UNIVERSIDAD NACIONAL
"PEDRO RUIZ GALLO"
ESCUELA DE POSTGRADO
DOCTORADO EN ADMINISTRACIÓN

"COMERCIO INFORMAL: ORGANIZACIÓN Y ACTIVIDAD LABORAL DEL COMERCIANTE DE COMIDA PREPARADA. CASO CHICLAYO"

TESIS

PARA OPTAR EL GRADO DE DOCTOR EN

ADMINISTRACION

AUTORES

M.Sc. CERDÁN MARÍN, JOSÉ ELISEO

M.Sc. DEZA NAVARRETE, YRIS MARISELA

ASESOR

Dr. JULIO CESAR SEVILLA EXEBIO

LAMBAYEQUE – PERÚ

2018

“COMERCIO INFORMAL: ORGANIZACIÓN Y ACTIVIDAD LABORAL DEL COMERCIANTE DE COMIDA PREPARADA. CASO CHICLAYO”

PRESENTADO POR:

CERDAN MARIN, JOSÉ ELISEO
AUTOR

DEZA NAVARRETE, YRIS MARISELA
AUTORA

Dr. JULIO CESAR SEVILLA EXEBIO
ASESOR

APROBADO POR:

Dr. ADRIEL RIOS VILLACORTA
PRESIDENTE

Dr. JOSÉ VIDAL MEZA
SECRETARIO

Dr. DANTE GUEVARA SERVIGÓN
VOCAL

DEDICATORIA

Con amor y cariño a mis hijos Edica del Rocio, Milagritos Floricel y José Manuel Alejandro, quienes constituyen la razón y la fuerza de mi superación personal y profesional.

José Eliseo

A mi hijo Renato Daniel, la razón de mi vida A mis padres por su infinito amor y paciencia

Yris Marisela

AGRADECIMIENTO

A Dios por la vida y por permitirnos llegar a esta etapa, a nuestro asesor de Tesis Dr. Julio César Sevilla Exebio por su aporte, su apoyo y orientación incondicional en la ejecución de la presente investigación.

A los profesores de la Escuela de Posgrado de la Universidad Nacional Pedro Ruiz Gallo, por sus conocimientos y por habernos incentivado a realizar esta importante investigación.

A Pilar por su apoyo en la realización de la presente investigación.

ÍNDICE

RESUMEN i
ABSTRACT ii
INTRODUCCION 1
CAPITULO I: ANÁLISIS DEL OBJETO DE ESTUDIO 4
1.1 Ubicación 4
1.2 Realidad problemática 5
1.2.1 Formulación del problema 6
1.2.2 Justificación e importancia del estudio 6
1.2.3 Objetivos 7
1.3 Situación Histórica Contextual 8
1.4 Metodología aplicada 9
1.4.1 Sujetos de estudio 10
1.4.2 Criterios de inclusión y exclusión 10
1.4.3 Muestra 11
1.4.4 Procedimiento de Recolección de Datos 11
1.4.5 Procesamiento de la información 13
1.4.6 Rigor Científico 14
1.4.7 Aspectos Éticos 15
CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO 17
2.1 Antecedentes de la Investigación 17
2.2 Base Teórica 20
2.2.1 La teoría de los sistemas mundiales 20
2.2.2 Economía informal 21
2.2.3 Sector informal 21
2.2.4 La informalidad 22
2.2.5 Enfoques teóricos que explican de la informalidad laboral 23
CAPÍTULO III: RESULTADOS Y DISCUSIONES 27
3.1 Síntesis Comparativa 27
3.1.1 El comercio informal y su enfoque socio cultural 28
3.1.2 El comercio informal y su enfoque económico 35
3.1.3 El comercio informal y su enfoque político normativo 39
3.1.4 El comercio informal y su enfoque educativo 42
3.2 Características del comercio informal de comida preparada 46

3.3 Organización del comerciante informal de comida preparada 46
3.4 Comportamiento del comerciante informal de comida preparada..... 47
3.5 Actividad laboral del comerciante informal de comida preparada..... 48
3.6 Propuesta teórica para disminuir el comercio informal de comida preparada 48
CONCLUSIONES..... 50
RECOMENDACIONES..... 51
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS 52
ANEXOS 56

RESUMEN

El comercio informal de comida preparada es una de las actividades más notables de la economía informal en la ciudad de Chiclayo, que si bien es cierto representa una fuente de trabajo y desarrollo para unos, para otros es sinónimo de desorden, fuga de tributos y caos social. Por ello el objetivo de esta investigación cualitativa fue caracterizar y clasificar el comercio informal ambulante de comida preparada de la ciudad de Chiclayo, e identificar las perspectivas de desarrollo empresarial. Emergieron cuatro grandes categorías: el comercio informal y su enfoque sociocultural, con sus tres subcategorías: el impacto del comercio informal de comida preparada en la sociedad, la migración como fenómeno promotor del comercio informal de comida preparada, aspectos culturales del comerciante informal que plasma en su trabajo y en la sociedad. El comercio informal y su enfoque económico, con dos subcategorías: el comercio informal de comida preparada y su impacto en la economía local y familiar, y ventajas y desventajas económicas del comercio informal de comida preparada según el comerciante. El comercio informal y su enfoque político con dos subcategorías: políticas normativas gubernamentales que no facilitan la formalidad y propuestas para la regulación del comercio informal de comida preparada en la ciudad de Chiclayo. El comercio informal y su enfoque educativo, con sus dos subcategorías: El comercio informal de comida preparada y el nivel educativo del comerciante y propuesta de políticas educativas para disminuir el comercio informal. Finalmente se considera que la temática del comercio informal de comida preparada debe hacerse extensivo a la Municipalidad de Chiclayo, y en base a los datos e información recabada, poner en marcha un plan de reorganización de mercados y comerciantes informales, generando mayores fuentes de trabajo que permita el crecimiento de la ciudad conforme a ley.

Palabras Claves: comercio informal, comida preparada, ambulante, sociocultural.

ABSTRACT

The informal trade of prepared food is one of the most notable activities of the black economy in Chiclayo's city, which although it is true represents a source of work and development for some, for others it is synonymous with disorder, flight of tributes and social chaos. Therefore, the objective of this qualitative research was to characterize and classify the itinerant informal commerce of prepared food from the city of Chiclayo, and identify the perspectives of business development. Four broad categories emerged: informal commerce and its socio-cultural approach, with its three subcategories: the impact of the informal trade of prepared food, migration as a phenomenon that promotes the informal trade of prepared food, cultural aspects of the informal merchant that is reflected in their work and in society. Informal trade and its economic approach, with two subcategories: the informal trade of prepared food and its impact on the local and family economy, and economic advantages and disadvantages of the informal trade of food prepared according to the merchant. Informal commerce and its political approach with two subcategories: governmental normative policies that do not facilitate formality and proposals for the regulation of informal commerce of prepared food in the city of Chiclayo. Informal trade and its educational approach, with two subcategories: the informal trade of prepared food and the educational level of the merchant and offer of educational policies to diminish the informal trade. Finally, it is considered that the topic of informal trade of prepared food should be extended to the Municipality of Chiclayo, and based on the data and information collected, implement a plan to reorganize markets and informal traders, generating greater sources of work than allow the growth of the city according to law.

Key words: informal commerce, prepared food, ambulant, sociocultural.

INTRODUCCION

El comercio informal en el mercado de trabajo de hoy en día, es un fenómeno innegable presente en muchos aspectos de nuestra realidad cotidiana, que afecta directamente a la economía y el desarrollo de todo país. La trascendencia de ser una actividad aislada e involuntaria, pasa a convertirse en fuente de vida estable para un gran número de personas que ven en ella una forma práctica y directa de satisfacer sus necesidades inmediatas, y de esta manera generar una actividad empresarial que les permita ganar una subsistencia mínima (Barragán, 2005).

La actividad informal en nuestra realidad no surge en su totalidad, como la postulan los típicos modelos neoclásicos estructuralistas (Rosenbluth,1994; Jiménez, 2012), señalando que esta aparece principalmente por distorsiones salariales o legales-institucionales en el sector formal-moderno; a la que acude la masa desempleada del país como una alternativa de emergencia. En realidad, la ilegalidad del sector informal es una respuesta a la incapacidad del Estado brindar a las personas con bajos recursos económicos, sus aspiraciones básicas, y en respuesta actúan por su propia cuenta sin cumplir ciertos requisitos impuestos por la legalidad No se derivan de un problema social diferente entre clases, sino de la incapacidad del gobierno por no proporcionar facilidades a los más pobres para poder surgir dentro de la ley.

Por otra parte, el INEI (2014), explica que si bien este tipo de comercio tiene dos modalidades claramente definidas - el comercio ambulatorio y los mercados informales - no se trata de compartimientos estancos, sino de distintas etapas de un mismo fenómeno, porque la persona que empieza de ambulante no lo realiza con la idea de quedarse en las calles , sino con el propósito de trasladarse algún día hacia los mercados fuera de la vía pública, para desarrollar el comercio en condiciones más favorables. Es decir, los comerciantes que hoy en día ocupan los mercados alguna vez estuvieron en la calle.

Por lo tanto, a pesar del sostenido crecimiento del PBI en el país, durante los últimos años, la informalidad no disminuyó proporcionalmente al mismo ritmo, de hecho, se mantiene como uno de los principales problemas que afecta el Perú (CEPLAN, 2016). Asimismo, la informalidad abarca todos los sectores en el país: productivo, financiero, comercial, laboral,

familiar, etc. y de alguna u otra manera, la informalidad produce efectos negativos, en la economía, en las unidades productivas involucradas directa o indirectamente, y en las personas. Por ejemplo, se genera un sistema de incluidos y excluidos, que afectan los principios de equidad, justicia social, bien común y armonía que debe primar en toda sociedad (OIT, 2012). Los mecanismos de distribución de riqueza pierden eficiencia y eficacia, afectando importantes segmentos de la sociedad.

Desde el punto de vista del efecto sobre las personas, sobre los trabajadores y sus familias, se debe considerar en primer lugar, que el trabajo es la fuente de ingresos que permite a las familias alcanzar el bienestar, permitiendo cubrir sus necesidades como alimentación, salud, vivienda y educación. En segundo lugar, el trabajo permite generar los recursos necesarios para los trabajadores, al término de su edad productiva, puedan tener acceso a una jubilación que les permita mantenerse de una manera segura y digna. En otras palabras, hay que tener en cuenta que el mercado laboral tiene un marco legal que brinda protección social a los trabajadores y les asegura derechos fundamentales, los cuales le aseguran sostener sus necesidades básicas cuando dejen el ámbito laboral.

El comercio informal de comida preparada es una de las actividades más notables de la economía informal en la ciudad de Chiclayo, que si bien es cierto representa una fuente de trabajo y desarrollo para unos, para otros es sinónimo de desorden, fuga de tributos y caos social. Por ello el objetivo general de esta investigación cualitativa fue caracterizar y clasificar el comercio informal ambulante de comida preparada de la ciudad de Chiclayo, y los objetivos específicos: Describir la forma en que se organiza el comerciante informal de comida preparada de la ciudad de Chiclayo; Describir el comportamiento del comerciante informal de comida preparada de la ciudad de Chiclayo y Describir la actividad laboral del comerciante informal de comida preparada en la ciudad de Chiclayo

La metodología que hemos elegido para hacer esta investigación es cualitativa, porque es una investigación social, siendo indispensable la voz del sujeto investigado (Veleda Da Silva, 2003) y mediante el análisis de los antecedentes se ha planteado las siguientes preguntas: interrogantes: ¿Cómo se organiza el comercio informal de comida preparada en la ciudad de Chiclayo?, ¿Cuál es el comportamiento del comerciante informal de comida preparada en la ciudad de Chiclayo?, ¿Cómo es la actividad laboral del comerciante informal de comida preparada en la ciudad de Chiclayo?

La investigación en estudio ha sido estructurada en tres capítulos, como se describe a continuación: Capítulo I: Análisis del Objeto de Estudio, Capítulo II: Marco Teórico, Capítulo III: Resultados y Discusiones, Conclusiones y Recomendaciones, Referencias Bibliográficas y Anexos.

CAPITULO I: ANÁLISIS DEL OBJETO DE ESTUDIO

1.1 Ubicación

Chiclayo, es la ciudad capital del Departamento de Lambayeque, ubicada en la parte norte del Perú, a 13 Km. del litoral y 509 Km. de la frontera con el Ecuador. Fundada con el nombre de "Santa María de los Valles de Chiclayo", fue elevada a la categoría de ciudad, el 15 de abril de 1835, por el entonces Presidente, Coronel Felipe Santiago Salaverry. El mismo le confirió el título de "Ciudad Heroica", que ostenta hasta hoy, en reconocimiento al coraje de sus ciudadanos. Actualmente Chiclayo es una de las urbes más importantes del Perú; ciudad comercial por excelencia, reúne los ingredientes de una ciudad moderna, con el espíritu franco y amigable de una ciudad provinciana, es por esta especial característica, y por el espíritu de sus ciudadanos que Chiclayo es conocida como la Capital de la Amistad y Perla del Norte del Perú (Municipalidad Provincial de Chiclayo, 2010)[1].

La Provincia de Chiclayo ocupa la parte sur del Departamento de Lambayeque. La mayoría absoluta de su territorio se encuentra en la Región Chala o Costa, una pequeña parte en la Yunga Marítima y una pequeñísima parte en la región Quechua. Las coordenadas geográficas de sus puntos extremos son las siguientes: Por el Norte: Provincia de Lambayeque y Ferreñafe. Por el Sur: Provincia de Chepén (La Libertad) y la Provincia de San Miguel (Cajamarca). Por el Este: Provincia de Santa Cruz y Chota (Cajamarca) Por el Oeste: Océano Pacífico.

Chiclayo, capital del Departamento de Lambayeque, fundado en el Valle de Collique, más tarde se construirían casas coloniales y hasta construcciones que datan de la época de la Independencia. Es un importante eje económico y comercial del norte del país. Urbe activa y en plena modernización, Chiclayo es el centro de diversas vías de comunicación por ende se realiza un intenso tráfico comercial entre los pueblos de la costa norte, de la amazonia y la sierra. Ubicada en una rica región agrícola, es una ciudad de clima cálido, a sólo 10 Km., de las playas que baña el Océano Pacífico (Municipalidad Provincial de Chiclayo, 2010)

El comercio informal está presente en Chiclayo, así como en muchas lugares de nuestro país; Lima la capital del Perú tiene una presencia abundante de comercio informal, en todos los

[1] Véase en internet: http://www.munichiclayo.gob.pe/Documentos/PDC2010_2021MPCH.pdf Plan de desarrollo concertado de la provincia de Chiclayo. Período 2010 - 2021

sectores tanto de productos fabricados, así como productos directos para consumo sin preparar y preparados

1.2 Realidad problemática

"El comercio informal es una las actividades más notables de la economía informal en el Perú. Se lleva a cabo fundamentalmente a través del comercio callejero –los llamados vendedores ambulantes o buhoneros– que existen en todas las ciudades de América Latina. Mucha gente de origen humilde, probablemente migrantes del campo a la ciudad que, dada la situación en la que se encuentran, tiene que dedicarse a comerciar para así generar una actividad empresarial que les permita ganar una subsistencia mínima" (Barragán, P. 2005)[2].

"El Perú se caracteriza por lo ´criollo´ de su gente. Solemos pasar los semáforos en luz roja, no ceder asientos reservados en el transporte público, tirar basura fuera de los tachos y un largo etcétera que nos hace ser considerados "informales". La informalidad es evidente en el día a día y, además un problema social con alcances sobre el bienestar" (Alegría, 2015).

Burga, R. (23 de marzo de 2014) *El desborde del comercio ambulatorio en Chiclayo. La Industria, p. A2. Chiclayo. "El escaso y tímido peso de la autoridad edil para hacerse respetar y por ende a sus ciudadanos, sumado a la presencia de "iluminados" asesores y "funcionarios" municipales más ayayeros que técnicos, se convierten en los principales detonantes del desborde incontrolable del comercio ambulatorio informal que viene experimentando Chiclayo desde hace algunos años atrás. (...) actualmente las realidad nos abofetea y nos muestra un desorden y un caos que las autoridades municipales no han tenido la valentía ni el coraje de frenar y enfrentar, aduciendo que es un problema social (...) argumentando que la gente pobre tiene derecho a trabajar como si la pobreza otorgara licencia para afectar la paz, el orden y la tranquilidad (...) puedo afirmar que muchos de esos personajes no tienen nada de pobres, lo que pasa es que se han acostumbrado a la informalidad y han hecho de ella un estilo de vida (...) Se ha trastocado el concepto que se tiene de Chiclayo como ciudad comercial para convertirlo en un gran mercado informal, donde el desorden el caos campean, sin visos de solución (...)".*

[2] Véase en internet: http://revistasinvestigacion.unmsm.edu.pe/index.php/administrativas/article/view/9791/8578 Magnitud de la Economía Informal en el Perú y en el Mundo. 2005

1.2.1 Formulación del problema

Problema general

¿Cuáles son las características del comercio informal de comida preparada en la ciudad de Chiclayo?

Problemas específicos

1. ¿Cómo se organiza el comerciante informal de comida preparada en la ciudad de Chiclayo?
2. ¿Cuál es el comportamiento del comerciante informal de comida preparada en la ciudad de Chiclayo?
3. ¿Cómo es la actividad laboral del comerciante informal de comida preparada en la ciudad de Chiclayo?

1.2.2 Justificación e importancia del estudio

El comercio informal ha sido objeto de muchas investigaciones en países latinoamericanos enfocándolo desde diferentes aspectos; unos como un medio de permanencia y subsistencia, otros como antecedente de la formación de micro y pequeñas empresas familiares que generan empleo también informal; estudios en Latinoamérica señalan que las actividades informales son una fuente importante de empleo, debido posiblemente a las migraciones del campo a la ciudad y ante la imposibilidad de acceso al empleo en el sector formal; por lo que emprenden y se inician en el comercio informal ambulante; a través del tiempo autoridades gubernamentales y municipales han tratado de erradicarlo mediante diferentes políticas de represión y reubicación; pero observamos que en la actualidad no ha disminuido como se esperaba y en algunos casos se ha incrementado, por lo que es importante conocer cómo es su organización y cuáles son las características del comerciante informal de comida preparada de la ciudad de Chiclayo.

En un experimento conducido por el economista peruano Miguel Jaramillo se le ofreció a un grupo aleatorio de más de doscientos microempresarios informales del Centro de Lima pagarles el costo de registro de su empresa y brindarles asesoría para el trámite. Solamente 25% de las firmas aceptó la oferta y se

> formalizó; la gran mayoría prefirió seguir siendo informal. (Ganoza, C. y Stiglich, A. 2015. p.71)

Teniendo en cuenta la investigación de Hernando de Soto en su obra El otro Sendero, enmarcado dentro de la escuela legalista, y la realidad actual en la que los costos de acceso a la formalización se han reducido, los requisitos se han simplificado, aunque probablemente la corrupción persista y a pesar del apoyo que se les ofrece para la formalización éste fenómeno persiste y no sólo eso, se incrementa día a día.

> Así, fuimos descubriendo que la informalidad no es el mejor de los mundos, que había enormes costos involucrados, que la gente intentaba compensarlos a través de fórmulas originales pero notablemente insuficientes, que la evasión de las leyes no es una situación de beneficio neto, y que el aparente caos, el derroche de los recursos, las invasiones, el coraje de todos los días, no era otra cosa que el desesperado y emprendedor intento de los informales por construir un sistema alternativo a aquél que les había negado su amparo y protección. Esta evidencia permitió elaborar un concepto complementario al de los costos de la formalidad: los costos de la informalidad (De Soto, 2009. p. 183, 184)

Conociendo las características y organización de los comerciantes informales de comida preparada de Chiclayo será posible promover un cambio en las condiciones de trabajo así como incentivar a la formalización que contribuirá a mejorar su vida, de su familia y por ende de todos los agentes.

1.2.3 Objetivos

Objetivo general

Caracterizar y clasificar el comercio informal de comida preparada de la ciudad de Chiclayo.

Objetivos específicos

1. Describir la forma en que se organiza el comerciante informal de comida preparada de la ciudad de Chiclayo
2. Describir el comportamiento del comerciante informal de comida preparada de la ciudad de Chiclayo.

3. Describir la actividad laboral del comerciante informal de comida preparada en la ciudad de Chiclayo

1.3 Situación Histórica Contextual

El Plan de Desarrollo Concertado de la Provincia de Chiclayo 2010-2021 señala que *"Actualmente Chiclayo es una de las urbes más importantes del Perú; ciudad comercial por excelencia (...)"* (Municipalidad Provincial de Chiclayo, 2010. p. 5)

El Ministerio de Trabajo y Promocion del Empleo (MTPE, 2005, p. 67)[3] En la encuesta de Hogares especializada de niveles de empleo 2005 señala que:

> En la ciudad de Chiclayo, el sector informal concentra, aproximadamente, a 126 mil trabajadores, es decir, constituye el 69% de los ocupados, de ellos la mayor parte (54%) se encuentra laborando como independientes no profesionales.
> El sector informal está conformado en su mayoría por trabajadores varones, quienes representan el 61% del total. Según la educación del trabajador, en el sector informal, más de la mitad de trabajadores (80,8%) cuenta a lo más con educación secundaria, por su parte en el sector formal, sólo el 33,8% de ellos, tienen a los más, el nivel secundario.
> Asimismo, en el sector informal los trabajadores laboran cerca de 52 horas semanales, siendo el 56% la proporción de los que trabajan por encima de las 48 horas. En lo que respecta a sus ingresos laborales, los ocupados en el sector informal perciben un ingreso promedio de S/.514 nuevos soles, mientras que los trabajadores del sector formal perciben un ingreso de, S/.1 079,40 nuevos soles (…) el sector informal se caracteriza por el bajo grado de protección social, donde sólo el 3,9% de sus trabajadores cuentan con un seguro de salud y un 5%, se encuentra afiliado a un sistema de pensiones, lo cual es un indicio de las difíciles condiciones laborales que se presentan en el segmento informal del mercado laboral.
> Gracias al rol articulador de las vías de comunicación, la ciudad de Chiclayo se constituye en el centro del flujo entre Piura y Trujillo, además de reforzar su rol como centro de intercambio que se amplió hasta la región de San Martín.

[3] Véase en internet: http://www.trabajo.gob.pe/archivos/file/estadisticas/peel/enaho/ENAHO_2005_I.pdf

La ciudad de Chiclayo es el centro dinamizador metropolitano, y concentra casi la tercera parte de su fuerza laboral en la actividad comercial, sin embargo, el 94% es absorbido sólo por el comercio al por menor. Por su fácil acceso, la ciudad de Chiclayo es la distribuidora de productos agroindustriales e industriales más importantes de la región, convirtiéndose en un centro de atracción para la mano de obra y para los productos exportables, así como un emporio de consumo regional y local. Es así, que del total de actividades del comercio al por menor, las que destacan por su mayor demanda de empleo son: la venta al por menor en puestos de mercado (27%), la venta al por menor de alimentos, bebidas y tabaco en almacenes no especializados (23%) y otros tipos de ventas en almacenes no especializados (23%).

Si bien es cierto que la actividad comercial de la ciudad es importante en su economía, también es preciso indicar que el grado de informalidad en el sector se encuentra por encima del promedio, pues alcanza el 94% de los ocupados del sector comercio, mientras que el grado de informalidad en la economía de la ciudad de Chiclayo asciende a 69%.

1.4 Metodología aplicada

La metodología elegida para hacer esta investigación es cualitativa, ya que por ser una investigación social es imprescindible la voz del sujeto investigado (Ragin, 1994), citado por (Veleda Da Silva, 2003). Es él quien va a expresar sus experiencias y sus consideraciones. En este proceso de investigación se ha de analizar e interpretar la realidad a la luz de las teorías, pero son los comerciantes informales de comida preparada quienes poseen la palabra. Seguiremos el enfoque fenomenológico, es decir, "entender los fenómenos sociales desde la propia perspectiva del actor" (Taylor y Bogdan, 1987:16) citados por Veleda Da Silva (2003), "*el término metodología designa el modo a partir del que planteamos los problemas y buscamos las respuestas" (1987:15)*. Así que la metodología cualitativa es también la apropiada para estudiar a las personas que trabajan informalmente y que no aparecen en las estadísticas oficiales. Por supuesto, tendremos que desarrollar conceptos y explicaciones partiendo de los datos empíricos recogidos, esto es, procederemos de forma inductiva. No probaremos teorías o modelos pero habremos interpretado el significado histórico y cultural de los procesos sociales analizados y podremos avanzar teóricamente (Ragin, 1994) citado por Veleda Da Silva (2003).

En este estudio, se analizó la actividad laboral de los comerciantes informales de comida preparada en la ciudad de Chiclayo.
Las fases que se aplicaron en este estudio fueron:

- **Fase exploratoria:**

  El estudio, se inicia con algunas preguntas que son reformuladas de acuerdo a la necesidad de los investigadores. En el presente estudio se inició con el planteamiento de la pregunta de investigación, la cual sirvió para delinear la estructura del instrumento de recolección de datos que se aplicaron a los comerciantes informales de comida preparada.

- **Fase sistémica o delimitación del estudio:**

  En el presente estudio, se recolectaron los datos por medio de una entrevista, realizada a los comerciantes informales de comida preparada en la ciudad de Chiclayo, para ello se utilizó la observación participante con la finalidad de detectar u observar y darle mayor confiabilidad a nuestro objeto de investigación.

- **Fase de análisis sistemático y la elaboración del informe**

  La presente investigación se transcribió en forma narrativa, las entrevistas, la cuales se leyeron y verificaron varias veces; luego se procedió a codificarlo mediante seudónimos, que los sujetos de estudio eligieron; asimismo, se desarrollaron las categorías y subcategorías para posteriormente analizarlas.

1.4.1 Sujetos de estudio

La actividad laboral del comerciante informal de comida preparada en Chiclayo.

1.4.2 Criterios de inclusión y exclusión

Inclusión

- Comerciantes informales de comida preparada de la ciudad de. Chiclayo
- Comerciantes informales de comida preparada que durante la aplicación de los instrumentos se encontraban laborando.
- Comerciantes informales de comida preparada que tienen un puesto fijo en una determinada zona de Chiclayo.

Exclusión

- Comerciantes informales de comida preparada que poseen menos de 2 años desarrollándose en este negocio.

1.4.3 Muestra

Los comerciantes informales de comida preparada fueron seleccionados por saturación y redundancia.

El término saturación significa que no se encuentran datos adicionales donde el investigador pueda desarrollar propiedades de la categoría. En otras palabras, conforme se desarrolla casos similares una y otra vez el investigador adquiere confianza empírica de que una categoría está saturada.

En relación a esta definición, la muestra para este estudio se realizó por saturación o por "redundancia", de esta manera el criterio será la riqueza de la información entregada: cuando la información comienza a repetirse con cada nueva entrevista, asumiremos que ya no lograremos más antecedentes que los que tenemos.

Se alcanzó saturar a 100 comerciantes informales de comida preparada, dentro de los cuales 32 tienen más de 20 años dedicados al comercio informal, 16 poseen más de 10 años en el comercio informal y 52 comerciantes entre 2 a 9 años dedicados al comercio ambulatorio de comidas preparadas.

1.4.4 Procedimiento de Recolección de Datos

Las técnicas de recolección de datos que se utilizaron en la presente investigación fueron mediante la entrevista abierta en profundidad y la observación participante (Viñas, 2001, Veleda, 2003).

1.4.4.1 Entrevista abierta en profundidad

La entrevista es la comunicación interpersonal establecida entre el investigador y el sujeto de estudio a fin de obtener respuestas verbales a las interrogantes planteadas sobre el problema propuesto (Canales, 2006), además es aplicable a toda persona y permite captar mejor el fenómeno estudiado, puesto que existe la posibilidad de observar gestos, movimientos, reacciones, los tonos de voz, las pausas, etc. Por consiguiente, la entrevista nos permite obtener información desde los propios sujetos, con lo cual se logra un acceso más directo a los significados que estos le otorgan a su

realidad, a sus creencias, a las lógicas y las percepciones de los sujetos, lo cual permite, finalmente, comprender sus acciones.

Por otra parte, la entrevista como técnica de recolección de información es flexible, económica y temporalmente acotada, lo cual, dadas las características de esta investigación, es relevante, en donde se permite acceder a información no superficial, a significados y sentidos explícitos como implícitos, no tematizados directamente por el entrevistado, permite configurar al máximo posible las variables que dependen de la personalidad del entrevistado, utilizando las siguientes técnicas en su construcción: búsqueda de la información, clarificación, parafraseo, resumen y confrontación.

En lo que respecta al presente estudio, la entrevista se ejecutó permitiendo en todo momento que los comerciantes informales de comida preparada se expresen libremente, a través de preguntas abiertas con el uso de un lenguaje adecuado. En otras palabras, la entrevista abierta en profundidad fue de tipo semiestructurada con carácter anónimo.

1.4.4.2 Observación participante

Por otro lado, la observación participante se caracteriza por la existencia de un conocimiento previo entre ambos y una "permisividad en el intercambio" establecido, lo cual da lugar a una iniciativa por parte de cada uno de ellos en su interrelación con el otro (Aguirre, 1995). El observado puede dirigirse al observador, y el observador se dirige al observado en una posición de mayor "cercanía psicológica" que, con un nivel bajo o nulo de participación, consiste en listar una serie de eventos, procesos, hechos o situaciones a ser observados, su ocurrencia y características, ello es factible con base a un ejercicio de visión previo con miras a establecer los aspectos a observar. Se asocia generalmente con las interrogantes u objetivos específicos del estudio.

En primer lugar, para hacer viable la recogida de datos, tendrá que desencadenarse el correspondiente proceso representacional, que proporciona un retrato de la realidad. Según Bernard (1976), el observador deber ser como el fotógrafo de los fenómenos y para el cual se precisa del mecanismo representacional, que actúa selectivamente e implica tanto aspectos orgánicos

(cada individuo, ya que sus representaciones son puras y totalmente propias, y no pueden ser experiencias por otra persona) como inorgánicos (mecanismos autónomos de registro), y se manifiesta mediante signos de diverso orden (sensaciones, elementos convencionales, etc.) que, en cualquier caso, estarán insertos en un contexto de representación que fijará las dimensiones básicas espacio-temporales, etc.

En la que concierne a la presente investigación, se realizó la observación participante, con el debido permiso y confiabilidad del comerciante, que se encontraba laborando en ese momento.

1.4.5 Procesamiento de la información

En el proceso cualitativo, la recolección y el análisis de los datos ocurren prácticamente en paralelo, considerándose que se requiere de un esquema propio del análisis; asimismo, cuando después de analizar múltiples casos ya no encontramos información novedosa (saturación), el análisis concluye. En cambio, si se encuentran inconsistencias o falta de claridad en el entendimiento del problema planteado, se regresa al campo o contexto para recolectar más datos (Hernández, Fernandez, & Baptizta, 2006).

En la presente investigación se alcanzó la saturación, por lo que una vez obtenida la nuestra, la entrevista concluyó; asimismo, se aplicó al mismo tiempo nuestra guía de observación participante, que nos permitió corroborar que no existan inconsistencias y contradicciones. Después de obtener los discursos, se procedió a la transcripción de estos, conservándose en todo momento su fidelidad, tomando en cuenta seudónimos para los nombres de los participantes.

Por otra parte, en el material transcrito, se realizó pequeñas modificaciones de estructura (comas, puntos, etc.) cuidando de no alterar lo dicho por los sujetos que han participado, con su opinión y percepción, en la investigación. Estos fueron leídos y releídos para descontextualizar en subcategoría y categorías, en donde el análisis fue temático.

El tipo de análisis empleado es inductivo, donde los temas emergen de los datos y no son impuestos por el investigador, más precisamente se trata de construir categorías y dimensiones, que ordenen el análisis y produzcan temas o tópicos de sentido, o significativos, en torno a lo que los sujetos indican como su percepción acerca de lo

que se les ha consultado, y que es lo que se busca para dar respuesta empírica a los postulados que se han sostenido en la investigación. En definitiva, una vez recogidos los datos, se procedió al ordenamiento y análisis temático de los discursos, los cuales fueron trascritos de modo seguro sin intervención de la subjetividad de los investigadores.

Finalmente, este análisis en conjunto permitió la identificación de unidades de significado, que después se transformaron en subcategorías y categorías, que más adelante se interpretó la información producida, en este caso completado el análisis, y ya se tiene un ordenamiento categorial de la información; se realizó una síntesis comprensiva de lo encontrado como dato o prueba empírica en la investigación, además, utilizamos la observación participante para corroborar si los discursos en las entrevistas eran reales, por medio de ello se solicitó el debido permiso al personal que se encontraba laborando, siendo simples espectadores corroborando con nuestra guía de observación.

1.4.6 Rigor Científico

Desde el paradigma interpretativo podemos asumir que el enfoque científico o rigor científico de la investigación cualitativa se puede garantizar a través de diferentes aspectos que de una forma u otra se complementan con los que se utilizan en la investigación cualitativa. Los principios aplicados en la ejecución del proyecto fueron:

1.4.6.1 Confidencialidad

Esta se garantiza con el acceso a la información solo a las personas autorizadas, en este caso la investigación debe mantener en reserva la información que será brindada por las personas entrevistadas.

En nuestro estudio se aplicó este principio tomando en cuenta al reservar la información de cada persona entrevistada no mencionando sus identidades.

1.4.6.2 Credibilidad

La credibilidad tiene por definición validar los hallazgos del estudio por las personas que participaron en el mismo, evitando subjetividades por parte del investigador. Este principio implica dos aspectos, en primer lugar, realizar la

investigación incrementando la credibilidad de los resultados y segundo, seguir los pasos necesarios para demostrarlos.

En el presente trabajo se aplicó este principio basándose en el valor de la verdad en las entrevistas que se proporcionaron.

1.4.6.3 Confiabilidad

Se considera a la investigación con buena confiabilidad cuando cuenta con estabilidad, seguridad, congruencia, reproducible en diferentes tiempos y previsible en el futuro. La confiabilidad de la investigación está mediada por los sujetos de estudio, las técnicas de investigación y los investigadores.

Para el presente caso, se consideró que los comerciantes informales cumplan con los criterios de inclusión y exclusión planteados anteriormente. En lo que a las técnicas respecta, es específicamente la entrevista, las encuestas y la guía de observación con los cuales se logró la consolidación de datos, de esta manera contrastándose éstos paralelamente con el fundamento teórico con el que se cuenta.

1.4.6.4 Objetividad

En nuestra investigación se adoptó una conducta objetiva, detallando lo que efectivamente sucede, realizando un análisis racional de los datos para llegar a una explicación sobre la temática en estudio.

1.4.7 Aspectos Éticos

Durante el desarrollo de la investigación científica se tuvo en cuenta los principios éticos basados en los lineamientos para garantizar el ejercicio de la bioética desde el reconocimiento de los derechos humanos.

1.4.7.1 Principio de respeto de la dignidad humana

El principio 1 del D.S N°11-2011-JUS, señala que “la defensa de la persona humana y el respeto de su dignidad constituyen fin supremo de la sociedad y del Estado y fundamento para el ejercicio de los derechos que le son propios”. Por lo tanto, en esta investigación, el respeto de la dignidad

humana es el principio que encabeza el desarrollo del mismo, puesto que, desde la perspectiva del cuidado intercultural, el respeto a las costumbres, hábitos, cultura e ideología de los seres humanos marca el punto de partida para cuidar con un trato más humano y de calidad.

1.4.7.2 Principio de beneficencia y ausencia de daño

El principio 6 del D.S N°11-2011-JUS, indica "que la investigación y aplicación científica y tecnológica no debe comportar para el ser humano riesgos y efectos nocivos desproporcionados a sus beneficios"**.** Durante la presente investigación se respetó a la persona, desde sus costumbres, sus creencias, tratándola con mucha consideración, no llegando a producir ningún tipo de agresión.

1.4.7.3 Principio de igualdad, justicia y equidad

El principio 7 del D.S N°11-2011-JUS, menciona que "toda investigación y aplicación científica y tecnológica en torno a la vida humana considerará la igualdad ontológica de todos los seres humanos, indistintamente de la etapa de vida por la que éstos atraviesen". Es por esto que esta investigación se tuvo en cuenta el cuidado a los entrevistados, dando un trato justo, equitativo, respetuoso, tanto antes, durante y después de su participación en el estudio; cumpliendo con todos los acuerdos establecidos investigador – entrevistado.

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

2.1 Antecedentes de la Investigación

Bustamante, Díaz y Villarreal (2009, p. 46-47)[4] *En su investigación titulada "Economía Informal: Un análisis al comercio ambulante de la Región del Maule Chile":* Tiene como propósito caracterizar el comercio informal de la Región del Maule, Chile. Identificar causas, limitaciones, motivaciones de sus participantes así como también describir el cumplimiento de regulaciones legales, sanitarias y laborales.

Concluye que la mayoría posee un bajo nivel educacional con edades que promedian los 45 años, acreditan algún tipo de permiso municipal y no cuentan con las mínimas condiciones de sanidad y laborales.

Lo que motiva a este tipo de "empresarios – trabajadores" a optar por esta actividad es preferentemente, el haber pasado por un largo periodo de cesantía, porque encuentran que el comercio informal es un negocio atractivo, privilegian obtener dinero en forma diaria, es un negocio familiar y es lo único que saben hacer.

Sin embargo, aunque enfrentan una situación de desamparo social, no cambiarían su actual fuente laboral lo que confirma que el comercio informal es, para ellos, un estilo de vida.

Veleda, S. (2003)[5] en su Tesis Doctoral *"Trabajo informal, género y cultura: el comercio callejero e informal en el sur de Brasil":* Planteo como objetivo analizar la relación trabajo precario/lugar/familia desde una perspectiva cultural y de las relaciones de género, poniendo énfasis en la posibilidad de que esta relación pueda conllevar la producción y reproducción de nuevas identidades a partir de la ocupación de los espacios públicos que son, muy a menudo, "lugares precarios".

Concluye que el comercio callejero en la plaza favorece que personas poco pudientes tengan la posibilidad de satisfacer sus deseos de consumo. Los nexos entre trabajo y familia muchas veces se reproducen y las nuevas generaciones repiten el modelo de los padres continuando en el comercio callejero - una "opción" que les garantiza supervivencia y, muchas veces ascenso social. Las plazas o los camelódromos son espacios públicos y, a la vez son lugares de trabajo y de consumo. No es una novedad que mujeres y hombres utilicen el espacio de las calles o plazas para vender alimentos o productos diversos.

---

[4] Véase en internet página: http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=63111799002

[5] Véase en internet página: http://www.tdx.cat/bitstream/handle/10803/4955/smvs1de1.pdf?sequence=1 Págs. 308, 309, 317 y 322

Vázquez, Medrano, Tapia, y San Martín (2011 p. 155)[6], *en su investigación titulada "Espacio público e informalidad: El caso del programa de apoyo para la reubicación del comercio popular en la ciudad de México"*:

Planteo como objetivo mirar desde un ángulo alternativo el problema de la informalidad y su derivación: el comercio popular en el Centro Histórico de la Ciudad de México, que tradicionalmente es analizado desde la perspectiva económica y la lógica de la no generación de empleos.

Concluyen que, la percepción de los habitantes de la Ciudad de México se encuentra dividida en cuanto al comercio popular y su utilidad para la ciudadanía, dejando claro que la mitad de la población encuestada asume que es una práctica necesaria para el abaratamiento de productos y un mecanismo de subsistencia ante la falta de empleos, el gobierno asume que es una actividad que es necesario ordenar, aunque en realidad el mismo gobierno no tiene la capacidad institucional para terminar con las prácticas comerciales a nivel popular.

Bayona, E. (2011 p.284)[7] *En su investigación titulada "Comercio y consumo en la periferia de la zona metropolitana de Guadalajara":*

Tiene como propósito mostrar la dinámica de venta y consumo que aparecen en los mercados ambulantes (tianguis) en un espacio periférico de la Zona Metropolitana de Guadalajara. Analiza el mercado ambulante como un lugar único y privilegiado para la interacción social de una población de escasos recursos que vive y trabaja en un espacio marginal

El comercio que se realiza en la vía pública ha sido una opción de trabajo para un gran sector de la población por la poca inversión que requiere y su fácil inserción. El comercio no asegura ganar dinero, pero sí permite entrar de manera rápida a trabajar con pocos medios y con poca preparación y experiencia. Basta empezar a comprar algo de mercancía y conseguir un lugar de venta para empezar el negocio y trabajar en mercados fijos o en la venta ambulante e informal.

Teja, R, y López, N (2013)[8] en su investigacion titulada "*Comercio Informal: Un estudio en el Municipio de Texcoco, Edo. de México":*

[6] Véase en internet página: http://revistaselectronicas.ujaen.es/index.php/rae/article/viewFile/1921/1671
[7] Véase en internet página: http://revista.ujaen.es/huesped/rae/articulos2011/20bayona11.pdf
[8] Véase en internet página: ftp://ftp.repec.org/opt/ReDIF/RePEc/ibf/riafin/riaf-v6n4-2013/RIAF-V6N4-2013-4.pdf .

El objetivo de esta investigación fue realizar un análisis socioeconómico de los tianguistas en la ciudad de Texcoco, México; con el fin de identificar los factores que orillan a las personas al comercio informal bajo el enfoque de cuatro teorías.

El estudio reveló que el 44% de los entrevistados incursionan en el ambulantaje por la falta de empleo, un 26% lo atribuye al bajo nivel de estudios y un 13% por no tener las competencias laborales y profesionales.

Si bien es cierto que este fenómeno ha contribuido a generar empleos y disminuir la tasa de desempleo, y permite cierto ahorro a los consumidores; esta poblacion económicamente activa no contribuye al gasto público y a la inversion mediante el pago de sus impuestos.

Castellanos, T. (2014)[9] *en su investigación titulada "Vendedoras y vendedores ambulantes de Lima Metropolitana, Perú":*

El objetivo del estudio es proporcionar evidencia confiable y bien fundamentada sobre la gama de fuerzas motoras, tanto positivas como negativas, que afectan las condiciones laborales en la economía informal a través del tiempo. El estudio tiene a los trabajadores informales y a sus organizaciones en el centro del análisis, y busca examinar no sólo el impacto de estas fuerzas motoras, sino también las respuestas estratégicas a estas fuerzas por parte de los trabajadores informales. La gran mayoría de los comerciantes que participaron en este estudio son trabajadores por cuenta propia y más de la mitad se dedica a la venta de alimentos y comidas preparadas. La mayoría de los entrevistados del centro y periferia, hombres y mujeres, se dedica a la venta de comida, ya sea de comida preparada o que no requiere preparación. Cabe resaltar que la venta de alimentos es especialmente importante entre las mujeres y en la zona centro (55% vende alimentos preparados y 24% vende alimentos que no requieren preparación).

El 80% de los comerciantes participantes en el estudio tiene en el comercio ambulatorio su principal fuente de ingresos para su hogar y son, en casi su totalidad, trabajadores por cuenta propia. Casi todos los hogares dependen del empleo informal como su principal fuente de ingresos (88% de los hogares de las mujeres y 95% de los hogares de los hombres), lo cual revela la gran vulnerabilidad por falta de protección social característica de los trabajadores informales.

Más de la mitad de la muestra se ve afectada si se produce un alza de precios de alimentos porque venden comida, alimentos preparados o productos agrícolas. El mayor porcentaje de

[9] Véase en internet página: http://wiego.org/sites/wiego.org/files/publications/files/IEMS-Lima-Street-Vendors-City-Report-espanol.pdf

entrevistados se dedica a la venta de comida, ya sea de comida lista para comer, dulces o de otros tipos. Un grupo también importante se dedica a la venta de productos agrícolas frescos.

2.2 Base Teórica

2.2.1 La teoría de los sistemas mundiales

Según Teja y López (2013)[10], esta teoría, principalmente se refiere al capitalismo moderno, y como ha penetrado en las economías de todo el mundo y ha creado una mano de obra móvil, dispuesta a migrar en busca de mejores oportunidades laborales. Esta teoría menciona que el proceso de desarrollo económico desestabiliza a grandes segmentos de la población de las nuevas economías emergentes, donde las reformas agrarias están desplazando a las personas de sus tradicionales entornos agrarios. El desarrollo económico produce también trabajadores más calificados. En un primer momento, las poblaciones pueden dirigirse a las zonas urbanas y al sector industrial dentro de sus propios países, pero las posibilidades de mayores ingresos pueden atraerlos a economías más desarrolladas. Esta teoría manifiesta primordialmente que el capitalismo moderno realiza toda clase de mano de obra enfocado al sector agrario con trabajadores mucho más calificados y toda la gente de este sector que prácticamente ya no está apta para laborar, la orillan a buscar un trabajo por cuenta propia. Y al ser desplazada buscan otras alternativas de sobrevivencia como es el comercio informal y el ambulantaje, por lo cual emigran a las ciudades circundantes a su región incorporándose a los tianguis. Los que emigran del campo a las ciudades, tienden a dedicarse a comerciar para una subsistencia mínima y poder sobrevivir. Una definición de los sistemas mundiales es el conjunto de elementos económicos, sociales, culturales y políticos que se relacionan entre sí con el fin de acrecentar el enriquecimiento a costa de los sistemas de escasos recursos que proporciona la mano de obra calificada y barata. En este sentido la teoría atribuye a que las personas empleadas de los grandes consorcios y empresas, entran en un estatus revolucionario donde se alzan en contra de las condiciones laborales capitalistas y deciden ser sus propios empleadores, buscando alternativas más viables, entre ellas dedicarse al comercio informal en tianguis conocidos también como mercados sobre ruedas o centro mercantil.

[10] Véase en internet: http://ri.uaemex.mx/bitstream/handle/20.500.11799/49173/Articulo%20de%20comercio%20informal%202013.pdf?sequence=1&isAllowed=y Comercio informal: Un estudio en el municipio de Texcoco, EDO. de México. 2013

2.2.2 Economía informal

Según la Oficina Internacional del Trabajo, (2012)[11] "*La resolución de la CIT 2002 propuso el término "economía informal" en lugar del utilizado anteriormente, "sector informal", para describir mejor el gran alcance y diversidad del fenómeno en todo el mundo. En lugar de una definición específica, el marco suministró parámetros para comprender la economía informal como "todas las actividades que, en la legislación o la práctica, no recaen en el ámbito de mecanismos formales o estos son insuficientes". Estos parámetros se basan fundamentalmente en el concepto de exclusión, que se refiere a los trabajadores mayormente excluidos de los intercambios que se realizan en el sistema reconocido. Las cuentas nacionales y las estadísticas oficiales suelen no incluirlos y, en consecuencia, no se los tiene en cuenta en la formulación de políticas"*.

Según el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI, 2014 p. 9)[12] "*La economía informal tiene dos dimensiones distintas y a la vez complementarias: el sector y el empleo. Por un lado, el sector informal se refiere a las unidades productivas no constituidas en sociedad que no se encuentran registradas en la administración tributaria. Por otro lado, el empleo informal hace referencia a aquellos empleos que no gozan de beneficios estipulados por ley como seguridad social, gratificaciones, vacaciones pagadas, etc"*.

Se pretende investigar las dos dimensiones de la economía informal: el sector y el empleo; el primero, estudiando al comercio informal como unidad productiva no registrada en la Superintendencia de Administración Tributaria (SUNAT) y el segundo al estudiar al que emprende el negocio, desarrollado únicamente por el dueño (autoempleo), así como aquellos trabajadores de estos negocios informales.

2.2.3 Sector informal

Rosenbluth, G. (1994)[13] *"El sector informal, definido como aquel segmento de la fuerza de trabajo que desempeña trabajos inestables y de baja productividad,*

---

[11] Véase en internet página: http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_emp/---emp_policy/documents/publication/wcms_229449.pdf. El trabajo decente y la economía informal

[12] Véase en internet página: http://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1154/index.html. Producción y empleo informal en el Perú. Cuenta satélite de la economía informal 2007 - 2012

[13] Véase en internet: https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/11941/1/052157177_es.pdf Informalidad y pobreza en América Latina. 1994

representa una fracción importante del empleo. El sector informal, suponiendo valederos los rasgos que se le atribuyen, podría servir como un indicador apropiado del subempleo; sin embargo, no hay suficiente respaldo empírico para asumir esa decisión con propiedad. Por el contrario, hay quienes impugnan esa imagen de la informalidad, argumentando que en algunas economías el sector informal genera la mayor parte del producto interno bruto"

Para el INEI (2014, p. 46)[14] el concepto de sector informal propuesto por la OIT en 1993 es el siguiente: *"El sector informal puede describirse en términos generales como un conjunto de unidades dedicadas a la producción de bienes o la prestación de servicios con la finalidad primordial de crear empleos y generar ingreso para las personas que participan en esta actividad. Estas unidades funcionan típicamente en pequeña escala, con una organización rudimentaria, en que hay muy poca o ninguna distinción entre el trabajo y el capital como factores de producción. Las relaciones de empleo – en los casos en que existan – se basan más bien en el empleo ocasional, el parentesco o las relaciones personales y sociales, y no en acuerdos contractuales que supongan garantías formales".*

La FAO (2003, p. 8)[15] *El "sector informal" tiene muchas facetas. Comprende tanto a las pequeñas empresas de producción como a los pequeños comerciantes o personas que prestan servicios, actividades legales o no legales, o a los pequeños oficios.*
Las actividades más visibles del sector informal alimentario son las siguientes: la producción de alimentos (urbana y periurbana); los restaurantes y el transporte; la venta al por menor de productos frescos o preparados (por ejemplo: los alimentos de la calle, fijos o ambulantes).

2.2.4 La informalidad

Según De Soto, Ghersi, y Ghibellini (2009) *"la informalidad se produce cuando el Derecho impone reglas que exceden el marco normativo socialmene aceptado, no*

[14] Véase en internet: https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1154/libro.pdf Producción y empleo informal en el Perú. Cuenta Satélite de la Economía Informal 2007 - 2012
[15] Véase en internet página: http://www.fao.org/3/a-y4312s.pdf El sector informal alimentario. Serie "Alimentos en las ciudades" N° 4. Roma 2003

ampara las expectativas, elecciones y preferencias de quien no puede cumplir tales reglas y el Estado no tiene la capacidad coercitiva suficiente" (p. 41). "(...) no son informales los individuos, sino sus hechos y actividades. La informalidad no es tampoco un sector preciso ni estático de la sociedad, sino una zona de penumbra que tiene una larga frontera con el mundo legal y donde los individuos se refugian cuando los costos de cumplir las leyes exceden a sus beneficios" (p 42).

Según informe del Banco Mundial, (2007; p.1)[16] se considera a la informalidad como una manifestación de las relaciones entre los agentes económicos y el Estado. La informalidad es un fenómeno multidimensional ya que los agentes interactúan con el Estado en algunas dimensiones y no en otras, con lo cual se crea una gran área gris entre los extremos de cumplimiento total y de no cumplimiento de las leyes. Los resultados de este informe subrayan la utilidad de ambas perspectivas para entender a cabalidad y abordar las causas y las consecuencias de la informalidad en América Latina y el Caribe (p. 4). La informalidad refleja subdesarrollo. Hay evidencia que sugiere que, en parte, la informalidad es una voz de alerta, el síntoma de políticas inadecuadas y, más profundamente, una falta de confianza en el Estado y quizás en nuestros conciudadanos (p. 22).

2.2.5 Enfoques teóricos que explican de la informalidad laboral

2.2.5.1 El enfoque estructuralista

Rosenbluth, G (1994) "*El diagnóstico efectuado en numerosos trabajos dentro de este enfoque explica el origen del sector informal y de su evolución por el comportamiento del empleo. La tesis, de manera muy resumida, es que el proceso productivo de la región incorpora tecnología importada, generada de acuerdo a la constelación de recursos del lugar de procedencia. Esto hace que la tecnología utilizada refleje las escaseces relativas de los factores productivos de los países desarrollados y los cambios en los productos consumidos en esos países, cuya demanda se traslada a la región a través del consumo imitativo.*".

[16] Véase en internet página: http://siteresources.worldbank.org/INTLACINSPANISH/Resources/SP_lacf_Overview.pdf La informalidad: escape y exclusión. Perry, G. et l. (2007)

Jiménez, D. (2012)[17] "*Desde el enfoque estructural, la lógica por la cual surge la informalidad laboral es la de la supervivencia (Tokman y Délano, 2001); es la alternativa para superar la dificultad de conseguir buenos empleos ante el racionamiento de puestos de trabajo de buena calidad, en un sector moderno reducido en el que tienen cabida los más aptos, dados sus niveles de cualificación. Bajo el enfoque estructural, la estructura económica y productiva de un país son las causas de los mercados laborales segmentados, y llevan a que algunos individuos elijan las ocupaciones informales"*.

Uribe y Ortiz (2004, p. 4-5)[18] *"de acuerdo con esta teoría el sector informal es el producto de la falta de correspondencia, tanto cuantitativa como cualitativa, entre la demanda y la oferta de trabajo, la cual, a su vez, es el resultado de la forma en que la estructura económica incide en el mercado laboral".*

2.2.5.2 El enfoque neoliberal

Rosenbluth, G. (1994) "*Según este enfoque se atribuye el origen de la economía informal a la intervención estatal en la economía en general y, de manera particular, a la regulación que ejerce el Estado en el mercado laboral. Este último aspecto impondría rigideces en la contratación y los niveles de remuneración de los trabajadores, alterando el libre juego de la oferta y la demanda, desalentando la expansión de las empresas y la contratación de mano de obra, y, en muchas ocasiones, dando lugar al surgimiento de empresas que funcionarían evadiendo los controles y disposiciones legales".*

2.2.5.3 El enfoque basado en nuevas formas de organización del trabajo

Rosenbluth, G (1994) "*Este enfoque proviene de los países desarrollados, y sustenta la tesis de que ha surgido una nueva división del trabajo como respuesta a la crisis mundial, cuyas consecuencias principales han sido la caída de la productividad y la inestabilidad de la demanda. En el marco de la reestructuración del sistema económico mundial, las empresas han buscado reducir sus costos fijos, y en especial los salarios, mediante nuevas formas de*

[17] Véase en internet página: http://www.redalyc.org/pdf/2821/282125048006.pdf La informalidad laboral en América Latina: ¿Explicación estructuralista o institucionalista? 2012

[18] Véase en internet: http://bibliotecavirtual.clacso.org.ar/ar/libros/colombia/cidse/doc76.pdf Una propuesta de conceptualización y medición del sector informal. 2004

organización del trabajo y de gestión de la mano de obra (Piore y Sabel, 1984)".

2.2.5.4 Las Teorías Institucionalistas del Sector Informal

2.2.5.4.1 Mercados de Trabajo Segmentados

Según Uribe y Ortiz (2004 p. 12) "*El argumento central de las teorías acerca de los mercados de trabajo segmentados gira alrededor del concepto de "mercado de trabajo dual", que no es más que la caracterización del mercado de trabajo como una estructura dividida en dos sectores que se distinguen por la calidad de los puestos de trabajo que generan. Existe un sector primario que proporciona trabajos de buena calidad (buenos salarios, buenas condiciones de trabajo, posibilidades de avance laboral, y por encima de todo estabilidad en el empleo (Piore, 1975))(...) el sector secundario -con características opuestas a las del sector primario- conformado por empresas inestables, poco tecnificadas, de baja organización y pobre desempeño, lo cual redunda en la mala calidad y la baja retribución del empleo, convirtiendo a las vacantes de este sector en lugares de trabajo indeseables o poco apetecidos".*

2.2.5.4.2 Enfoque Institucionalista

Uribe y Ortiz (2004, p.15) *"La segunda corriente de corte institucionalista que explica la existencia de informalidad se centra en las fricciones y en los costos que imponen sobre las empresas la existencia de un marco legal institucional y la existencia de barreras a la entrada de los sectores productivos. Como es bien conocido, en el contexto de un estado de derecho existen regulaciones para el funcionamiento de las empresas, y existen además obligaciones de diferente tipo: tributarias (impuestos a la renta, a las ventas, de industria y comercio, prediales, etc.), laborales (salario mínimo, pensiones, cesantías, parafiscales), pagos de servicios públicos de actividad*

económica (usualmente más altos que los servicios públicos domiciliarios), sanitarias, ambientales, etc".

Considerando que estos enfoques teóricos sobre la informalidad tienen sustento teórico y práctico, por lo que inicialmente ésta investigación se circunscribirá en el enfoque neoliberal que señala que la informalidad es producto de las trabas burocráticas que impiden el normal funcionamiento de los mecanismos de mercado. Viendo a la informalidad como la respuesta popular a la rigidez de los estados mercantilistas que sobreviven otorgando el privilegio de participar legalmente en la economía a una pequeña élite. Así como en el enfoque institucionalista que explica la existencia de informalidad se centra en las fricciones y en los costos que imponen sobre las empresas la existencia de un marco legal institucional y la existencia de barreras a la entrada de los sectores productivos. Entre muchas de las causas que se han determinado que la falta de empleo empuja a familias enteras a dedicarse al comercio, decisión que es aplaudida por un sector de la población, en lugar de que estas personas se dediquen a delinquir, pero otro sector de la población provoca enfrentamiento entre vecinos y vendedores. Para algunos el comercio es un oficio mucho más que rentable, porque con la dedicación han logrado hacer crecer sus negocios, ampliarlos, comprarse una vivienda, un carro, tener lo necesario para vivir. Sin embargo, otros ven a este trabajo como una forma de sobrevivencia del día a día. "Algunos les ha ido bien, pero otros lo hacen para la subsistencia de sus familias".

CAPÍTULO III: RESULTADOS Y DISCUSIONES

A continuación, se detallan los resultados y discusiones más importantes que se obtuvo en el presente estudio, de acuerdo a lo obtenido aplicando la metodología de trabajo (Fase de análisis sistemático y la elaboración del informe).

3.1 Síntesis Comparativa

Para un mejor entendimiento de la presente investigación se realizó una síntesis comparativa del comercio informal basado en 4 diferentes enfoques (socio-cultural, económico, político - normativo y educativo), la cual se resume en el siguiente cuadro:

CATEGORIAS Y SUBCATEGORIAS

I. EL COMERCIO INFORMAL Y SU ENFOQUE SOCIO-CULTURAL	II. EL COMERCIO INFORMAL Y SU ENFOQUE ECONÓMICO	III. EL COMERCIO INFORMAL Y SU ENFOQUE POLÍTICO-NORMATIVO	IV. EL COMERCIO INFORMAL Y SU ENFOQUE EDUCATIVO
1.1 El impacto del comercio informal de comida preparada en la sociedad.	2.1 El comercio informal de comida preparada y su impacto en la economía local y familiar.	3.1 Políticas y normativas gubernamentales que no facilitan la formalidad.	4.1 El comercio informal de comida preparada y el nivel educativo del comerciante.
1.2 La migración como fenómeno promotor del comercio informal de comida preparada.	2.2. Ventajas y desventajas económicas del comercio informal de comida preparada, según el comerciante.	3.2. Propuestas para la regulación del comercio informal de comida preparada en la ciudad de Chiclayo.	4.2 Propuesta de políticas educativas para disminuir el comercio informal.
1.3 Aspectos culturales del comerciante informal que plasma en su trabajo y en la sociedad.			

Fuente: Elaboración propia

3.1.1 El comercio informal y su enfoque socio cultural

3.1.1.1 El Impacto del comercio informal de comida preparada en la sociedad.

En la actualidad, el comercio informal se ha convertido en un problema a nivel nacional, ya que su práctica va en crecimiento con el PBI (Centro Nacional de Planeamieneto Estratégico - CEPLAN, 2016)[19]. Las autoridades fiscales, laborales y de sanidad entre otras instituciones han intentado erradicarlo sin éxito alguno, de hecho, De Soto (1986) arguye que gran parte del sector informal no opta por la legalidad debido a las reglamentaciones complicadas que impiden que los comercios pequeños crucen la frontera hacia la formalidad y prosperen, asimismo, los comerciantes desconocen los procedimientos a seguir y no poseen los conocimientos tecnológicos requeridos para diferentes trámites a realizar, otros comerciantes prefieren seguir así para obtener mayores ganancias.

Se habla de formalidad e informalidad cuando no son consideradas como variables si no como indicadores, que identifican a los diferentes negocios en el país, ya que la mayor parte de los establecimientos y negocios que son formales, tienen al menos una o más irregularidades en su constitución legal, mientras que la parte informal carece en su mayoría o totalmente de formalidad ante las instituciones gubernamentales.

En relación a los conceptos mencionados anteriormente, se corroboró con los siguientes discursos brindados por los entrevistados de manera anónima:

"Empecé a vender comida porque deje de trabajar como profesor, tengo 4 hijos que mantener y una esposa. No estamos conforme a ley, pero deben entender que necesitamos comer y educar a nuestros hijos. Además, es un trabajo que dignifica a mí y a mis ayudantes". Marte (Entrevista 26/09/2016, esquina Leoncio y Prado y Cuglievan)

"Vender almuerzos en la calle no está autorizado por la municipalidad, pero necesitamos trabajar y mantener a nuestras familias. Yo quisiera más adelante tener mi restaurante, pero aun necesito ahorrar más, porque son muchos papeles

[19] Véase en internet: https://perureports.com/wp-content/uploads/2016/08/Economia-informal-en-Peru-situacion-actual-perspectivas-15-03-2016.pdf

y todo es dinero". Sol (Entrevista 28/11/2016 esquina Calle Arica y Teniente Pinglo)

"Los informales, somos la gran competencia de los que tienen sus negocios fijos, pero deben entender que para todos amanece el sol y también tenemos familias. Si algún día tengo la oportunidad de poder hacerlo me formalizaré, mientras seguiré aquí". Júpiter (Entrevista 30/09/2016 Cuadra 1 de Eufemio Lora y Lora)

Por otro lado, Burga, (2014) menciona en su columna semanal del diario *"La industria"* que " (…) actualmente las realidad nos abofetea y nos muestra un desorden y un caos que las autoridades municipales no han tenido la valentía ni el coraje de frenar y enfrentar, aduciendo que es un problema social (…) argumentando que la gente pobre tiene derecho a trabajar como si la pobreza otorgara licencia para afectar la paz, el orden y la tranquilidad (…) puedo afirmar que muchos de esos personajes no tienen nada de pobres, lo que pasa es que se han acostumbrado a la informalidad y han hecho de ella un estilo de vida (…) Se ha trastocado el concepto que se tiene de Chiclayo como ciudad comercial para convertirlo en un gran mercado informal, donde el desorden el caos campean, sin visos de solución (…)".

Esta opinión detalla porque dentro de las ciudades que conforman la región se pueden detectar diferentes negocios informales de comida preparada, la mayoría se concentran en la zona centro; mercados, lugares concurridos y populares, dichos negocios evaden muchos impuestos, por lo que existe práctica desleal con comerciantes formales, obstrucción e invasión de lugares públicos para los peatones, contaminación ambiental, productos no confiables que pueden dañar salud de los consumidores. Los siguientes discursos reafirman el punto de vista mencionado anteriormente:

"Muchos compañeros, dejan la calle sucia, es que cuando uno vende comida, los clientes también contribuyen a ensuciar la calle. Yo trato de dejar limpio mi espacio. Además, eso demuestra que tan cuidadosos somos en preparar la comida". Mercurio (Entrevista 26/09/2016 Esquina Av. Balta y Leguía)

"Nosotros estamos ubicados en zonas estratégicas, donde sabemos que hay mayor concurrencia de gente, cerca al mercado En el mercado "Modelo" hay bastantes vendedores, pero cada quien tiene su clientela. A veces están juntos nuestros negocios y vendemos lo mismo, pero cada quien ya tiene su gente que conoce la sazón". Saturno (Entrevista 05/10/2016 Esquina Calle Arica y Cuglievan)

"Muchos compañeros, están ubicados en zonas que obstaculizan la calle, pero deben entender que necesitamos trabajar. La municipalidad lo único que hace es botarnos a palazos de vez en cuando o cargar nuestras cosas y llevarse todo, pero no nos dan soluciones. La verdad es que hay de todo, al final todos comemos y tenemos una familia y mil veces vender informalmente antes que robar". Marte (Entrevista 26/09/2016, esquina Leoncio y Prado y Cuglievan)

Para concluir con este item, Veleda (2003) refiere que el comercio callejero en la plaza favorece a que personas con bajos recursos económicos tengan la posibilidad de satisfacer sus deseos de consumo. Los nexos entre trabajo y familia muchas veces se reproducen y las nuevas generaciones repiten el modelo de los padres continuando en el comercio callejero - una "opción" que les garantiza supervivencia y, muchas veces ascenso social. Las plazas y mercados son espacios públicos y, a la vez son lugares de trabajo y de consumo. No es una novedad que mujeres y hombres utilicen el espacio de las calles o plazas para vender alimentos o productos diversos.

Una de las situaciones con las que se relaciona mucho al comercio informal, es la desorganización de la ciudad, ya que tratan de instalar sus centros de venta irrumpiendo los espacios comunes (pistas y veredas) alterando el orden urbano y trayendo consigo una serie de problemas.

Es común ver como irrumpen el paso al caminar por las veredas, se reduce el espacio de tránsito vehicular y crea "cuellos de botella" en horas punta de tránsito. Además, en caso de emergencia dificulta la evacuación de las personas que se encuentran en centros comerciales o transeúntes, aumentando el caos y la probabilidad de mayores víctimas.

Sin duda alguna, el comercio informal tiene factores que van en contra de su existencia, pero vale mencionar puntos como: menor precio, probabilidad de

regateo, mayor acceso u otros; que son algunos de los "aspectos positivos" desde el punto de vista del vendedor y comprador.

Finalmente, podemos concluir que el comercio informal aporta negativamente desde el punto de vista socio-familiar en gran magnitud, en la medida que sirva como fuente de desarrollo para los miembros de ésta.

3.1.1.2 La migración como fenómeno promotor del comercio informal de comida preparada.

En el último siglo nuestro país ha experimentado cambios sustanciales en su situación demográfica, social y económica; estos cambios han sido determinantes en la nueva configuración de la realidad nacional. Dentro de estos cambios, las migraciones internas, las cuales se definen como los desplazamientos poblacionales de un lugar a otro, cambios que se dan con ánimos de residencia, entre regiones o distritos, han sido decisivos en la nueva configuración de la realidad del Perú (Sanchez, 2015)[20].

Las migraciones internas han incidido positivamente en el escenario de la realidad peruana de hoy, han posibilitado mejores condiciones de vida de cientos de miles de peruanos, que, en un proceso de auto redistribución poblacional en el territorio, han activado capacidad para un mejor aprovechamiento de los recursos económicos, naturales, humanos, tecnológico y sociales, ahora con mayor dinámica en todo el país. Más allá del hegemonismo que sigue teniendo Lima, como capital de la república, que aún se mantiene como principal imán de población migrante interna e incluso extranjera, el crecimiento económico descentralizado del país está abriendo nuevas áreas productivas que atraen población, que aportan a una mayor actividad económica de las partes, es decir de las regiones, proceso que abona al crecimiento de todo el país. Es más, las regiones más dinámicas son las que mayormente ganan población migrante.

Se observa intensa movilización de recursos económicos por todo el país, dentro de ellos el capital humano, acondicionado los procesos productivos que se manifiestan en la diversidad geográfica de nuestro territorio. En este proceso han tenido incidencia positiva los desplazamientos de población a lo largo y ancho del país. La densidad geográfica se manifiesta en la costa peruana, por las intensas

[20] Véase en internet: http://www.oimperu.org/sitehome/sites/default/files/Documentos/03-03-2015_Publicacion%20Migraciones%20Internas_OIM.PDF

migraciones provenientes de los Andes o en dirección hacia la selva amazónica, con grandes extensiones que contienen ingentes recursos, configura un escenario promisorio para el futuro, con un mercado interno mucho más integrado y pujante.

Sin embargo, hay un sector de esta población migrante, que se dirige hacia la ciudad con la intensión de mejorar su calidad de vida, sin necesariamente contar con un trabajo ya dispuesto o previsto y sin la necesidad de "tener algo seguro". Los migrantes ya sean de la zona amazónica o andina, vienen a probar suerte ya sea como empleados o como los propios jefes del nuevo negocio que emprenderán. Las ganas de superación, de hacer realidad sus sueños y los de su familia, son las principales fuentes de motivación para "dejar todo" y emprender una nueva aventura. Esto se ve respaldado por los siguientes discursos:

"Nosotros venimos desde la sierra, allá como bien saben, trabajamos en el campo, quisiera que mis hijos tengan oportunidades de estudiar y ser profesionales, he vendido todo y he venido a jugármelas a la ciudad". Estrella (Entrevista 05/10/2016 Esquina Av. Grau y Garcilazo)

"Desde joven quise tener un negocio, mis padres siempre me inculcaron el trabajo rural, pero yo quería negociar. He dejado mis chacras y he venido a vender comida, mi madre me enseñó a cocinar y me va bien". Nube (Entrevista 08/10/2016 Av. Belaunde cuadra 4)

"Quiero algo mejor para mi familia, en la campiña donde crecí no hay oportunidades para conseguir mejores cosas, mi hijo tiene 8 años y sueña con ser arquitecto, estoy trabajando duro para hacer su sueño realidad. Sol (Entrevista 08/10/2016 Esquina Av. Leguía y Porvenir)

Estas ansias de superación, deberían estar acompañadas por oportunidades de estudios o trabajos formales, que favorezcan el desarrollo de las personas y le aseguren mejoras en sus vidas. No todo el tiempo desean quedarse en la misma situación, sino todo lo opuesto, buscan mejorar sus vidas y la de sus familias para tener tranquilidad y lograr el ansiado sueño de prosperar en la vida. Algunos quieren tener su casa propia, otros dar mejor educación a sus hijos, ganar dinero

para viajar y tener comodidades, cualquiera que sea su meta, es válida cuando aporta positivamente a la sociedad.

Para muchos estudiosos, representantes de instituciones públicas y privadas así como para gran parte del público en general, el comercio informal es la oveja negra de la sociedad y de la economía peruana, pero es importante mencionar, que el comercio informal de comida preparada, en particular, es uno de los negocios más rentables para los comerciantes, pero a su vez, el que más contamina la ciudad, ya que solemos ver, como los desperdicios se encuentran esparcidos por la zona donde se desarrolla, alterando la imagen de la ciudad.

Además, muchos de los comerciantes, identifican dos puntos importantes: primero, que la gran mayoría de comerciantes informales de comida preparada no se preocupa por la limpieza y orden del espacio público que utilizan: y segundo que la sociedad ha atribuido características negativas a los migrantes, por el hecho que favorecen el acumulo de desperdicios en la ciudad. Algunos de los discursos recabados, señalan:

"Sé que al venir a la ciudad, tengo que adaptarme a nuevas costumbres, es un poco difícil. Lamentablemente, muchos de los comerciantes informales ensucian la ciudad, y por eso siempre quieren sacarnos del mercado porque no favorecemos a la ciudad". Venus (Entrevista 28/09/2016, esquina Calle Arica y Cuglievan)

"El comerciante informal es caracterizado por el mal hábito de ensuciar, sin embargo, no siempre es nuestra culpa, porque los que consumen botan al suelo los desechos. Claro que cuando acaba el negocio, tenemos que limpiar todo". Júpiter (Entrevista 15/10/2016, Av. Antenor Orrego, cuadra 4 La Victoria)

Al entrevistar a los comerciantes informales, ellos señalan que no son responsables de la formación de basura o desechos que dan mal aspecto a la ciudad, sino los asiduos clientes que consumen sus productos. Entonces, podemos afirmar que la migración trae grandes y positivos cambios a sociedad, a la economía de los pueblos y al desarrollo; sin embargo, desde el enfoque de la informalidad, se identifican aspectos que no favorecen a la ciudad, sino que se convierten en puntos en contra de los mencionados comerciantes.

3.1.1.3 Aspectos culturales del comerciante informal que plasma en su trabajo y en la sociedad.

El comercio informal trae consigo no solamente una serie de cambios económicos, sino también culturales, los cuales tienen dos tendencias: a fijarse en la zona de residencia por los pobladores los cuales tienden hacer propios, o a eliminarse y desaparecer para dar paso a nuevas tendencias.

Centrándonos en la cultura del comerciante informal de comida preparada, podemos identificar aspectos como: la preparación de sus alimentos, los ingredientes, la forma de poner a la venta sus alimentos, los cuidados en la preparación, los tipos de comida preparada, el lenguaje que emplean para venderlos y otros, son formas preponderantes y bien identificadas cuando conversamos o caracterizamos a los comerciantes informales.

Muchos de estos comerciantes informales, son migrantes de la zona andina, y los alimentos que venden son fundamentalmente ricos en carbohidratos: a base de papa, fideos, arroz, o los comúnmente segundos, característicos de la zona andina: caldos de gallina, gallina asada, olluco, menestras con arroz y presas de pollo o gallina, hígado blando sancochado, etc. También se identificó que algunos se adaptan a las exigencias o a lo que más se consumen y es apetitoso al paladar de los chiclayanos, por ejemplo: papa a la huancaína con ceviche, tortitas de maíz con ceviche, combinados de ceviche, papa a la huancaína y tallarines, chaufa en sus diversas formas, tallarín saltado, anticuchos, entre otros. Ellos mismos ratifican lo mencionando, en los siguientes discursos:

"Yo preparo ceviche con tortita de maíz, ceviche de caballa o tollo, papa rellena, mariscos, porque aprendí que aquí en Chiclayo a todos les gusta el ceviche, además es fácil de preparar y sale ganancia". Mar (Entrevista 14/10/2016, esquina Leoncio Prado y Cuglievan)

"Mi madre fue cocinera en mi tierra y yo aprendí de ella, aquí yo vendo mi caldo de gallina y otros platos con gallina (asada, mechada, en sopa con verduras), además otras comidas que salen bastante como: chanfainita, cau- cau, tallarines saltados, etc. Me va bien vendiendo, ya tengo mis clientes fijos que siempre

vienen, además la sazón es importante". Cielo (Entrevista 14/10/2016, esquina Calle Arica y Teniente Pinglo)

"Para dedicarme a la venta de comida, primero averigüé que es lo más comen, que platos gustan en Chiclayo, aquí en este lugar vienen bastantes mototaxistas y taxistas, ellos siempre quieren sopa y segundo. Los domingos les preparo cabrito, arroz con pollo con su ceviche, hago más comida criolla, siempre variando para que no se aburran mis clientes". Tierra (Entrevista 15/10/2016, Av. Antenor Orrego, cuadra 4 La Victoria)

Como se pudo evidenciar, los comerciantes informales, indirectamente plasman lo aprendido y sus costumbres en nuestra ciudad, y es así como se abre una puerta de oportunidades para ellos, el vender lo que es nuevo, causa admiración y acogida por el público; además como menciona un entrevistado, la sazón, la preparación es una pieza fundamental para tener éxito en las ventas; además de variar la selección de comidas y ser atento con la clientela.

3.1.2 El comercio informal y su enfoque económico

3.1.2.1 El comercio informal de comida preparada y su impacto en la economía local y familiar.

Se ha mencionado anteriormente que el impacto social y cultural del comercio producto de la migración, abre puertas a nivel económico en las personas, dicho impacto trae consigo cambios en la vida de las personas que lo ejercen, sus familias y la sociedad.

La economía de los pueblos es uno de los indicadores de progreso y desarrollo de su población, no podemos deslindar el aspecto social o cultural con el económico, ya que están mutuamente fusionadas en bien del desarrollo del hombre y las ciudades.

Bayona, (2011) en su investigación titulada *"Comercio y consumo en la periferia de la zona metropolitana de Guadalajara"* menciona que el comercio que se realiza en la vía pública ha sido una opción de trabajo para un gran sector de la población por la poca inversión que requiere y su fácil inserción. El comercio no asegura ganar dinero, pero sí permite entrar de manera rápida a trabajar con pocos

medios y con poca preparación y experiencia. Basta empezar a comprar algo de mercancía y conseguir un lugar de venta para empezar el negocio y trabajar en mercados fijos o en la venta ambulante e informal.

Al hablar de economía informal, estamos hablando de dos aspectos muy bien definidos: primero que este pseudocrecimiento económico está evadiendo impuestos que son rentables y en beneficio de todos los ciudadanos; y segundo que está beneficiando a otro sector que son las familias de los comerciantes informales en este caso de comida preparada y también a aquellos que viven de los bajos precios (los clientes o consumidores) y a quienes les venden los insumos (sus proveedores, que son comerciantes formales e informales). En pocas palabras, tiene un punto positivo y uno negativo, que, desde el punto de vista macroeconómico, no favorece al desarrollo de la población.

Se ha mencionado también, los aspectos por los cuales no pueden acceder a la formalidad, defendiéndose con diferentes argumentos, como lo podemos contrastar en los siguientes discursos:

"Tenemos derecho al trabajo, tenemos una familia y queremos lo mejor para ellas". Saturno (Entrevista 14/10/2016, esquina Manuel Pardo y Alfonso Ugarte)

"Nosotros también aportamos a la economía de la ciudad, porque compramos a los mayoristas, movemos el dinero, pero como no es significativo para ellos (estado) entonces no nos consideran; nosotros logramos que el producto se venda y a buen precio". Mar (Entrevista 14/10/2016, esquina Leoncio Prado y Cuglievan)

Sin embargo, autoridades locales, regionales y nacionales no dan una salida para ejercer la equidad y justicia a estas personas que, si bien es cierto, necesitan trabajar, pero que contribuyen al atraso del desarrollo económico y social.

De Soto citado por Durand (s/f)[21], no consideró el hecho de que haya al mismo tiempo complementariedad y oposición entre lo formal y lo informal, que en los

[21] Véase en internet: http://escuela.pucp.edu.pe/gobierno/images/documentos/el%20peru%20fracturado%20-%20francisco%20durand.pdf

propios espacios informales emergentes existían grandes empresarios (…) la economía en Chiclayo funciona básicamente de lo formal e informal muchos empresarios hoy exitosos, empezaron como ambulantes, pero con el pasar del tiempo pasaron a la formalidad, a pesar de las trabas y obstáculos financieros y gubernamentales, tenían la necesidad de que esa gran inversión se volviera en el sueño hecho realidad, que todo comerciante o la mayoría busca.

La informalidad, aunque promueva trabajo para algunos, complica a aquellos formales que pagan impuestos y no pueden vender al precio que los informales o ambulantes lo hacen, lo cual es una desventaja y fomenta más informalidad de la que pensamos. Se puede observar, como tiendas o negocios formales también ejercen informalidad en las calles, ofreciendo sus productos a precio de mercado y así no dejar de vender, ven que sus negocios están en riesgo y es una forma más de fomentar la informalidad.

A continuación, algunos discursos de los entrevistados que lo argumentan:

"Tengo mi negocio de marisquería estable con papeles y todo lo de ley, pero allí es otro precio, aquí en mi carrito vendo a menor precio y menor calidad y menor cantidad, porque a veces las personas quieren al paso y barato". Plutón (Entrevista 27/09/2016, Esquina Pedro Ruiz y Balta)

"Bueno, bonito y barato, la gente quiere eso; el mercado lo exige, y hay que dárselo". Marte (Entrevista 26/09/2016, esquina Leoncio y Prado y Cuglievan)

Podemos darnos cuenta que la informalidad, no solo es originada por la migración, la cual es una gran tendencia, sino también, producto de la disminución de flujo económico en los negocios formales, que al ver disminuidas sus ventas, se ven obligados a bajar los precios de sus productos fuera de su establecimiento, obteniendo ingresos que permitan mantener en vigencia su negocio.

3.1.2.2 Ventajas y desventajas del comercio informal de comida preparada según el comerciante.

Durante esta investigación se alcanzó a identificar, desde el punto de vista del comerciante informal, algunas características que ellos consideran como ventajas de ser informales y algunas desventajas de serlo. Sin duda alguna, ventajas o desventajas, no dejan de ser aportantes a la economía de la región.

En los siguientes discursos se puede ratificar lo mencionado anteriormente:

"Es una ventaja ser informal, porque no necesito de un puesto, me paro aquí y vendo, no pago impuestos, ni seguros a mis ayudantes". Cometa (Entrevista 23/10/2016, Av. Balta cuadra 1)

"Para poder vender mi comida, no necesite de mucho capital, empecé con algunos utensilios de mi casa, mi pareja me ayuda, así que las ganancias son para gastos de la casa y para educar a mis hijos; además no estoy con la pensión de que debo al banco ni pagar intereses, todo salió de un ahorro que teníamos de vender las chacras". Estrella (Entrevista 15/10/2016, Av. Antenor Orrego, cuadra 4 La Victoria)

"Como mi negocio es al paso, la gente come parada, no he invertido más que en mi carrito para transportar mi comida, mis ollas y esas cosas las traje de mi tierra, es más fácil así, porque si tuviera un local, necesito más capital". Tierra (Entrevista 15/10/2016, Av. Antenor Orrego, cuadra 4 La Victoria)

Con lo anterior se aprecia, que los comerciantes claramente identifican sus "ventajas", que son solo ventajas para ellos, porque evadir impuestos es rentable para ellos, pero no para el estado; no poseer un seguro de salud es una ventaja para ellos, pero una desventaja para el trabajador e incluso para ellos mismos ya que cuando ellos o alguien de su familia se enferma y no tienen Seguro Integral de Salud (SIS) o simplemente no van a los centros médicos estatales porque consideran que la atención es lenta y no dan buena medicina, prefieren ir a consultas particulares porque de alguna manera disponen de algún dinero extra para pagar consulta y comprar las medicinas, etc.

De esta misma forma, algunos comerciantes informales identificaron desventajas:

"No todo es color de rosa, nosotros si nos enfermamos no tenemos seguro, así que tengo que pagar particular, porque el SIS no cubre todo y mucho se demoran; al final sale caro no estar en planillas o algún régimen de contrato". Júpiter (Entrevista 15/10/2016, Av. Antenor Orrego, cuadra 4 La Victoria).

"A este trabajo, hay que darle duro, es difícil mantenerlo, al inicio yo tenía que ir de un lugar a otro como ambulante, ahora ya estoy en esta esquina y aquí mis clientes me encuentran.". Sol (Entrevista 28/11/2016 esquina Calle Arica y Teniente Pinglo)

"Como somos informales, los municipales cuando hacen sus batidas, cargan con todo y perdemos todo lo del día y aparte tenemos que pagar la multa, es bien difícil ahora para el informal también". Venus (Entrevista 28/09/2016, esquina Calle Arica y Cuglievan).

En resumidas cuentas, no solo para el área formal, sino para los informales, es difícil subsistir en esta economía; la tendencia a desaparecer cada vez está en aumento, claro que siempre habrá un grupo poblacional que hace que permanezca, sin embargo, como ellos muy bien lo mencionan, que su negocio se mantenga en pie es todo un reto y una lucha día a día.

3.1.3 El comercio informal y su enfoque político normativo

3.1.3.1 Políticas y normativas gubernamentales que no facilitan la formalidad, según el comerciante.

Muchas veces nos preguntamos ¿porque no se formalizan?, ¿Es acaso porque prefieren vivir así y no mejorar?; algunas de estas interrogantes presentan muchas respuestas, con diversas razones que están en manos de los comerciantes informales y otras que son vistas desde su óptica como propuestas muy lejanas, difíciles de alcanzar y que por tanto no se animan del todo a querer lograr. Además, los comerciantes han identificado como negativo, algunos aspectos

normativos, que el estado propone como indispensables para formalizar, pero que a la larga se convierten en trabas, lo que los lleva a desistir y permanecer en la informalidad.

Rigolini (2014)[22], exgerente sectorial de Desarrollo Humano para los países Andinos del Banco Mundial y uno de los autores del reporte "El emprendimiento en América Latina: muchas empresas y poca innovación", afirma que es un síntoma de desequilibrio que existan tantas microempresas con poco potencial de crecimiento y que no generan empleo de calidad. **Uno de cada tres emprendedores no contrata empleados** y pueden pasar décadas sin crecer.
Por años los emprendimientos de subsistencia en el Perú, iniciados para cubrir necesidades básicas ante la falta de empleo remunerado, hicieron que los programas del gobierno tengan como fondo la solución de la pobreza con la promoción de pequeños negocios, pero sin apuntar del todo a la formalización.

Para Samuel Gleiser (2014)[23], expresidente de la Cámara de Comercio de Lima, el alto nivel de la informalidad no disminuye porque más allá de los discursos **no hay una política de Estado que haga atractiva la formalidad y que simplifique toda la normativa**. "Persisten las trabas burocráticas y un sistema tributario y laboral que no apoya el crecimiento de la pequeña empresa, sino que hace que esta se estanque", (…).

Algunos comerciantes sostienen lo siguiente:
"A mí me gustaría formalizar, tener mi restaurante, pero me piden muchos papeles, además me dicen que debo tener cierto capital, y a la verdad yo nunca he pedido un préstamo, no sé cómo se hace y no me orientan; yo mejor me quedo así". Neptuno (Entrevista 29/10/2016, Av. Belaunde Cuadra 5).

"Una vez quise formalizar, pero lo deje allí porque primero el abogado me pedía mucha plata, luego me dijeron que hay requerimientos especiales para la venta de comida y también tenía que pagar por eso, es mucho dinero y no me alcanza". Saturno (Entrevista 14/10/2016, esquina Manuel Pardo y Alfonso Ugarte)

[22] Véase en internet: https://elcomercio.pe/economia/peru/65-empresas-peru-son-informales-168604
[23] Ídem anterior

"En la municipalidad, para sacar la licencia me pidieron coima, y también sale caro eso, mejor así; cuando vienen los municipales, yo ya hable con la señora de una tienda cercana y allí meto mis cosas". Satélite (Entrevista 15/10/2016, esquina Calle Arica y Cuglievan)

Para formalizar una empresa o negocio, existen requisitos indispensables como: Reservar el nombre de la empresa en Registros Públicos, elaborar la minuta de constitución, escritura pública, inscripción en registros públicos, obtención de RUC, legalización de libros contables, libros electrónicos, licencia municipal, autorizaciones especiales y pago de impuestos. Sin embargo, hay ciertas trabas como bien mencionan los comerciantes que si no es el dinero que solicitan y por el cual se tiene que cancelar ciertos derechos; es la corrupción que existen en nuestros órganos gubernamentales que a su vez se juegan a sí mismo a todos los peruanos una mala táctica, y hacen que muchos de los que deseaban progresar conforme a ley, dejen de hacerlo

3.1.3.2 Propuestas para la regulación del comercio informal de comida preparada en la ciudad de Chiclayo.

Si bien es cierto, hemos podido identificar una gran masa poblacional dedicada al comercio informal en diversas actividades y en el caso particular motivo de nuestra investigación el de comida preparada en la ciudad de Chiclayo, las ventajas o desventajas que dichos comerciantes identifican, en algunos casos no son más que meras justificaciones, sin dejar de lado la labor municipal ineficiente y poco consciente de la motivación de formalizar y no solo ayudar a estos trabajadores, sino también de una oportunidad de progresar, organizar y embellecer la ciudad.

Tomando como ejemplos en otras ciudades de nuestro país y de la misma capital, nuestros comerciantes informales protagonistas de esta investigación, nos brindan propuestas las cuales deberían ser escuchadas y consensuadas para que tanto el estado como ellos ganen y todos nos beneficiemos:

"La municipalidad debe darnos una autorización para laborar, en un determinado espacio, nosotros tendríamos que hacer un pago simbólico a la

municipalidad y comprometernos a dejar limpio el espacio". Urano (Entrevista 5/11/2016, Calle 7 de enero entre Elías Aguirre y Manuel María Izaga)

"Yo sé que en algunos distritos de Lima, la municipalidad les da permisos para que tengan sus carritos, tienen su chaleco de autorización, son bien limpios en sus comidas y cuando terminan de vender lo dejan todo como nuevo; si eso harían aquí, sería mejor". Milagros (Entrevista 26/09/2016, Esquina Vicente de la Vega y Lapoint)

"En Chiclayo, la supuesta solución es sacarnos a palos y hacernos perder lo que tenemos, deberían capacitarnos, hacer un registro de todos y ayudarnos a tener un lugar en la calle que no fastidie a nadie y sea adecuado para vender nuestra comida". Venus (Entrevista 28/09/2016, esquina Calle Arica y Cuglievan)

Es importante señalar que existe un sector que, si bien es cierto, no apunta directamente a formalizar, brinda alternativas de solución y ayuda para poco a poco incentivar a la formalización y puedan expedir sus productos, en este caso las comidas, de la mejor forma posible, teniendo en cuenta, que por los precios accesibles y la rapidez con la que se brinda, no deja de ser importante para la ciudadanía que los consume.

3.1.4 El comercio informal y su enfoque educativo

3.1.4.1 El comercio informal de comida preparada y el nivel educativo del comerciante.

Ignacio Llamas (2003)[24], en su investigación "Informalidad en América Latina: educación y grupos sociales más vulnerables" presenta los índices de representación de escolaridad por género para seis países de América Latina: Argentina, Brasil, Chile, Honduras, México y Perú. (…), en estos países los trabajadores con bajo nivel de escolaridad se concentran en el sector informal. (…) Los sectores informales de Argentina y Chile son los que tienen una mayor concentración relativa de trabajadores con bajo nivel de escolaridad en el sector informal. (…) A su vez, los sectores informales de Honduras y Perú son los de

[24] Véase en internet: http://www.siteal.iipe.unesco.org/sites/default/files/siteal_debate_2_llamas_huitron.pdf

menor concentración relativa de trabajadores con bajo nivel de escolaridad en el sector informal y no existen grandes diferencias entre hombres y mujeres (…).

Según Ignacio Llamas (2003), la concentración de trabajadores de bajo nivel de escolaridad en el sector informal sugiere que las credenciales educativas pueden constituir una posible barrera a la entrada al sector formal. Es decir, es probable que los mayores requerimientos educativos del sector formal limiten la movilidad del sector informal al formal. Roubaud (1995, p.210) encuentra, en el caso de México, que los perfiles de la mano de obra para los sectores formal e informal casi no difieren salvo en los niveles de escolaridad. Por otra parte, en un estudio del sector informal en América Latina (López, Sierra y Henao 1987; citado por Roubaud 1995: p.211), se observa una tendencia a que las características de la fuerza laboral de ambos sectores sean similares con excepción de los niveles educativos y la edad de los trabajadores.

La concentración de los trabajadores menos educados en el sector informal de la economía tiene serias consecuencias para la reproducción de la desigualdad en nuestras sociedades. La evidencia muestra que el porcentaje de población ocupada capacitada aumenta con el nivel de escolaridad y que en el sector formal se capacita más que en el informal para cualquier nivel de escolaridad. Lo anterior significa que las oportunidades para sobreponerse a las desventajas de un bajo nivel educativo son reducidas pero éstas se reducen aún más si los trabajadores se incorporan al sector informal de la economía. Los patrones observados de educación y capacitación posterior a la incorporación al mercado laboral indican que la brecha entre los más y los menos educados crece durante la vida laboral (LLamas y Garro, 2003)[25].

Los trabajadores con menor nivel educativo son los que tienen menos posibilidades de recibir capacitación en el trabajo. (…) en Estados Unidos y Alemania (OECD 1994: 119 y122) los trabajadores con estudios universitarios recibieron más capacitación, en una relación de entre cinco y cuatro veces más respectivamente, que los trabajadores con bajo nivel educativo. Además se observó que la inversión en capacitación y la mayor estabilidad en el empleo se refuerzan mutuamente; la menor rotación ocasiona que los empleadores sean

[25] Véase en internet:
http://sgpwe.izt.uam.mx/pages/egt/publicaciones/libros/situaciom2003/afl_cio/llamasgarro.pdf

menos renuentes a capacitar. En México, en la década pasada, el sector formal capacitó tres veces más trabajadores que el informal. Además, en ambos sectores se capacitó casi el doble de trabajadores con educación superior (13 o más años de escolaridad) comparados con los que tienen nivel de secundaria (7-9 años de escolaridad) (Llamas y Garro 2002). En otro estudio (Llamas y Garro, 2003) encontramos que las diferencias en los atributos personales se presentan en capacitación, escolaridad y, en menor medida, en experiencia laboral.

Algunos comerciantes sostienen lo siguiente:
"Nosotros venimos de la sierra, allá como bien saben, trabajamos en el campo, no tenemos estudios a las justas segundo año porque teníamos que trabajar en la chacra ayudando a sembrar, como mis padres no tenían educación igual nosotros, pero ahora quisiera que mis hijos tengan oportunidades de estudiar y ser profesionales, he vendido todo y he venido a jugármelas a la ciudad". Estrella (Entrevista 05/10/2016 Esquina Av. Grau y Garcilazo)

"He dejado mis chacras y he venido a vender comida, mi madre me enseñó a cocinar y me va bien, sólo estudié en la escuela hasta tercer año de primaria por eso, lo único que sabía hacer era cocinar y a eso me dedico a cocinar para vender para atender a mi familia". Nube (Entrevista 08/10/2016 Av. Belaunde cuadra 4)

"Terminé la primaria pero en la campiña donde crecí no había colegio de secundaria, y como tengo mi hijo que ya tiene 8 años que sueña con ser arquitecto, estoy trabajando duro para hacer su sueño realidad, ya que no tuve oportunidad de estudiar. Sol (Entrevista 08/10/2016 Esquina Av. Leguía y Porvenir)

"Sólo estudié hasta segundo grado de primaria. No estudie para realizar este negocio; casi no sabía mucho y preguntando aprendí a preparar al gusto de la gente de Chiclayo, pero si vendo todo al contado y no fío". Júpiter (Entrevista 15/10/2016, Av. Antenor Orrego, cuadra 4 La Victoria).

"Yo era secretaria, mi esposo tenía una bodega, yo dejé de trabajar para dedicarme a la atención en la bodega con mi esposo, pero como no era suficiente para cuatro hijos, empezamos a vender comida, y después de varios años a la venta de anticuchos"". Urano (Entrevista 5/11/2016, Calle 7 de enero entre Elías Aguirre y Manuel María Izaga)

"Empecé a vender comida porque deje de trabajar como profesor, tengo 4 hijos que mantener y una esposa. No estudié cocina o algo así como para cocinar pero con mi esposa no tuvimos otra opción que cocinar para vender y sacar adelante a nuestra familia". Marte (Entrevista 26/09/2016, esquina Leoncio y Prado y Cuglievan)

Los testimonios de nuestros entrevistados confirman lo señalado por Bustamante *et al*., (2009), Teja y López (2013) y Llamas (2003), entre otros, que los bajos niveles de escolaridad limitan el crecimiento endógeno, estimulan el comercio informal y contraen la riqueza. Por lo que es muy probable que debido a mayores requerimientos educativos del sector formal imposibilitan el pase de estas personas del sector informal al sector formal, siendo esto una motivacion para incursionar en el comercio informal de comida preparada en este caso, como ellos mismos dicen no hicieron mucha inversion, siguen el negocio familiar y obtienen dinero en forma diaria, lo que les permite la susbistencia por lo menos y en algunos casos un crecimiento economico familiar.

3.1.4.2 Propuesta de políticas educativas para disminuir el comercio informal

Los ingresos de los trabajadores son más altos, en promedio, en el sector formal (…) este premio a la formalidad sugiere la presencia de líneas de espera de trabajadores del sector informal dispuestos a movilizarse al sector formal (…) (Llamas y Garro, 2003). Si bien es cierto que hay una gran masa poblacional dedicada al comercio informal de comida preparada en la ciudad de Chiclayo, se evidencia que las motivaciones son variadas, pero es practicamente un común denominador la baja escolaridad; ante lo cual urge políticas de estado en el ámbito educativo con miras a disminuir el número de comerciantes informales y de lograr un trabajo conjunto de Municipalidad y Sunat para reubicar, flexibilizar los trámites y autorizaciones, capacitar tanto en lo que se refiere al trabajo así

como educar en cultura y conciencia tributaria, cuidado del ambiente y respeto al derecho de los demás, todo esto es importante para no alterar el orden de la cuidad, disminuir el caos urbano y contribuir al desarrollo económico que necesita Chiclayo.

3.2 Características del comercio informal de comida preparada

Los comerciantes informales de comida preparada de la ciudad de Chiclayo tienen características diversas, siendo identificadas como las más importantes:

- Son hombres y mujeres con edades que oscilan entre 20 y 70 años
- Son migrantes de Cajamarca, Piura, San Martín y de la misma región Lambayeque
- Incursionaron en esta actividad laboral por su bajo nivel educativo.
- Siguen en la misma línea de negocio familiar de abuelos, padres y otros familiares.
- La mayoría no tienen la intención de formalizarse, por lo que es evidente la falta de conciencia tributaria.
- Aunque enfrentan una situación de desamparo social, no cambiarían su actual fuente laboral, lo que confirma que para ellos esta actividad es un estilo de vida.
- Se sienten satisfechos con lo que hacen porque son independientes y trabajan para ellos mismos, no pagan impuestos, ni seguros a sus trabajadores.
- Trabajan generalmente de lunes a sábado, descansan el domingo, pero no disfrutan de vacaciones, salvo algún viaje corto a su tierra a visitar a sus padres u otros familiares.

3.3 Organización del comerciante informal de comida preparada

La organización del comerciante informal de comida preparada aunque no cuenta con local ni una estructura orgánica, se organiza en el tiempo y en el espacio para realizar su actividad laboral, como detallamos a continuación:

- Programan sus compras: el arroz, menestras, fideos, azúcar, aceite compran al por mayor (periodicidad de compra semanal, quincenal o mensual según se consuma) y las verduras, carnes y otros compran a diario. Una señora por ejemplo su proveedor de hígado le lleva a domicilio todos los sábados y ella ahí le deja el

dinero con su hija, ella desde la esquina donde vende lo está llamando a su hija para recordarle que pague al señor que le lleva el pedido de la semana.

- Las mujeres se organizan de tal manera que cumplen su rol de amas de casa, madres, esposas y a la vez realizan el comercio informal, como un trabajo.
- Se ubican en lugares estratégicos y concurridos de tal manera que aseguran la venta diaria.
- Lo que no venden en el día lo venden como su subproducto (por ejemplo en el caso del hígado sancochado si no se vende en el día, la señora prepara chanfainita y lo vende a sus vecinos) y otros lo guardan en el congelador y lo venden al día siguiente.
- Generalmente sus ventas son al contado, rarísimas ocasiones dan crédito.
- No hay área de trabajo en la mayoría de los casos el dueño cobra, administra, vende, cocina, etc., y si tienen trabajadores, generalmente son miembros de la familia o amigos muy cercanos.
- Los materiales que utilizan son rústicos y muchas veces de su uso diario.
- Los usuarios de este negocio son en su mayoría clientes errantes, ambulantes y quienes están en "plan de ahorro", todo esto talvez hace que sus ventas mensuales no sean tan altas como los de un negocio formal
- Los ingresos netos luego de recuperar su inversión diaria están en un rango entre 80 y 150 soles diarios.

3.4 Comportamiento del comerciante informal de comida preparada

El comportamiento del comerciante informal de comida preparada se ve reflejado en su actividad laboral, lo que pudimos observar lo detallamos a continuación:

- Algunos son poco cuidadosos con la higiene (no usan gorros, ni guantes, manipulan los productos con la mano y con ellas mismas cobran y dan cambio)
- Algunos dicen ser conscientes de que es necesario e imprescindible dejar limpio el lugar donde realizan su actividad laboral, pero en la práctica muchos de ellos se justifican y responsabilizan a sus clientes de tirar los desperdicios al piso, pero si ellos realmente fueran conscientes deberían tener un depósito para los desperdicios.

- Además cuando lavan el servicio y las ollas tiran el agua a la pista con desperdicios contaminando el ambiente y dañando las pistas.
- Aunque muchos dicen que desean formalizarse se percibe que en realidad solo lo dicen por quedar bien, pero se observa que se sienten satisfechos con su actividad laboral pues dicen tener ventajas como trabajar para ellos mismos, no pagar impuestos, ni seguros, ni por el lugar donde trabajan.
- Además son algo reacios a dar información, temen que sea para perjudicarlos, por eso la mayoría prefirió que se use un seudónimo y no su nombre y apellido. Todos aceptaron dar la entrevista en el mismo lugar de trabajo; en momentos previos a la venta o al finalizar la venta.

3.5 Actividad laboral del comerciante informal de comida preparada

Para el comerciante informal de comida preparada el dedicarse a esta actividad laboral los hace dignos a ellos y a sus trabajadores o ayudantes, ya que "trabajan honradamente" para mantener a su familia. Es el único medio de subsistencia para muchos de ellos, de desarrollo social e incremento patrimonial para otros. Pues como han manifestado en los testimonios se dedican a esta actividad porque perdieron el empleo, o no encuentran trabajo, y porque desean un futuro mejor para sus hijos. Además esta actividad laboral que para ellos es un trabajo digno les permite cumplir su rol de padres o madres y además de generar un ingreso para el sustento familiar, según los testimonios de los entrevistados, algunos de sus hijos o hijas estudian en colegios privados y universidades, y manifiestan que no desean seguir el negocio familiar (en el comercio informal) y prefieren estudiar una carrera profesional.

3.6 Propuesta teórica para disminuir el comercio informal de comida preparada

Los teóricos de la informalidad dan muchas alternativas de solución para reducir la informalidad. Por lo que de acuerdo a los antecedentes, al marco teórico y a los testimonios de los entrevistados proponemos lo siguiente:

1. Trabajo coordinado de los organismos públicos como son la Municipalidad, la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (SUNAT), para sensibilizar e informar a estos empresarios informales, las ventajas de la formalidad laboral y empresarial.

2. Promover la educación, el desarrollo de capacidades, las competencias y la formación complementaria en los trabajadores empleados y desempleados.
3. Reducción de costos de ingreso (constitución del negocio y otros), así como los de permanencia (tributarios y laborales) según tipo de actividad y nivel de ingresos.
4. Fomentar la inclusión financiera y la protección social a los microemepresarios.
5. Fomentar la cultura y la conciencia tributaria desde la familia y el colegio, pero para eso el Estado deberá brindar servicio y bienestar a la sociedad, de tal manera que el ciudadano al ver mejor sistema educativo, de salud, infraestructura pública se sentirá motivado a cumplir con las normas legales.
6. La municipalidad debe simplificar los trámites con miras hacia una ventanilla única y sobretodo fiscalizar a quienes tienen a cargo esta función a fin de que cumplan y hagan cumplir la ley.

CONCLUSIONES

- Podemos resaltar que parte considerable de los comerciantes informales entrevistados son mayormente de la región Lambayeque aunque también hay inmigrantes de la región Cajamarca, Piura, San Martin, entre otros; luego quienes tuvieron otro empleo fueron también vendedores; apreciamos también que venden comida de manera informal por ser un estilo de vida (aprendieron de familiares y amigos), porque así sienten que no son explotados y son independientes, por falta de empleo, pero sobretodo, en la mayoría de casos se dedican a este negocio porque abandonaron la escuela y 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 necesario o no tuvieron oportunidad de hacerlo.

- El comercio formal de comida preparada en la ciudad de Chiclayo puede gozar de una organización bien estructurada o jerárquica (organigrama), de un local o varias sucursales, de una atención preferencial, etc. En cambio, la organización informal de comida preparada aunque no cuenta con local ni organigrama, están organizados de tal manera que se distribuyen alrededor de los principales mercados, no hay área de trabajo (en la mayoría de casos el dueño cobra, administra, vende, cocina, etc.), además los materiales que utilizan son rústicos; los usuarios de este negocio son en su mayoría clientes errantes, ambulantes y quienes están en "plan de ahorro", todo esto talvez hace que sus ventas mensuales no sean tan altas como los de un negocio formal.

- Los vendedores informales de comida preparada se ubican en su mayoría en los alrededores del mercado modelo, así como en lugares estratégicos, satisfaciendo las necesidades de los clientes errantes; en la mayoría de casos entrevistados notamos que el comerciante informal de comida preparada desconoce los beneficios que brinda el comercio formal, estos sienten que no tienen apoyo de la municipalidad en lugar de eso les temen porque han sido desalojados varias veces.

RECOMENDACIONES

Recomendamos hacer extensivo esta investigación a la Municipalidad Provincial de Chiclayo, y en base a los datos e información recabada, poner en marcha un plan de reorganización de mercados y comerciantes informales de comida preparada.

Tomar en cuenta la información y los testimonios de los entrevistados para, identificar los factores que fomentan la informalidad y trabajar sobre ellos para disminuirla y en el mejor de los casos motivar hacia la formalización.

Tenerlo en cuenta para futuras investigaciones a fin de contribuir al desarrollo económico de la ciudad de Chiclayo.

Para elevar la productividad de los vendedores ambulantes es necesario implementar políticas desde el estado con el apoyo del sector empresarial y las instituciones de educación superior que contribuyan con el mejoramiento de la calidad de vida de esta PEA que encuentra en el comercio informal una forma de subsistencia.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Aguirre, A. (1995). Etnografía. Metodología cualitativa en la investigación sociocultural. Barcelona: Marcombo. p. 73-84

Alegría, L. (01 de julio de 2015). El flagelo de la informalidad o el Perú que emerge a espaldas del Estado. *Gestión*, pág. 32.

Avimael, C., Medrano, R., Tapia, J., & San Martín, P. (2011). Espacio público e informalidad: el caso del programa de apoyo para la reubicacion del comercio popular en la ciudad de México". *Revista de Antropología Experimental*, 139-158. Obtenido de http://revistaselectronicas.ujaen.es/index.php/rae/article/viewFile/1921/1671

Banco Mundial. (2007). *La informalidad: escape y exclusión*. Obtenido de http://siteresources.worldbank.org/INTLACINSPANISH/Resources/SP_lacf_Overview.pdf

Barragán Arqué, P. (2005). Magnitud de la economía informal en el Perú y el mundo. *Gestión en el Tercer Milenio*, 43-51. Obtenido de http://revistasinvestigacion.unmsm.edu.pe/index.php/administrativas/article/view/9791/8578

Bayona, E. (2011). Comercio y consumo en la periferia de la zona metropolitana de Guadalajara. Revista de Antropología Experimental, 283-298. Obtenido http://revistaselectronicas.ujaen.es/index.php/rae/article/view/1930/1680

Bayona Escat, E. (2011). Comercio y consumo en la periferia de la zona metropolitana de Guadalajara. *Revista de Antropología Experimental*, 283-298. Obtenido de http://revistaselectronicas.ujaen.es/index.php/rae/article/view/1930/1680

Bernard, C. (1976). Introducción al estudio de la medicina experimental (ed. orig., 1865). Barcelona: Fontanella.

Burga Burga, R. (23 de Marzo de 2014). El desborde del comercio ambulatorio en Chiclayo. *La Industria*.

Bustamante, M., Díaz, R., & Villarreal, P. (mayo de 2009). Economía informal: un análisis al comercio ambulante de la REgion del Maule Chile. *Forum Empresarial, 4*(1), 37-61. Obtenido de http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=63111799002

Canales, M. (2006), Metodologías de investigación social. Introducción a los oficios. Ed. Lom. Santiago, Chile. p. 163-165.

Castellanos Del Portal, T. (2014). *Vendedoras y vendedores ambulantes de Lima Metropolitana, Perú.* WIEGO. Obtenido de

http://wiego.org/sites/wiego.org/files/publications/files/IEMS-Lima-Street-Vendors-City-Report-espanol.pdf

Centro Nacional de Planeamiento Estratégico, CEPLAN. (2016). Economía informal en Perú : Situación actual y perspectivas. Obtenido de http://perureports.com/wp-content/uploads/2016/08/Economia-informal-en-Peru-situacion-actual-perspectivas-15-03-2016.pdf

Centro Nacional de Planeamiento Estratégico, CEPLAN. (2016). Economía informal en Perú : Situación actual y perspectivas. Obtenido de http://perureports.com/wp-content/uploads/2016/08/Economia-informal-en-Peru-situacion-actual-perspectivas-15-03-2016.pdf

De Soto, H.(1986). El otro sendero. La revolución informal. Editorial El Barranco.

FAO. (2003). *El sector informal alimentario.* Obtenido de http://www.fao.org/3/a-y4312s.pdf

Gamero, J., & Carrasco, G. (s.f.). *Trabajo informal y políticas de protección social.* Obtenido de http://www.comunidadandina.org/camtandinos/OLA/Documentos/Pdf/trabajo-informal-y-politicas.pdf

Ganoza Durant, C., & Stiglich Watson, A. (2015). *El Perú está calato.* Lima: Planeta Perú S.A.

Gonzales, G. (2015). Tamaño de la empresa e informalidad : un análisis para las micro y pequeñas empresas del sector manufacturero de Chiclayo. Repositorio de Tesis USAT. Recuperado a partir de http://tesis.usat.edu.pe/jspui/handle/123456789/630%0Ahttp://tesis.usat.edu.pe/jspui/bitstream/123456789/630/1/TL_GonzalesJiménezGiancarloMiguel.pdf

Hernández, R., Fernandez, C., & Baptizta, P. (2006). Metodología de la investigación. Ed.McGraw-Hill, 4ta edición, México.p.139

Instituto Nacional de Estadística e Informática, INEI . (2014). Produccion y empleo informal en el Perú. Cuenta satélite de la economía informal 2007- 2012. Obtenido de http://www.inei.go

Instituto Nacional de Estadística e Informática, INEI . (2014). *Produccion y empleo informal en el Perú. Cuenta satélite de la economía informal 2007- 2012.* Obtenido de http://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1154/index.html

Jiménez Restrepo, D. M. (julio - diciembre de 2012). La informalidad laboral en América Latina: ¿Explicacion Estructuralista o Institucionalista. *Redalyc Cuadernos de*

Economía, XXXI(58), 113-143. Obtenido de http://www.redalyc.org/pdf/2821/282125048006.pdf

Jiménez Restrepo, D. M. (2012). La informalidad laboral en América Latina: ¿Explicacion Estructuralista o Institucionalista. Redalyc Cuadernos de Economía, XXXI(58), 113-143. Obtenido de http://www.redalyc.org/pdf/2821/282125048006.pdf

Martínez, P. C. (2006). El método de estudio de caso: Estrategia metodológica de la investigación científica. Pensamiento Y Gestión: Revista de La División de Ciencias Administrativas de La Universidad Del Norte, (20), 165–193. https://doi.org/10.1055/s-0029-1217568

Matos Mar, J. (1984). *Desborde popular y crisis del Estado.* Lima: Fondo de Edición del Congreso de la República .

Matos Mar, J. (2004). *Desborde popular y crisis del Estado. Veinte años despues.* Lima.

Ministerio de Trabajo y Promocion del Empleo. (2005). *Empleo en el Perú.* Encuesta de Hogares Especializada de niveles de empleo 2005. Recuperado el 23 de 04 de 2016, de http://www.mintra.gob.pe/archivos/file/estadisticas/peel/enaho/ENAHO_2005_I.pdf

Neffa, J. (2008). *Sector informal, precariedad, trabajo no registrado.* Congreso Nacional de Estudios del Trabajo. Recuperado el 20 de 10 de 2015, de http://www.aset.org.ar/congresos/9/ponencias/p8_neffa.pdf

Oficina Internacional del Trabajo OIT. (2012). El trabajo decente y la economía informal. Obtenido de http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_emp/---emp_policy/documents/publication/wcms_229449.pdf

Organización Internacional para las migraciones, OIM. (2015). Migraciones internas en el perú. Ed. Aleph Impresiones SRL, 1era edición, Lima.p.12. Obtenido de https://doi.org/10.1007/s13398-014-0173-7.2

Parra, L. (2013). La empresarialidad informal como un reto de política económica: el caso de La Paz. *Estudios Gerenciales*, 8. Obtenido de http://apps.elsevier.es/watermark/ctl_servlet?_f=10&pident_articulo=90276261&pident_usuario=0&pcontactid=&pident_revista=354&ty=60&accion=L&origen=zonadelectura&web=www.elsevier.es&lan=es&fichero=354v29n129a90276261pdf001.pdf

Rigolini J.y Gleiser, S. (2014). El 65% de todas las empresas en el Perú son informales.El Comercio.

Rosenbluth, G. (1994). Informalidad y probreza en América Latina. Revista de la CEPAL(52), 157-178. Obtenido de http://www.cepal.org/es/publicaciones/37999-revista-de-la-cepal-no52

Samaniego, N. (2008). El crecimiento explosivo de la economía informal. *ECONOMIAunam, 5*(13), 30-41. Obtenido de http://www.journals.unam.mx/index.php/ecu/article/view/2935/2495

Teja Gutierrez, R., & Lopez Lira, N. (2013). Comercio informal: un estudio en el municipio de Texcoco, Edo. de México. *Revista Internacional Administracion & Finanzas, 6*(4), 51-72. Obtenido de ftp://ftp.repec.org/opt/ReDIF/RePEc/ibf/riafin/riaf-v6n4-2013/RIAF-V6N4-2013-4.pdf

Uribe, J., & Ortiz, C. (2004). *Una propuesta de conceptualizacion y medicion del sector informal.* Obtenido de http://bibliotecavirtual.clacso.org.ar/ar/libros/colombia/cidse/doc76.pdf

Vázquez, A., Medrano, R., Tapia, J., & San Martín, P. (2011). ESPACIO PÚBLICO E INFORMALIDAD: El caso del programa de apoyo para la reubicación del comercio popular en la ciudad de México. *Revista de Antropología Experimental*, 139-158. Obtenido de http://revistaselectronicas.ujaen.es/index.php/rae/article/viewFile/1921/1671

Veleda , S.(2003). Trabajo informal, género y cultura: el comercio callejero e informal en el sur de Brasil. Tesis doctoral. Obtenido de http://dialnet.unirioja.es/servlet/tesis?codigo=5013

Viñas, V. E. (2001). El uso de técnicas cualitativas en la evaluación de programas. Los programas de desarrollo regional financiados por la Unión Europea. Reis, (95), 155–177. Retrieved from http://ruc.udc.es/dspace/bitstream/2183/8533/1/CC-02art8ocr.pdf

ANEXOS

ANEXO 1

CONCEPTOS CLAVES PARA EL ANÁLISIS DE LAS ENTREVISTAS

a. Características del comercio ambulante
   - Condiciones de trabajo
   - Valorización personal del comercio ambulante en general
   - Valorización de las personas que trabajan en el comercio ambulante
   - Ventajas/beneficios ofrecidos por el trabajo en el comercio ambulante
   - Igualdad de oportunidades
   - Cambios detectados en el sector en los últimos años
   - La asociación – pérdida y beneficios
   - Legalidad e ilegalidad
   - La cuestión política

b. Trabajo productivo/trabajo reproductivo
   - Flexibilidad del horario
   - Responsabilidades familiares
   - Responsabilidades domésticas
   - Relación trabajo/familia/hijos/hogar

c. Historia personal y motivaciones para trabajar
   - Situación del trabajo anterior
   - Relación formación educacional/profesional con el trabajo en el comercio ambulante
   - Satisfacción/quejas/problemas con el trabajo
   - Actividades paralelas
   - Valorización personal del trabajo

d. Relación lugar y trabajo
   - La ocupación del espacio público
   - Trabajo y relaciones familiares
   - Diferencias entre el espacio de la calle, el mercado y su vivienda
   - Cadena de suministros de insumos

e. Consumo e higiene y estética
   - Reglas del comercio ambulante
   - Elección del menú por los comerciantes ambulantes y por los clientes
   - Disposición de la comida en el puesto
   - Competencia entre los puestos

Fuente: Anexo VIII: tesis doctoral "TRABAJO INFORMAL, GÉNERO Y CULTURA: COMERCIO CALLEJERO E INFORMAL EN EL SUR DE BRASIL. Susana María Veleda da Silva. Barcelona Octubre 2003

GUIA PARA LAS ENTREVISTAS EN PROFUNDIDAD

a. Características del trabajo en el comercio ambulante
   1. ¿Cómo es trabajar en el comercio informal de comida preparada?
   2. ¿Cuáles son las condiciones de este tipo de trabajo?
   3. ¿Cómo te sientes con relación a esta actividad?
   4. ¿Qué es en tu opinión, el comercio informal? Un trabajo o un hábito, ¿por qué?
   5. ¿Cuál es tu opinión de las personas en general sobre este tipo de actividad?
   6. ¿Cuántas horas trabajas por semana? ¿Cómo están distribuidas? ¿Cuánto tiempo inviertes para arreglar el puesto?
   7. ¿Cuál es tu opinión sobre las horas que trabajas? Consideras que trabajas mucho o poco? ¿Por qué? ¿Este trabajo es muy duro? Si o No ¿por qué?
   8. ¿Existen diferencias entre las mujeres y los hombres en el comercio ambulante? ¿Cuáles son? ¿Por qué?
   9. En tu opinión ¿Cuáles son las ventajas o beneficios de este tipo de actividad? Y las desventajas, ¿cuáles son y por qué?
   10. ¿Sales de vacaciones? ¿tienes alguna cobertura de seguridad social?
   11. En esta actividad, ¿cuáles son las diferencias entre ser dueño o empleado/ayudante del puesto? ¿por qué?
   12. ¿Cuánto tiempo trabajas en el comercio informal? ¿Cuáles son los cambios en este período?
   13. ¿Quiénes son los clientes de los puestos? ¿Hay diferencias entre ellos? En tu opinión, ¿Cuáles son las ventajas de los clientes al comprar en los puestos del comercio informal? ¿Y la garantía de la comida?
   14. ¿Qué piensas sobre el lugar donde está ubicado tu puesto (en la calle)? ¿Y el lugar indicado por la municipalidad (el mercado)?

b. Compaginación entre trabajo productivo y reproductivo
   1. Vive con alguien (compañero, hijos, parientes, amigos, etc.)
      - Hay flexibilidad de horario en esta actividad? En caso positivo, ¿cuáles son las ventajas y desventajas? ¿Puedes cambiar las horas trabajadas? ¿Quién te substituye?
      - ¿Quién hace las tareas domésticas? (cocinar, limpiar, lavar, planchar, comprar, pagar cuentas, etc.). ¿por qué?

- Describa su vida cotidiana, por ejemplo: ¿qué hizo hoy? ¿Cómo compaginas el horario de trabajo en la calle y el trabajo en la casa?
- Diariamente ¿Quién cuida de los hijos? (colegio, comida, cuidados generales, etc.), ¿Y cuando están enfermos o de vacaciones) ¿por qué?
- ¿Vives con parientes o personas mayores? ¿Necesitan cuidados? ¿Quién los cuida? ¿por qué?
- Divides todas estas actividades? ¿Con quién? ¿Cómo? ¿Por qué?
- En tu opinión, ¿las tareas domésticas y familiares deben ser divididas? ¿Cómo? ¿Con quién? ¿por qué?
- En tu opinión, ¿quién es el responsable por el cuidado de los hijos? ¿Y las tareas domésticas?
- ¿Cuáles son los días de la semana en que la familia está toda junta? ¿Por qué?
- ¿Quién tiene más tiempo libre? ¿Tú o tu compañero (a)? ¿por qué?
- ¿El trabajo y/o las horas trabajadas por tu compañero influye en la división de las tareas familiares y domésticas? ¿Cómo te sientes con relación a esto?
- ¿Trabajar en el comercio ambulante influye en tu vida familiar? ¿Cómo? ¿Por qué?
- ¿Qué consideras positivo o negativo en esta actividad?
- ¿Cuál es el aporte de tus ganancias (peso de tus rendimientos) en los gastos familiares la renta familiar?

2. Vive solo
   - ¿Hay flexibilidad de horario en esta actividad? En caso positivo, ¿cuáles son las ventajas y desventajas? ¿Puedes cambiar las horas trabajadas? ¿Quién le substituye?
   - ¿Quién hace las tareas domésticas? (cocinar, limpiar, lavar, planchar, comprar, pagar las cuentas, etc.) ¿Por qué?
   - Describa su vida cotidiana, por ejemplo: ¿Qué hizo hoy? ¿cómo compaginas el horario de trabajo en el comercio ambulante con el trabajo en la casa?
   - En tu opinión, ¿quién es el responsable de las tareas domésticas y familiares? ¿Por qué? ¿Esto es importante para ti? ¿El trabajo en el comercio ambulante facilita o no las relaciones familiares y los quehaceres domésticos?

c. Historia laboral y motivaciones para el trabajo

Hable sobre sus trabajos anteriores

¿Desde cuándo trabajas? ¿En qué tipo de actividad? ¿Trabajabas y estudiabas?

¿Cuál fue tu último trabajo? ¿Por qué lo dejaste?

¿Hiciste algún curso profesional? ¿Tenías ganas de ejercer otra actividad? ¿Cuál? ¿Por qué no lo hace?

¿Cuáles son las diferencias entre tu actividad actual y la anterior?

¿Actualmente ejerces otra actividad? ¿Cuál? ¿Estudias? ¿Qué? si no trabajas o estudias, ¿Te gustaría hacerlo? ¿Por qué?

¿Por qué trabajas en el comercio ambulante? ¿Cómo te sientes en esta actividad?

¿Cuáles son los beneficios personales o las pérdidas?

¿Cuánto tiempo trabajas en el comercio ambulante? ¿Hay cambios en este período? ¿Cuáles?

¿Cuáles son tus perspectivas profesionales?

¿Cuáles son tus perspectivas empresariales?

¿Piensas formalizarte en algún momento?

d. Relación lugar y trabajo

¿Qué opinas sobre el hecho de que trabajas en un espacio público?

¿Cuáles son las diferencias entre trabajar en una calle o en un mercado?

¿Cómo llevas el trabajo en el comercio informal y tus relaciones familiares?

¿Hay diferencia entre ser hombre o mujer en el comercio informal?

¿Quién compra los insumos? ¿Por qué?

e. Consumo e higiene y estética

1. Para el comerciante informal

¿Cuáles son las reglas o las habilidades para este trabajo? ¿Cómo lo llevas?

¿Hay reglas para la instalación del puesto y la para la presentación del menú?

¿Quién elige y por qué elige los insumos?

¿Qué opinas sobre el paisaje de la calle con el comercio informal? Y el mercado, ¿Cómo lo ves?

¿Hay mucha competencia entre vosotros? ¿Cómo lo llevas?

2. Para el cliente

Sexo, edad, escolaridad y renta personal

¿Por qué compras y/o consumes en el comercio informal?

¿Qué compras y/o consumes? ¿Con qué frecuencia?

¿Qué opinas sobre la calle o sobre el mercado? (disposición de los puestos, lugar de ubicación del comercio, etc.)

¿Cómo te sientes con relación al lugar donde está ubicado el comercio informal?

¿Qué opinas sobre el comercio informal? ¿Qué opinas sobre la venta de comida preparada en las calles?

¿Qué opinas sobre el comerciante informal?

Fuente: Anexo IX: tesis doctoral "TRABAJO INFORMAL, GÉNERO Y CULTURA: COMERCIO CALLEJERO E INFORMAL EN EL SUR DE BRASIL. Susana María Veleda da Silva. Barcelona Octubre 2003

ANEXO 2

CONSENTIMIENTO INFORMADO

UNIVERSIDAD NACIONAL PEDRO RUIZ GALLO

ESCUELA DE POSTGRADO
DOCTORADO EN ADMINISTRACION

CONSENTIMIENTO INFORMADO

Por la presente

Yo, ……, acepto participar de forma voluntaria en la investigación titulada: "Comercio informal: organización y actividad laboral del comerciante de comida preparada. Caso Chiclayo- 2016" realizado por Mg. José Cerdán Marín y Mg. Yris Deza Navarrete ; cuyo objetivo es recolectar datos para describir y caracterizar el comercio informal de comida preparada en la ciudad de Chiclayo ; estando de acuerdo con la utilización de los datos de mi entrevista para los fines de la investigación. Declaro que fui informado de los siguientes aspectos:

1. Las informaciones obtenidas serán tratadas bajo absoluto secreto, anonimato y fielmente relatadas por los investigadores.
2. Que los investigadores estarán disponibles para cualquier aclaración que sea necesario respecto al asunto abordado.
3. Que la información brindada será utilizada sólo para fines de trabajo científico.
4. Que tendré el derecho de retirar el consentimiento para mi participación cuando lo desee.

Confiando plenamente que todo lo expresado en esta entrevista será de estricta confidencialidad entre encuestado y los investigadores.

_____ _____

Firma del entrevistador Firma del entrevistado

ANEXO 3

Entrevista N° 1

Fecha: 26 – 09- 2016 **Hora:** 3:40 pm

Lugar: Chiclayo. (Esquina Vicente de la Vega y Alfredo Lapoint)

Entrevistador: Yris Deza Navarrete y José Cerdán Marín

Entrevistada: Sra. SUGELY MILAGROS BOCANEGRA TIMANA, 35 años de edad, propietaria y vendedora

Introducción:

"El comercio informal: organización y actividad laboral del comerciante de comida preparada. Caso Chiclayo", tiene como propósito caracterizar y clasificar el comercio informal de comida preparada de la ciudad de Chiclayo; para lo cual es necesario describir su organización y actividad laboral así como observar su comportamiento.

Características de la entrevista:

Confidencialidad, duración aproximada

Preguntas:

1. ¿Qué tipo de comida preparada vende?

   Hígado sancochado con ají

2. ¿Desde cuándo trabaja? ¿Cuántos días y horas trabaja a la semana?

   Vendo aquí desde 1998, aquí vendía mi abuela y mi mamá. Trabajo de lunes a sábado de 4 a 9 pm (aproximadamente 5 horas) pues llego a partir de 3:30 pm me instalo (coloco mi balde y los accesorios listos para la venta)

3. ¿Quién compra el hígado?

   Compro semanal, del camal llevan a mi casa el pedido todos los sábado entre 6 y 8 pm yo, vengo a trabajar y ya le dejo el dinero a mi flaquita (mi hija) y de aquí estoy llamándola para confirmar si dejaron o no el pedido y me aseguro que pague.

4. ¿Quiénes son sus clientes? ¿Tiene clientes fijos o sólo clientes ocasionales al paso?

   Tengo clientes fijos un montón de los cuales no se sus nombres pero los identifico por su cara, también compran los que pasan y algunos de negocios cercanos. A veces vienen a comprar gente de Trujillo o de Lima vienen con su taper y llevan a partir de 10 o 20 soles

5. ¿Cómo se siente realizando este trabajo?

   Me siento bien, satisfecha, porque en las mañanas cumplo como ama de casa, preparo el desayuno, las loncheras, luego compro para el almuerzo y de doce a una de la tarde cocino el hígado y preparo lo que llevaré a vender en horas de la tarde y así gano mi propio dinero, siempre me ha gustado tener mis propias monedas.

6. ¿Qué cambios se han dado en el negocio desde que inició hasta la fecha?

   En verano la venta de hígado baja por el calor la gente prefiere las bebidas heladas ya que también vendo chicha morada, cebada en botellas descartables.
   En el invierno sube la venta de hígado y baja la venta de bebidas heladas.
   Últimamente hay mucha represión por parte de los municipales, tenemos que estar alertas para evitar que nos quiten el negocio.

7. ¿Qué opina de la ubicación para su negocio, lo cambiaría?

   El lugar es el mejor, acá vendió mi abuela (ahora tiene 84 años) y mi mamá (murió a los 40 años), pueden vender en otros lugares pero acá nos buscan siempre los clientes, casi nunca falto salvo por enfermedad

8. ¿Con quién trabaja?

   Trabajo sola, mi esposo es taxista él recoge a nuestras hijas del colegio, llega almorzar descansamos y vemos a las niñas hasta 3 pm y de ahí me trae acá, pero más o menos a las 5:30 pm llega mi sobrino con papitas rellenas y zarza pero ese negocio es de mi segunda hermana (38 años) y a partir de las 8 pm llega mi hermana mayor (42 años) ella vende pancita y mondonguito…

9. ¿Con quién vive?

   Vivo en cuarto alquilado en la Victoria, con mi esposo y mis dos niñas una de 15 años está en colegio preuniversitario y la pequeña que ya va a cumplir 6 años está en el jardín.

10. ¿Qué es en tu opinión el comercio informal? Un trabajo o un hábito? ¿Por qué?

    Es un trabajo, porque me permite contribuir a pagar los gastos de la casa, así nos hemos organizado con mi esposo, entre los dos pagamos alquiler de cuarto, colegios las dos estudian en colegios pagados.

11. ¿Cuál es su grado de instrucción? ¿Por qué?

    Estudié hasta 3ro de secundaria en el colegio Comandante Elías Aguirre, no terminé de estudiar por falta de apoyo de mis padres, los dos trabajaban pero no alcanzaba éramos 8 hijos, mi mamá vendía menudencias y vísceras de res en el mercado y mi papá era matarife en el camal, además nos abandonó cuando éramos niños, tuvo otras parejas e hijos. Mi mamá se casó a los 16 años y no sabía que más hacer por eso no tuve apoyo para terminar la secundaria.

12. ¿Quién hace las tareas domésticas? ¿Por qué?

    Sola atiendo mi casa, mi esposo sale temprano a trabajar en el taxi lleva y recoge del colegio a las niñas, viene almorzamos todos juntos, después veo un rato a mis hijas sus tareas, luego ellas van a estudiar la mayor a prepararse para ingresar a la universidad porque está en colegio preuniversitario y la menor para ingresar al primer grado, es mejor eso a que se queden solas con el internet.

13. ¿Sales de vacaciones? ¿Tiene cobertura de seguridad social?

    ….. Todos tenemos SIS nos atendemos en la Posta de Paul Harris en la Victoria, ahí nos atienden y si es necesario nos mandan al Hospital Las Mercedes

14. ¿Cuánto es su ingreso diario?

    Un buen día vendo 15 kilos lo que significa un ingreso de 200 soles pero ganancia líquida luego de cubrir gastos de hígado, gas (porque cocino en cocina industrial), ají, descartables, papel entre otros es de S/.80.00 y en un día bajo vengo 12 kilos.

15. ¿Ha pensado en vender en otro lugar, el domicilio por ejemplo?

    No, el lugar donde vendo es el mejor, acá me conocen los clientes. En mi casa no vendo porque mis hijas no me dejarían trabajar, ya las conozco.

16. ¿Cómo distribuye el hígado para preparar cada día?

    El sábado por la noche cuando mi hija lo recibe, llego y lo distribuyo en bolsas por días y de ahí saco diario para preparar. Saco en la mañana y lo cocino a las 12 del día hasta la 1 de la tarde todo está listo. El ají lo compro en Moshoqueque, lo muelo y dura 15 días en la congeladora; tanto el ají escabeche y el rocoto con huacatay y diario saco un taper de cada ají.

17. ¿Todos los días vende todo? ¿Qué hace con lo que no vende al terminar su horario de trabajo?

    Casi siempre vendo todo, pero algunos días que me queda algo, lo guardo en el congelador (pues me he comprado mi congeladora), otras veces preparo chanfainita y aviso a los vecinos de la casa donde vivo, porque hay más inquilinos.

18. ¿Alguna vez ha recibido algún premio o estímulo de alguna persona o institución por realizar esta actividad?

    Las alumnas de la universidad de Sipán han venido también hacerme preguntas con fotos y cámaras, yo siempre les respondo las preguntas, mis hermanas siempre les dicen que no tienen tiempo, pero yo si les doy información.

19. ¿Qué le pediría ud a la municipalidad?

    El alcalde debe darnos espacio para el trabajo digno y permitirnos trabajar para poder cubrir nuestros gastos. No entiendo porque los de serenazgo en lugar de resguardar a la gente, nos quitan nuestro negocio. Si me gustaría conversar con los de la municipalidad para trabajar

honradamente, pero no hay unión la que vende mentitas y la que vende humitas no son amigables, el que vende correas en la misma esquina es buena persona y con él si nos apoyamos para cuidarnos de los municipales.

20. ¿Cuáles son las ventajas y desventajas de realizar esta actividad?

    Las ventajas:
    El horario en la tarde me permite hacer mis cosas en mi casa en la mañana
    Independencia económica, tengo mi propio dinero
    Apoyo entre de algunos compañeros que trabajan cerca
    La ubicación, es la mejor

    Las desventajas:
    Represión de los municipales no nos dejan trabajar tranquilos

21. ¿Desde cuándo trabajas en este negocio?

    Desde 1998 trabajo sola, pero siempre me ha gustado el negocio, desde que estudiaba en el colegio Comandante Elías Aguirre me dedicaba a vender papa rellena que mi mamá preparaba, yo sólo los vendía.

22. ¿Por qué trabajas en el comercio informal? ¿Cómo te sientes en esta actividad?

    Porque así ayudo a mi esposo con los gastos de la casa, me siento bien, satisfecha porque soy independiente y con lo que gano aparte de ayudar en los gastos de mi casa, tengo mi propia moneda y yo misma celebro el cumpleaños de mi esposo y de mi hijita que son el mismo día, el 7.

23. ¿Estudiaste para realizar esta actividad? ¿Cómo aprendiste?

    No estudié, todo me enseñaron mi abuelita y mi mamá, me gustaba el negocio desde que estudiaba en el colegio Comandante Elías Aguirre ya vendía papitas rellenas que mi mamá hacía yo sólo vendía. Aprendí viendo a mi abuelita y a mi mamá, mi mamá me enseñaba como vender en la esquina.

24. ¿Describa su vida cotidiana, por ejemplo que hizo hoy?

    Me levanté 5:30 am preparé loncheras, desayunos para las colegialas y mi esposo, tomamos desayuno, corté el hígado, hice las compras para el almuerzo, hice el almuerzo, la cebada, la chicha y se pasó el medio día, llegó mi esposo con mis hijas almorzamos y luego embalé el hígado para la venta en bolsa plástica y balde de plástico para que se conserve caliente hasta la noche, encima se tapa con tela, llegué a las 3:40 pm instalé el banco, el balde y los accesorios y listo para la venta, el trabajo es cansado no me puedo sentar porque debo estar atenta por si vienen los municipales, recién me siento más o menos a las 8:30 pm porque ya está mi hermana con su negocio de pancita

Entrevista N° 4

Fecha: –15-10 - 2017 **Hora:** 12:30 pm

Lugar: La Victoria (Antenor Orrego cuadra 4, La Victoria)

Entrevistador: Yris Deza Navarrete y José Cerdán Marín

Entrevistada: Sra. GLADYS TANTALEAN ESPINO, 40 años de edad, propietaria

Introducción:

"El comercio informal: organización y actividad laboral del comerciante de comida preparada. Caso Chiclayo", tiene como propósito caracterizar y clasificar el comercio informal de comida preparada de la ciudad de Chiclayo; para lo cual es necesario describir su organización y actividad laboral así como observar su comportamiento.

Características de la entrevista:

Confidencialidad, duración aproximada

Preguntas:

1. ¿Qué tipo de comida preparada vende?

   Desayuno y almuerzo (pollo mechado, estofado, seco de res, sudado de pescado, cabrito, chanfainita, arroz con pollo, tallarines rojos, verdes, caldo de gallina, de pata) ceviche muy poco, pero a veces vende ceviche con café, cebada.

2. ¿Desde cuándo trabaja? ¿Cuántos días y horas trabaja a la semana?

   Trabaja en este negocio desde hace 10 años, pero en este lugar tiene algo más de 5 años, antes trabajo por la acequia en la calle Chinchaysuyo. Trabaja de lunes a sábado. Prepara la comida desde las 2 de la mañana para lo cual usualmente duerme desde las 8:30 o 9:00 pm, pero deja todo listo sólo para levantarse a las 2:00 am a preparar lo que llevara a su punto de venta.

3. ¿Desde cuándo trabaja? En qué trabajó antes? Cuál fue su último empleo? Porqué lo dejó?

   Desde niña he trabajado pero en la chacra ayudando a mis padres pues soy de San Miguel de Cajamarca, vivo en Chiclayo desde hace 14 años, antes viví en Virú en Trujillo allí también trabajaba en chacra, luego en casa y vine a Chiclayo porque es zona más comercial y para que estudien mis hijos, el mayor ya está terminando su carrera de matemática en la universidad nacional Pedro Ruiz Gallo.

4. ¿Quién hace las compras los insumos? Quién decide que preparar día a día? Cuántos trabajan?

   Yo misma compro en el mercado o a veces mi esposo.

5. ¿Quiénes son sus clientes? ¿Tiene clientes fijos o sólo clientes ocasionales al paso?

Los clientes son al paso moto taxistas y taxistas y gente que pasa por la avenida Antenor Orrego.

6. ¿Cómo se siente realizando este trabajo?

   Se siente bien satisfecha porque les da a sus hijos lo que sus padres no le dieron a ella lo principal sus estudios, ella quería estudiar pero su papa no le dejaba estudiar para que trabaje y le ayude en la chacra, porque gracias a su trabajo puede educar a sus hijos, además compró su terreno e hizo su casa en Raymondi en la Victoria, además se compró una moto de carga que ella misma maneja y ahí traslada sus ollas con comida y hasta le usa para vender.

7. ¿Qué cambios se han dado en el negocio desde que inició hasta la fecha?

   Primero hice mi negocio en la calle Chinchaysuyo al inicio vendía poco pero después tenía mis clientes pero cuando empezaron hacer el paseo tuve que salir y vi este lugar y me instalé pero primero hable con el alcalde y le pedí que me deje vender acá, al inicio no había muchos clientes pero ahora ya tengo mis clientes que siempre vienen.

8. ¿Qué opina de la ubicación para su negocio, lo cambiaría?

   Es ideal es ideal en toda la avenida Antenor Orrego, es bien concurrido por los taxistas y mototaxistas. No lo cambiaría acá ya me conocen y me buscan si me cambio tendría que empezar de nuevo.

9. Es usted dueño, empleado, ayudante ¿Con quién trabaja?

   Soy dueña del negocio y trabajo con una amiga y mi actual pareja; mi esposo reparte pollo y cuando termina viene y me ayuda a guardar todo y nos vamos en la moto con todas las ollas y los platos, las mesas y sillas las guardo en la cochera que esta al costado.
   Como dueña yo tomo las decisiones de lo que se debe hacer a diario.

10. ¿Con quién vive?

    Vivo con mi esposo y 3 de mis hijos el mayor de 23 años, uno de 18 y uno de 13, mi hija mujer tiene 21 años pero ella no quiso estudiar vive y trabaja en Lima, ella no quiso estudiara solo hasta secundaria, mi hijo mayor si ya está por terminar su carrera de matemática en la universidad.

11. ¿Qué lo motivó a dedicarse a esta actividad? Porqué decidió dedicarse a este negocio?

    Mi esposo me había dejado con mis 4 hijos y tenía que mantener a mis hijos y lo único que se me ocurrió cuando vine de Trujillo fue cocinar para vender, al inicio se sufre hasta ganar clientela pero ahora ya tengo un gran número de clientes, y también porque no conocía mucho de comidas que gusten acá en Chiclayo pero preguntando fui aprendiendo.

12. ¿Qué es en tu opinión el comercio informal? Un trabajo o un hábito? ¿Por qué?

    Es un trabajo que me ha permitido sacar adelante a mis hijos.

13. ¿Cuál es su grado de instrucción? ¿Por qué?

    Estudié sólo hasta segundo de primaria en San Miguel de Cajamarca de donde yo soy. Porque mi padre no quiso que estudie más para que le ayude a él en la chacra.

    Ahora yo pago a una profesora para que les ayude en las tareas que ellos no saben cómo hacerlo. Mis hijos tienen condiciones para estudiar lo que yo no tuve con mis padres, eso es importante para mí que mis hijos estudien.

14. ¿Qué nivel de estudios tiene? Estudió algún curso para realizar este negocio?

    Sólo estudié hasta segundo grado de primaria. No estudié para realizar este negocio; casi no sabía mucho y preguntando aprendí a preparar al gusto de la gente de Chiclayo. Pero eso si vendo todo al contado, no fío.

15. ¿Quién hace las tareas domésticas? ¿Por qué?

    Yo me levanto a las 2 de la mañana y cocino hasta 5 o 5:30 am acomoda la comida en la moto, deja desayuno a sus hijos llega a donde vende más o menos a las 6:30 y vende hasta las doce día aproximadamente, de ahí regresa a casa a lavar y guardar todo para el siguiente día.

16. ¿Sales de vacaciones? ¿Tiene cobertura de seguridad social?

    No tomo vacaciones pero si trato de descansar los lunes casi no vendo algunos lunes descanso y hago tareas de la casa. A veces voy a visitar a mi mama a Pacasmayo, pero voy y vengo en el mismo día, más no puedo descansar.

    No tengo seguro social.

17. ¿Cuánto es su ingreso diario?

    Invierto diario más o menos 250 soles en carnes, verduras y otros; el arroz, azúcar y aceite compro por mayor en mercado Moshoqueque y cuando vendo todo puedo tener una utilidad entre 80 y 120 soles diarios con lo que pago 20 soles a mi amiga que me ayuda a vender.

18. ¿Ha pensado en vender en otro lugar, el domicilio por ejemplo, formalizarse?

    Por ahora no pienso cambiarme acá ya me conocen, siempre vienen si me cambio a otro lugar tendría que empezar de cero otra vez. Yo hable con el alcalde y le pedí permiso para vender acá porque este terreno es de la municipalidad y el alcalde me dio permiso para ubicarme acá pero con la condición de que lo deje limpio; cada 6 meses actualizo mi carnet de salud.

19. ¿Cuáles son las reglas o habilidades para realizar este trabajo? Hay reglas para la instalación del puesto y para la presentación del menú?

    La limpieza y la sazón es importante por eso algunos clientes ya son fijos siempre vienen o me esperan.

20. ¿Todos los días vende todo? ¿Qué hace con lo que no vende al terminar su horario de trabajo?

    Casi siempre vendo todo, pero algunos días que me queda algo ya lo consumimos en casa pues vengo dejando desayuno y almuerzo para mis hijos pero mi esposo y yo comemos al final de lo que queda o si no llego a preparar.

21. ¿Alguna vez ha recibido algún premio o estímulo de alguna persona o institución por realizar esta actividad?

22. ¿Qué le pediría ud a la municipalidad?

    El alcalde es una buena persona y me ha permitido vender acá y nadie me molesta trabajo tranquila.

23. ¿Con qué herramientas, accesorios y/o utensilios cuenta para el trabajo diario?

    Tengo una moto en la que cargo todas las ollas, baldes, vajilla y cucharas; también tengo mesas, sillas y otros necesarios para vender en la calle, pero estas los guardo en la cochera del costado y pago 150 soles al mes.

24. ¿Cuáles son las condiciones de este tipo de trabajo?

    El trabajo es fuerte pero ya me he acostumbrado duermo temprano y me levanto a las 2 de la mañana a cocinar y ya en la tarde descanso un poco, hago tareas del hogar y dejo todo listo para el día siguiente madrugar a cocinar.

25. ¿Cuáles son las ventajas y desventajas de realizar esta actividad?

    Las ventajas:

    Con este negocio educo a mis hijos, tenemos casa propia, soy independiente, no pago impuestos, ni alquileres y hasta da para pagar préstamo que hice para hacer el segundo piso de mi casa.

    Las desventajas:

    Trabajo informal tiene la desventaja que no trabajas tranquilo, te sacan de un lugar y tienes que buscar otro, eso me paso cuando tuve que salir de la acequia en la calle Chinchaysuyo y ahí vine a este lugar.

    La tierra y el aire perjudican un poco, aunque igual se vende.

    No puedo visitar a mi familia en Pacasmayo, a veces voy ahora más hago venir a mi mama que esté acá conmigo, porque si dejo de vender pierdo mis clientes y no me conviene.

26. ¿Qué piensa sobre el lugar donde está ubicado su negocio?

    Esta ubicación es estratégica, ideal no lo cambiaría, yo vi el lugar y desde el primer día hable con el alcalde y pedí permiso, decidí instalarme porque antes era fastidioso por los carros en

la pista y por los carros de serenazgo la ubicación en la avenida Antenor Orrego es la mejor porque pasan muchas motos y carros y choferes y pasajeros son mis clientes.

27. Ha pensado en formalizar su negocio?

    Por ahora no porque ya tendría que pagar impuestos podría pagar permiso a la municipalidad pero no más impuestos, pero más adelante si quiero formalizar mi negocio un restaurante en mi casa.

28. Paga algún derecho a alguna institución por realizar esta actividad en la vía pública?

    No pago nada si a SUNAT ni a la municipalidad, sólo pago a mi amiga 20 soles diario porque me ayuda a atender en la venta, en casa me ayudan mis hijos.

29. ¿Desde cuándo trabajas en este negocio?

    Desde hace 10 años.

30. ¿Por qué trabajas en el comercio informal? ¿Cómo te sientes en esta actividad?

    Por sacar adelante a mi familia como mi esposo me dejo con mis 4 hijos tenía que hacer algo en Trujillo trabajaba en chacra pero me vine a Chiclayo y me metí en este negocio y me va bien. Me siento bien porque me da para vivir y ahora hasta casa propia tengo.

    Aunque me hubiera gustado trabajar en oficina y vestir como otras que trabajan en oficina con ropa bonita.

31. ¿Estudiaste para realizar esta actividad? ¿Cómo aprendiste?

    No estudié para eso ya que sólo estudie hasta segundo de primaria, he aprendido preguntando a señoras que saben de estas comidas.

32. ¿Cuáles son sus proyectos o perspectivas empresariales? Qué piensa hacer más adelante?

    Quiero acomodar piso de mi casa con cerámica y más adelante poner un restaurante en mi casa ya que he pensado en vivir en el segundo piso y el primer piso acondicionarlo para restaurante.

33. ¿Describa su vida cotidiana, por ejemplo que hizo hoy?

    Me levanto a las 5 de la mañana cocino todo hasta las 5 o 5:30 de la mañana empiezo acomodar las ollas en la moto, dejo desayuno a mis muchachos.

    Llego a las 6:20 o 6:30 am, empiezo a vender a vender a veces mi amiga llega antes o a veces llegamos juntas sacamos de la cochera las mesas y sillas, los ordenamos mi amiga es muy buena asistente, vendemos hasta las 12 del día a más tardar llega mi esposo acomodamos las cosas en la moto y regresamos todos a casa, hago almuerzo para mi esposo y para mí o si queda del negocio eso nomas almorzamos, descanso un poco, lavo la ropa, limpio la casa, en fin tareas del hogar a las 6:00 pm empiezo a picar la carne, pollo, pelar papas, etc, me ayuda mi esposo y cuando mi mamá está acá también me ayuda, dejo todo listo más o menos a las

8.00 pm y entre 8:30 y 9:00 pm me voy a dormir, para poder levantarme a las 2 de la mañana a cocinar.

34. Sra Gladys que mensaje daría a la juventud?

Aconsejaría a los jóvenes que valoren a su padre, madre, que estudien, que si no estudian, no son nada sobre todo para su vejez, es muy importante el estudio, siento un poco de celos de que ellos están en oficina que visten de terno y se ven bien bonitas.

Entrevista N° 7

Fecha: 05-11 - 2016 **Hora:** 12:30 pm

Lugar: Calle 7 de Enero (Entre Elias Aguirre y Manuel María Izaga)

Entrevistador: Yris Deza Navarrete y José Cerdán Marín

Entrevistada: Sr. LORENZO CONTRERAS DE LA PIEDRA, propietario él y su esposa

Introducción:

"El comercio informal: organización y actividad laboral del comerciante de comida preparada. Caso Chiclayo", tiene como propósito caracterizar y clasificar el comercio informal de comida preparada de la ciudad de Chiclayo; para lo cual es necesario describir su organización y actividad laboral así como observar su comportamiento.

Características de la entrevista:

Confidencialidad, duración aproximada

Preguntas:

1. ¿Qué tipo de comida preparada vende?

   Anticuchos de corazón, brochetas de pollo y chorizo a la parrilla con papa, camote, mayonesa y ají y también chicha morada.

2. ¿Desde cuándo trabaja? ¿Cuántos días y horas trabaja a la semana?

   Trabaja en este negocio desde hace 10 años, 1 año estuvo por Real Plaza en la Calle Bolognesi, luego 3 años en la esquina de las calles Daniel Carrión y Manuel María Izaga, acá tenemos ya 6 años. Trabajamos de lunes a sábado, los domingos descansamos,

3. ¿Desde cuándo trabaja? En qué trabajó antes? Cuál fue su último empleo? Porqué lo dejó?

   Yo era secretaria pero cuando me case mi esposo tenía una bodega así que dejé de trabajar para atender en la bodega. Mi esposo también trabajaba pero cuando terminó ya no tuvo trabajo y como teníamos 4 hijos ya no alcanzaba con la bodega y empezamos a vender comida como 10 años les llevábamos la comida a los trabajadores del Diario La República, pero como era muy agotador trabajábamos en la noche, dejamos ese negocio y empezamos el que tenemos ahora.

4. ¿Quién hace las compras los insumos? Quién decide que preparar día a día? Cuántos trabajan?

   Compramos temprano los dos mi esposo y yo todos los días en el mercado, lo preparo yo y lo traemos listo para colocar en la parrilla.

5. ¿Quiénes son sus clientes? ¿Tiene clientes fijos o sólo clientes ocasionales al paso?

   Los transeúntes que pasan por la calle, clientes de la cochera ya que nosotros estamos a la entrada de la cochera, y otros vienen de otras zonas sólo a comer o a llevar para comer en oficinas de los negocios cercanos.

6. ¿Cómo se siente realizando este trabajo?

   Nos sentimos bien pero es sacrificado y tenemos que seguir adelante, aún nos quedan dos hijos en casa, pues los dos mayores ya viven en Lima, con el negocio hemos sacado adelante a nuestra familia.

7. ¿Qué cambios se han dado en el negocio desde que inició hasta la fecha?

   Primero vendíamos poco cuando estábamos en Bolognesi, y cuando estuvimos en la esquina de Daniel Carrión y Manuel María Izaga en dos ocasiones los carros de la municipalidad nos quitaron todas nuestras cosas, recuperamos la parrilla, y demás utensilios pero los anticuchos todo se perdió, acá trabajamos con tranquilidad hasta ahora no nos ha intervenido los carros de la municipalidad. Tenemos días muy buenos y otros regular, este año nos afectado mucho el fenómeno del niño, no podíamos trabajar.

8. ¿Qué opina de la ubicación para su negocio, lo cambiaría?

   Este lugar es ideal porque antes estábamos en la vereda y corríamos mucho riesgo, ahora estamos mejor ubicados no estamos en la vereda esa es una ventaja de este lugar.

9. Es usted dueño, empleado, ayudante ¿Con quién trabaja?

   Somos dueños mi esposo y yo, trabajamos solos los dos nadie más.

10. ¿Con quién vive?

    Vivimos con nuestros 2 hijos menores pues los 2 mayores viven en Lima.

11. ¿Qué lo motivó a dedicarse a esta actividad? Porqué decidió dedicarse a este negocio?

    Teníamos la bodega de mi esposo pero decidimos primero vender comida para aumentar nuestros ingresos ya que para 4 hijos no alcanzaba con lo de la bodega.

12. ¿Qué es en tu opinión el comercio informal? Un trabajo o un hábito? ¿Por qué?

    Es un trabajo, porque nuestro esfuerzo se ve compensado con lo que nos queda de la venta diaria.

13. ¿Cuál es su grado de instrucción? ¿Por qué?

    Yo era secretaria, mi esposo tenía una bodega yo deje el trabajo para dedicarme a la atención en la bodega de mi esposo.

14. ¿Qué nivel de estudios tiene? Estudió algún curso para realizar este negocio?

    Yo tengo educación superior técnica, secretaria.

15. ¿Quién hace las tareas domésticas? ¿Por qué?

    Yo hago las tareas del hogar pues este negocio me da tiempo ya que venimos a vender acá a partir de las 6:30 y vendemos más o menos hasta las 11 de la noches.

16. ¿Sales de vacaciones? ¿Tiene cobertura de seguridad social?

    No tomo vacaciones pero si trato de descansar los lunes casi no vendo algunos lunes descanso y hago tareas de la casa. A veces voy a visitar a mi mama a Pacasmayo, pero voy y vengo en el mismo día, más no puedo descansar.

    No tengo seguro social.

17. ¿Cuánto es su ingreso diario?

    Invierto diario más o menos 150 soles en corazón y otros; el arroz, azúcar y aceite compro por mayor en mercado Modelo y cuando vendo todo puedo tener una utilidad entre 80 y 140 soles.

18. ¿Ha pensado en vender en otro lugar, el domicilio por ejemplo, formalizarse?

    Por ahora no pienso cambiarme acá ya me conocen, siempre vienen si me cambio a otro lugar tendría que empezar de cero otra vez. Yo hable con el alcalde y le pedí permiso para vender acá porque este terreno es de la municipalidad y el alcalde me dio permiso para ubicarme acá pero con la condición de que lo deje limpio; cada 6 meses actualizo mi carnet de salud.

19. ¿Cuáles son las reglas o habilidades para realizar este trabajo? Hay reglas para la instalación del puesto y para la presentación del menú?

    La limpieza y la sazón es importante por eso algunos clientes ya son fijos siempre vienen o me esperan.

20. ¿Todos los días vende todo? ¿Qué hace con lo que no vende al terminar su horario de trabajo?

    Casi siempre vendo todo, pero algunos días que me queda algo ya lo consumimos en casa pues vengo dejando desayuno y almuerzo para mis hijos pero mi esposo y yo comemos al final de lo que queda o si no llego a preparar.

21. ¿Alguna vez ha recibido algún premio o estímulo de alguna persona o institución por realizar esta actividad?

    No, más bien la municipalidad nos ha quitado nuestra parrilla en dos ocasiones

22. ¿Qué le pediría ud a la municipalidad?

    Donde estoy ahora no me molesta la municipalidad, antes sí. Le pediría que de un permiso para trabajar y pagaría un derecho simbólico

23. ¿Con qué herramientas, accesorios y/o utensilios cuenta para el trabajo diario?

    Tengo una parrilla, baldes, vajilla; también tengo bancos y otros necesarios para vender en la calle, pero estas los guardo en la cochera y pago 180 soles al mes.

24. ¿Cuáles son las condiciones de este tipo de trabajo?

    El trabajo es fuerte pero ya estamos acostumbrados nos levantamos a las 6 de la mañana a cocinar y hacer la preparación, hago tareas del hogar y dejo todo listo para el día siguiente cocinar.

25. ¿Cuáles son las ventajas y desventajas de realizar esta actividad?

    Las ventajas:

    Con este negocio educo a mis hijos, tenemos casa propia, somos independientes, no pagamos impuestos, ni alquileres y hasta da para pagar préstamo que hice para mejorar mi casa.

    Las desventajas:

    Trabajo informal tiene la desventaja que no trabajas tranquilo, te sacan de un lugar y tienes que buscar otro, eso me paso cuando tuve que salir de la acequia en la calle Daniel Carrión e Izaga y ahí vine a este lugar.

    La tierra y el aire perjudican un poco, aunque igual se vende.

    No puedo tomar vacaciones

26. ¿Qué piensa sobre el lugar donde está ubicado su negocio?

    Esta ubicación es estratégica, ideal no lo cambiaría, es la mejor porque pasan muchas personas, carros (choferes y pasajeros) son mis clientes.

27. Ha pensado en formalizar su negocio?

    Por ahora no porque ya tendría que pagar impuestos podría pagar permiso a la municipalidad pero no más impuestos, pero más adelante si quiero formalizar mi negocio un restaurante en mi casa.

28. Paga algún derecho a alguna institución por realizar esta actividad en la vía pública?

    No pago nada si a SUNAT ni a la municipalidad, ni a nadie, todo lo hacemos mi esposo y yo.

29. ¿Desde cuándo trabajas en este negocio?

    Desde hace 10 años.

30. ¿Por qué trabajas en el comercio informal? ¿Cómo te sientes en esta actividad?

    Por sacar adelante a mi familia.

31. ¿Estudiaste para realizar esta actividad? ¿Cómo aprendiste?

    No estudié para eso, estudie para secretaria.

32. ¿Cuáles son sus proyectos o perspectivas empresariales? Qué piensa hacer más adelante?

    Trabajar y ahorrar para descansar cuando avance en años.

33. ¿Describa su vida cotidiana, por ejemplo que hizo hoy?

    Me levanto a las 6 de la mañana preparo desayuno, almuerzo y luego preparo corazón, la chicha morada, el ají .

    Estamos en casa haciendo todo hasta las 6:00 pm que venimos a vender los anticuchos

Entrevista N° 12

Fecha: 28 – 11- 2016 **Hora:** 7:50 pm

Lugar: Chiclayo. (Esquina Vicente de la Vega y Luis Gonzales)

Entrevistador: Yris Deza Navarrete y José Cerdán Marín

Entrevistada: Sra. GASPAR CASTILLO FERNANDEZ, 75 años de edad, propietario y vendedor

Introducción:

"El comercio informal: organización y actividad laboral del comerciante de comida preparada. Caso Chiclayo", tiene como propósito caracterizar y clasificar el comercio informal de comida preparada de la ciudad de Chiclayo; para lo cual es necesario describir su organización y actividad laboral así como observar su comportamiento.

Características de la entrevista:

Confidencialidad, duración aproximada

Preguntas:

1. ¿Qué tipo de comida preparada vende?

   Sandwich de asado de res, pellejito, hot dog, huevo frito, queso con café, chocolate, chocolate con leche, gaseosa

2. ¿Desde cuándo trabaja? ¿Cuántos días y horas trabaja a la semana?

   Vendo aquí hace unos 10 años, pero empecé en este tipo de negocio desde 1971. Trabajo de lunes a sábado de 8 pm a 2 am (aproximadamente 6 horas) pues llego a partir de 7:30 pm a la cochera donde guardo mi carro de ventas con mi nieto (criado por nosotros desde los 6 meses) y una vecina limpiamos coche, recogemos agua para lavar el servicio, colocan el agua a hervir, disponemos todo y sacamos el coche hacia la zona de venta.

3. ¿Quién hace las compras para la venta?

   Compro todos los días (carne, pellejo, queso, hot dog, repollo, huevos, etc) en el mercado Moshoqueque, voy con mi nieto, llego más o menos a las 11, cocino la carne y el pellejo, y preparo otras cosas más, almuerzo y luego duermo hasta las 5 de la tarde que me levanto a picar el pellejo y el asado para venir a trabajar.

4. ¿Quiénes son sus clientes? ¿Tiene clientes fijos o sólo clientes ocasionales al paso?

   Tengo clientes fijos que vienen y llevan de 6 a 8 sandwiches, otros consumen acá y también clientes que pasan y compran

5. ¿Cómo se siente realizando este trabajo?

   Me siento satisfecho, el negocio me da para vivir, con este negocio hemos hecho la casa, he tenido ahorros pero los he gastado haciendo operar a mi esposa me costó 10000 soles. Lo único que me preocupa es la enfermedad de mi esposa.

6. ¿Qué cambios se han dado en el negocio desde que inició hasta la fecha?

   Empecé a vender recorría las calles luego iba a Balta y Arica hasta las media noche de ahí me iba al camal viejo, primero vendía afuera y después me hacían pasar para vender adentro. Ahora no tiene problemas con los municipales, antes sí, incluso cuando era alcalde Arturo Castillo había empleados que dominaban a los municipales y pagábamos mensual aproximadamente 30 soles pero nos dejaban trabajar. En verano aumenta la venta de gaseosa.

7. ¿Qué opina de la ubicación para su negocio, lo cambiaría?

   El lugar es muy bueno, no molesto a nadie, una señora le reclamó al amigo que vende frutas pero a mí no, además el señor de un negocio cercano me da luz para vender totalmente gratis

8. ¿Con quién trabaja?

   Trabajo con mi nieto (en realidad me lo dieron para criarlo desde los 6 meses) y una señora vecina

9. ¿Con quién vive?

   Vivo con mi esposa y mi hijo los 3 porque mi nieto ya tiene compromiso y vive en cuarto aparte con su mujer y su hijo.

10. ¿Qué es en tu opinión el comercio informal? Un trabajo o un hábito? ¿Por qué?

    Es un trabajo, porque me da para vivir, con este trabajo hemos hecho la casa.

11. ¿Cuál es su grado de instrucción? ¿Por qué?

    Estudié sólo hasta tercero de primaria, porque mi papá murió y tuve que trabajar en la chacra para ayudar a mi mamá

12. ¿Quién hace las tareas domésticas? ¿Por qué?

    Mi esposa las hacia pero desde que enfermó le ayudo yo en algo pero no me da tiempo porque hago las compras y preparo el negocio todos los días.

13. ¿Sales de vacaciones? ¿Tiene cobertura de seguridad social?

    Nosotros no tenemos vacaciones, solo descansamos los domingos, si no trabajamos no tenemos para comer y para las medicinas de mi esposa.

14. ¿Cuánto es su ingreso diario?

    La venta por día es entre 700 y 900 si termino todo, para lo cual invierto en compras diarias aproximadamente 500 soles.

15. ¿Ha pensado en vender en otro lugar, el domicilio por ejemplo, formalizarse?

    No, el lugar donde vendo es el mejor, acá me conocen los clientes.

16. ¿Todos los días vende todo? ¿Qué hace con lo que no vende al terminar su horario de trabajo?

    Casi siempre vendo todo, pero algunos días que me queda algo, lo guardo; los embutidos, la carne no se malogra en el refrigerador.

17. ¿Alguna vez ha recibido algún premio o estímulo de alguna persona o institución por realizar esta actividad?

18. ¿Qué le pediría ud a la municipalidad?

    El alcalde debe darnos facilidades para trabajar ya que necesitamos atender las necesidades de nuestras familias

19. ¿Cuáles son las ventajas y desventajas de realizar esta actividad?

    Las ventajas:
    El horario
    Independencia económica, tengo mi propio dinero
    Apoyo entre de algunos compañeros que trabajan cerca
    La ubicación, es la mejor

    Las desventajas:
    Represión de los municipales no nos dejan trabajar tranquilos

20. ¿Desde cuándo trabajas en este negocio?

    Desde 1971 el hermano de mi esposa tenía el negocio y me lo vendió para regresar a Cutervo, lo compre y poco a poco fui aprendiendo este negocio.

21. ¿Por qué trabajas en el comercio informal? ¿Cómo te sientes en esta actividad?

    Porque vine a Chiclayo y mi cuñado tenía una carreta para vender y el me la vendió, como no sabía que más hacer desde ese día empecé a vender en la calle. Me siento satisfecho trabajo para mi familia y para mí mismo, no tengo jefes y vivo tranquilo.

22. ¿Estudiaste para realizar esta actividad? ¿Cómo aprendiste?

    No estudie para esto aprendí poco a poco.

23. ¿Describa su vida cotidiana, por ejemplo que hizo hoy?

    Hoy me levante muy temprano fui al mercado a comprar los ingredientes que me hacen falta, porque hay cosas que compro por cantidad y guardo y diario solo compro el pan o cosas que no duran mucho en la refrigeradora. Luego preparé y deje todo listo para la noche.