

Categoría: Congreso Científico de la Fundación Salud, Ciencia y Tecnología 2022

ORIGINAL

Impact of informality on formal businesses in the textile sector of the Gamarra Commercial Emporium - 2023

Impacto de la informalidad a los negocios formales en el rubro textil del Emporio Comercial de Gamarra - 2023

Blanquita Díaz-Díaz¹  , Maricielo Garrido-Ligas¹  , Gustavo Zarate-Ruiz¹  , Brian Meneses-Claudio¹  

¹Facultad de Administración y Negocios. Universidad Tecnológica del Perú. Perú.

Citar como: Díaz-Díaz B, Garrido-Ligas M, Zarate-Ruiz G, Meneses-Claudio B. Impacto de la informalidad a los negocios formales en el rubro textil del Emporio Comercial de Gamarra - 2023. Salud, Ciencia y Tecnología - Serie de Conferencias 2022; 1:42. <https://doi.org/10.56294/sctconf202242>

Recibido: 28-05-2022

Revisado: 26-07-2022

Aceptado: 23-09-2022

Publicado: 24-09-2022

ABSTRACT

The objective of this study was to analyze the impact of informality on the formal businesses of the Gamarra Commercial Emporium - 2023. Thus, the methodology used in the research was a basic type with a qualitative approach, using an approach that is based on case studies, it is worth mentioning that the level is descriptive and the interview was used as a data collection tool. Regarding the interview guide, it was applied to five micro-entrepreneurs from the Damero Gallery, which is located in Gamarra, and the documentary analysis that was achieved thanks to the interviews that the owners of each business gave us. All this set of elements has contributed to reaching the conclusion that informality does have a negative impact on the businesses of formal merchants, since on repeated occasions they were forced to have to reduce the prices of their garments to make it more accessible for customers so they can buy it. Likewise, they believe that it is quite unfair that there are no drastic sanctions for street vendors and consider it appropriate that they receive training with the intention of guiding them to contribute accordingly, it was evidenced that many of these are submerged in informality due to lack of knowledge. Persuasion was also contrasted and the good treatment they give to consumers is a fundamental piece, because with this they can display their products correctly and indicate the quality of each garment.

Keywords: Informality; Tax Evasion; Road Disorder; Unfair Competition; Sales Reduction.

RESUMEN

El objetivo del presente estudio fue analizar el impacto de la informalidad en los negocios formales del Emporio Comercial de Gamarra - 2023. Por ello, la metodología que se empleó en la investigación fue

tipo básico con enfoque cualitativo, utilizando un enfoque que se fundamenta en el estudio de casos, cabe mencionar que el nivel es descriptivo y se usó la entrevista como una herramienta de recolección de datos. Referente a la guía de entrevista, se aplicó en cinco microempresarios de la Galería Damero que se encuentra ubicado en Gamarra y el análisis documental que se consiguió gracias a las entrevistas que nos dieron los dueños de cada negocio. Todo ese conjunto de elementos ha contribuido a alcanzar la conclusión de que la informalidad si impacta de manera negativa en los negocios de los comerciantes formales, ya que en reiteradas oportunidades se vieron obligados a tener que reducir los precios de sus prendas para que sea más accesible para los clientes y así puedan comprarlo. Asimismo, creen que es bastante injusto que no exista sanciones drásticas para los ambulantes y consideran oportuno que reciban capacitaciones con la intención de orientarlos a aportar como corresponde, se evidenció que muchas de estas están sumergidas en la informalidad por la falta de conocimiento. También se contrastó la persuasión y el buen trato que dan a los consumidores es una pieza fundamental, debido a que con ello pueden exhibir sus productos de manera correcta e indicarles la calidad que tiene cada prenda.

Palabras clave: Informalidad; Evasión de Impuestos; Desorden Vial; Competencia Desleal; Reducción de Ventas.

INTRODUCCIÓN

La informalidad es un tema que se observa desde su propia definición, ya que en la actualidad existen diversas maneras de poder identificarlo debido a que se encuentra presente en los distintos rubros de las empresas existentes.^(1,2,3,4,5) En la presente investigación se identificará y explicará de manera detallada las causas por el cual se genera la informalidad y cómo este impacta en los negocios que se encuentran establecidos de manera formal. Para realizar el presente trabajo se tomó como lugar de estudio el Emporio de Gamarra, ya que es uno de los principales puntos del país en el cual radica la informalidad desde décadas atrás y ha sido un problema difícil de controlar para el Estado. Un estudio⁽⁶⁾ indagan que el Estado en diversos países en desarrollo ha tenido consignado la disminución y erradicación de la informalidad en sus planes de gobierno como por ejemplo han tomado acciones de simplificar los tributos, así como también de la reducción de las barreras de entrada a la formalidad, sin embargo, no han visto resultados favorecedores. De igual manera indicaron que una de las principales causas de la informalidad es el pago y aplicación de los impuestos que se les asigna a los que son parte del sector formal, motivo por el cual las personas sigan participando de la economía informal.^(7,8,9,10,11)

La incertidumbre que ocasiona la informalidad en el aspecto económico del país es la baja recaudación de los impuestos que son útiles y necesarios para la implementación y/o mejora de los servicios públicos.⁽¹²⁾ La deficiencia del Estado es que no tiene un plan conciso de fiscalización y control que permita la recaudación de los tributos.⁽¹³⁾ Además, el Estado no promueve con incentivos la formalización con la finalidad de que las empresas puedan acceder a los beneficios que implica este proceso para una mejor productividad empresarial.⁽¹⁴⁾ Asimismo, Aguilar y Mahecha mencionan que la correlación entre la informalidad y el crecimiento económico es variable ya que va depender de las acciones que tome el Gobierno para mejorar la calidad de vida de la población ya que también existen tipos de informalidad que contribuyen con la economía del país por ejemplo, los emprendimientos que nacen con el propósito de generar ingresos de forma independiente que al inicio empiezan siendo informales pero a un plazo medio pueden llegar a formalizar y contribuir con la economía del país.^(15,16,17,18,19)

El comercio ambulatorio en nuestro país se evidencia diariamente en diversas ciudades a nivel nacional e incluso en varios puntos de Lima con la finalidad de ofrecer y vender sus productos de diversos rubros al público en general a precios accesibles.⁽²⁰⁾ Según Moncada⁽²¹⁾ este tipo de comercio se denomina así ya que realizan sus actividades haciendo uso de las calles y en vías donde las personas suelen transitar lo

cual puede generar diversos problemas e incomodidad en los ciudadanos ya que por la informalidad se incrementa la delincuencia e inseguridad ciudadana.^(22,23,24,25,26)

La informalidad en muchos aspectos suele existir debido a que hay mucha demanda, esto quiere decir que hay personas que eligen adquirir productos a los comerciantes ambulantes ocasionando gran competencia en el mercado.⁽²⁷⁾ Según Muñoz⁽²⁸⁾, los consumidores toman en cuenta muchos factores con respecto a la elección de compra de los diversos ofertantes que se presentan.⁽²⁹⁾ Por ejemplo, uno de estos, se sustenta por que buscan el mayor ahorro posible en cuanto a los precios presentados de cada producto y a la vez que va acorde al presupuesto de cada persona.^(30,31,32) Otro factor es por las preferencias y exigencias individuales del consumidor, es decir, unos se fijan en la calidad del producto y también las ofertas del momento.⁽³³⁾ Cabe recalcar, que el ofertante buscará la manera de persuadir a los consumidores en su compra, por lo cual de cierta manera esto disgusta a los comerciantes formales ya que hay ciertas desventajas cuando se trata de competir con la informalidad.⁽³⁴⁾

Asimismo, Berkel et al.⁽³⁵⁾ mencionan que debido a que no existe una definición tan exacta sobre la informalidad, diversos autores han adoptado diversos conceptos, es por ello que unos creen que algunas empresas son formales por el simple hecho de estar al día con sus impuestos y otros consideran que solo basta tener una licencia comercial para ser formales. Con esto nos quieren dar a conocer que las empresas que operan en la actualidad se encuentran en la categoría de formales e informales y solo cumplen con algunas regulaciones que exige el estado.⁽³⁶⁾

Este estudio surge a raíz de la existencia de la informalidad que se manifiesta a nivel mundial, regional y local que, a partir de la pandemia, se ha ido intensificando de manera constante y ha traído diversas consecuencias que afectan directamente a la economía de un país y sobre todo genera preocupación a los empresarios que cuentan con un negocio formal.⁽³⁷⁾

Según De Soto⁽³⁸⁾ define la informalidad como un grupo de negocios y capital humano que realizan sus actividades comerciales de forma ilegal y evadiendo sus obligaciones tributarias con el Estado. Esto conlleva a una deficiencia en la productividad del negocio y que no cuente con los beneficios que implica la formalización.

La aparición del COVID 19 fue la causa principal del incremento de la informalidad debido al gran impacto económico que generó, por lo que la mayoría de los ciudadanos se vieron perjudicados cuando las empresas donde laboraban empezaron con los despidos masivos.⁽³⁹⁾ Comex Perú⁽¹²⁾, señala que en nuestro país las mypes son las que más prevalecen y a la vez fueron las más perjudicadas durante y después de la pandemia afectando a muchas familias en sus ingresos. De acuerdo con el registro de la SUNAT, la informalidad en las mypes aumentó significativamente en el año 2021 en un 86 % lo cual demuestra un gran problema que se busca erradicar con el tiempo.⁽⁴⁰⁾

La informalidad no solo es un problema que se presenta a nivel nacional sino también se demuestra a nivel global. Según el Banco Mundial⁽⁴¹⁾, existe un gran porcentaje de empresas en países desarrollados que ejercen actividades fuera del marco legal y participan de la economía informal. Por ejemplo, en Latinoamérica y el Caribe, el efecto de la pandemia ha sido alto en el aspecto económico y social a comparación de otros continentes, en la cual se han visto afectados la población más vulnerable y a la vez evidenciando cifras mucho más preocupantes acerca de la informalidad laboral en el territorio (OECD, 2020).⁽⁴²⁾ Maurizio et al.⁽⁴³⁾ indican que debido a la pandemia del COVID-19 hubo cambios repentinos en el ámbito laboral en algunos países latinoamericanos lo cual afectó directamente a los trabajadores informales que por la crisis perdieron sus empleos y la mayoría de ellos decidió abandonar la fuerza laboral. Sin embargo, también se evidenció una caída en cuanto la formalización de empleos durante el 2020 ya que la recuperación económica se dio mediante la informalidad y a la vez se percibió cierta desproporción laboral para mujeres y varones.

En el Perú, el sector informal incluso antes de pandemia nos ubicaba entre las primeras posiciones de los países latinoamericanos con mayor informalidad.⁽⁴⁴⁾ En sí, la informalidad es una cuestión que el Gobierno no ha podido controlar, sus acciones fueron precarias para reducir el porcentaje que según

Comex Perú⁽⁴⁵⁾ representa el 73,9 %, cifra en la cual se evidenció durante el 2022 por medio de la Encuesta Nacional de Hogares.

A nivel local, el comercio ambulatorio existe desde hace muchos años debido al desempleo y la única opción por la que optaba la población era salir a las calles a comercializar sus productos y así poder generar ingresos.⁽⁴⁶⁾ El sector informal se ve reflejado en diversos rubros en las cuales mayormente se ubican en varios puntos de la ciudad. Por ejemplo, enfocándonos en el rubro textil, el Emporio de Gamarra es el lugar donde se presenta mayor circulación de ambulantes ocasionando desorden en las calles y afectando directamente a los negocios formales con respecto a sus ventas.⁽⁴⁷⁾

La informalidad es una causa de la competencia desleal, esto se ve reflejado en la diferencia de precios que ofrecen los ambulantes a los posibles clientes con respecto a los negocios formales. Los del sector formal tienen precios establecidos en las cuales incluyen sus costos fijos y variables, sin embargo, los informales no incluyen esos costos ya que no tienen esas obligaciones que cumplir.⁽⁴⁸⁾ La desventaja que tienen los formales es que la mayoría de clientes se inclinan a los precios bajos que ofrecen los comerciantes informales, es decir, ya no existe la necesidad de acudir a las tiendas que se ubican dentro de una galería a comprar sus productos. Este panorama genera preocupación constante para los formales debido a las bajas ventas y la poca rotación de clientela dentro de las galerías que finalmente conlleva a tomar decisiones que impliquen el cierre de los negocios e incurran en la informalidad. Tal como lo señalan Aguirre et al.⁽⁴⁹⁾ existe una gran competencia entre la informalidad y las empresas formales ya que, a pesar de pertenecer al mismo rubro, los informales no cubren gastos adicionales por lo que desaniman a los empresarios a seguir invirtiendo en crear nuevos productos o en la renovación de los mismos ya que no les resulta tan rentables.

Kiaka et al.⁽⁵⁰⁾ hacen mención acerca de las expectativas que tenían sobre las medidas que adoptaron las autoridades para la contención de la COVID-19, es decir pensaron que se reduciría la informalidad en las actividades comerciales. Sin embargo, en vez de lograr ese objetivo, estas acciones dieron lugar a una geografía callejera aún sumida en la informalidad. También, hacen énfasis en que esta situación revela la persistencia de un uso no regulado del espacio público debido a la tensa relación que se vive en el día a día con los comerciantes ambulantes y que lamentablemente las autoridades municipales aún no han logrado imponer sanciones drásticas para poder erradicar el problema.⁽⁵¹⁾

METODOLOGÍA

Este trabajo presentó un enfoque cualitativo, ya que se determinó como es el impacto de la informalidad hacia los negocios formales en el Emporio comercial de Gamarra, y a raíz de ello, nos permitirá brindar posibles soluciones para tratar de minimizar este suceso. Según Hernández et al.⁽⁵²⁾ este enfoque se caracteriza por la recopilación y exploración de datos lo cual nos permitirá elaborar las preguntas de investigación pertinentes al tema para luego precisarlas y contestarlas. Como se menciona, la investigación con este enfoque va de lo específico a lo general, por lo que se indagarán primero los hechos sobre la problemática para luego confirmar estos hechos con la información recolectada y resultados. Por otro lado, Guerrero⁽³³⁾ indica que el enfoque de esta investigación se concentra en reunir y ahondar los diversos fenómenos que puedan presentarse en el aspecto social mayormente por lo cual al hacer uso de instrumentos necesarios se podrá analizar y corroborar los hechos del estudio. Es decir, al centrarnos en un tema relacionado al aspecto social, se realizarán los procesos de investigación de forma sincrónica para poder una mejor obtención de los resultados.

De igual forma, nuestra investigación es de alcance descriptivo, puesto que como investigadoras lo que buscamos es poder describir a detalle cómo se manifiestan las causas por el cual los microempresarios, negociantes y emprendedores deciden optar por la informalidad y también precisar de qué manera esta informalidad perjudica a las empresas formales. La investigación de Guevara et al.⁽⁵³⁾ nos dice que el propósito principal de una investigación descriptiva es poder adquirir conocimiento

suficiente sobre las situaciones, costumbres y actitudes predominantes mediante una descripción precisa de las actividades, objetos, procesos y personas.

Asimismo, la investigación fue de tipo básico ya que se utilizó la recolección de información científica en base a teorías que respalden el fenómeno en específico para mayor claridad del tema estudiado. Según Escudero et al.⁽⁵⁴⁾ menciona que este tipo de investigación se basa en averiguar todo tipo de información que respalde la problemática, indagando los conceptos elegidos para ser defensa del estudio. Por otra parte, Muntané⁽⁵⁵⁾ menciona que una de las clasificaciones de la investigación científica es de tipo básica denominándose así por ser un estudio teórico y por lo que resulta de un marco teórico con la finalidad de aumentar el conocimiento de la investigación.

Por último, nuestra investigación se trabajó bajo un diseño de estudio de caso, ya que se hizo un análisis de la realidad problemática en la galería Damero que se encuentra ubicado en el Emporio Comercial de Gamarra. De acuerdo con Stake⁽⁵⁶⁾ define a los estudios de casos como la metodología que emplean los investigadores para indagar con mayor detalle alguna situación específica y cómo podemos llegar a entenderlo en situaciones cruciales. Del mismo modo, Bell⁽⁵⁷⁾ expone que este estudio ofrece poder profundizar problemas y analizarlo en un tiempo corto. Este tipo de análisis se puede aplicar en individuos, en eventos, en el cual el estudio debe llevarse a cabo dentro del contexto en el que se desarrolla el objeto de estudio.

Para el logro de los objetivos de esta investigación se estableció como variable la informalidad que engloba cuatro categorías y a la par estos se dividen en subcategorías. En primer lugar, se considera como categoría los impuestos, el cual cuenta con las siguientes subcategorías: pago de impuestos y la reducción de las obligaciones tributarias. En segundo lugar, se tiene la categoría competencia desleal que muestra las subcategorías prácticas comerciales y libre elección del cliente. En tercer lugar, la categoría desorden vial, presentando como subcategorías obstrucción de las vías, organización de los puestos y accidentes. Por último, la cuarta categoría haciendo referencia a las ventas, correspondiéndole como subcategorías la negociación y persuasión hacia el cliente.

La investigación se desarrolló en la Galería Damero Plaza del Emporio Comercial de Gamarra que se encuentra ubicado en la ciudad de Lima, centrándonos de manera directa en los microempresarios formales que se dedican a la venta de prendas de vestir.⁽⁵⁸⁾ Para ello, consideramos como participantes de la entrevista a cuatro dueños de las diferentes tiendas dentro de la galería, debido a que poseen un amplio conocimiento de negocios y con la finalidad de poder ver las perspectivas y sus diferentes puntos de vistas que tiene en relación a cómo consideran que le impactan los negocios informales a su empresa.

Los participantes con los cuales trabajaremos en esta investigación y se procederá a realizar las entrevistas semiestructuradas serán cuatro microempresarios con negocios formales que se ubican en la Galería Damero en el Emporio Comercial de Gamarra.⁽⁵⁹⁾

Para la presente investigación se utilizó la entrevista semiestructurada, ya que formulamos diecinueve preguntas abiertas para poder obtener diferentes respuestas de los entrevistados y así ir adecuándolas a la información requerida. El autor Ryen⁽⁶⁰⁾ nos menciona que las entrevistas semiestructuradas se apoyan de una guía de preguntas, mediante el cual el entrevistado tiene la autodeterminación de añadir preguntas extras con la finalidad de obtener información más precisa o adicional.

Asimismo, el instrumento que se utilizará será la entrevista, debido a que buscaremos obtener información detallada, exhaustiva y se abordará todas las dudas, inquietudes o las preguntas que pueden salir durante el desarrollo de la investigación. Según Baden et al.⁽⁶¹⁾ lo define como el encuentro de dos o más personas (entrevistador y entrevistado) mediante el cual establecen un dialogo con el fin de obtener información. Además, Janesick⁽⁶²⁾ nos dice que estas entrevistas permiten establecer y construir significado con relación a un tema en específico.

Para la recopilación de la información, se usará como técnica la entrevista semiestructurada; inclusive, como instrumento se tiene el cuestionario que constará de 19 preguntas abiertas, las cuales se les aplicará a los participantes seleccionados. Los cuatro microempresarios con negocios en el rubro textil

tendrán la responsabilidad de responder las preguntas que estarán relacionados a la problemática de nuestra investigación con la finalidad de enriquecer la información del estudio.

Se acudirá a la galería en estudio ubicada en el Emporio Comercial de Gamarra en un horario establecido y pactado previamente con los participantes según su disponibilidad. Luego de presentarnos cordialmente con cada participante y detallar acerca del proceso de la entrevista se dará inicio con las preguntas. La entrevista con cada uno de los participantes será grabada con las autorizaciones pertinentes para luego procesarlas y analizarlas uno por uno. De igual manera, se aplicará la Guía de observación al encontrarnos en el lugar de estudio y visualizar la problemática existente en el entorno.

Para respaldar la rigurosidad científica, el presente estudio se fundamentó en artículos científicos nacionales e internacionales que nos sirvieron como referencia para poder abordar la problemática planteada en la investigación en mención, estas fuentes fueron extraídas de bases de datos reconocidas y confiables tales como Scielo, Redalyc, Renati, Scopus Reportes Periodísticos y revistas científicas. Para tener una definición más precisa y concisa sobre el rigor científico Casadevall et al.⁽⁶³⁾ lo expresa como un trabajo sólido, es decir, lo interpreta como una información confiable y que contiene solidez consistente en términos de resultados.

En primer lugar, lo que buscamos es poder obtener resultados sólidos y que estos sean fiables para nuestra investigación.

En segundo lugar, hace referencia a la confiabilidad, dado que debe de garantizar la calidad y credibilidad del estudio, permitiendo la replicación y cumpliendo con los estándares éticos de responsabilidad científica.

Finalmente, es importante que el rigor científico sea verídico para así poder resguardar la credibilidad de la investigación. Esto ayuda a la reproducción de resultados y a tener una toma de decisiones basadas en evidencias.

La información adquirida por medio de las entrevistas será grabada con la autorización de cada uno de los participantes seleccionados, luego serán analizadas con la ayuda de la matriz de codificación, matriz de entrevistados y las conclusiones. Cabe resaltar que la información recopilada será exclusivamente utilizada para esta investigación.⁽⁶⁴⁾

Para comprobar esta investigación fue imprescindible acatar los lineamientos de ética que establece la Universidad Tecnológica del Perú acogiéndonos en la Declaración de Autenticidad y No Plagio respetando a los autores de otras investigaciones y artículos científicos citándolos correctamente. Por otro lado, la autenticidad de nuestro estudio se constatará por medio de la herramienta Turnitin el cual el porcentaje de similitud debe ser inferior a un puntaje del 20 %. De igual forma, se llenará el Formulario de Autorización para la publicación en la cual se dará el consentimiento de que esta investigación sea publicada en el repositorio académico de la Universidad con la finalidad que sirva de apoyo para próximas investigaciones.

RESULTADOS Y DISCUSIÓN

Para poder obtener los resultados de la presente investigación, se hizo uso de la técnica aplicada, la entrevista semiestructurada, la cual permitió validar la información recolectada. Con ese objetivo y de responder la pregunta de investigación, se realizaron las entrevistas a los cuatro participantes clave, las cuales su percepción respecto al tema nos será útil para realizar las triangulaciones pertinentes y poder realizar una comparación entre los diversos resultados obtenidos con la finalidad de lograr concluir objetivamente.⁽⁶⁵⁾

De acuerdo con el entrevistado, hay mercado para todos, el cliente es libre de elegir a quien desea comprar, quizás a algunos no les interese la calidad del producto y solo se incline por los precios cómodos, sin embargo; existen clientes que si toman en consideración la calidad y son capaces de pagar un precio justo. La informalidad en sí afecta a los formales por la alta competencia que genera y sobre todo porque siguen trabajando en las calles, generan desorden en las vías que impide el ingreso a las tiendas; sin

embargo, me enfoco mucho más en atraer a los clientes emocionalmente dando una mejor experiencia en cuanto a la atención y respaldándome de las redes sociales.⁽⁶⁶⁾

De acuerdo con la entrevistada, menciona que la informalidad si ha impactado de forma negativa a su negocio. Las ventas son bajas ya que ve una gran diferencia competir con los ambulantes por lo que brindan precios muy bajos a comparación de ella y a la vez no tienen obligaciones que pagar como los impuestos, alquiler de tienda u otros relacionados por lo que generalmente sus ganancias son líquidas. A pesar de ello, es perseverante y de alguna forma se ha insertado en las redes sociales como otro medio de ofrecer sus prendas y dar a conocer su negocio. Asimismo, indica que a pesar de la competencia se enfoca en seguir ofreciendo productos de calidad y tendencias que llamen la atención de las personas, siendo ese un factor influyente en la elección del cliente.⁽⁶⁷⁾

De la misma manera, la entrevistada indica que la informalidad impacta a todos porque es la misma competencia en Gamarra. Según ella, hace 20 años el mercado era otro, se podían hacer polos sencillos, solamente utilizábamos telas básicas y sus ventas eran más, ahora que regresó de tiempo se dio con la sorpresa que ya no es así, tienen que estar más actualizados, más a la moda y las ventas son inestables. Como los informales también son la misma competencia para las tiendas físicas ahora introducirse en las redes sociales es clave para conseguir muchos más clientes por ese medio.⁽⁶⁸⁾

En conclusión, la informalidad es un problema que los negocios formales enfrentan día a día ya que directamente impacta en sus ventas frente a una alta competencia. Se considera que los impuestos son justos para el desarrollo del país, sin embargo, debería haber mayor control y fiscalización con los informales ya que su presencia genera mucha inseguridad y desorden en las calles dificultando el pase a los transeúntes. Una ventaja en común que rescatan es que insertar sus tiendas en las redes sociales les ha servido mucho para balancear sus ventas y no depender solamente de la atención presencial ya que el medio digital les permite adquirir más clientes y sobre todo enfocarse en brindar a sus clientes una mejor experiencia y confianza al momento de su compra.⁽⁴⁴⁾

Según lo explicado por el entrevistado, considera importante el pago de impuestos como parte del crecimiento del país. Sin embargo, también considera necesario encontrar formas para que los informales contribuyan de manera justa y equitativa. Como, por ejemplo; obligando a los informales a tributar, mediante la afiliación al RUS. Asimismo, comenta que no ve a los ambulantes como competencia directa, pero hace hincapié en que el desorden vial que ocasiona perjudica su negocio y para que no pierda clientes siempre da una buena atención y un seguimiento continuo.⁽²⁴⁾

Menciona que la clave está en cómo saber llegar al cliente, darles un buen trato desde el momento que entran a su tienda, considera que la gente decide comprar al informal por el tema de los costos y pasan por alto la calidad que le ofrecen en las prendas. Opina que se debe dar charlas a los informales y también darles un espacio propio, para que así aprendan a formalizarse y que en las calles deje de existir la excesiva aglomeración que muchas veces a ocasionado que existan diversos accidentes con distintas pérdidas.⁽⁶⁹⁾

De acuerdo con lo expresado por el entrevistado, los ambulantes se ponen en las puertas de las tiendas y obstaculiza la entrada de los clientes, ofrecen las mismas prendas y con los mismos diseños, la diferencia solo está en el tipo de tela y en el acabo que le dan. Asimismo, menciona que siempre está al tanto de la cartera de cliente con la cuenta en la actualidad, se encuentra en constante actualización de sus requerimientos y que gracias a la cartera con la que cuenta le a permitido subsistir en el mercado.⁽⁷⁰⁾

Se concluye que la informalidad afecta de manera significativa a los microempresarios de Gamarra, ya que muchas veces se han visto obligados a tener que reducir los costos de sus prendas para que los clientes puedan comprarlas. También consideran injusto que no exista una sanción drástica a los informales y que deben de capacitarlos, debido a que muchas veces por la falta de conocimiento no formalizan. Además, mencionaron los entrevistados que generan sus ventas por la buena calidad de sus productos y también por el buen trato que brindan al consumidor.⁽⁷¹⁾

Se evidenció que para el microempresario la informalidad si afecta drásticamente a los negocios

formales, pero no los considera una competencia directa, dado que la calidad de los productos que ofrecen no se parece en nada a lo que él con normalidad ofrece, igualmente enfatizó que debe de existir alguna forma de hacer formales a los ambulantes y que estos aporten a la sociedad.⁽⁷²⁾

La entrevistada menciona que la informalidad es algo que está latente en cualquier rubro y que este siempre va a tener un impacto negativo para las empresas formales y para la sociedad en general. Es por ello que considera que se debe buscar la manera de poder capacitarlos, darles charlas e infórmalos para que así decidan formalizar, así ellos también como empresas formales no se vean en la necesidad de estar minimizando sus costos y puedan ganar lo que se habían proyectado al empezar su negocio.⁽⁷³⁾

El entrevistado menciona, que la informalidad ha impactado de manera negativa en sus ventas, también si hablamos de pérdidas materiales les han roto sus maniqués, la aglomeración ha generado que le roben reiteradas veces o les den billetes falsos. Asimismo, hace énfasis de que la cartera de clientes que tiene hoy en día le ha ayudado a poder subsistir en el mercado y que si esperar al día a día con la competencia de los ambulantes no generaría muchos ingresos.⁽⁷⁴⁾

Finalmente, los microempresarios concuerdan de que la informalidad les impacta a todos de muy significativa y que lamentablemente va a seguir existiendo ya que las autoridades quienes son los responsables de poder hacer frente a este problema son corruptos, dejan que los ambulantes sigan vendiendo a cambio de que les den una cantidad de dinero. Es por ello que, consideran seguir buscando estrategias que les permita seguir en el mercado y de alguna u otra manera puedan crecer, sin tener la necesidad de incurrir a lo ilegal.

En el ámbito nacional, Izquierdo⁽²⁸⁾ concluyó en su análisis de la informalidad comercial que los microempresarios son conscientes de la importancia de las obligaciones tributarias en nuestro país, pero no encuentran ningún beneficio hacia sus negocios por lo cual deciden continuar como informales perjudicando a los negocios en general. Por otro lado, en el ámbito internacional, Valencia et al.⁽⁷⁾ concluyen que las principales causas de la informalidad es el desempleo, la falta de oportunidades y las migraciones trayendo como consecuencias realizar sus actividades económicas al margen de la ley como único medio de subsistencia.^(28,45,58)

Gracias a las técnicas utilizadas para la investigación con relación a la informalidad se concluye que los microempresarios perciben un impacto negativo de la existencia de los informales hacia sus negocios. Con respecto a los impuestos, ven una desigualdad en la exigencia de pagos de sus obligaciones y la falta de control por parte del Estado para erradicar a los ambulantes. Ellos se han vuelto una gran competencia para los formales ya que las desventajas son los precios accesibles que ofrecen. Debido a su presencia en las calles e invasión de las zonas dificultan el acceso de los clientes a las galerías generando desorden e inseguridad. Por último, las ventas han sido inestables por lo que recurrir a ofertas ha sido una de las acciones más recurrentes de los empresarios para mover su mercadería.

De acuerdo con Loayza⁽²³⁾ concluye que la informalidad abarca tanto a empresas, colaboradores y actividades económicas que actúan arbitrariamente generando diversas consecuencias como la evasión tributaria, precariedad en los beneficios sociales al no ser parte del sector formal y sobre todo acceso a la infraestructura pública sin ser contribuyentes lo que causa un problema para los municipios de la ciudad por el desorden en las vías públicas en las que las personas o vehículos suelen transitar así como también suele ser un problema para los negocios formales.⁽⁷⁵⁾

En conclusión, los negocios formales sienten una gran desventaja con la continua presencia de los ambulantes ya que son su competencia directa y tienen que lidiar con ellos para poder seguir adelante con su negocio. A pesar de que la informalidad existe desde décadas atrás, el trabajo es libre pero la falta de oportunidades laborales, el desconocimiento del proceso de formalización y costos obligan a las personas a continuar en la informalidad. Por lo tanto, el Estado debe contar con un plan de solución para seguir disminuyendo este problema que no solo perjudica al país a nivel económico sino también se convierte en un problema social.

Se observa que los cuatro entrevistados tenían conocimiento de la informalidad en Gamarra y como

esto los ha ido afectando ya que cuentan con varios años como negociantes. En ocasiones, los entrevistados se mostraron un poco nerviosos con algunas preguntas debido que no entendían algunos términos, pero al darles el contexto de cada pregunta pudieron responder satisfactoriamente y fueron muy concisos en sus respuestas.⁽⁷⁶⁾

Sobre el análisis documental, de acuerdo con el registro de la SUNAT, la informalidad en las mypes aumentó significativamente en el año 2021 en un 86 % lo cual demuestra un gran problema que se busca erradicar con el tiempo.⁽³⁾

Los resultados obtenidos en las entrevistas indican que efectivamente la informalidad impacta de manera negativa a los empresarios de Gamarra afectando sus niveles de ventas ya que los productos que ofrecen los ambulantes son de precios bajos ya que no tienen otras obligaciones que cumplir por lo cual es un problema que tienen que enfrentar día a día para lograr captar a clientes que no solo se inclinen por elegir un precio bajo sino también de excelente calidad.⁽⁶³⁾

Se concluye que, la informalidad se lleva el 50 % de las ventas de los negocios de la zona. A pesar de ello, los informales no declaran y no generan empleo formal convirtiéndolo en desventajas que enfrentan los microempresarios diariamente. Además, hay una mala percepción de los clientes considerando que los productos tienen precios bajos cuando en realidad son similares.⁽³³⁾

El sector informal no solo genera competencia desleal sino también mafias por cobro de cupos por el uso de los espacios y a la vez mayor inseguridad en la zona poniendo en peligro a las personas.⁽⁵³⁾

Los entrevistados indican que la informalidad ha impactado de forma negativa a sus negocios, En sí, es un gran problema que perciben desde hace tiempo y no ven ninguna acción que ayude a contrarrestar la informalidad ya que día a día impacta en sus ventas frente a una alta competencia. Además, comparten la misma opinión acerca de la inserción de sus negocios en las redes sociales para tener un nuevo canal de venta digital y así ya no dependan de las ventas en tienda física.⁽²¹⁾ Si bien es cierto, la competencia es diaria, hay ofertas que los ambulantes aplican en sus productos para llamar la atención de los clientes lo cual hay cierta desventaja con los formales ya que ellos incluyen costos adicionales por los mismos gastos que tienen. Además, las redes sociales son un medio muy relevante e importante gracias el avance de la tecnología, por ese medio los negocios pueden llegar a muchas más personas y ofrecer de manera más personalizada sus productos.⁽⁶⁷⁾

Con respecto a la figura 4, los empresarios sienten una gran desventaja con la continua presencia de los ambulantes ya que son su competencia directa y tienen que lidiar con ellos para poder seguir adelante con su negocio. A pesar de que la informalidad existe desde hace mucho, el trabajo es libre, pero hay una gran barrera que los obliga a tomar la decisión de continuar en la informalidad.⁽³⁷⁾ La falta de oportunidades laborales, el desconocimiento del proceso de formalización y costos son algunas causas de este problema que no solo se evidencia a nivel nacional sino también internacionalmente. Por lo tanto, el Estado de cada país debe contar con un plan de solución para seguir disminuyendo este problema que no solo perjudica al país a nivel económico sino también se convierte en un problema social.^(14,58,60)

En base a las técnicas utilizadas en la investigación se puede resumir que la informalidad se lleva gran parte de las ventas de los formales ya que se puede evidenciar las bajas ventas que han tenido. Sin embargo, los microempresarios siguen enfocándose en ofrecer productos de calidad y a pesar de competir con los ambulantes con respecto a los precios, tratan de afrontar ello brindando una experiencia única en tiendas y posicionarse en redes sociales para diversificar su cartera de clientes.

CONCLUSIONES

Primera: El presente estudio de investigación determinó que la informalidad hacia los negocios formales en el rubro textil del Emporio Comercial de Gamarra produjo un impacto negativo ya que, en base a las opiniones y experiencias recolectadas en las entrevistas, los microempresarios se han visto perjudicados y esto se ve reflejado en sus bajas ventas. Asimismo, no encuentran ningún beneficio a pesar de ser contribuyentes y cumplidores con sus obligaciones tributarias ya que observan demasiada

competencia en las calles invadiendo los espacios públicos no permitiendo el pase de las personas a sus tiendas.

Segunda: Se concluye que el pago de impuestos es de mucha importancia para el mejoramiento de los servicios públicos y contribuye con el crecimiento del país; sin embargo, los microempresarios formales perciben una desventaja frente a los ambulantes ya que ellos tratan de llevar todas las obligaciones tributarias a tiempo y no observan que el Estado logre erradicar este problema ya que no solo se observa la continua informalidad en Gamarra si no también en todas partes de la ciudad. Además, no encuentran algún beneficio hacia su negocio por ser buenos contribuyentes, pero igual son conscientes de lo que tienen que cumplir para trabajar formalmente a pesar de que esos gastos adicionales deben incluirse en los precios de venta de sus prendas.

Tercera: Se concluye que los negocios formales deben luchar diariamente frente a la alta competencia por parte de los ambulantes. A pesar de que haya mucha demanda, por el lado de la oferta también está al mismo nivel ya que el cliente es libre de elegir donde desea comprar e incluso al ver tantas ofertas en su camino y notar que las prendas que los ambulantes ofrecen son similares a los que se encuentran en tienda se inclinan por los precios más accesibles. Sin embargo, los empresarios siguen enfocándose en ofrecer una excelente atención y brindar productos de excelente calidad adecuándose a las tendencias de moda para captar la atención de los clientes.

Cuarta: Se concluye que el desorden vial es un problema que enfrentan tanto el Estado como la sociedad. Si bien es cierto, el desorden en las calles por la presencia de los informales genera muchos accidentes e inseguridad en la zona ya que se evidencia mucha delincuencia y sobre todo dejando las calles sucias ocasionando una mala imagen para la zona. Además, cuando hay fiscalizaciones suelen haber mucho caos en las cuales los ambulantes han intentado ingresar a las galerías para esconderse, en la cual cada personal de seguridad de la galería se ve obligado a cerrar las puertas para que no haya más desorden y proteger a los dueños de las tiendas. Estas acciones también afectan en las ventas ya que a puertas cerradas no hay posibilidad del ingreso a las personas para visitar las tiendas.

Quinta: Por último, se concluye que el impacto de la informalidad a los negocios formales de Gamarra ha afectado bastante las ventas de los empresarios por lo que se han visto en la necesidad de insertarse en las redes sociales para que sus ventas no solo dependan de las tiendas físicas. Sin embargo, como todo negocio siempre habrá altibajos en las ventas por la misma competencia que existe, pero cada empresario según las entrevistas dadas, nos indican que buscan la forma de llamar la atención del público ya sea en tiendas o por redes sociales para así seguir con el negocio en marcha y satisfacer a cada cliente que realice una compra con ellos.

RECOMENDACIONES

Primera: En base a la información obtenida en los entrevistados de la presente investigación, como primera recomendación se sugiere que los microempresarios de Gamarra fomenten la formalización de los negociantes del rubro textil facilitando los procesos de registro y cumplimiento de todos los requisitos legales que solicitan en la formalización. Todo esto con el fin de poder mejorar el panorama que se evidencia en los informales y así regularizar la competencia. Asimismo, deberían de mejorar la regulación y control de los ambulantes mediante canales de diálogos con todos los microempresarios formales y los responsables de poner orden en las calles, con la intención de implementar sanciones estrictas para poder controlar la invasión del espacio público que generan los ambulantes y esto generará que tengan una mejora en la experiencia de compra de sus clientes.

Segunda: Se sugiere a los microempresarios formales de Gamarra que soliciten que promuevan la equidad en el cumplimiento de obligaciones tributarias, ya que es fundamental que las autoridades trabajen en garantizar un ambiente justo para los microempresarios formales, mediante el cual se fomente el cumplimiento de obligaciones tributarias tanto para ellos como para los ambulantes y esto implicaría implementar medidas para reducir la informalidad en todos los sectores, no solo en Gamarra.

También, exigir que brinden beneficios y apoyo a los microempresarios formales, para ello las autoridades deben desarrollar programas y políticas que proporcionen beneficios a los microempresarios formales, como acceso a créditos, capacitación empresarial, entre otros. Todo esto ayudará a compensar los gastos adicionales y fortalecerá su posición en el mercado.

Tercera: Se recomienda a los microempresarios formales que sigan optando por la diferenciación a través de la calidad y la atención que dan a sus clientes, ya que la única ventaja que tienen es poder destacarse ofreciendo prendas de excelente calidad y brindando un buen trato a sus clientes. Esto les permitirá poder crear una experiencia positiva en sus compradores y les motivará a que ellos sigan optando por comprar en tiendas formales en lugar de los ambulantes, así el precio que tengan sea más alto. Es recomendable también a que los microempresarios sigan innovando y se sigan adaptando a las nuevas tendencias de moda y con ello plantear estrategias de ofertas llamativas por un día a la semana para así generar deseo de compra en los clientes.

Cuarta: Se aconseja que los comerciantes formales cuenten con un plan de atención específico, es decir, deben tomar en consideración las horas clave de concurrencia de las personas en la zona el cual les permita poder aumentar sus ventas en un 40 % o 50 %. Se llegó a esto debido a que evidenciamos durante las visitas al emporio de Gamarra que hay más concurrencia de compradores a partir de las 5:00 p.m. en adelante, por lo que se sugeriría a los dueños, mandar a su personal de trabajo a los puntos fijos con algunas prendas que llamen la atención del público y así atraer a clientes para llevarlos a sus respectivas tiendas.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

1. Aguilar Barceló, J., & Mahecha Guerra, R. (2022). Informalidad, Crecimiento y Desarrollo económico en la frontera Colobo-Venezolana: El caso del Departamento de Arauca. Cuadernos de Economía, 87(41), 699-722. <https://doi.org/https://doi.org/10.15446/cuad.econ.v41n87.92446>
2. Aguirre, F. B., Malagón, S. Y. M., & Téllez, L. C. C. (2023). Innovation and Informality: An Analysis With the Colombian Manufacturing Industry 2007 to 2016. SAGE Open, 13(1), 1-10. <https://doi.org/10.1177/21582440231155346>
3. Almeida VSQ, Sánchez MEB, Estrella NLC, Solis EPL, Fonseca LEN, Bravo BBP. Transición de la fase aguda a la rehabilitación del paciente crítico. Salud, Ciencia y Tecnología 2022;2:303-303. <https://doi.org/10.56294/saludcyt2022303> .
4. Amaro NNV, Rios SWR, Claudio BAM. Influencing factors and student desertion at a private university in northern Lima. Seminars in Medical Writing and Education 2022;1:14-14. <https://doi.org/10.56294/mw202214> .
5. Auza-Santiváñez JC, Díaz JAC, Cruz OAV, Robles-Nina SM, Escalante CS, Huanca BA. mHealth in health systems: barriers to implementation. Health Leadership and Quality of Life 2022;1:7-7. <https://doi.org/10.56294/hl20227> .
6. Aveiro-Róbaldo TR. Distance learning and its relation to medical education in the present times. Seminars in Medical Writing and Education 2022;1:10-10. <https://doi.org/10.56294/mw202210> .
7. Baque Choez, J. R. (2019). Gestión estratégica y el comercio ambulatorio en la municipalidad de Guayaquil [Tesis de Maestría, Universidad Cesar Vallejo]. https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/36557/Baque_CJR.pdf?sequence=1&isAllowed=y

8. Beltrão HB, Brito CGR, Sousa DC, Silva MEF da, Brandão PF, Santos WA dos. Principales diagnósticos e intervenciones de enfermería en el manejo del Síndrome de Hellp. *Salud, Ciencia y Tecnología* 2022;2:106-106. <https://doi.org/10.56294/saludcyt2022106> .

9. Berkel, H., & Tarp, F. (2022). Informality and Firm Performance in Myanmar. *Journal of Development Studies*, 58(7), 1363-1382. <https://doi.org/10.1080/00220388.2022.2061849>

10. Buitrago, L., & Guerrero, L. (2021). Evasión y Elusión del Impuesto de Renta en Colombia. *Frontiers in Neuroscience*, 14(1), 1-13. http://repository.unac.edu.co/bitstream/handle/11254/1187/Laura_Guerrero_Leidy_Buitrago_2021%282%29.pdf?sequence=1&isAllowed=y

11. Cano CAG, Castillo VS. Estructura del conocimiento en rehabilitación dentro y fuera del área de la Medicina: Perspectivas Bibliométricas de las categorías «Physical Therapy, Sports Therapy and Rehabilitation» y «Rehabilitation». *Interdisciplinary Rehabilitation / Rehabilitacion Interdisciplinaria* 2022;2:22-22. <https://doi.org/10.56294/ri202222>.

12. Canova-Barrios C, Machuca-Contreras F. Interoperability standards in Health Information Systems: systematic review. *Seminars in Medical Writing and Education* 2022;1:7-7. <https://doi.org/10.56294/mw20227>.

13. Castillo JIR. Identifying promising research areas in health using bibliometric analysis. *Data and Metadata* 2022;1:10-10. <https://doi.org/10.56294/dm202210>.

14. Castillo-González W, Lepez CO, Bonardi MC. Chat GPT: a promising tool for academic editing. *Data and Metadata* 2022;1:23-23. <https://doi.org/10.56294/dm202223>.

15. Castillo-Gonzalez W. Charting the Field of Human Factors and Ergonomics: A Bibliometric Exploration. *Health Leadership and Quality of Life* 2022;1:6-6. <https://doi.org/10.56294/hl20226>.

16. Castillo-Gonzalez W. ChatGPT and the future of scientific communication. *Metaverse Basic and Applied Research* 2022;1:8-8. <https://doi.org/10.56294/mr20228>.

17. Castro Escobar et al. (2018). Ventas informales en el espacio público en Villavicencio (Colombia). *Semestre Económico*, (Vol. 21, Núm. 46), 141-166. <https://www.redalyc.org/journal/1650/165060168006/html/>

18. Cerdán, J., & Deza, Y. (2018). Comercio Informal: Organización Y Actividad Laboral Del Comerciante De Comida Preparada. Caso Chiclayo [Tesis de Doctorado, Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo]. <https://repositorio.unprg.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12893/2911/BC-TES-TMP-1732.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

19. Clark, P., Chanca Flores, A., & Vincent, S. (2023). Recambio de ingresos y comercio informal durante la pandemia de la covid-19 en Huancayo, Perú. XXVII. <https://iconos.flacsoandes.edu.ec/index.php/iconos/article/view/5544/4359>

20. Comex Perú. (2022). El 86 % de las mypes peruanas fueron informales en 2021 y sus ventas fueron un 27 % menores que las de 2019, pese a Reactivación Económica. 1133, 2-7. <https://www.comexperu.org.pe/articulo/el-86-de-las-mypes-peruanas-fueron-informales-en-2021-y-sus-ventas-fueron-un-27-menores-que-las-de-2019-pese-a-reactivacion-economica>

21. ComexPerú. (2022). Informalidad laboral peruana continúa al alza: ¿Cómo nos posicionamos en la Región? ComexPerú, 1139, 15-18. [https://www.comexperu.org.pe/articulo/informalidad-laboral-peruana-continua-al-alza-como-nos-posicionamos-en-la-region#:~:text=Estosresultadosposicionan%2Cnuevamente%2Cal,NacionaldeHogares\(Enaho\)](https://www.comexperu.org.pe/articulo/informalidad-laboral-peruana-continua-al-alza-como-nos-posicionamos-en-la-region#:~:text=Estosresultadosposicionan%2Cnuevamente%2Cal,NacionaldeHogares(Enaho)) .

22. Concepción AAR, Chagime RG. World Metaverse Index (WMI): a necessary tool for assessing metaverse implementation and its impact globally. *Metaverse Basic and Applied Research* 2022;1:5-5. <https://doi.org/10.56294/mr20225>.

23. Cosulich, J. (1993). La Evasión Tributaria. La Evasión Tributaria. https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/9480/S9300143_es.pdf?s

24. Couto MS, Estrin MA. Is there a relationship between gliflozins and acute pancreatitis? Evidence-based analysis. *Data and Metadata* 2022;1:39-39. <https://doi.org/10.56294/dm202277> .

25. Delgado CB. User experience (UX) in metaverse: realities and challenges. *Metaverse Basic and Applied Research* 2022;1:9-9. <https://doi.org/10.56294/mr20229>.

26. Escudero Sanchez, C., & Cortez Suarez, L. (2018). Técnica y métodos cualitativos para la investigación científica. In *Gastronomía ecuatoriana y turismo local*. (Vol. 1, Issue 69, p. 104). <http://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/14207/1/Cap.1-Introducciónalainvestigacióncientífica.pdf>

27. Ferrer-Benítez M. Online dispute resolution: can we leave the initial decision to Large Language Models (LLM)? *Metaverse Basic and Applied Research* 2022;1:23-23. <https://doi.org/10.56294/mr202223>.

28. Garcia-Rivero AA, Gonzalez-Argote J, Acosta-Batista C. Panorama of Cuban student journals. 2005-2015. Part One: bibliometric analysis. *Educacion Medica* 2018;19:147-52. <https://doi.org/10.1016/j.edumed.2016.12.003>.

29. Garcia-Rivero AA, González-Argote J. Forms of scientific. *Educacion Medica* 2017;18:209-11. <https://doi.org/10.1016/j.edumed.2016.03.010>.

30. Garcia-Rivero AA, Jiménez Mederos Y, Castañeda Piñera Y, González-Agote J. Way to young science. *Revista Cubana de Educacion Medica Superior* 2017;31:273-6.

31. Ginocchio, F. (2022). Legalized Extortion: A State-led Governance Regime to Control Informal Street Vending at Lima's Gamarra Market, Peru. *Journal of Illicit Economies and Development*, 4(3), 310-322. <https://doi.org/10.31389/jied.132>

32. Gonzales, J., & Uceda, R. (2017). Estrategias de distribución para incrementar las ventas de la empresa Delmacor SAC. Chiclayo [Tesis de Licenciatura, Universidad Señor de Sipán].

<https://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12802/4267/GonzalesValdivia-UcedaGonzales.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

33. González-Argote J, Castillo AAV. Lessons learned and to be learned about the Cuban student scientific publication. *Revista Cubana de Medicina Militar* 2021;50.

34. Gonzalez-Argote J, Garcia-Rivero AA. Evaluation of the function of Cuban student journals. *Educacion Medica* 2021;22:161-7. <https://doi.org/10.1016/j.edumed.2018.04.017>.

35. Gonzalez-Argote J, Garcia-Rivero AA. Repository of student research: A necessary and important task. *Educacion Medica* 2020;21:212-7. <https://doi.org/10.1016/j.edumed.2018.04.014>.

36. Gonzalez-Argote J, Garcia-Rivero AA. Student scientific events in Cuba: an opportunity for all. *Medwave* 2017;17:e6878. <https://doi.org/10.5867/medwave.2017.02.6878>.

37. Gonzalez-Argote J. Calidad del Sueño: Factor Clave en la Recuperación Física y Mental de Estudiantes de Medicina. *Interdisciplinary Rehabilitation / Rehabilitacion Interdisciplinaria* 2022;2:21-21. <https://doi.org/10.56294/ri202221>.

38. Gonzalez-Argote J. Patterns in Leadership and Management Research: A Bibliometric Review. *Health Leadership and Quality of Life* 2022;1:10-10. <https://doi.org/10.56294/hl202210>.

39. Gonzalez-Argote J. Uso de la realidad virtual en la rehabilitación. *Interdisciplinary Rehabilitation / Rehabilitacion Interdisciplinaria* 2022;2:24-24. <https://doi.org/10.56294/ri202224>.

40. Guerrero Bejarano, M. A. (2022). La investigación cualitativa. *Inteligência Para Inovação: Métodos, Técnicas e Ferramentas*, 1(2), 37-51. <https://doi.org/10.31560/pimentacultural/2022.95842.2>

41. Gupta B. Understanding Blockchain Technology: How It Works and What It Can Do. *Metaverse Basic and Applied Research* 2022;1:18-18. <https://doi.org/10.56294/mr202218>.

42. Horrach, J. (2020). La determinación de la jurisdicción y la ley aplicable en materia de competencia desleal en el marco de la economía de las plataformas virtuales [Tesis de Doctorado, Universidad Compluense de Madrid]. http://e-spacio.uned.es/fez/eserv/tesisuned:Filologia-Mileon/LEON_AXELSSON_MercedesIdalith_Tesis.pdf

43. Inastrilla CRA. Big Data in Health Information Systems. *Seminars in Medical Writing and Education* 2022;1:6-6. <https://doi.org/10.56294/mw20226>.

44. Izquierdo, J. (2021). Análisis de la informalidad comercial en el distrito de San Juan de Miraflores. *Frontiers in Neuroscience*, 14(1), 1-13. <https://doi.org/10.26495/rce.v8i2.2042>

45. Kamichi Miyashiro, M. J. (2023). La realidad de la informalidad en el Perú previo a su bicentenario. *Desde El Sur*, 15(1). <https://doi.org/10.21142/des-1501-2023-0013>

46. Kiaka, R., Chikulo, S., Slootheer, S., & Hebinck, P. (2021). "The street is ours". A comparative analysis of street trading, Covid-19 and new street geographies in Harare, Zimbabwe and Kisumu, Kenya. *Food Security*, 13(5), 1263-1281. <https://doi.org/10.1007/s12571-021-01162-y>

47. Liu-Evans, G., & Mitra, S. (2023). Formal sector enforcement and welfare. *International Tax and Public Finance*, 30(3), 706-728. <https://doi.org/10.1007/s10797-022-09725-1>

48. Loayza, N. (2008). Causas y consecuencias de la informalidad en el Perú. *Revista de Estudios Económicos*, 15, 43-65. <https://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Revista-Estudios-Economicos/15/Estudios-Economicos-15-3.pdf>

49. Maurizio, R., Monsalvo, A. P., Catania, M. S., & Martinez, S. (2023). Short-term labour transitions and informality during the COVID-19 pandemic in Latin America. *Journal for Labour Market Research*, 57(1). <https://doi.org/10.1186/s12651-023-00342-x>

50. Miranda Avalos, S. J. (2016). Influencia de la evasión de impuestos en la recaudación tributaria por las empresas dedicadas a la venta de autopartes importadas del distrito de la Victoria [Universidad Nacional Mayor de San Marcos]. https://cybertesis.unmsm.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12672/4654/Miranda_as.pdf?sequence=3&isAllowed=y

51. Mishra, A. (2022). What Sustains Informality? A Study of the Interactions between Formal and Informal Sector Firms. *Journal of Development Studies*, 58(7), 1403-1415. <https://doi.org/10.1080/00220388.2022.2061853>

52. Muñoz Estrada, D. (2021). Ensayo sobre el comercio ambulatorio como falla del mercado competitivo en el Perú. *Revista Economicus UNH*, 1, 22-27. <https://doi.org/https://doi.org/10.54943/revoec.v1i1.126>

53. OCDE. (2020). Informalidad e inclusión social en tiempos de covid-19. *Cumbre Ministerial Sobre Inclusión Social OCDE-América Latina y El Caribe*, 1-6. <https://www.oecd.org/latin-america/events/cumbre-ministerial-sobre-inclusion-social/2020-OCDE-LAC-Ministerial-Informalidad-y-la-protección-del-empleo-durante-y-despues-de-COVID-19.pdf>

54. Orsetti M, Bertolini Y, Villaalta AF, Creo F, Santillan P. Management of operational activities at the Regional Human Milk Collection Center: an analysis from the perspective of local intervention strategies and information systems. *Data and Metadata* 2022;1:35-35. <https://doi.org/10.56294/dm202273>.

55. Otamendi, J. (1998). La competencia desleal. *Revista Jurídica*, 3(2), 1-44. https://www.palermo.edu/derecho/revista_juridica/pub_a3n2.html

56. Pedroni, F. V., Briozzo, A., & Pesce, G. (2022). Firm-level determinants of business tax evasion in emerging economies: the case of Argentina. *Revista de Metodos Cuantitativos Para La Economia y La Empresa*, 34(34), 83-117. <https://doi.org/10.46661/revmetodoscuanteconempresa.5277>

57. Pérez-Del-Vallín V. Development of communication skills in the health sector. *Seminars in Medical Writing and Education* 2022;1:5-5. <https://doi.org/10.56294/mw20225>.

58. Pineda Merma, L. (2022). Comercio informal ambulatorio y sus efectos en el deterioro del espacio público en la ciudad de Sicuani - 2021 [Tesis de Licenciatura, Universidad Andina del Cusco].

https://repositorio.uandina.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12557/5194/Larry_Tesis_bachiller_2022.pdf?sequence=2

59. Polese, A., Moisé, G. M., Tokyzhanova, T., Aguzzi, T., Kerikmäe, T., Sagynbaeva, A., Sauka, A., & Seliverstova, O. (2023). Informality versus shadow economy: reflecting on the first results of a manager's survey in Kyrgyzstan. *Central Asian Survey*, 42(1), 149-170. <https://doi.org/10.1080/02634937.2022.2093328>

60. Quevedo NLC, Huamani ELM, Ruiz GEZ, Claudio BAM. Democratic leadership and administrative management in a private university in northern Lima. *Health Leadership and Quality of Life* 2022;1:5-5. <https://doi.org/10.56294/hl20225>.

61. Quiroga, A. F. (2019). Comercio informal en Tunja: Causas y consecuencias. <https://repositorio.usta.edu.co/bitstream/handle/11634/18405/2019felipequiroya.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

62. Requejo La Torre, D., & Medina Bermeo, S. (2017). Plan de formalización de negocios para reducir la informalidad del funcionamiento de las MYPES de la Provincia de Jaén [Tesis de Maestría, Universidad Cesar Vallejo]. https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/4654/requejo_ltd.pdf?sequence=1&isAllowed=y

63. Rivas LM, Alcocer ILA. Efectos del ejercicio de rehabilitación sobre la calidad de vida en pacientes con fibromialgia. Revisión de ensayos clínicos. *Interdisciplinary Rehabilitation / Rehabilitacion Interdisciplinaria* 2022;2:23-23. <https://doi.org/10.56294/ri202223>.

64. Rivas LM, Cruz LM. Revisión de ensayos clínicos sobre la eficacia de la rehabilitación cognitiva en pacientes con lesión cerebral traumática. *Interdisciplinary Rehabilitation / Rehabilitacion Interdisciplinaria* 2022;2:25-25. <https://doi.org/10.56294/ri202225>.

65. Sánchez CAS, Grandón KLR. Aprendizaje organizacional, diversidad e inclusión de minorías sexuales al ámbito laboral sanitario. *Salud, Ciencia y Tecnología* 2022;2:124-124. <https://doi.org/10.56294/saludcyt2022124>.

66. Silva-Sánchez CA, Reynaldos-Grandón KL. La Profilaxis Pre-Exposición y las nuevas tecnologías para la adherencia al tratamiento en Chile. *Salud, Ciencia y Tecnología* 2022;2:119-119. <https://doi.org/10.56294/saludcyt2022119>.

67. Tapia, M. (2017). Competencia Desleal Por Culpa. *Revista Chilena de Derecho Privado*, 29, 165-207. <https://doi.org/10.4067/s0718-80722017000200165>

68. Toro & Trujillo (1983). Estimación de la evasión en el Iva en Chile: 1980-1983. https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/9720/S9600648_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y

69. Torres Zavaleta, F. (2018). Comercio informal ambulatorio y sus efectos en el deterioro del Espacio Público de la Avenida España del distrito de Trujillo, 2017 [Universidad César Vallejo]. In Tesis Para Optar El Grado Académico de Maestro en Arquitectura.

https://repositorio.ucv.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12692/11782/torres_zf.pdf?sequence=1&isAllowed=y

70. Valencia, L. C., & Ricardo, L. S. (2022). Perspectivas teóricas sobre la informalidad comercial: Análisis desde la pobreza en Latinoamérica. HUMAN REVIEW. International Humanities Review / Revista Internacional de Humanidades, 11(Monográfico), 1-13. <https://doi.org/10.37467/revhuman.v11.4147>

71. Valencia-Contrera MA. Actualización metodológica de revisiones integrativas: un énfasis en la calidad de los resultados. Salud, Ciencia y Tecnología 2022;2:171-171. <https://doi.org/10.56294/saludcyt2022171>.

72. Valle CFD, Grisel SN, Daniel HR, Martin MV. Perception of mobbing among nurses in the on-call sector. Health Leadership and Quality of Life 2022;1:8-8. <https://doi.org/10.56294/hl20228>.

73. Vasconcelos et al. (31 de mayo del 2023). Rigor científico y ciencia abierta: desafíos éticos y metodológicos en la investigación cualitativa [online]. Scielo en Perspectiva. <https://blog.scielo.org/es/2021/02/05/rigor-cientifico-y-ciencia-abierta-desafios-eticos-y-metodologicos-en-la-investigacion-cualitativa/>

74. Vásconez, B. E. (2015). Análisis del proceso de ventas y su incidencia en la Rentabilidad de la Empresa Infoquality S.A. en la ciudad Quito, año 2014 [Universidad Internacional SEK]. <https://repositorio.uisek.edu.ec/bitstream/123456789/1683/1/TESIS - BERTHA VÁSCONEZ.pdf>

75. Vorisek, D., Kindberg-Hanlon, G., Koh, W. C., Okawa, Y., Taskin, T., Vashakmadze, E., & Ye, L. S. (2022). Informality in Emerging Market and Developing Economies: Regional Dimensions. The Long Shadow of Informality: Challenges and Policies, 205-254. https://doi.org/10.1596/978-1-4648-1753-3_ch5

76. Zuleta Gutierrez, Alfredo. (2020). Vendedores ambulantes y COVID 19: estudio sobre la situación psicosocial antes y en la pandemia dentro el trabajo informal en la ciudad de La Paz. Revista de Investigación Psicológica, (Especial), 28-42. http://www.scielo.org.bo/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2223-30322020000300005&lng=es&tlng=es.

FINANCIACIÓN

Los autores no recibieron financiación para el desarrollo de la presente investigación.

CONFLICTO DE INTERESES

Los autores declaran que no existe conflicto de intereses.

CONTRIBUCIÓN DE AUTORÍA

Conceptualización: Blanquita Díaz-Díaz, Maricielo Garrido-Ligas, Gustavo Zarate-Ruiz, Brian Meneses-Claudio.

Curación de datos: Blanquita Díaz-Díaz, Maricielo Garrido-Ligas, Gustavo Zarate-Ruiz, Brian Meneses-Claudio.

3. Análisis formal: Blanquita Díaz-Díaz, Maricielo Garrido-Ligas, Gustavo Zarate-Ruiz, Brian Meneses-Claudio.

Adquisición de fondos: Blanquita Díaz-Díaz, Maricielo Garrido-Ligas, Gustavo Zarate-Ruiz, Brian Meneses-Claudio.

Investigación: Blanquita Díaz-Díaz, Maricielo Garrido-Ligas, Gustavo Zarate-Ruiz, Brian Meneses-Claudio.

Metodología: Blanquita Díaz-Díaz, Maricielo Garrido-Ligas, Gustavo Zarate-Ruiz, Brian Meneses-Claudio.

Administración del proyecto: Blanquita Díaz-Díaz, Maricielo Garrido-Ligas, Gustavo Zarate-Ruiz, Brian Meneses-Claudio.

Recursos: Blanquita Díaz-Díaz, Maricielo Garrido-Ligas, Gustavo Zarate-Ruiz, Brian Meneses-Claudio.

Software: Blanquita Díaz-Díaz, Maricielo Garrido-Ligas, Gustavo Zarate-Ruiz, Brian Meneses-Claudio.

Supervisión: Blanquita Díaz-Díaz, Maricielo Garrido-Ligas, Gustavo Zarate-Ruiz, Brian Meneses-Claudio.

Validación: Blanquita Díaz-Díaz, Maricielo Garrido-Ligas, Gustavo Zarate-Ruiz, Brian Meneses-Claudio.

Visualización: Blanquita Díaz-Díaz, Maricielo Garrido-Ligas, Gustavo Zarate-Ruiz, Brian Meneses-Claudio.

Redacción - borrador original: Blanquita Díaz-Díaz, Maricielo Garrido-Ligas, Gustavo Zarate-Ruiz, Brian Meneses-Claudio.

Redacción - revisión y edición: Blanquita Díaz-Díaz, Maricielo Garrido-Ligas, Gustavo Zarate-Ruiz, Brian Meneses-Claudio.