, con una frecuencia de 110 comerciantes del mercado San José con el 32.3% indica que tienen un capital propio y finalmente 228 comerciantes del mercado San José con el 66.0% señalan que, si les alcanza para mantener su familia con el dinero que ganan, siendo su mayor dificultad el no tener seguro social.

5.2. Recomendaciones

Primero. – Se ha identificado que un gran número de personas se dedican a la actividad de comercio informal, y que es importante que se organicen de alguna manera, ya sea formando asociaciones, cooperativas, entre otros, lo cual les facilitaría para tramitar con las autoridades permisos de funcionamiento, emitir comprobantes de pago y poder establecerse en un lugar adecuado donde puedan vender sus productos con total seguridad en vías de la formalidad.

Segundo. - La mayoría de los comerciantes son personas que estudiaron algún grado de instrucciones, la educación y la capacitación deben ser consideradas como instrumentos estratégicos para una mejor inserción laboral de los trabajadores informales, donde las demandas del mercado deben ser analizados y deberían estar protegidos socialmente por una administración adecuada en relación a la seguridad tanto de vendedores como de compradores, de tal manera mejorar la interacción entre ambas.

Tercero. - Es indispensable el apoyo de las autoridades del gobierno local para su consolidación formal y el ordenamiento de la actividad comercial, para brindar cursos de sensibilización y asesoramiento técnico relacionados directamente a su actividad con el fin de mejorar la calidad de la infraestructura y de las formas de trato al cliente en los centros donde realizan sus actividades y a la vez ampliar sus conocimientos para realizar trabajos modernos y de calidad no solo el ingreso económico sino también, mejorar las condiciones de vida. Además, tendrían acceso a microcréditos otorgados por las instituciones financieras y de esta manera crecer como microempresarios.

Cuarto. – Para el factor cultural se recomendaría adelantar nuevas investigaciones que profundicen mucho más sobre el fenómeno de la informalidad, utilizando enfoques o métodos diferentes, siguiendo la línea de investigación presentada en este trabajo. Avanzar en este objetivo permitirá brindar mayores beneficios, para la formulación de políticas públicas pertinentes y exitosas.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Arias, F. (2004). *"El proyecto de investigación"* (4ta ed.). Caracas, Venezuela: Episteme Venezuela.

Arirama, J., & Vásquez, R. (2015). *"Descripción del comercio informal en el distrito de Iquitos, periodo 2014"*. Facultad de negocios, Iquitos. Perú: Unviersidad Científica del Perú. Obtenido de <http://repositorio.ucp.edu.pe/bitstream/handle/UCP/222/ARIRAMA-VASQUEZ-1-Trabajo-Descripci%c3%b3n.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Azu, m. (2013). *leadersummaries*. Obtenido de [leadersummaries: https://www.leadersummaries.com/resumen/el-factor-social](https://www.leadersummaries.com/resumen/el-factor-social)

Barry, B., & Hughes, E. (2016). *"Economía informal en Perú: Situación actual y perspectivas"*. (Perú, Ed.) Centro Nacional de Planeamiento Estratégico. Obtenido de https://www.ceplan.gob.pe/wp-content/uploads/files/Documentos/economia_informal_en_peru_11-05-2016.pdf

Cabanillas, C., Mercedes, R., & Cieza, E. (2019). *"Factores sociales y culturas que influyen en la contratación de seguros patrimoniales para la prevención de riesgos de las micro y pequeñas empresa (Mypes) en la ciudad de Lima"*. Lima. Perú: Universidad Peruana de Ciencias. Obtenido de https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/624735/Cieza_EA.pdf?sequence=4&isAllowed=y

Calderón, A. (2013). "Reglamento del comercio informal". *Orden juridico*, 7. Obtenido de <http://www.ordenjuridico.gob.mx/Documentos/Estatal/Zacatecas/Todos%20los%20Municipios/wo94870.pdf>

Cardona, W. (2013). *"Persona comerciante y comerciante individual"*. Obtenido de <https://es.scribd.com/document/377075039/Persona-Comerciante-y-Comerciante-Individual>

- Carrasco, S. (2018). *"Metodología de la investigación científica"*. Perú: San Marcos.
- Cerdán, J., & Deza, Y. (2018). *"Comercio informal: organización y actividad laboral del comerciante de comida preparada. Caso Chiclayo"*. Escuela de postgrado doctorado en administración, Lambayeque. Perú: Universidad nacional "Pedro Ruiz Gallo". Obtenido de <http://repositorio.unprg.edu.pe/bitstream/handle/UNPRG/2911/BC-TES-TMP-1732.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Chávez, L. (2017). *"El comercio informal de ropa y su repercusión en el pago de impuestos caso: alrededores del mercado central de la ciudad de Cajamarca" Periodo 2017*. Escuela de Posgrado. Perú: Universidad Nacional de Cajamarca. Obtenido de http://repositorio.unc.edu.pe/bitstream/handle/UNC/995/T016_43351487_T.pdf?sequence=1&isAllowed=y&fbclid=IwAR2pOZ-rhyjroUI8h7pa11KV2PWsxhYJXddp0oEkfQqtYVr1eQ8OSGjBy88
- Condori, M. (2015). *"Evasión tributaria y informalidad comercial en los comerciantes de abarrotes ubicados en los alrededores del mercado Túpac Amaru de la ciudad de Juliaca, año 2015"*. Facultad de Ciencias Administrativas, Puno. Perú: Universida Andina Néstor Cáceres Velásquez. Obtenido de <https://es.scribd.com/doc/294182790/Proyecto-de-Tesis-Comerciantes-de-Abarrotes>
- Contreras S, R. (2007). *"Necesidades del comercio al por menor en Celaya. Pequeños y micro negocios"*. Celaya: México: Universidad de Guanajuato, Facultad de Ciencias Administrativas. Obtenido de <http://www.eumed.net/libros-gratis/2007a/242/indice.htm>

- Escandon, C. (19 de 06 de 2017). *eoi*. Obtenido de eoi:
<https://www.eoi.es/blogs/mastercepsa/2017/06/19/factores-economicos-en-inversiones-pest/>
- Estela. (2019). *"El peso de la responsabilidad"*. (T. Judt, Ed.) Obtenido de
<https://books.google.com.pe/books?isbn=8430609571>
- Galindo, M., & Viridiana, R. (2015). "Informalidad". *México ¿cómo vamos?*, 11. Obtenido de
http://scholar.harvard.edu/files/vrios/files/201508_mexicoinformality.pdf?m=1453513195
- García, A. (03 de 09 de 2017). "Mercados informales del suelo: retos para el planeamiento urbano y la gobernanza". *Urbanistas*. Obtenido de
<http://urbanistas.lat/mercados-informales-de-suelo-en-lima-retos-para-el-planeamiento-urbano-y-la-gobernanza/>
- Guillermo, S. (2016). *"Ensayos sobre la economía informal"*. México: Educación y Cultura. Obtenido de
http://cmas.siu.buap.mx/portal_pprd/work/sites/dfe/resources/PDFContent/81/1.%20Econom%C3%ADa_informal_COLOR%20digital.pdf
- Gurría, A. (2014). *"Guía del profesorado talis 2013"*. Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos. Obtenido de
<https://books.google.com.pe/books?id=EhXGBAAQBAJ&pg=PA27&dq=tiempo+de+trabajo+2014&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwif6b3-2YrjAhUIq1kKHUr9BKAQ6AEIUzAH#v=onepage&q=tiempo%20de%20trabajo%20&f=false>
- Hartamn, R., & Bemliure, P. (2013). *"Mercado formal e informal de suelo"*. México: Universidad Autónoma Metropolitana. Obtenido de
http://biblioteca.diputados.gob.mx/janium/bv/ce/scpd/LX/merc_for_inf.pdf

Instituto Nacional de Estadística e Informática, P. (2017). "*Producción y Empleo Informal en el Perú, Cuenta Satélite de la Economía informal 2007-2016*". Perú: Instituto Nacional de Estadística e Informática. Obtenido de https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1471/libro.pdf

Instituto Nacional de Estadística e Informática, P. (2018). "*Producción y empleo informal en el Perú*". Lima, Perú: Instituto Nacional de Estadística e Informática. Obtenido de https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1589/libro.pdf

Medina P, A. F. (1997). "*Equipos e instalaciones de bajo costo para la comercialización minorista de pescado*". Roma: Editorial FAO. Obtenido de https://books.google.com.pe/books?id=QH65a1q_dy8C&pg=PA2&dq=Comercio+Informal+Ambulatorio&hl=es&sa=X&ved=0ahUKEwi4yOOjppnkAhVERlkKHQzfAZ4Q6AEIKDAA#v=onepage&q=Comercio%20Informal%20Ambulatorio&f=false

Ministerio del ambiente, P. (2016). "*Historia ambiental del Perú*". Perú: Ministerio del ambiente, Perú;. Obtenido de <http://www.minam.gob.pe/wp-content/uploads/2016/07/Historia-ambiental-del-Per%C3%BA.-Siglos-XVIII-y-XIX.pdf>

Novak, F., & Namihas, S. (2016). "*Las relaciones entre el Perú y la unión Europea*". Perú: Pontificia Universidad Católica del Perú. Obtenido de http://repositorio.pucp.edu.pe/index/bitstream/handle/123456789/133505/Relaciones_Peru_Union_Europea.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Ordenanza N° 434-MSI, P. (19 de 07 de 2016). "Normas legales". *El peruano*, pág. 28. Obtenido de <https://busquedas.elperuano.pe/download/url/ordenanza-que->

regula-el-ejercicio-del-comercio-en-via-public-ordenanza-no-434-msi-1405455-

1

Paula. (03 de 09 de 2018). "Tráfico o congestión vehicular en el Perú". *Nuestras noticias*, 4. Obtenido de <https://www.ve-mas.com/trafico-o-congestion-vehicular-en-el-peru/>

Pico, L. (2017). "*Propuesta de una nueva estructura física organizacional para los comerciantes informales del Cantón Jipijapa*". Facultad de ciencias económicas y administrativas, Guayaquil. Ecuador: Universidad Católica. Obtenido de <http://repositorio.ucsg.edu.ec/bitstream/3317/9286/1/T-UCSG-PRE-ECO-MD-ADM-85.pdf>

Pino, R. (2018). "*Metodología de la investigación*". Perú: San Marcos E.I.R.L.

Proyecto de ley N° 1312, P. (09 de 05 de 2018). "Ley para la protección de espacios públicos". (P. Congreso de la república, Ed.) *Congreso de la república*, 18. Obtenido de http://www.congreso.gob.pe/Docs/comisiones2017/Comision_de_Descentralizacion/files/ep_comision_descentralizacion_ihuilca.pdf

Sampieri, H. (2019). "*Metodología de la investigación*". Perú: San marcos de Anibál Jesús Paredes Galván.

Suárez, E. (2013). "*Evaluación al cumplimiento del régimen impositivo simplificado del Ecuador de los comerciantes informales de la ciudad de la Libertad durante el período 2011 y su incidencia en la economía local*". Escuela de Posgrado en Administración de Empresas, Guayaquil. Ecuador: Escuela superior politécnica de Litoral. Obtenido de <https://www.dspace.espol.edu.ec/retrieve/89083/D-P11777.pdf>

Valderrama, S. (2015). *"Pasos para elaborar una tesis de investigación"*. Lima: San Marcos.

Villamil, R. (2013). "La economía informal causas, consecuencias y ejes de solución". *Oficina de la OIT para los Países Andinos*, 29. Obtenido de http://centrum.pucp.edu.pe/oci/presentaciones/10-APERHU_-_Roberto_Villamil.pdf

II. Factor económico:

Sección 4: ingreso mensual

¿Cuánto es su ingreso mensual?

De 400 – 500 () De 500 – 600 ()

De 600 – 700 () De 700 a más ()

Sección 5: ¿Tuvo un empleo formal anteriormente?

Si () No ()

Sección 6: ¿Qué tiempo tiene de actividad en este negocio?

De 0 – 5 años () De 5 – 10 ()

De 10 – 15 () De 15 – más ()

Sección 7: Conteste las razones del porque no labora en un empleo formal

Por los niveles de estudios requeridos actuales ()

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

Porque es una tradición familiar ()

Otros _____

III. Factor cultural:

Sección 8: ¿Por qué cree usted que es difícil ser formal?

No está preparado.....() Es

costoso.....() Exige

muchos trámites.....() Mayor control

fiscal.....() Falta de apoyo de

autoridades..... () Elevados

impuestos.....() Otros especificar:

Sección 9: ¿Como Ud. Adquiere el dinero para comprar su mercadería para venta?

Préstamo familiar..... ()

Capital propio..... ()

Préstamo bancario..... ()

Préstamos a terceras personas..... ()

Sección 10: ¿Con lo que usted gana le alcanza para mantener a su familia?

Si ()

No ()

Sección 11: ¿Cuál cree Ud. que es su principal problema como trabajador informal?

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

Competencia desleal..... ()

No tener seguro social()

Otros especificar: _____

Muchas Gracias

Anexo 2: Estadísticas de total de elemento

Estadísticas de total de elemento				
	Media de escala si el elemento se ha suprimido	Varianza de escala si el elemento se ha suprimido	Correlación total de elementos corregida	Alfa de Cronbach si el elemento se ha suprimido
Edad	20,6667	29,126	,219	,858
Sexo	21,1667	28,764	,410	,846
Nivel de Instrucción	20,1000	28,921	,112	,878
¿Cuánto es su ingreso mensual?	20,3667	24,033	,557	,837
¿Tuvo un empleo formal anteriormente?	21,1667	27,316	,696	,832
¿Qué tiempo tiene de actividad en este negocio?	20,6333	24,309	,746	,818
Conteste las razones del porque no labora en un empleo formal	21,3333	27,402	,687	,832
¿Por qué cree usted que es difícil ser formal?	21,0000	25,172	,805	,818
¿Como Ud. Adquiere el dinero para comprar su mercadería para venta?	19,8667	22,947	,722	,819
¿Con lo que usted gana le alcanza para mantener a su familia?	21,1667	27,316	,696	,832
¿Cuál cree Ud. que es su principal problema como trabajador informal?	19,8667	22,947	,722	,819

Anexo 3: Matriz de consistencia

Título: Diagnóstico situacional del comercio informal en el mercado San José de la ciudad de Juliaca en el año 2019

PROBLEMAS	OBJETIVOS	METODOLOGÍA	VARIABLE
PROBLEMA GENERAL ¿Cuál es la situación del comercio informal en el mercado San José de la ciudad de Juliaca en el año 2019?	OBJETIVO GENERAL Identificar la situación del comercio informal en el mercado San José de la ciudad de Juliaca en el año 2019	TIPO DE INVESTIGACIÓN Tipo: Básica Nivel: Descriptivo	
PROBLEMAS ESPECÍFICOS PE 1.- ¿Cuál es el factor social del comercio Informal en el mercado San José de la ciudad de Juliaca en el año 2019?	OBJETIVOS ESPECÍFICOS OE 1.- Describir el factor social del comercio informal en el mercado San José de la ciudad de Juliaca en el año 2019	DISEÑO DE INVESTIGACIÓN No experimental	
PE 2.- ¿Cuál es el factor económico del comercio informal en el mercado San José de la ciudad de Juliaca en el año 2019?	OE 2.- Describir el factor económico del comercio informal en el mercado San José de la ciudad de Juliaca en el año 2019	POBLACIÓN Y UNIVERSO Comercio informal 3000	Comercio Informal
PE 3.- ¿Cuál es el factor cultural del comercio Informal en el mercado San José de la ciudad de Juliaca en el año 2019?	OE 3.- Describir el factor cultural del comercio informal en el mercado San José de la ciudad de Juliaca en el año 2019	MUESTRA Muestreo aleatorio simple 341 comerciantes	
		TÉCNICAS Encuesta	
		INSTRUMENTO Cuestionario	
		DISEÑO ESTADÍSTICO Estadística Descriptiva	

Anexo 4: Matriz instrumental

Método y diseño	Población	Técnicas e instrumentos	Estadística
<p>La presente investigación es no experimental y de tipo básico.</p> <p>Diseño. - Según Hernández (2019) la investigación no experimental es que se realiza sin manipular deliberadamente variables. Es decir, se trata de estudios en los que no hacemos variar en forma intencional las variables independientes para ver su efecto sobre otras variables.</p>	<p>La población objetivo de estudio estará constituido básicamente por los comerciantes informales asociados que ascienden a una cantidad de 3000 socios, del mercado San José de la ciudad de Juliaca.</p> <p>Según Hernández (2019) mencionó que la muestra es, “en el carácter, un subgrupo de un determinado grupo. Aseguramos que es un subconjunto de elementos a la cual pertenecen a ese grupo definido en sus características a la que llamamos población”</p> <p>El tamaño de la población es conocido, por lo que la formula del cálculo de la muestra será:</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Técnica de la encuesta y su instrumento el cuestionario, aplicado a los comerciantes informales asociados. 2. Técnica de procesamiento de datos y su instrumento de las tablas de procesamiento de datos para tabular y procesar los resultados de la encuesta a los comerciantes del mercado San José. 3. Técnica de procesamiento de datos, y su instrumento las tablas de procesamiento de 	<p>Los datos recolectados serán controlados, teniendo las encuestas realizadas.</p> <p>Alfa de Cronbach: es el método de consistencia interna basado en el alfa de Cronbach que permite estimar la fiabilidad de un instrumento de medida, a través de</p>

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

Donde:

n : Es el tamaño de la muestra

N : Es el tamaño de la población.

Z : Es el nivel de confianza

e : Es la precisión o el error

p : Probabilidad de éxito

q : Probabilidad de fracaso

Cálculo de la muestra:

N = 3000

Z = 1,96 (95% de confianza)

e = 0,05 (5% de error)

p = 0.5

q = 0.5

Reemplazamos los valores:

datos para tabular y procesar un conjunto de ítems
los resultados de las que se espera que
encuestas tanto a los midan el mismo
comerciantes directivos, constructo o
jerárquico y administrativo. dimensión teórica.

n

$$= \frac{3000(1.96)^2 \times (0.50) \times (0.50)}{(0.05)^2 \times (3000 - 1) + (1.96)^2 \times (0.50) \times (0.50)}$$

$$n = \frac{2881.2}{8.4579}$$

$$n = 340.6519349$$

$$n = 341$$

Anexo 5: Operacionalización de variable

Titulo	Variable	Dimensiones	Indicadores	Instrumento
“Diagnóstico Situacional del comercio informal en el Mercado San José de la ciudad de Juliaca en el año 2019”	Comercio informal	Factor social	<ul style="list-style-type: none"> • Migración rural • Nivel educativo • Sexo • Edad 	Cuestionario del comercio informal Chávez (2017). Por lo que la validación del instrumento será a través del Alfa de Cronbach 0,833. Y los juicios de expertos.
		Factor económico	<ul style="list-style-type: none"> • Capacidad de pago • Costos de acceso a la formalidad • Desempleo • Ingresos mensuales • Tiempo de actividad 	
		Factor cultural	<ul style="list-style-type: none"> • Costumbre • Demasiado tramites • Falta de preparación • Nivel de instrucción 	

Anexo 6: Validación del instrumento



Cajamarca, 03 de marzo del 2017

CARTA N° 002-2017.

Señor: Dr. Alejandro Vásquez Ruiz

De mi mayor consideración:

Presente.-

Tengo el grado de dirigirme a usted, con la finalidad de saludarlo muy cordialmente y a la vez comunicarle que el suscrito está realizando un trabajo de investigación titulado: "EL COMERCIO INFORMALDE ROPA Y SU REPERCUSIÓN EN EL PAGO DE IMPUESTOS CASO: ALREDEDORES DEL MERCADO CENTRAL DE LA CIUDAD DE CAJAMARCA" PERIODO 2017", el cual ha sido aprobado autorizado su inscripción correspondiente.

Por tal motivo, solicito respetuosamente su valiosa opinión o juicio de experto en relación al instrumento de investigación; el mismo que se aplicará al trabajo de investigación antes mencionado. Para mayor información adjunto la Matriz de Consistencia, Matriz operacional de las variables, formato de opinión de expertos para ser llenado y el instrumento de investigación (encuesta).

Agradeciendo por anticipado la atención prestada a la presente, se despide de Usted.

Atentamente.

.....
Luis Fernando Chávez Tejada
Bachiller.



DISEÑO DE OPINIÓN DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

I. DATOS GENERALES

1.1. Apellidos y Nombres del informante: Luis Fernando Chávez Tejada

1.2. Nombre del instrumento o motivo de evaluación:

Encuesta sobre el "EL COMERCIO INFORMALDE ROPA Y SU REPERCUSIÓN EN EL PAGO DE IMPUESTOS CASO: ALREDEDORES DEL MERCADO CENTRAL DE LA CIUDAD DE CAJAMARCA" PERIODO 2017"

1.3. Autor del instrumento: Bachiller: Luis Fernando Chávez Tejada

DIMENSIONES	CRITERIOS	Deficiente 1-20	Regular 21-40	Buena 41-60	Muy Buena 61-80	Excelente 81-100
1. IMAGINACIÓN	Esta formulado con lenguaje apropiado				X	
2. CREATIVIDAD	Está expresado en conductas observables.				X	
3. CONCENTRACIÓN	Adecuado al avance de la ciencia y la tecnología				X	
4. EXPRESIÓN	Existe una organización lógica entre (variables e indicadores)					X
5. PLANIFICACIÓN	Comprende los aspectos en cantidad y calidad.			X		
6. TEXTUALIZACIÓN	Adecuado para valorar aspectos sobre docencia universitaria y la capacitación pedagógica en relación al logro de la calidad académica.			X		
1. REVISION-CORRECCIÓN	Consistencia entre la formulación del problema, objetivos y la hipótesis.				X	
2. EDICIÓN	Entre los índices indicadores y las dimensiones				X	



II. OPINION DE APLICABILIDAD:

El instrumento es fiable para el debido
uso.

III. PROMEDIO DE VALORACIÓN:

18

IV. LUGAR Y FECHA:

03 - Marzo

A handwritten signature in blue ink, appearing to read "Alejandro Vásquez Ruiz", is written above a dotted line.

Dr. Alejandro Vásquez Ruiz
Firma del Experto



Cajamarca, 02 de marzo del 2017

CARTA N° 001-2017.

Señorita: Mg. MESTANZA CACHO, ROXANA ELIZABETH

De mi mayor consideración:

Presente.-

Tengo el grado de dirigirme a usted, con la finalidad de saludarlo muy cordialmente y a la vez comunicarle que el suscrito está realizando un trabajo de investigación titulado: "EL COMERCIO INFORMAL DE ROPA Y SU REPERCUSIÓN EN EL PAGO DE IMPUESTOS CASO: ALREDEDORES DEL MERCADO CENTRAL DE LA CIUDAD DE CAJAMARCA" PERIODO 2017", el cual ha sido aprobado autorizada su inscripción correspondiente.

Por tal motivo, solicito respetuosamente su valiosa opinión o juicio de experto en relación al instrumento de investigación; el mismo que se aplicará al trabajo de investigación antes mencionado. Para mayor información adjunto la Matriz de Consistencia, Matriz operacional de las variables, formato de opinión de expertos para ser llenado y el instrumento de investigación (encuesta).

Agradeciendo por anticipado la atención prestada a la presente, se despide de Usted.

Atentamente.

.....
Luis Fernando Chávez Tejada

Bachiller:



DISEÑO DE OPINIÓN DE EXPERTOS DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN

I. DATOS GENERALES

1.1. Apellidos y Nombres del informante: Luis Fernando Chávez Tejada

1.2. Nombre del instrumento o motivo de evaluación:

Encuesta sobre el "EL COMERCIO INFORMALDE ROPA Y SU REPERCUSIÓN EN EL PAGO DE IMPUESTOS CASO: ALREDEDORES DEL MERCADO CENTRAL DE LA CIUDAD DE CAJAMARCA" PERIODO 2017"

1.3. Autor del instrumento: Bachiller: Luis Fernando Chávez Tejada

DIMENSIONES	CRITERIOS	Deficiente 1-20	Regular 21-40	Buena 41-60	Muy Buena 61-80	Excelente 81-100
1. IMAGINACIÓN	Esta formulado con lenguaje apropiado				X	
2. CREATIVIDAD	Está expresado en conductas observables.				X	
3. CONCENTRACIÓN	Adecuado al avance de la ciencia y la tecnología				X	
4. EXPRESIÓN	Existe una organización lógica entre (variables e indicadores)					X
5. PLANIFICACIÓN	Comprende los aspectos en cantidad y calidad.				X	
6. TEXTUALIZACIÓN	Adecuado para valorar aspectos sobre docencia universitaria y la capacitación pedagógica en relación al logro de la calidad académica.				X	
1. REVISION-CORRECCIÓN	Consistencia entre la formulación del problema, objetivos y la hipótesis.				X	
2. EDICIÓN	Entre los índices indicadores y las dimensiones					X



II. OPINION DE APLICABILIDAD:

EL INSTRUMENTO SI PRESENTA CONTABILIDAD PARA
EL SIGUIENTE ESTUDIO

III. PROMEDIO DE VALORACIÓN:

17

IV. LUGAR Y FECHA:

02 DE MARZO DEL 2017

Mg. Mestanza Cacho, Roxana Elizabeth
Firma del Experto

Anexo 7: Matriz de datos

Nº	Edad	Sexo	Nivel de Instrucción	Ingreso mensual	Empleo	Tiempo	Razones	Es difícil ser formal	Compra de mercaderías	Familia	Principal problema
1	15 a 29 años	Masculino	Universidad	De 700 a más	Si	0 a 5 años	Límite de Edad	Exige muchos trámites	Préstamo Bancario	Si	Competencia desleal
2	30 a 44 años	Masculino	Universidad	De 700 a más	Si	0 a 5 años	Otros	Falta de apoyo de autoridades	Capital Propio	Si	No tener seguro social
3	30 a 44 años	Femenino	Universidad	De 700 a más	No	5 a 10 años	Tradición Familiar	Elevados impuestos	Préstamo Familiar	Si	No tener seguro social
4	45 a más años	Femenino	Primaria	De 600 a 700	No	0 a 5 años	Límite de Edad	No está preparado	Capital Propio	No	Ataque de la policía municipal
5	45 a más años	Masculino	Primaria	De 700 a más	No	10 a 15 años	Límite de Edad	No está preparado	Préstamo Bancario	Si	No tener seguro social
6	45 a más años	Masculino	Secundaria Completa	De 700 a más	No	10 a 15 años	Límite de Edad	Falta de apoyo de autoridades	Préstamo Bancario	Si	No tener seguro social
7	30 a 44 años	Femenino	Secundaria Completa	De 600 a 700	No	0 a 5 años	Nivel de Estudio	Exige muchos trámites	Préstamo Familiar	No	No tener seguro social
8	45 a más años	Femenino	Primaria	De 600 a 700	No	5 a 10 años	Límite de Edad	No está preparado	Capital Propio	No	Ataque de la policía municipal
9	30 a 44 años	Masculino	Secundaria Completa	De 700 a más	Si	5 a 10 años	Límite de Edad	Es costoso	Capital Propio	Si	No tener seguro social
10	15 a 29 años	Femenino	Secundaria Completa	De 600 a 700	Si	0 a 5 años	Nivel de Estudio	Elevados impuestos	Préstamo Bancario	No	Competencia desleal
11	15 a 29 años	Femenino	Secundaria Completa	De 700 a más	Si	0 a 5 años	Nivel de Estudio	Es costoso	Préstamo Familiar	Si	Competencia desleal
12	30 a 44 años	Masculino	Universidad	De 700 a más	Si	0 a 5 años	Tradición Familiar	Elevados impuestos	Préstamo Familiar	Si	Ataque de la policía municipal
13	15 a 29 años	Femenino	Secundaria Completa	De 600 a 700	No	0 a 5 años	Nivel de Estudio	Exige muchos trámites	Préstamo Familiar	No	Competencia desleal
14	45 a más años	Femenino	Primaria	De 700 a más	No	15 a más años	Tradición Familiar	Elevados impuestos	Capital Propio	Si	Ataque de la policía municipal
15	45 a más años	Masculino	Primaria	De 700 a más	No	10 a 15 años	Límite de Edad	Falta de apoyo de autoridades	Capital Propio	Si	No tener seguro social
16	15 a 29 años	Masculino	Universidad	De 700 a más	Si	0 a 5 años	Límite de Edad	Exige muchos trámites	Préstamo Bancario	Si	Competencia desleal
17	30 a 44 años	Masculino	Universidad	De 700 a más	Si	0 a 5 años	Otros	Falta de apoyo de autoridades	Capital Propio	Si	No tener seguro social
18	30 a 44 años	Femenino	Universidad	De 700 a más	No	5 a 10 años	Tradición Familiar	Elevados impuestos	Préstamo Familiar	Si	No tener seguro social
19	45 a más años	Femenino	Primaria	De 600 a 700	No	0 a 5 años	Límite de Edad	No está preparado	Capital Propio	No	Ataque de la policía municipal
20	45 a más años	Masculino	Primaria	De 700 a más	No	10 a 15 años	Límite de Edad	No está preparado	Préstamo Bancario	Si	No tener seguro social
21	45 a más años	Masculino	Secundaria Completa	De 700 a más	No	10 a 15 años	Límite de Edad	Falta de apoyo de autoridades	Préstamo Bancario	Si	No tener seguro social
22	30 a 44 años	Femenino	Secundaria Completa	De 600 a 700	No	0 a 5 años	Nivel de Estudio	Exige muchos trámites	Préstamo Familiar	No	No tener seguro social

23	45 a más años	Femenino	Primaria	De 600 a 700	No	5 a 10 años	Límite de Edad	No está preparado	Capital Propio	No	Ataque de la policía municipal
24	30 a 44 años	Masculino	Secundaria Completa	De 700 a más	Si	5 a 10 años	Límite de Edad	Es costoso	Capital Propio	Si	No tener seguro social
25	15 a 29 años	Femenino	Secundaria Completa	De 600 a 700	Si	0 a 5 años	Nivel de Estudio	Elevados impuestos	Préstamo Bancario	No	Competencia desleal
26	15 a 29 años	Femenino	Secundaria Completa	De 700 a más	Si	0 a 5 años	Nivel de Estudio	Es costoso	Préstamo Familiar	Si	Competencia desleal
27	30 a 44 años	Masculino	Universidad	De 700 a más	Si	0 a 5 años	Tradición Familiar	Elevados impuestos	Préstamo Familiar	Si	Ataque de la policía municipal
28	15 a 29 años	Femenino	Secundaria Completa	De 600 a 700	No	0 a 5 años	Nivel de Estudio	Exige muchos trámites	Préstamo Familiar	No	Competencia desleal
29	45 a más años	Femenino	Primaria	De 700 a más	No	15 a más años	Tradición Familiar	Elevados impuestos	Capital Propio	Si	Ataque de la policía municipal
30	45 a más años	Masculino	Primaria	De 700 a más	No	10 a 15 años	Límite de Edad	Falta de apoyo de autoridades	Capital Propio	Si	No tener seguro social
31	15 a 29 años	Femenino	Secundaria Completa	De 600 a 700	No	0 a 5 años	Nivel de Estudio	No está preparado	Préstamo Familiar	Si	No tener seguro social
32	30 a 44 años	Femenino	Secundaria Completa	De 700 a más	No	5 a 10 años	Límite de Edad	No está preparado	Préstamo Bancario	Si	Competencia desleal
33	30 a 44 años	Femenino	Secundaria Completa	De 700 a más	No	5 a 10 años	Nivel de Estudio	Es costoso	Préstamo a Terceras Personas	Si	Otros especificados
34	30 a 44 años	Masculino	Universidad	De 700 a más	No	5 a 10 años	Límite de Edad	Falta de apoyo de autoridades	Capital Propio	Si	Competencia desleal
35	30 a 44 años	Femenino	Secundaria Completa	De 700 a más	Si	5 a 10 años	Nivel de Estudio	Falta de apoyo de autoridades	Préstamo Bancario	Si	Competencia desleal
36	45 a más años	Masculino	Primaria	De 700 a más	No	15 a más años	Tradición Familiar	Falta de apoyo de autoridades	Préstamo a Terceras Personas	Si	No tener seguro social
37	45 a más años	Femenino	Primaria	De 700 a más	No	10 a 15 años	Nivel de Estudio	Mayor control fiscal	Préstamo Bancario	Si	No tener seguro social
38	30 a 44 años	Masculino	Secundaria Completa	De 600 a 700	Si	10 a 15 años	Nivel de Estudio	No está preparado	Préstamo Bancario	No	Competencia desleal
39	30 a 44 años	Masculino	Secundaria Completa	De 700 a más	Si	5 a 10 años	Nivel de Estudio	Es costoso	Capital Propio	Si	Ataque de la policía municipal
40	45 a más años	Masculino	Analfabético	De 400 a 500	No	15 a más años	Otros	Es costoso	Préstamo a Terceras Personas	No	Ataque de la policía municipal
41	45 a más años	Femenino	Analfabético	De 500 a 600	No	15 a más años	Tradición Familiar	Exige muchos trámites	Capital Propio	No	Ataque de la policía municipal
42	45 a más años	Femenino	Primaria	De 600 a 700	No	10 a 15 años	Tradición Familiar	Elevados impuestos	Préstamo Familiar	No	Ataque de la policía municipal
43	30 a 44 años	Femenino	Secundaria Incompleta	De 700 a más	No	0 a 5 años	Nivel de Estudio	Es costoso	Préstamo Familiar	Si	Competencia desleal
44	15 a 29 años	Femenino	Universidad	De 700 a más	No	5 a 10 años	Tradición Familiar	Exige muchos trámites	Préstamo Familiar	No	Otros especificados
45	30 a 44 años	Masculino	Universidad	De 700 a más	Si	5 a 10 años	Tradición Familiar	Exige muchos trámites	Préstamo Bancario	Si	Competencia desleal
46	15 a 29 años	Masculino	Universidad	De 700 a más	Si	0 a 5 años	Límite de Edad	Exige muchos trámites	Préstamo Bancario	Si	Competencia desleal

47	30 a 44 años	Masculino	Universidad	De 700 a más	Si	0 a 5 años	Otros	Falta de apoyo de autoridades	Capital Propio	Si	No tener seguro social
48	30 a 44 años	Femenino	Universidad	De 700 a más	No	5 a 10 años	Tradición Familiar	Elevados impuestos	Préstamo Familiar	Si	No tener seguro social
49	45 a más años	Femenino	Primaria	De 600 a 700	No	0 a 5 años	Límite de Edad	No está preparado	Capital Propio	No	Ataque de la policía municipal
50	45 a más años	Masculino	Primaria	De 700 a más	No	10 a 15 años	Límite de Edad	No está preparado	Préstamo Bancario	Si	No tener seguro social
51	45 a más años	Masculino	Secundaria Completa	De 700 a más	No	10 a 15 años	Límite de Edad	Falta de apoyo de autoridades	Préstamo Bancario	Si	No tener seguro social
52	30 a 44 años	Femenino	Secundaria Completa	De 600 a 700	No	0 a 5 años	Nivel de Estudio	Exige muchos trámites	Préstamo Familiar	No	No tener seguro social
53	45 a más años	Femenino	Primaria	De 600 a 700	No	5 a 10 años	Límite de Edad	No está preparado	Capital Propio	No	Ataque de la policía municipal
54	30 a 44 años	Masculino	Secundaria Completa	De 700 a más	Si	5 a 10 años	Límite de Edad	Es costoso	Capital Propio	Si	No tener seguro social
55	15 a 29 años	Femenino	Secundaria Completa	De 600 a 700	Si	0 a 5 años	Nivel de Estudio	Elevados impuestos	Préstamo Bancario	No	Competencia desleal
56	15 a 29 años	Femenino	Secundaria Completa	De 700 a más	Si	0 a 5 años	Nivel de Estudio	Es costoso	Préstamo Familiar	Si	Competencia desleal
57	30 a 44 años	Masculino	Universidad	De 700 a más	Si	0 a 5 años	Tradición Familiar	Elevados impuestos	Préstamo Familiar	Si	Ataque de la policía municipal
58	15 a 29 años	Femenino	Secundaria Completa	De 600 a 700	No	0 a 5 años	Nivel de Estudio	Exige muchos trámites	Préstamo Familiar	No	Competencia desleal
59	45 a más años	Femenino	Primaria	De 700 a más	No	15 a más años	Tradición Familiar	Elevados impuestos	Capital Propio	Si	Ataque de la policía municipal
60	45 a más años	Masculino	Primaria	De 700 a más	No	10 a 15 años	Límite de Edad	Falta de apoyo de autoridades	Capital Propio	Si	No tener seguro social
61	15 a 29 años	Femenino	Secundaria Completa	De 600 a 700	No	0 a 5 años	Nivel de Estudio	No está preparado	Préstamo Familiar	Si	No tener seguro social
62	30 a 44 años	Femenino	Secundaria Completa	De 700 a más	No	5 a 10 años	Límite de Edad	No está preparado	Préstamo Bancario	Si	Competencia desleal
63	30 a 44 años	Femenino	Secundaria Completa	De 700 a más	No	5 a 10 años	Nivel de Estudio	Es costoso	Préstamo a Terceras Personas	Si	Otros especificados
64	30 a 44 años	Masculino	Universidad	De 700 a más	No	5 a 10 años	Límite de Edad	Falta de apoyo de autoridades	Capital Propio	Si	Competencia desleal
65	30 a 44 años	Femenino	Secundaria Completa	De 700 a más	Si	5 a 10 años	Nivel de Estudio	Falta de apoyo de autoridades	Préstamo Bancario	Si	Competencia desleal
66	45 a más años	Masculino	Primaria	De 700 a más	No	15 a más años	Tradición Familiar	Falta de apoyo de autoridades	Préstamo a Terceras Personas	Si	No tener seguro social
67	45 a más años	Femenino	Primaria	De 700 a más	No	10 a 15 años	Nivel de Estudio	Mayor control fiscal	Préstamo Bancario	Si	No tener seguro social
68	30 a 44 años	Masculino	Secundaria Completa	De 600 a 700	Si	10 a 15 años	Nivel de Estudio	No está preparado	Préstamo Bancario	No	Competencia desleal
69	30 a 44 años	Masculino	Secundaria Completa	De 700 a más	Si	5 a 10 años	Nivel de Estudio	Es costoso	Capital Propio	Si	Ataque de la policía municipal

70	45 a más años	Masculino	Analfabético	De 400 a 500	No	15 a más años	Otros	Es costoso	Préstamo a Terceras Personas	No	Ataque de la policía municipal
71	45 a más años	Femenino	Analfabético	De 500 a 600	No	15 a más años	Tradición Familiar	Exige muchos trámites	Capital Propio	No	Ataque de la policía municipal
72	45 a más años	Femenino	Primaria	De 600 a 700	No	10 a 15 años	Tradición Familiar	Elevados impuestos	Préstamo Familiar	No	Ataque de la policía municipal
73	30 a 44 años	Femenino	Secundaria Incompleta	De 700 a más	No	0 a 5 años	Nivel de Estudio	Es costoso	Préstamo Familiar	Si	Competencia desleal
74	15 a 29 años	Femenino	Universidad	De 700 a más	No	5 a 10 años	Tradición Familiar	Exige muchos trámites	Préstamo Familiar	No	Otros especificados
75	30 a 44 años	Masculino	Universidad	De 700 a más	Si	5 a 10 años	Tradición Familiar	Exige muchos trámites	Préstamo Bancario	Si	Competencia desleal
76	45 a más años	Masculino	Primaria	De 700 a más	No	10 a 15 años	Límite de Edad	Falta de apoyo de autoridades	Capital Propio	Si	No tener seguro social
77	15 a 29 años	Femenino	Secundaria Completa	De 600 a 700	No	0 a 5 años	Nivel de Estudio	No está preparado	Préstamo Familiar	Si	No tener seguro social
78	30 a 44 años	Femenino	Secundaria Completa	De 700 a más	No	5 a 10 años	Límite de Edad	No está preparado	Préstamo Bancario	Si	Competencia desleal
79	30 a 44 años	Femenino	Secundaria Completa	De 700 a más	No	5 a 10 años	Nivel de Estudio	Es costoso	Préstamo a Terceras Personas	Si	Otros especificados
80	30 a 44 años	Masculino	Universidad	De 700 a más	No	5 a 10 años	Límite de Edad	Falta de apoyo de autoridades	Capital Propio	Si	Competencia desleal
81	30 a 44 años	Femenino	Secundaria Completa	De 700 a más	Si	5 a 10 años	Nivel de Estudio	Falta de apoyo de autoridades	Préstamo Bancario	Si	Competencia desleal
82	45 a más años	Masculino	Primaria	De 700 a más	No	15 a más años	Tradición Familiar	Falta de apoyo de autoridades	Préstamo a Terceras Personas	Si	No tener seguro social
83	45 a más años	Femenino	Primaria	De 700 a más	No	10 a 15 años	Nivel de Estudio	Mayor control fiscal	Préstamo Bancario	Si	No tener seguro social
84	30 a 44 años	Masculino	Secundaria Completa	De 600 a 700	Si	10 a 15 años	Nivel de Estudio	No está preparado	Préstamo Bancario	No	Competencia desleal
85	30 a 44 años	Masculino	Secundaria Completa	De 700 a más	Si	5 a 10 años	Nivel de Estudio	Es costoso	Capital Propio	Si	Ataque de la policía municipal
86	45 a más años	Masculino	Analfabético	De 400 a 500	No	15 a más años	Otros	Es costoso	Préstamo a Terceras Personas	No	Ataque de la policía municipal
87	45 a más años	Femenino	Analfabético	De 500 a 600	No	15 a más años	Tradición Familiar	Exige muchos trámites	Capital Propio	No	Ataque de la policía municipal
88	45 a más años	Femenino	Primaria	De 600 a 700	No	10 a 15 años	Tradición Familiar	Elevados impuestos	Préstamo Familiar	No	Ataque de la policía municipal
89	30 a 44 años	Femenino	Secundaria Incompleta	De 700 a más	No	0 a 5 años	Nivel de Estudio	Es costoso	Préstamo Familiar	Si	Competencia desleal
90	15 a 29 años	Femenino	Universidad	De 700 a más	No	5 a 10 años	Tradición Familiar	Exige muchos trámites	Préstamo Familiar	No	Otros especificados
91	30 a 44 años	Masculino	Universidad	De 700 a más	Si	5 a 10 años	Tradición Familiar	Exige muchos trámites	Préstamo Bancario	Si	Competencia desleal
92	30 a 44 años	Femenino	Secundaria Completa	De 700 a más	No	5 a 10 años	Límite de Edad	No está preparado	Préstamo Bancario	Si	Competencia desleal
93	30 a 44 años	Femenino	Secundaria Completa	De 700 a más	No	5 a 10 años	Nivel de Estudio	Es costoso	Préstamo a Terceras Personas	Si	Otros especificados

94	30 a 44 años	Masculino	Universidad	De 700 a más	No	5 a 10 años	Límite de Edad	Falta de apoyo de autoridades	Capital Propio	Si	Competencia desleal
95	30 a 44 años	Femenino	Secundaria Completa	De 700 a más	Si	5 a 10 años	Nivel de Estudio	Falta de apoyo de autoridades	Préstamo Bancario	Si	Competencia desleal
96	45 a más años	Masculino	Primaria	De 700 a más	No	15 a más años	Tradición Familiar	Falta de apoyo de autoridades	Préstamo a Terceras Personas	Si	No tener seguro social
97	45 a más años	Femenino	Primaria	De 700 a más	No	10 a 15 años	Nivel de Estudio	Mayor control fiscal	Préstamo Bancario	Si	No tener seguro social
98	30 a 44 años	Masculino	Secundaria Completa	De 600 a 700	Si	10 a 15 años	Nivel de Estudio	No está preparado	Préstamo Bancario	No	Competencia desleal
99	30 a 44 años	Masculino	Secundaria Completa	De 700 a más	Si	5 a 10 años	Nivel de Estudio	Es costoso	Capital Propio	Si	Ataque de la policía municipal
100	45 a más años	Masculino	Analfabético	De 400 a 500	No	15 a más años	Otros	Es costoso	Préstamo a Terceras Personas	No	Ataque de la policía municipal
101	15 a 29 años	Masculino	Universidad	De 700 a más	Si	0 a 5 años	Límite de Edad	Exige muchos trámites	Préstamo Bancario	Si	Competencia desleal
102	30 a 44 años	Masculino	Universidad	De 700 a más	Si	0 a 5 años	Otros	Falta de apoyo de autoridades	Capital Propio	Si	No tener seguro social
103	30 a 44 años	Femenino	Universidad	De 700 a más	No	5 a 10 años	Tradición Familiar	Elevados impuestos	Préstamo Familiar	Si	No tener seguro social
104	45 a más años	Femenino	Primaria	De 600 a 700	No	0 a 5 años	Límite de Edad	No está preparado	Capital Propio	No	Ataque de la policía municipal
105	45 a más años	Masculino	Primaria	De 700 a más	No	10 a 15 años	Límite de Edad	No está preparado	Préstamo Bancario	Si	No tener seguro social
106	45 a más años	Masculino	Secundaria Completa	De 700 a más	No	10 a 15 años	Límite de Edad	Falta de apoyo de autoridades	Préstamo Bancario	Si	No tener seguro social
107	30 a 44 años	Femenino	Secundaria Completa	De 600 a 700	No	0 a 5 años	Nivel de Estudio	Exige muchos trámites	Préstamo Familiar	No	No tener seguro social
108	45 a más años	Femenino	Primaria	De 600 a 700	No	5 a 10 años	Límite de Edad	No está preparado	Capital Propio	No	Ataque de la policía municipal
109	30 a 44 años	Masculino	Secundaria Completa	De 700 a más	Si	5 a 10 años	Límite de Edad	Es costoso	Capital Propio	Si	No tener seguro social
110	15 a 29 años	Femenino	Secundaria Completa	De 600 a 700	Si	0 a 5 años	Nivel de Estudio	Elevados impuestos	Préstamo Bancario	No	Competencia desleal
111	15 a 29 años	Femenino	Secundaria Completa	De 700 a más	Si	0 a 5 años	Nivel de Estudio	Es costoso	Préstamo Familiar	Si	Competencia desleal
112	30 a 44 años	Masculino	Universidad	De 700 a más	Si	0 a 5 años	Tradición Familiar	Elevados impuestos	Préstamo Familiar	Si	Ataque de la policía municipal
113	15 a 29 años	Femenino	Secundaria Completa	De 600 a 700	No	0 a 5 años	Nivel de Estudio	Exige muchos trámites	Préstamo Familiar	No	Competencia desleal
114	45 a más años	Femenino	Primaria	De 700 a más	No	15 a más años	Tradición Familiar	Elevados impuestos	Capital Propio	Si	Ataque de la policía municipal
115	45 a más años	Masculino	Primaria	De 700 a más	No	10 a 15 años	Límite de Edad	Falta de apoyo de autoridades	Capital Propio	Si	No tener seguro social
116	15 a 29 años	Masculino	Universidad	De 700 a más	Si	0 a 5 años	Límite de Edad	Exige muchos trámites	Préstamo Bancario	Si	Competencia desleal
117	30 a 44 años	Masculino	Universidad	De 700 a más	Si	0 a 5 años	Otros	Falta de apoyo de autoridades	Capital Propio	Si	No tener seguro social

118	30 a 44 años	Femenino	Universidad	De 700 a más	No	5 a 10 años	Tradición Familiar	Elevados impuestos	Préstamo Familiar	Si	No tener seguro social
119	45 a más años	Femenino	Primaria	De 600 a 700	No	0 a 5 años	Límite de Edad	No está preparado	Capital Propio	No	Ataque de la policía municipal
120	45 a más años	Masculino	Primaria	De 700 a más	No	10 a 15 años	Límite de Edad	No está preparado	Préstamo Bancario	Si	No tener seguro social
121	45 a más años	Masculino	Secundaria Completa	De 700 a más	No	10 a 15 años	Límite de Edad	Falta de apoyo de autoridades	Préstamo Bancario	Si	No tener seguro social
122	30 a 44 años	Femenino	Secundaria Completa	De 600 a 700	No	0 a 5 años	Nivel de Estudio	Exige muchos trámites	Préstamo Familiar	No	No tener seguro social
123	45 a más años	Femenino	Primaria	De 600 a 700	No	5 a 10 años	Límite de Edad	No está preparado	Capital Propio	No	Ataque de la policía municipal
124	30 a 44 años	Masculino	Secundaria Completa	De 700 a más	Si	5 a 10 años	Límite de Edad	Es costoso	Capital Propio	Si	No tener seguro social
125	15 a 29 años	Femenino	Secundaria Completa	De 600 a 700	Si	0 a 5 años	Nivel de Estudio	Elevados impuestos	Préstamo Bancario	No	Competencia desleal
126	15 a 29 años	Femenino	Secundaria Completa	De 700 a más	Si	0 a 5 años	Nivel de Estudio	Es costoso	Préstamo Familiar	Si	Competencia desleal
127	30 a 44 años	Masculino	Universidad	De 700 a más	Si	0 a 5 años	Tradición Familiar	Elevados impuestos	Préstamo Familiar	Si	Ataque de la policía municipal
128	15 a 29 años	Femenino	Secundaria Completa	De 600 a 700	No	0 a 5 años	Nivel de Estudio	Exige muchos trámites	Préstamo Familiar	No	Competencia desleal
129	45 a más años	Femenino	Primaria	De 700 a más	No	15 a más años	Tradición Familiar	Elevados impuestos	Capital Propio	Si	Ataque de la policía municipal
130	45 a más años	Masculino	Primaria	De 700 a más	No	10 a 15 años	Límite de Edad	Falta de apoyo de autoridades	Capital Propio	Si	No tener seguro social
131	15 a 29 años	Femenino	Secundaria Completa	De 600 a 700	No	0 a 5 años	Nivel de Estudio	No está preparado	Préstamo Familiar	Si	No tener seguro social
132	30 a 44 años	Femenino	Secundaria Completa	De 700 a más	No	5 a 10 años	Límite de Edad	No está preparado	Préstamo Bancario	Si	Competencia desleal
133	30 a 44 años	Femenino	Secundaria Completa	De 700 a más	No	5 a 10 años	Nivel de Estudio	Es costoso	Préstamo a Terceras Personas	Si	Otros especificados
134	30 a 44 años	Masculino	Universidad	De 700 a más	No	5 a 10 años	Límite de Edad	Falta de apoyo de autoridades	Capital Propio	Si	Competencia desleal
135	30 a 44 años	Femenino	Secundaria Completa	De 700 a más	Si	5 a 10 años	Nivel de Estudio	Falta de apoyo de autoridades	Préstamo Bancario	Si	Competencia desleal
136	45 a más años	Masculino	Primaria	De 700 a más	No	15 a más años	Tradición Familiar	Falta de apoyo de autoridades	Préstamo a Terceras Personas	Si	No tener seguro social
137	45 a más años	Femenino	Primaria	De 700 a más	No	10 a 15 años	Nivel de Estudio	Mayor control fiscal	Préstamo Bancario	Si	No tener seguro social
138	30 a 44 años	Masculino	Secundaria Completa	De 600 a 700	Si	10 a 15 años	Nivel de Estudio	No está preparado	Préstamo Bancario	No	Competencia desleal
139	30 a 44 años	Masculino	Secundaria Completa	De 700 a más	Si	5 a 10 años	Nivel de Estudio	Es costoso	Capital Propio	Si	Ataque de la policía municipal
140	45 a más años	Masculino	Analfabético	De 400 a 500	No	15 a más años	Otros	Es costoso	Préstamo a Terceras Personas	No	Ataque de la policía municipal

141	45 a más años	Femenino	Analfabético	De 500 a 600	No	15 a más años	Tradición Familiar	Exige muchos trámites	Capital Propio	No	Ataque de la policía municipal
142	45 a más años	Femenino	Primaria	De 600 a 700	No	10 a 15 años	Tradición Familiar	Elevados impuestos	Préstamo Familiar	No	Ataque de la policía municipal
143	30 a 44 años	Femenino	Secundaria Incompleta	De 700 a más	No	0 a 5 años	Nivel de Estudio	Es costoso	Préstamo Familiar	Si	Competencia desleal
144	15 a 29 años	Femenino	Universidad	De 700 a más	No	5 a 10 años	Tradición Familiar	Exige muchos trámites	Préstamo Familiar	No	Otros especificados
145	30 a 44 años	Masculino	Universidad	De 700 a más	Si	5 a 10 años	Tradición Familiar	Exige muchos trámites	Préstamo Bancario	Si	Competencia desleal
146	15 a 29 años	Masculino	Universidad	De 700 a más	Si	0 a 5 años	Límite de Edad	Exige muchos trámites	Préstamo Bancario	Si	Competencia desleal
147	30 a 44 años	Masculino	Universidad	De 700 a más	Si	0 a 5 años	Otros	Falta de apoyo de autoridades	Capital Propio	Si	No tener seguro social
148	30 a 44 años	Femenino	Universidad	De 700 a más	No	5 a 10 años	Tradición Familiar	Elevados impuestos	Préstamo Familiar	Si	No tener seguro social
149	45 a más años	Femenino	Primaria	De 600 a 700	No	0 a 5 años	Límite de Edad	No está preparado	Capital Propio	No	Ataque de la policía municipal
150	45 a más años	Masculino	Primaria	De 700 a más	No	10 a 15 años	Límite de Edad	No está preparado	Préstamo Bancario	Si	No tener seguro social
151	45 a más años	Masculino	Secundaria Completa	De 700 a más	No	10 a 15 años	Límite de Edad	Falta de apoyo de autoridades	Préstamo Bancario	Si	No tener seguro social
152	30 a 44 años	Femenino	Secundaria Completa	De 600 a 700	No	0 a 5 años	Nivel de Estudio	Exige muchos trámites	Préstamo Familiar	No	No tener seguro social
153	45 a más años	Femenino	Primaria	De 600 a 700	No	5 a 10 años	Límite de Edad	No está preparado	Capital Propio	No	Ataque de la policía municipal
154	30 a 44 años	Masculino	Secundaria Completa	De 700 a más	Si	5 a 10 años	Límite de Edad	Es costoso	Capital Propio	Si	No tener seguro social
155	15 a 29 años	Femenino	Secundaria Completa	De 600 a 700	Si	0 a 5 años	Nivel de Estudio	Elevados impuestos	Préstamo Bancario	No	Competencia desleal
156	15 a 29 años	Femenino	Secundaria Completa	De 700 a más	Si	0 a 5 años	Nivel de Estudio	Es costoso	Préstamo Familiar	Si	Competencia desleal
157	30 a 44 años	Masculino	Universidad	De 700 a más	Si	0 a 5 años	Tradición Familiar	Elevados impuestos	Préstamo Familiar	Si	Ataque de la policía municipal
158	15 a 29 años	Femenino	Secundaria Completa	De 600 a 700	No	0 a 5 años	Nivel de Estudio	Exige muchos trámites	Préstamo Familiar	No	Competencia desleal
159	45 a más años	Femenino	Primaria	De 700 a más	No	15 a más años	Tradición Familiar	Elevados impuestos	Capital Propio	Si	Ataque de la policía municipal
160	45 a más años	Masculino	Primaria	De 700 a más	No	10 a 15 años	Límite de Edad	Falta de apoyo de autoridades	Capital Propio	Si	No tener seguro social
161	15 a 29 años	Femenino	Secundaria Completa	De 600 a 700	No	0 a 5 años	Nivel de Estudio	No está preparado	Préstamo Familiar	Si	No tener seguro social
162	30 a 44 años	Femenino	Secundaria Completa	De 700 a más	No	5 a 10 años	Límite de Edad	No está preparado	Préstamo Bancario	Si	Competencia desleal
163	30 a 44 años	Femenino	Secundaria Completa	De 700 a más	No	5 a 10 años	Nivel de Estudio	Es costoso	Préstamo a Terceras Personas	Si	Otros especificados
164	30 a 44 años	Masculino	Universidad	De 700 a más	No	5 a 10 años	Límite de Edad	Falta de apoyo de autoridades	Capital Propio	Si	Competencia desleal

165	30 a 44 años	Femenino	Secundaria Completa	De 700 a más	Si	5 a 10 años	Nivel de Estudio	Falta de apoyo de autoridades	Préstamo Bancario	Si	Competencia desleal
166	45 a más años	Masculino	Primaria	De 700 a más	No	15 a más años	Tradición Familiar	Falta de apoyo de autoridades	Préstamo a Terceras Personas	Si	No tener seguro social
167	45 a más años	Femenino	Primaria	De 700 a más	No	10 a 15 años	Nivel de Estudio	Mayor control fiscal	Préstamo Bancario	Si	No tener seguro social
168	30 a 44 años	Masculino	Secundaria Completa	De 600 a 700	Si	10 a 15 años	Nivel de Estudio	No está preparado	Préstamo Bancario	No	Competencia desleal
169	30 a 44 años	Masculino	Secundaria Completa	De 700 a más	Si	5 a 10 años	Nivel de Estudio	Es costoso	Capital Propio	Si	Ataque de la policía municipal
170	45 a más años	Masculino	Analfabético	De 400 a 500	No	15 a más años	Otros	Es costoso	Préstamo a Terceras Personas	No	Ataque de la policía municipal
171	45 a más años	Femenino	Analfabético	De 500 a 600	No	15 a más años	Tradición Familiar	Exige muchos trámites	Capital Propio	No	Ataque de la policía municipal
172	45 a más años	Femenino	Primaria	De 600 a 700	No	10 a 15 años	Tradición Familiar	Elevados impuestos	Préstamo Familiar	No	Ataque de la policía municipal
173	30 a 44 años	Femenino	Secundaria Incompleta	De 700 a más	No	0 a 5 años	Nivel de Estudio	Es costoso	Préstamo Familiar	Si	Competencia desleal
174	15 a 29 años	Femenino	Universidad	De 700 a más	No	5 a 10 años	Tradición Familiar	Exige muchos trámites	Préstamo Familiar	No	Otros especificados
175	30 a 44 años	Masculino	Universidad	De 700 a más	Si	5 a 10 años	Tradición Familiar	Exige muchos trámites	Préstamo Bancario	Si	Competencia desleal
176	45 a más años	Masculino	Primaria	De 700 a más	No	10 a 15 años	Límite de Edad	Falta de apoyo de autoridades	Capital Propio	Si	No tener seguro social
177	15 a 29 años	Femenino	Secundaria Completa	De 600 a 700	No	0 a 5 años	Nivel de Estudio	No está preparado	Préstamo Familiar	Si	No tener seguro social
178	30 a 44 años	Femenino	Secundaria Completa	De 700 a más	No	5 a 10 años	Límite de Edad	No está preparado	Préstamo Bancario	Si	Competencia desleal
179	30 a 44 años	Femenino	Secundaria Completa	De 700 a más	No	5 a 10 años	Nivel de Estudio	Es costoso	Préstamo a Terceras Personas	Si	Otros especificados
180	30 a 44 años	Masculino	Universidad	De 700 a más	No	5 a 10 años	Límite de Edad	Falta de apoyo de autoridades	Capital Propio	Si	Competencia desleal
181	30 a 44 años	Femenino	Secundaria Completa	De 700 a más	Si	5 a 10 años	Nivel de Estudio	Falta de apoyo de autoridades	Préstamo Bancario	Si	Competencia desleal
182	45 a más años	Masculino	Primaria	De 700 a más	No	15 a más años	Tradición Familiar	Falta de apoyo de autoridades	Préstamo a Terceras Personas	Si	No tener seguro social
183	45 a más años	Femenino	Primaria	De 700 a más	No	10 a 15 años	Nivel de Estudio	Mayor control fiscal	Préstamo Bancario	Si	No tener seguro social
184	30 a 44 años	Masculino	Secundaria Completa	De 600 a 700	Si	10 a 15 años	Nivel de Estudio	No está preparado	Préstamo Bancario	No	Competencia desleal
185	30 a 44 años	Masculino	Secundaria Completa	De 700 a más	Si	5 a 10 años	Nivel de Estudio	Es costoso	Capital Propio	Si	Ataque de la policía municipal
186	45 a más años	Masculino	Analfabético	De 400 a 500	No	15 a más años	Otros	Es costoso	Préstamo a Terceras Personas	No	Ataque de la policía municipal
187	45 a más años	Femenino	Analfabético	De 500 a 600	No	15 a más años	Tradición Familiar	Exige muchos trámites	Capital Propio	No	Ataque de la policía municipal

188	45 a más años	Femenino	Primaria	De 600 a 700	No	10 a 15 años	Tradición Familiar	Elevados impuestos	Préstamo Familiar	No	Ataque de la policía municipal
189	30 a 44 años	Femenino	Secundaria Incompleta	De 700 a más	No	0 a 5 años	Nivel de Estudio	Es costoso	Préstamo Familiar	Si	Competencia desleal
190	15 a 29 años	Femenino	Universidad	De 700 a más	No	5 a 10 años	Tradición Familiar	Exige muchos trámites	Préstamo Familiar	No	Otros especificados
191	30 a 44 años	Masculino	Universidad	De 700 a más	Si	5 a 10 años	Tradición Familiar	Exige muchos trámites	Préstamo Bancario	Si	Competencia desleal
192	30 a 44 años	Femenino	Secundaria Completa	De 700 a más	No	5 a 10 años	Límite de Edad	No está preparado	Préstamo Bancario	Si	Competencia desleal
193	30 a 44 años	Femenino	Secundaria Completa	De 700 a más	No	5 a 10 años	Nivel de Estudio	Es costoso	Préstamo a Terceras Personas	Si	Otros especificados
194	30 a 44 años	Masculino	Universidad	De 700 a más	No	5 a 10 años	Límite de Edad	Falta de apoyo de autoridades	Capital Propio	Si	Competencia desleal
195	30 a 44 años	Femenino	Secundaria Completa	De 700 a más	Si	5 a 10 años	Nivel de Estudio	Falta de apoyo de autoridades	Préstamo Bancario	Si	Competencia desleal
196	45 a más años	Masculino	Primaria	De 700 a más	No	15 a más años	Tradición Familiar	Falta de apoyo de autoridades	Préstamo a Terceras Personas	Si	No tener seguro social
197	45 a más años	Femenino	Primaria	De 700 a más	No	10 a 15 años	Nivel de Estudio	Mayor control fiscal	Préstamo Bancario	Si	No tener seguro social
198	30 a 44 años	Masculino	Secundaria Completa	De 600 a 700	Si	10 a 15 años	Nivel de Estudio	No está preparado	Préstamo Bancario	No	Competencia desleal
199	30 a 44 años	Masculino	Secundaria Completa	De 700 a más	Si	5 a 10 años	Nivel de Estudio	Es costoso	Capital Propio	Si	Ataque de la policía municipal
200	45 a más años	Masculino	Analfabético	De 400 a 500	No	15 a más años	Otros	Es costoso	Préstamo a Terceras Personas	No	Ataque de la policía municipal
201	15 a 29 años	Masculino	Universidad	De 700 a más	Si	0 a 5 años	Límite de Edad	Exige muchos trámites	Préstamo Bancario	Si	Competencia desleal
202	30 a 44 años	Masculino	Universidad	De 700 a más	Si	0 a 5 años	Otros	Falta de apoyo de autoridades	Capital Propio	Si	No tener seguro social
203	30 a 44 años	Femenino	Universidad	De 700 a más	No	5 a 10 años	Tradición Familiar	Elevados impuestos	Préstamo Familiar	Si	No tener seguro social
204	45 a más años	Femenino	Primaria	De 600 a 700	No	0 a 5 años	Límite de Edad	No está preparado	Capital Propio	No	Ataque de la policía municipal
205	45 a más años	Masculino	Primaria	De 700 a más	No	10 a 15 años	Límite de Edad	No está preparado	Préstamo Bancario	Si	No tener seguro social
206	45 a más años	Masculino	Secundaria Completa	De 700 a más	No	10 a 15 años	Límite de Edad	Falta de apoyo de autoridades	Préstamo Bancario	Si	No tener seguro social
207	30 a 44 años	Femenino	Secundaria Completa	De 600 a 700	No	0 a 5 años	Nivel de Estudio	Exige muchos trámites	Préstamo Familiar	No	No tener seguro social
208	45 a más años	Femenino	Primaria	De 600 a 700	No	5 a 10 años	Límite de Edad	No está preparado	Capital Propio	No	Ataque de la policía municipal
209	30 a 44 años	Masculino	Secundaria Completa	De 700 a más	Si	5 a 10 años	Límite de Edad	Es costoso	Capital Propio	Si	No tener seguro social
210	15 a 29 años	Femenino	Secundaria Completa	De 600 a 700	Si	0 a 5 años	Nivel de Estudio	Elevados impuestos	Préstamo Bancario	No	Competencia desleal
211	15 a 29 años	Femenino	Secundaria Completa	De 700 a más	Si	0 a 5 años	Nivel de Estudio	Es costoso	Préstamo Familiar	Si	Competencia desleal

212	30 a 44 años	Masculino	Universidad	De 700 a más	Si	0 a 5 años	Tradición Familiar	Elevados impuestos	Préstamo Familiar	Si	Ataque de la policía municipal
213	15 a 29 años	Femenino	Secundaria Completa	De 600 a 700	No	0 a 5 años	Nivel de Estudio	Exige muchos trámites	Préstamo Familiar	No	Competencia desleal
214	45 a más años	Femenino	Primaria	De 700 a más	No	15 a más años	Tradición Familiar	Elevados impuestos	Capital Propio	Si	Ataque de la policía municipal
215	45 a más años	Masculino	Primaria	De 700 a más	No	10 a 15 años	Límite de Edad	Falta de apoyo de autoridades	Capital Propio	Si	No tener seguro social
216	15 a 29 años	Masculino	Universidad	De 700 a más	Si	0 a 5 años	Límite de Edad	Exige muchos trámites	Préstamo Bancario	Si	Competencia desleal
217	30 a 44 años	Masculino	Universidad	De 700 a más	Si	0 a 5 años	Otros	Falta de apoyo de autoridades	Capital Propio	Si	No tener seguro social
218	30 a 44 años	Femenino	Universidad	De 700 a más	No	5 a 10 años	Tradición Familiar	Elevados impuestos	Préstamo Familiar	Si	No tener seguro social
219	45 a más años	Femenino	Primaria	De 600 a 700	No	0 a 5 años	Límite de Edad	No está preparado	Capital Propio	No	Ataque de la policía municipal
220	45 a más años	Masculino	Primaria	De 700 a más	No	10 a 15 años	Límite de Edad	No está preparado	Préstamo Bancario	Si	No tener seguro social
221	45 a más años	Masculino	Secundaria Completa	De 700 a más	No	10 a 15 años	Límite de Edad	Falta de apoyo de autoridades	Préstamo Bancario	Si	No tener seguro social
222	30 a 44 años	Femenino	Secundaria Completa	De 600 a 700	No	0 a 5 años	Nivel de Estudio	Exige muchos trámites	Préstamo Familiar	No	No tener seguro social
223	45 a más años	Femenino	Primaria	De 600 a 700	No	5 a 10 años	Límite de Edad	No está preparado	Capital Propio	No	Ataque de la policía municipal
224	30 a 44 años	Masculino	Secundaria Completa	De 700 a más	Si	5 a 10 años	Límite de Edad	Es costoso	Capital Propio	Si	No tener seguro social
225	15 a 29 años	Femenino	Secundaria Completa	De 600 a 700	Si	0 a 5 años	Nivel de Estudio	Elevados impuestos	Préstamo Bancario	No	Competencia desleal
226	15 a 29 años	Femenino	Secundaria Completa	De 700 a más	Si	0 a 5 años	Nivel de Estudio	Es costoso	Préstamo Familiar	Si	Competencia desleal
227	30 a 44 años	Masculino	Universidad	De 700 a más	Si	0 a 5 años	Tradición Familiar	Elevados impuestos	Préstamo Familiar	Si	Ataque de la policía municipal
228	15 a 29 años	Femenino	Secundaria Completa	De 600 a 700	No	0 a 5 años	Nivel de Estudio	Exige muchos trámites	Préstamo Familiar	No	Competencia desleal
229	45 a más años	Femenino	Primaria	De 700 a más	No	15 a más años	Tradición Familiar	Elevados impuestos	Capital Propio	Si	Ataque de la policía municipal
230	45 a más años	Masculino	Primaria	De 700 a más	No	10 a 15 años	Límite de Edad	Falta de apoyo de autoridades	Capital Propio	Si	No tener seguro social
231	15 a 29 años	Femenino	Secundaria Completa	De 600 a 700	No	0 a 5 años	Nivel de Estudio	No está preparado	Préstamo Familiar	Si	No tener seguro social
232	30 a 44 años	Femenino	Secundaria Completa	De 700 a más	No	5 a 10 años	Límite de Edad	No está preparado	Préstamo Bancario	Si	Competencia desleal
233	30 a 44 años	Femenino	Secundaria Completa	De 700 a más	No	5 a 10 años	Nivel de Estudio	Es costoso	Préstamo a Terceras Personas	Si	Otros especificados
234	30 a 44 años	Masculino	Universidad	De 700 a más	No	5 a 10 años	Límite de Edad	Falta de apoyo de autoridades	Capital Propio	Si	Competencia desleal
235	30 a 44 años	Femenino	Secundaria Completa	De 700 a más	Si	5 a 10 años	Nivel de Estudio	Falta de apoyo de autoridades	Préstamo Bancario	Si	Competencia desleal

236	45 a más años	Masculino	Primaria	De 700 a más	No	15 a más años	Tradición Familiar	Falta de apoyo de autoridades	Préstamo a Terceras Personas	Si	No tener seguro social
237	45 a más años	Femenino	Primaria	De 700 a más	No	10 a 15 años	Nivel de Estudio	Mayor control fiscal	Préstamo Bancario	Si	No tener seguro social
238	30 a 44 años	Masculino	Secundaria Completa	De 600 a 700	Si	10 a 15 años	Nivel de Estudio	No está preparado	Préstamo Bancario	No	Competencia desleal
239	30 a 44 años	Masculino	Secundaria Completa	De 700 a más	Si	5 a 10 años	Nivel de Estudio	Es costoso	Capital Propio	Si	Ataque de la policía municipal
240	45 a más años	Masculino	Analfabético	De 400 a 500	No	15 a más años	Otros	Es costoso	Préstamo a Terceras Personas	No	Ataque de la policía municipal
241	45 a más años	Femenino	Analfabético	De 500 a 600	No	15 a más años	Tradición Familiar	Exige muchos trámites	Capital Propio	No	Ataque de la policía municipal
242	45 a más años	Femenino	Primaria	De 600 a 700	No	10 a 15 años	Tradición Familiar	Elevados impuestos	Préstamo Familiar	No	Ataque de la policía municipal
243	30 a 44 años	Femenino	Secundaria Incompleta	De 700 a más	No	0 a 5 años	Nivel de Estudio	Es costoso	Préstamo Familiar	Si	Competencia desleal
244	15 a 29 años	Femenino	Universidad	De 700 a más	No	5 a 10 años	Tradición Familiar	Exige muchos trámites	Préstamo Familiar	No	Otros especificados
245	30 a 44 años	Masculino	Universidad	De 700 a más	Si	5 a 10 años	Tradición Familiar	Exige muchos trámites	Préstamo Bancario	Si	Competencia desleal
246	15 a 29 años	Masculino	Universidad	De 700 a más	Si	0 a 5 años	Límite de Edad	Exige muchos trámites	Préstamo Bancario	Si	Competencia desleal
247	30 a 44 años	Masculino	Universidad	De 700 a más	Si	0 a 5 años	Otros	Falta de apoyo de autoridades	Capital Propio	Si	No tener seguro social
248	30 a 44 años	Femenino	Universidad	De 700 a más	No	5 a 10 años	Tradición Familiar	Elevados impuestos	Préstamo Familiar	Si	No tener seguro social
249	45 a más años	Femenino	Primaria	De 600 a 700	No	0 a 5 años	Límite de Edad	No está preparado	Capital Propio	No	Ataque de la policía municipal
250	45 a más años	Masculino	Primaria	De 700 a más	No	10 a 15 años	Límite de Edad	No está preparado	Préstamo Bancario	Si	No tener seguro social
251	45 a más años	Masculino	Secundaria Completa	De 700 a más	No	10 a 15 años	Límite de Edad	Falta de apoyo de autoridades	Préstamo Bancario	Si	No tener seguro social
252	30 a 44 años	Femenino	Secundaria Completa	De 600 a 700	No	0 a 5 años	Nivel de Estudio	Exige muchos trámites	Préstamo Familiar	No	No tener seguro social
253	45 a más años	Femenino	Primaria	De 600 a 700	No	5 a 10 años	Límite de Edad	No está preparado	Capital Propio	No	Ataque de la policía municipal
254	30 a 44 años	Masculino	Secundaria Completa	De 700 a más	Si	5 a 10 años	Límite de Edad	Es costoso	Capital Propio	Si	No tener seguro social
255	15 a 29 años	Femenino	Secundaria Completa	De 600 a 700	Si	0 a 5 años	Nivel de Estudio	Elevados impuestos	Préstamo Bancario	No	Competencia desleal
256	15 a 29 años	Femenino	Secundaria Completa	De 700 a más	Si	0 a 5 años	Nivel de Estudio	Es costoso	Préstamo Familiar	Si	Competencia desleal
257	30 a 44 años	Masculino	Universidad	De 700 a más	Si	0 a 5 años	Tradición Familiar	Elevados impuestos	Préstamo Familiar	Si	Ataque de la policía municipal
258	15 a 29 años	Femenino	Secundaria Completa	De 600 a 700	No	0 a 5 años	Nivel de Estudio	Exige muchos trámites	Préstamo Familiar	No	Competencia desleal
259	45 a más años	Femenino	Primaria	De 700 a más	No	15 a más años	Tradición Familiar	Elevados impuestos	Capital Propio	Si	Ataque de la policía municipal

260	45 a más años	Masculino	Primaria	De 700 a más	No	10 a 15 años	Límite de Edad	Falta de apoyo de autoridades	Capital Propio	Si	No tener seguro social
261	15 a 29 años	Femenino	Secundaria Completa	De 600 a 700	No	0 a 5 años	Nivel de Estudio	No está preparado	Préstamo Familiar	Si	No tener seguro social
262	30 a 44 años	Femenino	Secundaria Completa	De 700 a más	No	5 a 10 años	Límite de Edad	No está preparado	Préstamo Bancario	Si	Competencia desleal
263	30 a 44 años	Femenino	Secundaria Completa	De 700 a más	No	5 a 10 años	Nivel de Estudio	Es costoso	Préstamo a Terceras Personas	Si	Otros especificados
264	30 a 44 años	Masculino	Universidad	De 700 a más	No	5 a 10 años	Límite de Edad	Falta de apoyo de autoridades	Capital Propio	Si	Competencia desleal
265	30 a 44 años	Femenino	Secundaria Completa	De 700 a más	Si	5 a 10 años	Nivel de Estudio	Falta de apoyo de autoridades	Préstamo Bancario	Si	Competencia desleal
266	45 a más años	Masculino	Primaria	De 700 a más	No	15 a más años	Tradición Familiar	Falta de apoyo de autoridades	Préstamo a Terceras Personas	Si	No tener seguro social
267	45 a más años	Femenino	Primaria	De 700 a más	No	10 a 15 años	Nivel de Estudio	Mayor control fiscal	Préstamo Bancario	Si	No tener seguro social
268	30 a 44 años	Masculino	Secundaria Completa	De 600 a 700	Si	10 a 15 años	Nivel de Estudio	No está preparado	Préstamo Bancario	No	Competencia desleal
269	30 a 44 años	Masculino	Secundaria Completa	De 700 a más	Si	5 a 10 años	Nivel de Estudio	Es costoso	Capital Propio	Si	Ataque de la policía municipal
270	45 a más años	Masculino	Analfabético	De 400 a 500	No	15 a más años	Otros	Es costoso	Préstamo a Terceras Personas	No	Ataque de la policía municipal
271	45 a más años	Femenino	Analfabético	De 500 a 600	No	15 a más años	Tradición Familiar	Exige muchos trámites	Capital Propio	No	Ataque de la policía municipal
272	45 a más años	Femenino	Primaria	De 600 a 700	No	10 a 15 años	Tradición Familiar	Elevados impuestos	Préstamo Familiar	No	Ataque de la policía municipal
273	30 a 44 años	Femenino	Secundaria Incompleta	De 700 a más	No	0 a 5 años	Nivel de Estudio	Es costoso	Préstamo Familiar	Si	Competencia desleal
274	15 a 29 años	Femenino	Universidad	De 700 a más	No	5 a 10 años	Tradición Familiar	Exige muchos trámites	Préstamo Familiar	No	Otros especificados
275	30 a 44 años	Masculino	Universidad	De 700 a más	Si	5 a 10 años	Tradición Familiar	Exige muchos trámites	Préstamo Bancario	Si	Competencia desleal
276	45 a más años	Masculino	Primaria	De 700 a más	No	10 a 15 años	Límite de Edad	Falta de apoyo de autoridades	Capital Propio	Si	No tener seguro social
277	15 a 29 años	Femenino	Secundaria Completa	De 600 a 700	No	0 a 5 años	Nivel de Estudio	No está preparado	Préstamo Familiar	Si	No tener seguro social
278	30 a 44 años	Femenino	Secundaria Completa	De 700 a más	No	5 a 10 años	Límite de Edad	No está preparado	Préstamo Bancario	Si	Competencia desleal
279	30 a 44 años	Femenino	Secundaria Completa	De 700 a más	No	5 a 10 años	Nivel de Estudio	Es costoso	Préstamo a Terceras Personas	Si	Otros especificados
280	30 a 44 años	Masculino	Universidad	De 700 a más	No	5 a 10 años	Límite de Edad	Falta de apoyo de autoridades	Capital Propio	Si	Competencia desleal
281	30 a 44 años	Femenino	Secundaria Completa	De 700 a más	Si	5 a 10 años	Nivel de Estudio	Falta de apoyo de autoridades	Préstamo Bancario	Si	Competencia desleal
282	45 a más años	Masculino	Primaria	De 700 a más	No	15 a más años	Tradición Familiar	Falta de apoyo de autoridades	Préstamo a Terceras Personas	Si	No tener seguro social

283	45 a más años	Femenino	Primaria	De 700 a más	No	10 a 15 años	Nivel de Estudio	Mayor control fiscal	Préstamo Bancario	Si	No tener seguro social
284	30 a 44 años	Masculino	Secundaria Completa	De 600 a 700	Si	10 a 15 años	Nivel de Estudio	No está preparado	Préstamo Bancario	No	Competencia desleal
285	30 a 44 años	Masculino	Secundaria Completa	De 700 a más	Si	5 a 10 años	Nivel de Estudio	Es costoso	Capital Propio	Si	Ataque de la policía municipal
286	45 a más años	Masculino	Analfabético	De 400 a 500	No	15 a más años	Otros	Es costoso	Préstamo a Terceras Personas	No	Ataque de la policía municipal
287	45 a más años	Femenino	Analfabético	De 500 a 600	No	15 a más años	Tradición Familiar	Exige muchos trámites	Capital Propio	No	Ataque de la policía municipal
288	45 a más años	Femenino	Primaria	De 600 a 700	No	10 a 15 años	Tradición Familiar	Elevados impuestos	Préstamo Familiar	No	Ataque de la policía municipal
289	30 a 44 años	Femenino	Secundaria Incompleta	De 700 a más	No	0 a 5 años	Nivel de Estudio	Es costoso	Préstamo Familiar	Si	Competencia desleal
290	15 a 29 años	Femenino	Universidad	De 700 a más	No	5 a 10 años	Tradición Familiar	Exige muchos trámites	Préstamo Familiar	No	Otros especificados
291	30 a 44 años	Masculino	Universidad	De 700 a más	Si	5 a 10 años	Tradición Familiar	Exige muchos trámites	Préstamo Bancario	Si	Competencia desleal
292	30 a 44 años	Femenino	Secundaria Completa	De 700 a más	No	5 a 10 años	Límite de Edad	No está preparado	Préstamo Bancario	Si	Competencia desleal
293	30 a 44 años	Femenino	Secundaria Completa	De 700 a más	No	5 a 10 años	Nivel de Estudio	Es costoso	Préstamo a Terceras Personas	Si	Otros especificados
294	30 a 44 años	Masculino	Universidad	De 700 a más	No	5 a 10 años	Límite de Edad	Falta de apoyo de autoridades	Capital Propio	Si	Competencia desleal
295	30 a 44 años	Femenino	Secundaria Completa	De 700 a más	Si	5 a 10 años	Nivel de Estudio	Falta de apoyo de autoridades	Préstamo Bancario	Si	Competencia desleal
296	45 a más años	Masculino	Primaria	De 700 a más	No	15 a más años	Tradición Familiar	Falta de apoyo de autoridades	Préstamo a Terceras Personas	Si	No tener seguro social
297	45 a más años	Femenino	Primaria	De 700 a más	No	10 a 15 años	Nivel de Estudio	Mayor control fiscal	Préstamo Bancario	Si	No tener seguro social
298	30 a 44 años	Masculino	Secundaria Completa	De 600 a 700	Si	10 a 15 años	Nivel de Estudio	No está preparado	Préstamo Bancario	No	Competencia desleal
299	30 a 44 años	Masculino	Secundaria Completa	De 700 a más	Si	5 a 10 años	Nivel de Estudio	Es costoso	Capital Propio	Si	Ataque de la policía municipal
300	45 a más años	Masculino	Analfabético	De 400 a 500	No	15 a más años	Otros	Es costoso	Préstamo a Terceras Personas	No	Ataque de la policía municipal
301	45 a más años	Femenino	Primaria	De 600 a 700	No	15 a más años	Otros	Mayor control fiscal	Capital Propio	Si	Ataque de la policía municipal
302	30 a 44 años	Femenino	Primaria	De 600 a 700	No	10 a 15 años	Nivel de Estudio	Mayor control fiscal	Capital Propio	No	Ataque de la policía municipal
303	45 a más años	Masculino	Secundaria Completa	De 500 a 600	No	10 a 15 años	Otros	No está preparado	Capital Propio	No	No tener seguro social
304	45 a más años	Femenino	Secundaria Incompleta	De 700 a más	No	10 a 15 años	Límite de Edad	Elevados impuestos	Capital Propio	Si	No tener seguro social
305	45 a más años	Femenino	Primaria	De 600 a 700	No	5 a 10 años	Límite de Edad	Es costoso	Préstamo Bancario	No	Competencia desleal

306	45 a más años	Masculino	Primaria	De 700 a más	No	15 a más años	Tradición Familiar	Falta de apoyo de autoridades	Préstamo a Terceras Personas	Si	No tener seguro social
307	45 a más años	Femenino	Primaria	De 700 a más	No	10 a 15 años	Nivel de Estudio	Mayor control fiscal	Préstamo Bancario	Si	No tener seguro social
308	30 a 44 años	Masculino	Secundaria Completa	De 600 a 700	Si	10 a 15 años	Nivel de Estudio	No está preparado	Préstamo Bancario	No	Competencia desleal
309	30 a 44 años	Masculino	Secundaria Completa	De 700 a más	Si	5 a 10 años	Nivel de Estudio	Es costoso	Capital Propio	Si	Ataque de la policía municipal
310	45 a más años	Masculino	Analfabético	De 400 a 500	No	15 a más años	Otros	Es costoso	Préstamo a Terceras Personas	No	Ataque de la policía municipal
311	45 a más años	Femenino	Primaria	De 600 a 700	No	15 a más años	Otros	Mayor control fiscal	Capital Propio	Si	Ataque de la policía municipal
312	30 a 44 años	Femenino	Primaria	De 600 a 700	No	10 a 15 años	Nivel de Estudio	Mayor control fiscal	Capital Propio	No	Ataque de la policía municipal
313	45 a más años	Masculino	Secundaria Completa	De 500 a 600	No	10 a 15 años	Otros	No está preparado	Capital Propio	No	No tener seguro social
314	45 a más años	Femenino	Secundaria Incompleta	De 700 a más	No	10 a 15 años	Límite de Edad	Elevados impuestos	Capital Propio	Si	No tener seguro social
315	45 a más años	Femenino	Primaria	De 600 a 700	No	5 a 10 años	Límite de Edad	Es costoso	Préstamo Bancario	No	Competencia desleal
316	15 a 29 años	Masculino	Universidad	De 700 a más	Si	0 a 5 años	Límite de Edad	Exige muchos trámites	Préstamo Bancario	Si	Competencia desleal
317	30 a 44 años	Masculino	Universidad	De 700 a más	Si	0 a 5 años	Otros	Falta de apoyo de autoridades	Capital Propio	Si	No tener seguro social
318	30 a 44 años	Femenino	Universidad	De 700 a más	No	5 a 10 años	Tradición Familiar	Elevados impuestos	Préstamo Familiar	Si	No tener seguro social
319	45 a más años	Femenino	Primaria	De 600 a 700	No	0 a 5 años	Límite de Edad	No está preparado	Capital Propio	No	Ataque de la policía municipal
320	45 a más años	Masculino	Primaria	De 700 a más	No	10 a 15 años	Límite de Edad	No está preparado	Préstamo Bancario	Si	No tener seguro social
321	45 a más años	Masculino	Secundaria Completa	De 700 a más	No	10 a 15 años	Límite de Edad	Falta de apoyo de autoridades	Préstamo Bancario	Si	No tener seguro social
322	30 a 44 años	Femenino	Secundaria Completa	De 600 a 700	No	0 a 5 años	Nivel de Estudio	Exige muchos trámites	Préstamo Familiar	No	No tener seguro social
323	45 a más años	Femenino	Primaria	De 600 a 700	No	5 a 10 años	Límite de Edad	No está preparado	Capital Propio	No	Ataque de la policía municipal
324	30 a 44 años	Masculino	Secundaria Completa	De 700 a más	Si	5 a 10 años	Límite de Edad	Es costoso	Capital Propio	Si	No tener seguro social
325	15 a 29 años	Femenino	Secundaria Completa	De 600 a 700	Si	0 a 5 años	Nivel de Estudio	Elevados impuestos	Préstamo Bancario	No	Competencia desleal
326	15 a 29 años	Femenino	Secundaria Completa	De 700 a más	Si	0 a 5 años	Nivel de Estudio	Es costoso	Préstamo Familiar	Si	Competencia desleal
327	30 a 44 años	Masculino	Universidad	De 700 a más	Si	0 a 5 años	Tradición Familiar	Elevados impuestos	Préstamo Familiar	Si	Ataque de la policía municipal
328	15 a 29 años	Femenino	Secundaria Completa	De 600 a 700	No	0 a 5 años	Nivel de Estudio	Exige muchos trámites	Préstamo Familiar	No	Competencia desleal
329	45 a más años	Femenino	Primaria	De 700 a más	No	15 a más años	Tradición Familiar	Elevados impuestos	Capital Propio	Si	Ataque de la policía municipal

330	45 a más años	Masculino	Primaria	De 700 a más	No	10 a 15 años	Límite de Edad	Falta de apoyo de autoridades	Capital Propio	Si	No tener seguro social
331	15 a 29 años	Masculino	Universidad	De 700 a más	Si	0 a 5 años	Límite de Edad	Exige muchos trámites	Préstamo Bancario	Si	Competencia desleal
332	30 a 44 años	Masculino	Universidad	De 700 a más	Si	0 a 5 años	Otros	Falta de apoyo de autoridades	Capital Propio	Si	No tener seguro social
333	30 a 44 años	Femenino	Universidad	De 700 a más	No	5 a 10 años	Tradición Familiar	Elevados impuestos	Préstamo Familiar	Si	No tener seguro social
334	45 a más años	Femenino	Primaria	De 600 a 700	No	0 a 5 años	Límite de Edad	No está preparado	Capital Propio	No	Ataque de la policía municipal
335	45 a más años	Femenino	Primaria	De 600 a 700	No	5 a 10 años	Límite de Edad	No está preparado	Capital Propio	No	Ataque de la policía municipal
336	30 a 44 años	Masculino	Secundaria Completa	De 700 a más	Si	5 a 10 años	Límite de Edad	Es costoso	Capital Propio	Si	No tener seguro social
337	15 a 29 años	Femenino	Secundaria Completa	De 600 a 700	Si	0 a 5 años	Nivel de Estudio	Elevados impuestos	Préstamo Bancario	No	Competencia desleal
338	15 a 29 años	Femenino	Universidad	De 700 a más	No	5 a 10 años	Tradición Familiar	Exige muchos trámites	Préstamo Familiar	No	Otros especificados
339	30 a 44 años	Masculino	Universidad	De 700 a más	Si	5 a 10 años	Tradición Familiar	Exige muchos trámites	Préstamo Bancario	Si	Competencia desleal
340	45 a más años	Masculino	Primaria	De 700 a más	No	10 a 15 años	Límite de Edad	Falta de apoyo de autoridades	Capital Propio	Si	No tener seguro social
341	15 a 29 años	Femenino	Secundaria Completa	De 600 a 700	No	0 a 5 años	Nivel de Estudio	No está preparado	Préstamo Familiar	Si	No tener seguro social