

**UNIVERSIDAD AUTÓNOMA “JUAN MISAEL SARACHO”
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y FINANCIERAS
CARRERA DE ECONOMÍA**

**ANALISIS DEL COMERCIO INFORMAL COMO FORMA DE
SOBREVIVENCIA EN LA CIUDAD DE TARIJA
(MERCADO CAMPESINO)**

Por:

VEDIA ORTEGA CARLA LORENA

Informe de Taller de Grado II presentado a consideración de la “UNIVERSIDAD AUTÓNOMA JUAN MISAEL SARACHO”, como requisito para optar el grado académico de Licenciatura en Economía.

Tarija – Bolivia

Gestión 2018

VºBº

.....
M.S.c. Lic. Tomas Gordillo

DOCENTE GUIA

.....
M.S.c. Lic. Anselmo Rodríguez Ortega.

**DECANO
FACULTAD DE CIENCIAS
ECONÓMICAS Y FINANCIERAS**

.....
M.S.c. Lic. Víctor Vargas Rivera.

**VICE - DECANO
FACULTAD DE CIENCIAS
ECONÓMICAS Y FINANCIERAS**

APROBADO POR:

.....
M.S.c. Lic. Victor Hugo Figueroa Orozco

**DIRECTOR DE DEPARTAMENTO
DE TEORÍA ECONÓMICA, ECONOMÍA
APLICADA Y ESTADÍSTICA**

.....
M.S.c. Lic. Arminda Casso L.

TRIBUNAL

.....
M.S.c. Lic. Juan Franz Arandia P.

TRIBUNAL

El tribunal calificador del presente trabajo, no se solidariza con la forma, modos y expresiones vertidas en el mismo, siendo esta responsabilidad de la autora (s)

DEDICATORIA

A DIOS por su amor que permite levantarme y ser nuevamente bendecida, por darme una familia, hermanos y amigos, que han fomentado en mi el deseo de superación y de triunfo en la vida, principalmente a mi madre que ha sido un pilar fundamental en mi formación como profesional, por brindarme confianza, consejos, oportunidad y recursos para lograrlo, a mi hija por su grandioso amor.

CARLA LORENA VEDIA ORTEGA

AGRADECIMIENTO:

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

*A mi madre **DOMITILA ORTEGA** por apoyarme siempre en cada momento, por su inmensa bondad y apoyo valioso e incondicional.*

*A mi hija **VRIANNA K. AYAVIRI V.** por ser mi motor de superación.*

A todas aquellas personas que de una u otra manera me apoyaron, me alentaron y confiaron en mí.

Carla Lorena Vedia Ortega

APRENDÍ...

Hoy aprendí que las cosas pasan cuando tienen que pasar. Ni tarde ni temprano. Que dar todo no significa que recibirás todo. Que una buena siembra no significa una buena cosecha. Que los momentos son cortos y por eso hay que disfrutarlos.

Que las lágrimas no las merece quien las hace llorar. Que el amor no se puede forzar y llega cuando menos lo esperas. Que puede haber amigos que son familia y familiares que son solo conocidos.

En fin, aprendí que la vida solo es cuestión de vivir con amor, honor, valores y fe.

anónimo

INDICE
CAPITULO I

INTRODUCCION

I. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	3
1.1. JUSTIFICACIÓN	4
1.2. OBJETIVOS	5
1.2.1. OBJETIVO GENERAL	6
1.3. HIPOTESIS	6
1.4. DELIMITACIONES	6
1.4.1. Delimitación Temática.	6
1.4.2. Delimitación Especial.	6
1.4.3. Delimitación Temporal.	6
1.5. VARIABLES	7
1.5.2. VARIABLE INDEPENDIENTES	7

CAPITULO II

MARCO TEORICO

2.1. Marco Teórico Socio Económico	8
2.1.1. Empleo formal e informal	8
2.1.2. Desempleo	9
2.1.3. Comercio	10
2.2. TEORÍAS RELACIONADAS AL COMERCIO INFORMAL	12
2.2.1. El enfoque marxista	12
2.2.2. Enfoque Neoliberal	13
2.2.3. Enfoque Indígena.	15
2.2.4. Corriente de la Dualidad.	17
2.2.5. Corriente Estructural	19
2.3. ANTECEDENTES DEL EMPLEO EN AMERICA LATINA	22

CAPITULO III
METODOLOGIA

<u>3.1.</u>	<u>METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN</u>	24
<u>3.2.</u>	<u>MÉTODOS y TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN</u>	24
<u>3.3.</u>	<u>TIPO DE INVESTIGACION</u>	25
<u>3.4.</u>	<u>ENFOQUE DE LA INVESTIGACIÓN</u>	25
<u>3.5.1.</u>	<u>Muestra Probabilística o Aleatoria</u>	26
<u>3.6.</u>	<u>CÁLCULO DEL TAMAÑO DE LA POBLACIÓN MUESTRA</u>	27
<u>3.7.</u>	<u>INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN</u>	28
<u>3.8.</u>	<u>LEVANTAMIENTO DE DATOS</u>	28
<u>3.9.</u>	<u>SISTEMATIZACIÓN</u>	28

CAPITULO IV
ANALISIS DE RESULTADOS

<u>4.1.</u>	<u>Comportamiento del Desempleo</u>	29
<u>4.2.</u>	<u>Características Generales de los Comerciantes</u>	30
<u>4.3.</u>	<u>Vivienda</u>	33
<u>4.4.</u>	<u>Ingresos</u>	35
<u>4.5.</u>	<u>Education y Salud</u>	36
<u>4.6.</u>	<u>ACTIVIDAD DEL COMERCIANTE</u>	38
<u>4.7.</u>	<u>Motivo Porque Realiza esta Actividad el Comerciante</u>	39
<u>4.8.</u>	<u>DIAS / HORAS DE TRABAJO DEDICADOS AL COMERCIO</u>	43
<u>4.9.</u>	<u>CAPITAL</u>	45
<u>4.10.</u>	<u>CRÈDITO</u>	47
<u>4.11.</u>	<u>Impuestos que Paga el Comerciante</u>	50
<u>4.12.</u>	<u>Comercio Informal como Forma de Supervivencia</u>	52
<u>4.13.</u>	<u>Aspectos Básicos que el Comercio Informal Ayuda en el Bienestar de su Familia</u>	53

ÍNDICE DE GRÁFICOS

<u>Gráfico N° 1</u>	32
<u>CLASIFICACIÓN DE LOS COMERCIANTES SEGÚN GÉNERO</u>	32
<u>GRÁFICO N° 2</u>	35
<u>NÚMERO DE HIJOS QUE TIENEN LOS COMERCIANTES</u>	35
<u>MONTO QUE PAGA EN ALQUILER EL COMERCIANTE</u>	36
<u>Gráfico N° 3</u>	36
<u>MONTO QUE PAGA EN ALQUILER EL COMERCIANTE</u>	36
<u>Gráfico N° 4</u>	37
<u>INGRESO FAMILIAR DEL COMERCIANTE/SEMANA</u>	38
<u>GRÁFICO N° 5</u>	38
<u>INGRESO POR CONCEPTO DE VENTAS QUE REALIZA EL COMERCIANTE/SEMANA</u>	41
<u>GRÁFICO N°6</u>	41
<u>ACTIVIDAD QUE REALIZA EL COMERCIANTE</u>	42
<u>GRÁFICO N° 7</u>	42
<u>MOTIVO PORQUE REALIZA ESTA ACTIVIDA</u>	43
<u>GRAFICA N° 8</u>	43
<u>EL COMERCIANTE TIENE OTRO PUESTO DE VENTA</u>	43
<u>Gráfico N° 9</u>	44
<u>EL COMERCIANTE REALIZA OTRA ACTIVIDAD</u>	44
<u>Gráfico N° 10</u>	45
<u>MOTIVO POR EL QUE ABANDONO SU ACTIVIDAD ECONÓMICA</u>	46
<u>GRAFICO N° 11</u>	46
<u>HORAS A LA SEMANA QUE TRABAJA EL COMERCIANTE</u>	46
<u>GRÁFICO N° 12</u>	49
<u>EL COMERCIANTE TIENE PRÉSTAMO DESDE HACE 6 MESES ATRÁS QUE UTILIZO PARA COMPRAR MERCADERÍA</u>	49
<u>GRÁFICO N°13</u>	50
<u>Monto Del Préstamo Para Su Negocio Del Comerciante</u>	50
<u>GRÁFICO N° 14</u>	51
<u>PROCEDENCIA DEL PRÉSTAMO</u>	51
<u>GRÁFICO N° 15</u>	51
<u>MONEDA DEL PRÉSTAMO</u>	51

<u>REALIZA ALGÚN PAGO POR CONCEPTO DE IMPUESTOS A LA ALCALDIA ..</u>	53
<u>Gráfico N° 17</u>	54
<u>QUÉ TIPO DE IMPUESTO PAGA POR CONCEPTO DE IMPUESTOS A LA ALCALDIA</u>	54
<u>GRÁFICO N° 18.....</u>	54
<u>MONTO DEL PAGO DEL IMPUESTO REALIZA EL COMERCIANTE.....</u>	54
<u>Gráfico N° 19</u>	55
<u>CONCURRENCIA DEL PAGO.....</u>	55
<u>GRÁFICO N° 20.....</u>	56
<u>ACCESIBILIDAD DE SER COMERCIANTE INFORMAL</u>	56
<u>GRÁFICO N° 21.....</u>	57
<u>GRÁFICO N° 22.....</u>	57
<u>DESCRIPCION DEL COMERCIANTE.....</u>	58
<u>GRÁFICO N° 23</u>	58
<u>CONSIDERACION DE LAS ACTIVIDAD QUE REALIZA EL COMERCIANTE</u>	59
<u>MOTIVO POR QUE NO ES FACIL ENTRAR AL MERCADO INFORMAL.....</u>	59
<u>GRÁFICO N° 24</u>	59
<u>NECESIDADES BASICAS QUE EL COMERCIO INFORMAL AYUDO A MEJORAR AL COMERCIANTE</u>	60

ÍNDICE DE TABLAS

<u>TABLA N° 1</u>	33
<u>EDAD DE LOS COMERCIANTES SEGÚN GENERO</u>	33
<u>TABLA N° 2</u>	34
<u>GRADO DE INSTRUCCIÓN SEGÚN GENERO DE LOS COMERCIANTES</u>	34
<u>TABLA N° 3</u>	35
<u>VIVIENDA DEL COMERCIANTE</u>	35
<u>TABLA Nª 4</u>	36
<u>TABLA Nª 6</u>	36
<u>GASTO EN EDUCACION AL MES DE LOS COMERCIANTES</u>	36
<u>TABLA Nª 7</u>	39
<u>GASTO EN SALUD AL MES DE LOS COMERCIANTE</u>	39
<u>TABLA N° 8</u>	42
<u>MOTIVO PORQUE REALIZA ESTA ACTIVIDA</u>	42
<u>TABLA N° 9</u>	44
<u>ACTIVIDAD ECONÓMICA DEL COMERCIANTE ANTES Y CUAL ERA</u>	44
<u>TABLA Nª 10</u>	45
<u>DIAS A LA SEMANA QUE TRABAJA EL COMERCIANTE</u>	45
<u>TABLA Nª 11</u>	46
<u>HORAS PROMEDIO A LA SEMANA QUE TRABAJA EL COMERCIANTE</u>	46
<u>TABLA N° 12</u>	48
<u>CAPITAL DEL COMERCIANTE INFORMAL</u>	48
<u>TABLA Nª 13</u>	50
<u>MONTO DEL PRÉSTAMO PARA SU NEGOCIO DEL COMERCIANTE</u>	50
<u>TABLA N° 14</u>	51
<u>MONEDA DEL PRÉSTAMO</u>	51
<u>TABLA Nª 15</u>	55
<u>MOTIVO POR QUE NO ES FACIEL ENTRAR AL COMERCIO INFORMAL</u>	55
<u>TABLA Nª 16</u>	57
<u>MOTIVO POR QUE NO ES FACIL ENTRAR AL MERCADO INFORMAL</u>	57
<u>TABLA N° 17</u>	58
<u>NECESIDADES BASICAS QUE EL COMERCIO INFORMAL AYUDO A MEJORAR AL COMERCIANTE</u>	58

