ESCUELA DE EDUCACIÓN SUPERIOR TECNOLÓGICA PRIVADA TOULOUSE LAUTREC

EL COMERCIO INFORMAL EN EL EMPORIO COMERCIAL DE GAMARRA

Trabajo de Investigación para obtener el grado de Bachiller en n Dirección y Diseño Gráfico

AUTOR:

JESUS SAMUEL TORRES GUTIÉRREZ

(https://orcid.org/0009-0005-1307-9541)

Asesor

ALEXANDER HENRY RODRÍGUEZ PÉREZ

(https://orcid.org/0000-0001-8020-4238)

Lima-Perú

Mayo 2024

EL COMERCIO INFORMAL EN EL EMPORIO COMERCIAL DE GAMARRA - INVEST TUR - JESUS SAMUEL.docx

REVISÓN-CORRECCIONES

REVISÓN-CORRECCIONES

Desarrollo Educativo S.A. Instituto Toulouse Lautrec

Detalles del documento

Identificador de la entrega
trn:oid:::11391:470263555

Fecha de entrega
27 jun 2025, 5:12 p.m. GMT-5

Fecha de descarga
27 jun 2025, 5:22 p.m. GMT-5

Nombre de archivo
EL COMERCIO INFORMAL EN EL EMPORIO COMERCIAL DE GAMARRA - INVEST TUR - JESUS SAMUEL.docx

Tamaño de archivo
13.5 MB

61 Páginas

6786 Palabras

40.649 Caracteres

7% Similitud general

El total combinado de todas las coincidencias, incluidas las fuentes superpuestas, para ca...

Filtrado desde el informe

- Bibliografía
- Texto citado
- Texto mencionado

Exclusiones

- N.º de fuente excluida

Fuentes principales

6% Fuentes de Internet
1% Publicaciones
5% Trabajos entregados (trabajos del estudiante)

Marcas de integridad

N.º de alertas de integridad para revisión

No se han detectado manipulaciones de texto sospechosas.

Los algoritmos de nuestro sistema analizan un documento en profundidad para buscar inconsistencias que permitirían distinguirlo de una entrega normal. Si advertimos algo extraño, lo marcamos como una alerta para que pueda revisarlo.

Una marca de alerta no es necesariamente un indicador de problemas. Sin embargo, recomendamos que preste atención y la revise.

Resumen del Trabajo de Investigación

El proyecto de innovación “Tutti” se idea en base a la informalidad que existe, es persistente y se considera un obstáculo importante para el progreso económico y social. Se desenvuelve en un contexto del área estratégica comercial más recurrente del Perú donde se desarrollan diversas actividades comerciales manufactureras, comercio y otras actividades de servicios. Surge por la falta de conocimiento y capacitación por parte de los comerciantes informales en el Emporio Comercial de Gamarra con respecto a data importante que los encamine a la formalidad. Se tiene como población beneficiaria a los comerciantes informales y formales en un rango de edad de 20 a 40 años. Esta problemática es de suma importancia abordarla porque es un sector fundamental de la economía que implica el crecimiento económico y el bienestar social.

Se aplicó la metodología creativa de *Toulouse Thinking* donde consta de dos etapas; en la etapa abstracta se contempla la investigación del contexto, el entendimiento con el usuario y la problemática, el diseño del modelo de negocio, las soluciones existentes del mercado y nuestros referentes. En la etapa concreta desarrollamos herramientas cuantitativas y cualitativas donde empleamos entrevistas, encuestas y talleres generativos que permitieron dirigir nuestra propuesta hacia un horizonte viable y factible con una continua retroalimentación.

La propuesta innovadora consiste en una alternativa eficaz de practicidad en la adquisición de información a través de un aplicativo móvil, se trata de un sistema tecnológico que facilita información relevante y precisa para incorporar a los emprendedores al camino de la formalidad de manera que tenga un impacto social. En la experimentación se realizó el diseño del prototipo de un aplicativo móvil

donde se buscó evidenciar la factibilidad, viabilidad y verificar el uso de la interfaz. El público objetivo participó de entrevistas y talleres generativos (ideación, prototipado y validación), que permitió aprobar la viabilidad de la idea de negocio “tutti”, que alude a una palabra memorable que impregna en la mente del consumidor, donde se utilizará de manera estratégica frases motivadoras para el lector. Se obtuvo la acogida de la distribución de información en los apartados que se visualizan en las pantallas, teniendo en cuenta el interés y la interacción del usuario con los temas establecidos.

Los resultados demostraron que hay una necesidad de educación y conocimiento sobre el problema y que en su mayoría desconocen puntos importantes que le permiten formalizar. Debido a ello se creó una propuesta más interactiva donde alrededor del 90% de los participantes encuentran al aplicativo móvil como un aliado de suma importancia tanto para los que se sienten motivados a formalizar como para los que ya se encuentran dentro. La interfaz tuvo una aceptación en un alto porcentaje por nuestro público y eso llevó a cabo la aceptación de la propuesta donde se concluye que el uso del aplicativo móvil “Tutti” es una herramienta digital efectiva para ayudar a tomar conciencia y capacitar a nuestros usuarios sobre la formalidad, lo que les permitirá capacitarse y educarse para un futuro próspero.

Para concluir “Tutti” tiene potencial donde a mediano y largo plazo generará un impacto positivo siendo una app única en su categoría. Se espera que mensualmente supere los 1000 usuarios en el servicio premium, conforme a los diversos talleres que se realizaron, sabemos que este es un resultado posible debido a lo que la app tiene para ofrecer.

Palabras clave: conciencia a la formalidad, herramienta digital, aplicativo móvil, informalidad.

TABLA DE CONTENIDO

Resumen del Trabajo de Investigación

1. Contextualización del problema…….1
2. Justificación……....2
3. Reto de Innovación……..…3
4. Sustento teórico……..….4
   4.1 Estudios previos…….…...4
   4.2 Marco teórico……....7
5. Beneficiarios……..12
6. Propuesta de valor……..13
   6.1 Propuesta de valor……13
   6.2 Segmento de clientes……14
   6.3 Canales…….……15
   6.4 Relación con los clientes……..16
   6.5 Actividades clave…….17
   6.6 Recursos clave…….18
   6.7 Aliados clave……19
   6.8 Fuentes de ingreso……20
   6.9 Presupuesto…….……..21
7. Resultados…….….23
8. Conclusiones…….….25
9. Bibliografía……..……...27

10. Anexos……...29

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. *Cuadro de presupuesto inversión inicial* 25

Tabla 2. *Cuadro de presupuesto inversión mensual* *26*

Tabla 3. *Cuadro de presupuesto Ganancias* mensuales 27

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. *Prototipado final tutti* 52

Figura 2. *Prototipado final tutti* 53

Figura 3. *Publicidad de descarga tutti* 54

Figura 4. *Mockups en redes Facebook e Instagram* 55

Figura 5. *Apartado informal tutti* 56

Figura 6. *Apartado formal tutti* 57

Figura 7. *Apartado premium* 58

1. Contextualización del Problema

Este capítulo estudia un tema que se encuentra arraigado en diversos ámbitos de la economía del Perú, se trata de La Informalidad Laboral. Esta es una problemática sociológica que se rige al margen de la ley, dejando de lado las obligaciones tributarias y documentarias que los formales sí realizan.

Desde la década de los noventa la informalidad ha crecido aceleradamente debido a dos factores principales: falta de competitividad y cierta oposición a la competencia internacional. La informalidad responde al servicio y comercio, como referencia principal de informalidad se relaciona a las microempresas por tener menos notoriedad con el Estado donde se les hace factible no declarar ingresos, lo que implica operar con un trabajo inconstante, precaria productividad y baja capacitación. Antes de la pandemia, el 72,7% de los empleos eran informales, pero en marzo de 2021 aumentó a 77,3% (INEI, 2022). Según el informe realizado, debido a la pandemia la pobreza ascendió al 30% lo que generó que la informalidad en el Perú haya incrementado (Aarón Ramos Medina, 2023).El 76,8% de la población económicamente activa es informal, según la cifra oficial. (PEA)(Varela, 2023).

Además, los principales factores que lo originan es la falta de acceso a la educación, el desempleo y la pobreza, lo que hace que la venta informal tenga mayor demanda. A su vez, genera un impacto negativo en diversos aspectos de la vida de las personas, la comunidad y en áreas comunitarias.

El comercio informal tiene como principales causas la precariedad de recursos económicos, desconocimiento de leyes y la falta de un espacio fijo donde establecerse para realizar sus actividades comerciales. En efecto se evidencia que donde persiste esta situación se

genera desorden público, deterioro de áreas comunitarias y contaminación tanto auditiva como ambiental.

Con todo esto, se busca reducir el comercio informal ambulatorio mediante estrategias que fomenten la formalización e impulsen el negocio del emprendedor informal a la formalidad. Se brindará a disposición del comerciante ambulatorio una *app* donde estos se capacitarán con reglamentos importantes del distrito y concientizar para que estos conozcan mejores prácticas para que en un futuro los encamine a la formalidad y así obtener los beneficios justos que brinda el Estado.

2. Justificación

Se optó por el problema "La venta informal ambulatoria en el Emporio Comercial de Gamarra" ya que se decidió indagar porque es un tema que afecta radicalmente a la economía y a la seguridad del ciudadano peruano.

Iniciando desde el punto de vista social, los beneficiarios de esta investigación serán los dos actores: actor central (vendedor ambulante) y actor directo (clientes).

Tomando el punto de vista práctico, el problema a resolver es la informalidad dentro del Emporio Comercial de Gamarra . Todo esto respaldado de herramientas de investigación cuantitativa: encuestas, entrevistas y talleres generativos. Estos mencionados ayudarán a encontrar una solución viable para la problemática ya mencionada.

3. Reto de innovación

Creación de un aplicativo móvil para capacitar y concientizar a los comerciantes ambulatorios del Emporio Comercial de Gamarra, en el año 2024.

3.1 Preguntas

3.1.1 Pregunta general

¿De qué manera a través de la creación de un aplicativo móvil se puede fomentar la capacitación y concientización en el Emporio Comercial de Gamarra, en el año 2024?

3.1.2 Preguntas específicas

P1: ¿Cuáles son las necesidades del beneficiario que se cubrirán con la creación de un aplicativo móvil?

P2: ¿Qué materiales se van a utilizar en la creación del aplicativo móvil para los vendedores ambulantes del Emporio Comercial de Gamarra?

P3: ¿De qué manera se puede generar un impacto positivo en la creación de un aplicativo móvil para generar capacitación y concientización para los ambulantes del emporio comercial de Gamarra?

3.2 Objetivos

3.2.1 Objetivo general

Diseñar un aplicativo móvil para fomentar la capacitación y concientización de los comerciantes ambulatorios del Emporio Comercial de Gamarra, en el año 2024.

3.2.2 Objetivos específicos

O1: Investigar las necesidades de los comerciantes ambulatorios que se cubrirá con el diseño del aplicativo móvil.

O2: Definir los materiales que se van a utilizar para la creación del aplicativo móvil para los comerciantes ambulatorios del Emporio Comercial de Gamarra.

O3: Determinar el impacto positivo que traerá la creación de un aplicativo móvil para los comerciantes ambulatorios del Emporio Comercial de Gamarra.

4. Sustento Teórico

En este capítulo se evidenciará cómo la variable dependiente (Comerciantes Informales) e independiente (Aplicativo Tutti) se relacionan de acuerdo a sustentos científicos ya comprobados por medio de la experimentación de muestras que han dado buenos resultados y se asemeja a nuestro objetivo con nuestra propuesta de valor.

4.1. Estudios previos

Describir cinco estudios previos relacionados al reto de innovación planteado. Cada estudio previo deberá precisar el autor o autores, año, objetivo del estudio, forma en cómo solucionar su problema/reto de innovación, resultados más resaltantes ligado a su estudio y por último y más importante, la utilidad y vínculo de este estudio con su proyecto.

4.1.1. Antecedentes Internacionales

Como primer antecedente tenemos a Alpape, Benitez , Zorrilla y Francisco (2020) donde hicieron un diseño de investigación descriptiva cuantitativa y decidieron optar por un proceso de evaluación a determinado segmento de participantes que consistía en evaluar el diseño de un aplicativo móvil donde ellos experimentaban la viabilidad, factibilidad, eficiencia, portabilidad y calidad de las interfaces con la finalidad de informar. El objetivo de estos autores fue desarrollar y evaluar una aplicación inteligente que contribuye a la prestación de servicios de especialistas. Tuvieron excelentes resultados con el aplicativo móvil en cuanto a experimentación eficaz para la finalidad deseada. Este antecedente guarda relación con el presente estudio porque incluye la creación de un aplicativo inteligente como herramienta digital para facilitar

información verídica y es lo que estamos buscando con la creación de nuestra propuesta para los comerciantes informales.

Otro antecedente que encontramos es de los autores Ortiz y Hernández (2021) donde su conocimiento tuvo un estudio de corte mixto bajo un enfoque descriptivo y decidieron optar por los datos cuantitativos por medio de un pretest, postest y una encuesta, también optaron por información cualitativa. El objetivo de estos autores fue diseñar un aplicativo móvil nativo para uso en dispositivos *Android* que cuenta con apartados específicos a su problemática. Este estudio guarda relación con nuestra investigación porque incluye la creación de un aplicativo móvil con apartados estratégicos que cumplen una función importante en la interacción con los usuarios generando motivación e interés por aprender y así construir un conocimiento a través de la observación y la práctica que es lo que buscamos con nuestro público objetivo.

4.1.2. Antecedentes Nacionales

El siguiente antecedente elaborado por Gamarra y Vera (2020), es una solución digital dirigida a los pequeños comercios y negocios de provincia en el rubro textil, estos se abastecen de productos viajando a Lima para comprar al por mayor. Como enfoque principal se tomó a Gamarra como centro de la investigación.

La idea digital fue crear un aplicativo móvil digital donde los negocios puedan seguir realizando sus compras con normalidad pero sin salir de casa ni de su negocio ahorrando tiempo y dinero. Para realizar esta propuesta se elaboró una investigación cualitativa y cuantitativa donde aplicaron encuestas para determinar la muestra. El objetivo principal a trabajar fue el impacto de las ventas digitales en las ciudades de Trujillo y Huancayo para la adquisición de prendas.

Tomando como relación el tema de investigación que están tratando los autores, se observa que la idea de un aplicativo móvil para Gamarra es viable que soluciona diversos problemas en el lugar, buscando principalmente la comodidad y la capacitación de las personas en diversos problemas que se presentan en Gamarra. Gómez,Carolina;Itala,Terán;Juan,Ticona;Rodrigo,Zevallos (2020) , la presente investigación se desarrolló para abordar el problema en Gamarra , con relación a la baja grave en ventas por motivos de la pandemia producida por el COVID-19 , se realizó estudios de mercado y entrevista para validar una propuesta a trabajar y desarrollar más detenidamente la muestra. Con todo esto se tomó la idea de crear una aplicativo móvil dedicado a las ventas en Gamarra donde no sería necesario ir al lugar para adquirir sus productos ahorrando tiempo y dinero.

Esta solución tiene puntos en común con el reto de innovación propuesto, porque busca acabar con la problemática que hubo en Gamarra a través de una solución práctica y digital que tiene como fin apoyar a los vendedores tanto formales e informales a aumentar sus ventas.

Cárdenas. (2019). En su tesis “Factores que influyen en la evasión tributaria de los comerciantes informales en el centro comercial de Gamarra del año 2013 al año 2017”. Se mencionó que uno de los grandes problemas de nuestro país, en materia fiscal es la evasión tributaria a nivel general, es por ello que es necesario conocer el nivel de evasión tributaria. Esto minimizando los niveles de informalidad que se analiza en los diferentes ámbitos sociales, ya que se observa la existencia de un gran

porcentaje masivo de comerciantes informales lo cual incurre en la evasión tributaria, lo que ocasiona un gran problema en la recaudación de los tributos de lo que el Estado necesita para atender los problemas y necesidades de la población. El objetivo de esta investigación fue orientar al ciudadano a una cultura tributaria, desconocimientos de las normas y falta de orientación sobre la distribución de los tributos, ya que la falta de información hace que genere mucha desconfianza en el manejo de los tributos que recauda el estado, todo relacionado a la administración de los recursos económicos, no se puede hallar un nivel de presión tributaria por parte del Estado (SUNAT) y demasiado obstáculos en los trámites para su formalización antes los municipios.

Esta investigación concluye en analizar de qué manera la evasión tributaria distorsiona el cumplimiento de las normas tributarias en el Centro Comercial de Gamarra.

Consideramos que con lo mencionado por el autor apoya nuestra idea de capacitar con información necesaria al vendedor informal dado que con esa propuesta implementarán esa ayuda a través de "*Tutti"* un aplicativo móvil para fomentar la capacitación y concientización de los comerciantes ambulatorios del Emporio Comercial de Gamarra, en el año 2024. Por lo tanto se considera que la propuesta y los objetivos del presente informe de investigación es viable

4.2. Marco teórico

La variable independiente (Aplicativo Móvil) para dar solución a la variable dependiente (Comerciantes Informales) donde ciertos autores han llegado a definir ciertos términos.

4.2.1 Aplicativo móvil

Las aplicaciones móviles han sido de gran utilidad y ayuda para promover un gran cambio dónde proporcionan diversidad de herramientas de última tecnología dónde presentan características innovadoras a partir de su comunicación, lengua, entorno y funcionalidades en el que se realiza con la finalidad de facilitarles el uso de este a los usuarios.

Eustat - Instituto Vasco de Estadística(2023) Las *apps* o aplicativos móviles son programas diseñados para un propósito específico, que se pueden descargar en dispositivos móviles y utilizar en computadoras.

a. Concientizar

El autor Gómez (2023) determina que el término concientizar expresa el hecho de que una persona entienda algo sobre un tema en específico. A su vez, se entiende como tomar conciencia de uno mismo sobre algo y reflexionar sobre ello.

b. Capacitaciones

Chiavenato (2019) se refiere al proceso por el cual las personas adquieren diversos conocimientos y habilidades sobre un tema en concreto de interés. Según Ramírez (2020), define la capacitación como el desarrollo de actividades en el que la persona fortalece habilidades competitivas donde optimiza procesos que le permite lidiar con el mercado laboral.

c. La influencia de un aplicativo móvil

La tecnología se ha incrementado por diversos usos, cercanía y las facilidades que genera en cuanto a la difusión de información que la encontramos de manera inmediata. Una red inalámbrica comercial cubre alrededor del 85% de la población mundial (Organización Mundial de la Salud, 2016). Su utilización ha permitido que grandes compañías y en el plano personal sean de mucha importancia cuando hablamos de ahorrar tiempo y dinero.

d. Importancia en la actualidad de un aplicativo móvil

En la actualidad el aplicativo móvil cumple un rol importante en la vida de las personas facilitando así la comunicación, inmediatez de información, versatilidad y eficiencia (Martínez, 2020). Así mismo esta tecnología nos ha llevado a la resolución de situaciones problemáticas que existen en nuestra sociedad. Esta herramienta influye en nuestro día a día, cada operación que realizamos a tan solo un clic de distancia ya lo tenemos resuelto.

Tomando como base la presente propuesta de investigación y las definiciones expuestas, los siguientes autores: Vásquez y Agudelo (2021) expresan la informalidad en colombia de la siguiente manera.

Para dichos autores la informalidad significa no estar protegido ni reconocido por un marco jurídico, esto pues significa que al ser informal no pagarás impuestos ni tendrás que dar detalles de tus ganancias ante las

instituciones importantes del país. Se habla a su vez ,que la informalidad según Lewis (1954), es una forma de escapar del desempleo.

Tomando todo esto en cuenta tenemos que en Colombia la población informal ,no posee los conocimientos ni técnicos ni prácticos para volverse un vendedor formal, debido a la falta de capacitación y concientización sobre dichos temas. Se puede afirmar que la educación en temas de concientizar y capacitar a la población informal frenaría de manera significativa la informalidad en Colombia, ya que al conocer las ventajas y beneficios de lo ya mencionado, las personas estarían dispuestas a realizar un cambio en su forma de vida.

5. Beneficiarios

5.1 Beneficiarios Directos

La propuesta del servicio del aplicativo móvil *tutti* , debería ser usada por emprendedores sin incentivos a formalizar, donde busca disminuir el porcentaje de comerciantes informales en el Emporio Comercial de Gamarra, donde se tiene como beneficiarios directos a los vendedores formales e informales de 20 a 40 años en Lima Metropolitana..

5.2 Beneficiarios Indirectos

Los beneficiarios indirectos de la propuesta del servicio del aplicativo móvil *tutti* son los clientes y vecinos que viven alrededor de Gamarra, quienes sentirán menos molestia e

incomodidad en su experiencia de compra y de tránsito. El servicio ayudará a disminuir el porcentaje de vendedores ambulantes que obstruyen los espacios públicos de Gamarra, también ayudará en la desinformación de la ruta de formalización para llevar a cabo una motivación que logre encaminar a estos a tomar esa decisión . Así mismo, se visualizará un cambio en el entorno para los peatones, clientes y vecinos que se dirigen al lugar con frecuencia.

5.3 Arquetipo del cliente

Los beneficiarios son los trabajadores de 20 a 40 años de edad de Lima Metropolitana. Son trabajadores informales y formales que no tienen conocimiento sobre volverse formal y mantener un negocio rentable en base a las leyes que estas requieren, ya que la formalidad en Perú es difícil por varios factores, como por ejemplo las escasas oportunidades que la municipalidad de Lima brinda a los trabajadores y la poca difusión que hay sobre estos temas. Sin embargo intentan seguir adelante a pesar de las dificultades y buscan capacitarse desde un aplicativo móvil dónde este les ayude en todo el procedimiento para que en el caso de los informales puedan formalizar y en el caso de los formales puedan seguir manteniendo su negocio aprendiendo los pasos con la ayuda de un asesor capacitado en dicho tema.

Juana Perez es una joven de 27 años, trabaja de manera informal como ambulante durante día y noche en las calles del emporio comercial de Gamarra, es una mujer luchadora y resiliente que ha aprendido a desenvolverse en un entorno informal, es muy hábil para vender y conoce a la perfección las necesidades del cliente ya que es muy organizada y eficiente en la gestión de su pequeño negocio.

Tiene un fuerte sentido de comunidad y colabora con otros vendedores ambulantes y siempre se mantiene actualizada sobre las últimas tendencias de moda para ofrecer productos atractivos.

A pesar de trabajar para salir adelante como ambulante , sufre de constante acoso por parte de los serenos y los fiscalizadores, ya que puede recibir multas y hasta decomisos de su mercadería y con ello tenga bajos ingresos. Es por ello que ella busca una mejor condición de trabajo, es decir un lugar estable para vender sus productos y que le ofrezca seguridad para trabajar sin miedo a ser perseguida. Con ello también lograría tener reconocimiento formal de su labor como comerciante que en un futuro obtenga mejor acceso a crédito y beneficios para su negocio.

Con la propuesta del servicio del aplicativo móvil *tutti* , finalmente , con esa *app* ella podrá capacitarse y volverse formal que le permitirá obtener conocimientos legales y contables para que pueda obtener un negocio rentable y formal.

Con todo lo mencionado, ella mejorará su seguridad , tranquilidad, e ingresos al ser formal.

6. Propuesta de Valor

Explicación del Lienzo del Modelo de Negocio elaborado en los siguientes puntos:

6.1. Propuesta de valor

La propuesta de valor de la marca de aplicativo *tutti,* se centra en disminuir el porcentaje de comerciantes ambulantes en el Emporio Comercial de Gamarra de forma más eficiente, a través de la concientización y capacitación para el trabajador informal y formal. El objetivo de la propuesta de valor es concientizar a los trabajadores informales sobre la problemática que hay en la venta ambulatoria en Gamarra. Con este aplicativo elaborado por las personas más capacitadas en el área , ofrecerá al usuario un servicio personalizado y práctico donde le permita aprender a formalizarse y capacitarse para llevar un negocio rentable y estable, que

les impulsará a un nuevo cambio y empezará a formar conciencia sobre las leyes que existen en el Perú.

6.2. Segmento de clientes

Los usuarios son los vendedores ambulantes que se encuentran en la etapa de querer volverse un vendedor formal que trabajan en Gamarra. Los vendedores informales son los usuarios del aplicativo que interactuarán con este la mayor parte del tiempo. Por otro lado los vendedores formales, que quieren capacitarse para manejar su negocio de manera eficiente bajo todas las leyes. Ambos son los clientes, ya que son quienes tienen la decisión de adquirir una suscripción anual o mensual del aplicativo que beneficie a sus objetivos principales.

6.3. Canales

Los canales por los cuales se difundirá el aplicativo móvil son las redes sociales como *Facebook* e *Instagram*, los cuales nos permiten dar a conocer *tutti* a través de publicaciones e historias (funciones, como utilizarlo, como estar informado) brindándole la asesoría personalizada de manera rápida a los clientes.

6.4. Relación con los clientes

Buscamos crear una experiencia única e interactiva a través de una interfaz amigable e intuitiva mediante los botones grandes, brindando no solo conocimientos sino también ayudando con la información necesaria en un orden que el usuario pueda permitirse leerlo en cualquier momento sin importar si la *app* se haya cerrado. Además, interactuar en las redes sociales mediante *post* creativos que enseña como crearse una cuenta ,también cómo buscar un tema en específico. La relación con los usuarios es horizontal,amigable y sencilla logrando un vínculo cercano con los vendedores formales e informales, acompañándolos en el proceso de la formalidad y de la estabilidad en su negocio, buscando crear un progreso

mutuo. De esta manera se incentiva a los vendedores formales e informales a que se den una segunda oportunidad para que ellos crezcan económicamente..

6.5. Actividades clave

Creación de identidad de marca. Se debe realizar primero la creación de la identidad de marca para seguir una línea unificada al diseñar la presencia de la marca en distintos formatos.

El logotipo está conformado por un elemento principal y la tipografía.

Isotipo. Es la representación de una figura orgánica de una persona cuidando a otra persona más pequeña, la forma es orgánica y con terminaciones redondas lo cual indica una figura amable y agradable a la vista del usuario.

Gestión de marketing y publicidad. Para el marketing y la publicidad se busca emplear principalmente la cuenta de *Instagram* y *Facebook*, y así generar un contenido constante e interactivo para que el aplicativo sea conocido por los vendedores formales e informales.

Creación del aplicativo. Se contrata el servicio de un equipo de diseñadores *UX/UI* junto con programadores que se encarguen de la creación de la aplicación, los cuales tienen las habilidades para diseñar la interfaz en el área de la programación. Se encargará de la creación de la aplicación con las herramientas respectivas, incluyendo interfaz fácil de usar, videotutoriales, interfaz intuitiva e interactiva dándole mayor énfasis en las notificaciones para que el usuario esté informado de las últimas novedades, entre otros. La aplicación ofrece dos modalidades de servicio: la *premium* y la gratuita.

Asesoría tributaria . Se contratará a profesionales de distintas ramas para poder ofrecer el mejor servicio personalizado al usuario sobre las leyes tributarias , la característica de un buen asesoramiento son:

-Difundir información verídica. El personal autorizado por un profesional se encargará de brindar información meramente verídica y oficial.

-Capacitación. Se contratará personal capacitado para atender al usuario con sus dudas y preguntas sobre la formalidad y cómo establecer un negocio formal bajo todas las leyes. Ellos brindarán una capacitación que pueda satisfacer la necesidad del usuario.

-Supervisión de contenido. Se contratará un grupo capacitado para la supervisión de contenido antes de publicar algo en el aplicativo móvil, ellos estarán pendiente siempre sobre el contenido que los redactores quieran publicar en el aplicativo móvil , ellos son los que deciden si la publicación se subirá o no en el aplicativo.

6.6. Recursos clave

Desarrollador de software: Serán los encargados de diseñar las interfaces interactivas, intuitivas y de funcionamiento rápido para el aplicativo móvil.

Personal administrativo y de gestión: Conformarán parte del equipo que se encuentra trabajando en soporte para brindarle ayuda inmediata a nuestro usuario, también se requiere de personal que gestione la demanda de servicios premium y las actividades futuras en campañas de concientización.

Marketing y Publicidad: Los métodos de difusión para la marca *tutti* serán las redes sociales (Instagram y Facebook) donde se realizará por cuenta propia y por recomendación para tener más alcance.

6.7. Aliados clave

Empresarios formales: Este socio clave permitirá expandir desde la fase temprana de surgimiento en la difusión de experiencia con el aplicativo y facilitando constantes mejoras .

Municipalidad de la Victoria: Para que nuestra propuesta brinde mayor alcance en el lugar principal a abordar la problemática es necesario que la entidad municipal nos apoye con la difusión de nuestro aplicativo por medio de sus herramientas comunicativas con sus ciudadanos.

Cámara de Comercio de Lima: La Cámara de Comercio es una organización con autonomía en el rubro económico, administrativo y político. Tiene gran credibilidad al tener contacto nacional e internacional que nos permite llegar a un público con capacidad de orientar y así difundir su conocimiento con nuestro público objetivo con más cercanía, a través de un filtro de información en nuestro aplicativo móvil que se le brindará a detalle de manera más sintetizada.

6.8. Fuentes de ingresos

Adquisición de servicio Premium. La aplicación tendrá un apartado de servicio *premium* que ofrecerá a los usuarios una versión extendida, funciones exclusivas, servicio personalizado, y brindará una asesoría tributaria de la mano de un profesional este ingreso será mediante un pago mensual.

Ingresos por publicidad en el aplicativo. La aplicación contará con un ingreso por publicidad, será de parte de otras marcas que quieran difundir su producto o servicio en nuestro aplicativo móvil, mediante anuncios y videos no más de 10 segundos, dicha publicidad se fusionará con la interfaz de la aplicación, para obtener una mejor experiencia publicitaria y no molestar al usuario. Las publicaciones permitirán una fuente de ingreso monetaria del aplicativo de la marca.

6.9. Presupuestos

Inversión inicial	Descripción	Estado
Recursos de Producción	Programador	S/7,000
	Diseñador gráfico	S/3,500
	Diseñador UX/UI	S/4,500
Recursos Administrativos	Desarrollador de Software	S/3,200
	Asesor financiero	S/1,700
	Abogado	S/3,500
	Contador	S/2,500
	Community Manager	S/2,400
Recursos Financieros	Capital de terceros (préstamo bbva) TCEA máxima es 41.88% y la cuota mensual es S/501.51	S/5,000
	Capital propio	S/4,230

Cuadro de inversión inicial

TOTAL S/37,530

Gastos mensuales	Servicio	Costo
Recursos de Producción	Desarrollador de software	S/3,200
	Asesor financiero	S/1,700
	Abogado	S/3,500
	Contador	S/2,500
Recursos Difusión	Pago en pauta en rrss (Facebook y Instagram)	S/500
	Community Manager	S/2,400

Cuadro de Gastos mensuales

Total S/13800

Métodos de ingreso	Costo unitario	Unidades vendidas al mes	Ingresos estimados mensual	Ingresos estimados trimestral
Suscripción premium	S/50	1200 suscriptores	S/60,000	S/150,000
Recursos Difusión	S/300	4 marcas	S/1,200	S/3,600

Cuadro de Ganancias con 1200 personas por mes

S/61,200 - S/37,530 - S/13800

Utilidad total = S/9870

Inversión inicial = S/37,530

Total de gastos mensuales = S/13800

Ingreso estimado mensual = S/61,200

7. Resultados

En base a la investigación se obtuvo que la técnica interactiva, práctica e intuitiva con el fin de generar conocimiento y concientización para el vendedor informal y formal ,es que estos puedan obtener una nueva oportunidad de formalizarse y manejar las herramientas necesarias para un negocio rentable.

Se implementaron instrumentos de investigación cómo entrevistas,encuestas para detectar el pensamiento y el porqué de los vendedores ambulantes frente a la problemática. A su vez, se realizaron talleres generativos y prototipado para conocer qué tan factible es el aplicativo móvil *tutti* desde el servicio hasta los conceptos.

Se nombró el proyecto cómo *tutti* ya que se espera que los vendedores informales y formales puedan ser capacitados y asesorados para un mejor futuro, en este caso el aplicativo móvil cubrirá toda la necesidad del usuario. Siendo esta una función principal que se quiere aplicar y ser usado como una herramienta de ayuda para el emprendedor.

Encuesta

Las encuestas fueron dirigidas a vendedores informales, formales y clientes quienes serían los usuarios que compren una suscripción premium. Los resultados fueron favorables a la

propuesta de investigación. Un 80% opina que es una problemática que requiere medidas integrales y la reubicación es una alternativa. En cuanto un 95% de los clientes encuestados, dice que por seguridad y garantía prefieren comprar en tiendas formales que les brinde una boleta de compra del producto adquirido , el 90% cree que sería más cómodo y tranquilo si el ambiente en gamarra con respecto a los ambulantes estuviese despejado.

La interfaz de la aplicación *tutti* es para el 90% de los vendedores informales y clientes , muy fácil de usar y muy completa de contenido útil para ellos. En difusión del aplicativo se considera un 60% preferible por las redes sociales y un 15% por medios de *banners* físicos en puntos estratégicos. El rango de precio del servicio del aplicativo está dentro de lo elegido por los usuarios el cual es S/50. Por último, de los resultados obtenidos, 90% de los usuarios recomendaría *tutti* a un conocido.

Entrevistas

Al realizar las entrevistas a los vendedores formales,informales y clientes se pudo obtener como resultado que los vendedores informales tienen conocimiento sobre la problemática en el emporio comercial de Gamarra, pero no hay una solución factible que ellos puedan poner en práctica. En cuanto a los clientes y vendedores formales se pudo obtener como resultado el problema que siempre aquejan del día a día en Gamarra por el desorden causado por la informalidad que no permite que sea un lugar seguro y estable para vender, pasear y comprar.

Talleres (Prototipado y generativo)

Se pudo validar y probar la eficacia de una herramienta digital al presentarlo como prototipo a los usuarios formales e informales, teniendo como resultado una alta aceptación por

la funcionalidad del aplicativo, lo encuentran atractivo, fácil de usar, dentro de la interfaz que son amigables y útiles con los usuarios.

8. Conclusiones

Los resultados obtenidos en la encuesta, taller de prototipado,generativo y validación mostraron que es útil y necesario realizar una herramienta digital de ayuda para los vendedores informales y formales mediante un aplicativo móvil como recurso de concientización a la formalidad. Una de estas estrategias de las fases iniciales del proyecto es fomentar información útil para que el informal y formal aprenda a tener como objetivo un negocio estable y rentable.

Se les proporciona la información adecuada sobre los pasos a formalizarse y técnicas de venta, mediante una asesoría de la mano de un profesional capacitado sobre estos puntos, los usuarios podrán desarrollar de manera efectiva su capacidad y conocimientos sobre dichos temas, pensamiento crítico, empatía y razonamiento según lo observado en el taller de validación.

En cuanto al diseño de la interfaz es importante resaltar que la diagramación y los botones son atractivos tanto para los usuarios como para los invitados del taller, por otro lado , se obtuvieron como resultados la necesidad de crear una interfaz de otro color de modo nocturno para los usuarios que tienen miopía, ya que es más legible para ellos.

Otro aspecto importante a considerar es la implementación de una interfaz de entrada donde explique detalladamente sobre la siguiente interfaz con un contenido informativo, ya que los recursos visuales digitales promueven mayor información y conocimiento para el usuario. Gracias a este proyecto gran porcentaje de la tasa de informalidad en el emporio comercial de

Gamarra disminuirá conforme a lo observado y analizado en el taller de validación debido a que el aplicativo móvil cuenta con mucha información variada respecto a la informalidad y cómo aprender a formalizarse mediante pasos simples, ya que *tutti* no busca erradicar la informalidad en su totalidad sino qué busca incentivar y concientizar a los vendedores informales para que ellos tengan un mejor futuro y puedan aportar en la economía del país.

9. Bibliografía

Aldape Alamillo, A., Benitez Guadarrama, J. P. y Zorrilla Briones, F. (2020). Aplicación inteligente en la práctica profesional del contador público en el área fiscal. *RIDE. Revista Iberoamericana de Investigación y Desarrollo Educativo, 11*(21). https://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2007-74672020000200131&lang=es

Acosta Espinoza, J. N., León Yacelga, A. R. L. y Sanafria Michilena, W. G. (2022). Las aplicaciones móviles y su impacto en la sociedad. *Revista Universidad y Sociedad, 14*(2). http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2218-36202022000200237#B7

Álvarez Torres, E. (2012). Arbaiza, Lydia. Economía informal y capital humano en el Perú. Segunda edición. Lima: Universidad ESAN, 2011. 194 pp. *Economía*, *35*(70), 259-262. https://revistas.pucp.edu.pe/index.php/economia/article/view/3850/3824

Benítez Guadarrama, J. P. (2023). Desarrollo de un proceso de capacitación por aplicación mediante el aprendizaje mixto para mipymes en México. *RIDE*

Revista Iberoamericana Para La Investigación Y El Desarrollo Educativo, 14(27), 6-9. https://www.ride.org.mx/index.php/RIDE/article/view/1654/4389

Benites Cubas, S. J. (2017). *Implementación de un Sistema Tributario para reducir la informalidad de los comerciantes del emporio Comercial Gamarra, 2017.* [Tesis para el título profesional de Contador Público, Universidad Norbert Wiener]. https://repositorio.uwiener.edu.pe/handle/20.500.13053/1177

Bejar Jiménez, G. L. y Paredes Ramírez, D. L. (2019). *Impacto de la informalidad del sector comercial del Damero A en el Emporio de Gamarra en la recaudación tributaria peruana respecto al impuesto a la renta / 2017*. [Tesis para el título profesional de Licenciado en Contabilidad, Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas]. https://repositorioacademico.upc.edu.pe/handle/10757/625973

Barragán Arque, P. (2005). Magnitud de la Economía Informal en el Perú y el mundo. *Gestión En El Tercer Milenio, 7*(14), 43-51. https://revistasinvestigacion.unmsm.edu.pe/index.php/administrativas/article/view/9791

Borja Orozco, H., Barreto, I. y Sánchez, V. (2008). Actitudes del vendedor ambulante de la localidad de Chapinero frente a sus condiciones laborales y políticas. Diversitas: Perspectivas en Psicología*, 4*(2). http://www.scielo.org.co/scielo.php?pid=S1794-99982008000200006&script=sci_arttext

Cellery, M. y Garay C. (2021). Aplicaciones Móviles para ansiedad: Una revisión en Argentina. *Revista Argentina de Ciencias del Comportamiento, 13*(1), 17-24. https://www.redalyc.org/journal/3334/333469858005/

Coll Salvador, C., Rochera Villach, M. J., Mayordomo Saíz, R. M., y Naranjo Llanos, M. (2007). Evaluación continua y ayuda al aprendizaje. Análisis de una experiencia de innovación en educación superior con apoyo de las TIC. *Electronic Journal of Research in Educational Psychology, 5*(3), 783-804. https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=293121946014

Dulanto Quijano, M. A. A. (2021). *Situación de informalidad laboral de los migrantes venezolanos en el emporio de Gamarra.* [Tesis para el Grado de Maestro en Gestión Pública, Universidad César Vallejo]. https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/61241

De la Nuez Placeres, G. y Sánchez Suárez, J. A. (2014). *Innovar para educar: Uso de los dispositivos móviles en la enseñanza y aprendizaje del inglés*. [Archivo PDF]. https://pdfs.semanticscholar.org/c942/e593567abd08ae49d19298d0276d7f7c4915.pdf

Ferreira Escutia, R. y Madrigal Torres, M. (2014). Desarrollo de aplicaciones móviles para la enseñanza de las ciencias. *RECIBE. Revista electrónica de Computación, Informática, Biomédica y Electrónica*, (1). https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=512251566007

Gamarra Cahuantico, L. V. y Vera Paredes, D. M. (2020). *Plan de Negocio – Aplicativo de ventas al por mayor en Gamarra.* [Programa de Maestría en Dirección de Marketing y Gestión Comercial, Universidad de Ciencias Aplicadas]. https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/653231/Gamarra_CL.pdf?sequence=3&isAllowed=y

Gómez García, C., Terán Pareja, I. S., Ticona Vicuña, J. M. y Zevallos Godinez, R. A. (2020). *Programa de Maestría en Dirección de Marketing y Gestión Comercial.* [Tesis para obtener el Grado de Magíster en Administración Estratégica de Empresas, Pontificia Universidad Católica del Perú Escuela de Posgrado]. https://www.proquest.com/openview/153e0430a6ae2c9ae23262047f0ed7d2/1?pq-origsite=gscholar&cbl=2026366&diss=y

Guadalupe Rojas, N. (2019). *Obligaciones tributarias y su relación con la informalidad de las MYPES de Gamarra, distrito de La Victoria - año 2018*. [Tesis para Título Profesional de Contador Público, Universidad César Vallejo]. https://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/51018

Galicia Vidal, S. R. (2017). *Derecho e Informalidad. Explicaciones alternativas a la relación entre el derecho laboral y la informalidad a partir del caso de Gamarra.* [Tesis para optar por el título de Licenciado en Derecho, Pontificia Universidad Católica del Perú]. https://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/handle/20.500.12404/9944

Garzón Duque, M.O., Cardona Arango, M. D., Rodríguez Ospina, F.L. y Egura Cardona, A.M. (2017). Informalidad y vulnerabilidad laboral: aplicación en vendedores con trabajo de subsistencia. *Revista De Saúde Pública*, 51, 89. https://www.revistas.usp.br/rsp/article/view/139628

Garita Araya, R. A. (2013). Tecnología Móvil: desarrollo de sistemas y aplicaciones para las Unidades de Información. *Revista e-Ciencias de la Información, 3*(2), 1-14. https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=476848738003

Hernández Saavedra, V. (2016). *Las Apps como refuerzo educativo: De la educación informal a la educación formal*. [Tesis de Máster, Universidad Nacional de Educación a Distancia-UNED]. http://e-spacio.uned.es/fez/view/bibliuned:masterComEdred-Vhernandez

Herrera Quispe, C. (2017). *Evaluación del impacto de los costos laborales en la informalidad de las MYPE de Gamarra.* [Trabajo de Investigación para Grado Académico de Bachiller en Administración, Universidad San Ignacio de Loyola]. https://repositorio.usil.edu.pe/server/api/core/bitstreams/4c2147eb-bff9-4c19-bce2-06f5d1a93d63/content

Instituto Nacional de Estadística e Informática (2022). *Tasa de Empleo Informal según Ámbito Geográfico 2022*. Indicadores de Empleo - EPEN. https://www.inei.gob.pe/estadisticas/indice-tematico/ocupacion-y-vivienda/

Machado, R. (2014). La economía informal en el Perú: magnitud y determinantes (1980-2011). *Revista de Ciencias Sociales*, 41(74), 197-273.

https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=4786977

Mendinueta Martínez, M. (2020). Estilos de vida de trabajadores del sector informal. *Sociedad Venezolana de Farmacología Clínica y Terapéutica*, 39(1)

https://www.redalyc.org/journal/559/55969798020/

Moreno Rivera, E. A., (2019). Percepción del uso y seguridad en los sistemas operativos informáticos. *Revista Internacional de Tecnología, Ciencia y Sociedad, 8*(2), 87-96.

https://journals.eagora.org/revTECHNO/article/view/2273/1450

Núñez Castrejón, A., y Gómez Chiñas, C. (2008). Controversia y debate actual sobre el sector informal. *Análisis Económico, XXIII*(54), 131-155.

https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=41311483007

Ortiz Ortiz, M. L., Hernández Yomayuza, O. M. (2023). Aprendizaje basado en problemas mediado por una aplicación educativa móvil. *Revista Virtual Universidad Católica del Norte, 69,* 43-69.

https://www.redalyc.org/journal/1942/194274896004/

Oficina Internacional del Trabajo, Ginebra. (2015). *La transición de la Economía Informal a la Economía Formal*. Conferencia Internacional del Trabajo 104a. reunión 2015.

https://webapps.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_norm/---relconf/documents/meetingdocument/wcms_302616.pdf

Rubio Avila, L. A. (2020). *Gestión Pública local ante la radicalización del comercio informal ambulatorio en el Distrito la Victoria: Caso Gamarra*.

[Tesis para optar el Grado Académico de Maestro en Gestión de Políticas Públicas, Universidad Nacional Federico Villarreal]. https://repositorio.unfv.edu.pe/handle/20.500.13084/5128

Ramos Hinostroza, D. J. (2017). *La incidencia de los determinantes de informalidad de las Mypes textiles de Gamarra y su acceso al financiamiento bancario y no bancario 2016*. [Tesis para el Título Profesional de Licenciado en Administración, Universidad San Ignacio de Loyola]. https://repositorio.usil.edu.pe/entities/publication/5ba442aa-0bd8-4819-922c-f38f254217d4

Riofrino Cotrina, J.M. (2021). *Propuesta de articulación de redes productivas y formales para enfrentar la alta tasa de unidades productivas informales de manufactura textil y confecciones del Emporio Comercial de Gamarra - La Victoria, 2019 - 2020*. [Tesis para el Grado de Magíster en Gobierno y Políticas Públicas, Pontificia Universidad Católica del Perú]. https://tesis.pucp.edu.pe/repositorio/handle/20.500.12404/19892

Swissinfo. (15 de agosto de 2023). *El Gobierno de Perú reconoce que el 76,8% de los trabajadores del país son informales.* https://www.swissinfo.ch/spa/el-gobierno-de-per%C3%BA-reconoce-que-el-76-8-de-los-trabajadores-del-pa%C3%ADs-son-informales/48737868

Silupú Garcés, B. L. (2021). *Transición hacia la formalidad de las micro y pequeñas empresas.* [Tesis de Doctorado, Universidad Complutense de Madrid].

https://dialnet.unirioja.es/servlet/tesis?codigo=306089

Uyehara Mantilla, S. N. (2022). *Aplicativo móvil para concientizar y controlar el uso adecuado de los servicios públicos de suministro de agua y luz en los ciudadanos de Lima moderna.* [Trabajo de investigación para obtener el grado de Bachiller en Dirección y Diseño Publicitario, Toulouse Lautrec].

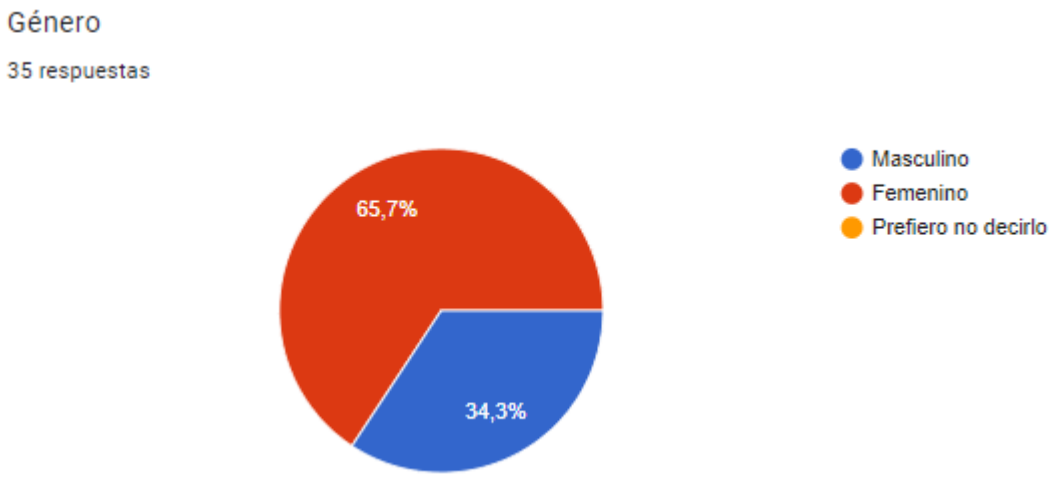
https://repositorio.tls.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12826/414/Reporte%20Similitud%20-%20Aplicativo%20móvil%20para%20concientizar%20y%20controlar%20el%20uso%20adecuado....pdf?sequence=2

Vásquez Jaramillo, J.. y Jiménez Rodríguez, C. (2021). *Informalidad en Colombia 2000-2020. Un análisis histórico dentro de un contexto pandémico.* [Tesis de Grado en Economía, Universidad EAFIT Medellín].

https://repository.eafit.edu.co/items/ab6887a9-5f34-4f2c-b0c7-8ef3193d8f01

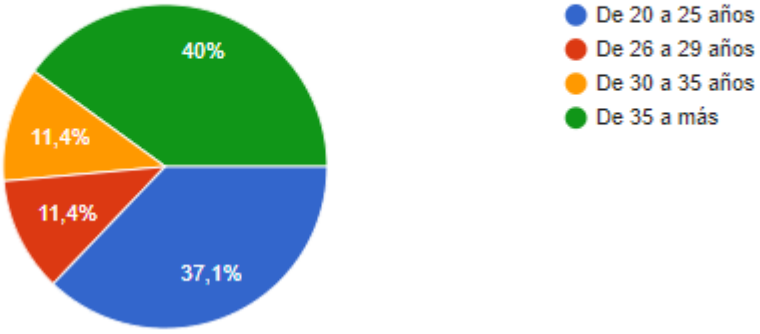
10. Anexos []

FORMULARIO PARA CLIENTE



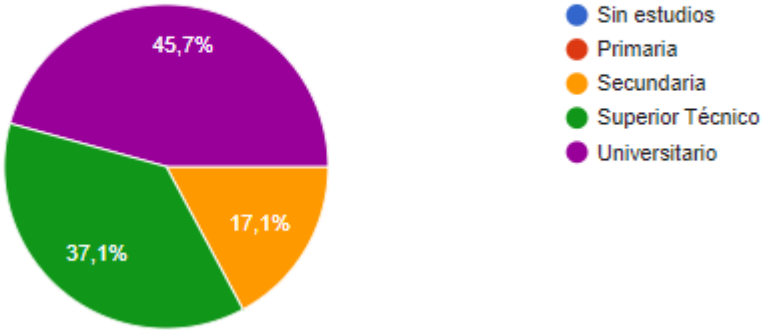
¿Cuál es tu rango de edad?

35 respuestas



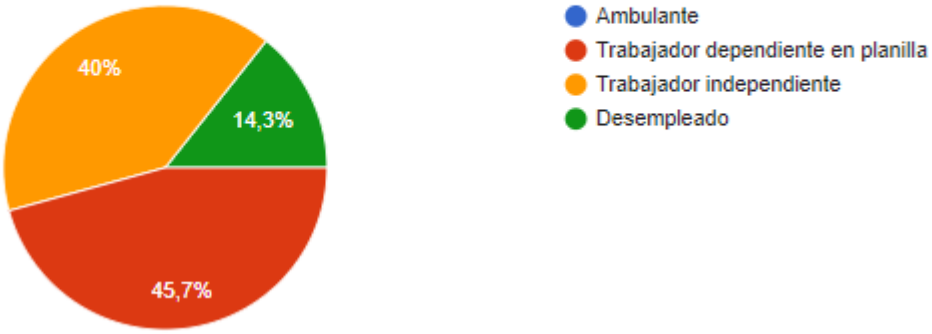
¿Cuál es su nivel educativo?

35 respuestas



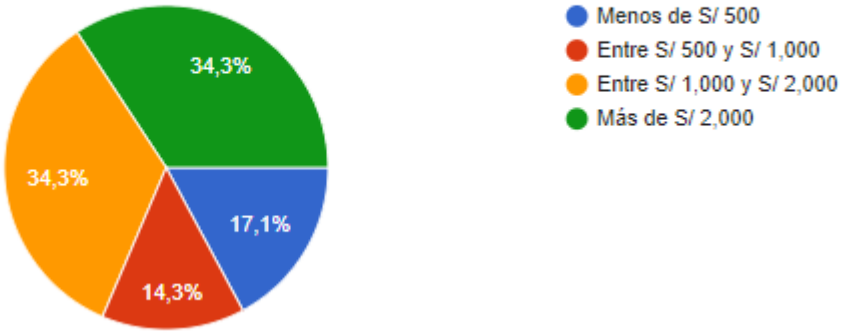
¿Cuál es su profesión u ocupación?

35 respuestas



¿Cuál es su ingreso mensual?

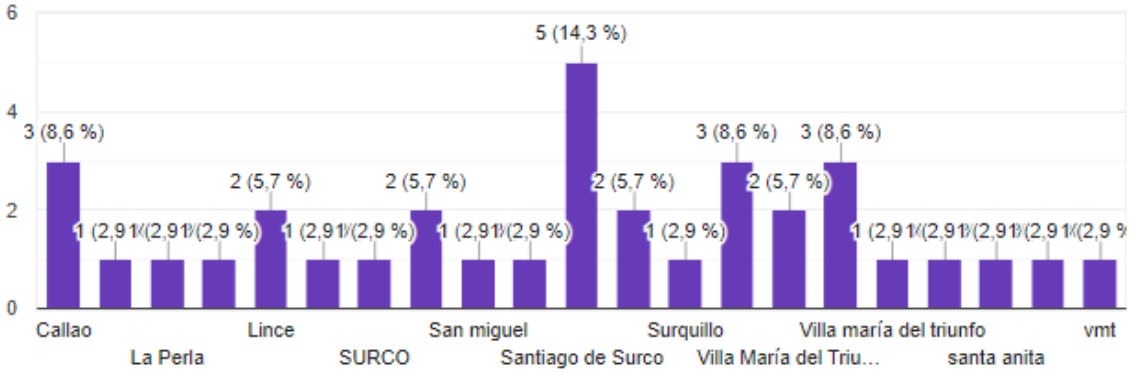
35 respuestas



¿En qué distrito reside?

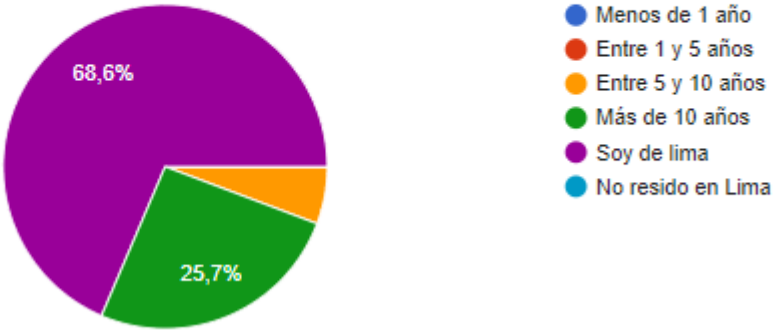
Copiar

35 respuestas



¿Cuánto tiempo lleva residiendo en Lima?

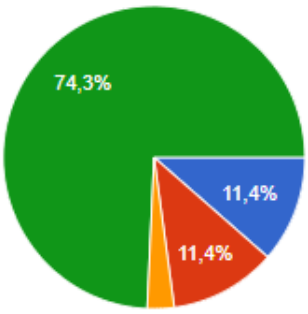
35 respuestas



¿Cuáles fueron los motivos de su migración?

Copiar

35 respuestas



- Por falta de oportunidades laborales en su lugar de origen
- Por la búsqueda de mejores condiciones de vida
- Por reunificación familiar
- No soy emigrante

¿Qué opina sobre la problemática de los vendedores informales en los alrededores del emporio comercial Gamarra?
(El problema Principal es sobre la corrupción alrededor de Gamarra y el mal trato de parte de los fiscalizadores hacia los ambulantes)

35 respuestas

La problemática de los vendedores informales en los alrededores de Gamarra es un tema complejo. Por un lado, entiendo que muchas personas recurren a esta forma de trabajo debido a la falta de oportunidades y necesidades económicas. Sin embargo, también es importante abordar las preocupaciones relacionadas con la legalidad, el orden público y la competencia justa para los comerciantes establecidos. En definitiva, creo que se necesita un enfoque equilibrado que tome en cuenta tanto las necesidades de los vendedores informales como la necesidad de mantener un entorno comercial organizado y justo.

generan desorden y afecta directamenrte a los vendedores formales, que cuentan con establecimientos formales

La corrupción en la municipalidad, permite que existan vendedores informales

Deberia ser formal con papeles en reglas, para evitar la informalidad.

Es una realidad social pero que bien encausada y atendida se puede mejorar y ordenar a estos emprendedores.

¿Qué sugerencias o recomendaciones haría para mejorar la situación de los vendedores informales en los alrededores del emporio comercial Gamarra?

35 respuestas

Implementar programas de empleo y desarrollo económico en la zona para ofrecer alternativas a los vendedores informales que deseen cambiar su situación laboral.

Brindar programas de capacitación y apoyo para los vendedores informales, ayudándoles a mejorar sus habilidades comerciales y ofreciendo asistencia para legalizar sus actividades.

Reforzar la vigilancia y aplicación de normativas para mantener el orden público y garantizar que todas las actividades comerciales se lleven a cabo de manera justa y segura.

formalizar o tratar de buscar un lugar donde pueda realizar el comercio sin afectar a terceros o el lugar de venta

Un buen plan para retirarlos y que no existan personas corruptas que les permitan volver.

Pague sus impuestos, papeles en reglas, todo tiene su debido proceso, pero como es Perú dudo que para ellos exista la formalidad.

Que los empadronar y reubiquen porque traen abajo a los vendedores formales.

¿Cómo percibe la competencia entre vendedores formales e informales en Gamarra?

35 respuestas

Creo que encontrar un equilibrio es esencial. Es necesario abordar las preocupaciones de los comerciantes formales, asegurando un ambiente justo y promoviendo condiciones que favorezcan el desarrollo económico para todos. Además, entender las razones detrás de la informalidad y trabajar en soluciones que beneficien tanto a vendedores formales como informales podría ser clave para mejorar la convivencia en Gamarra. La colaboración y el diálogo entre ambas partes son fundamentales para encontrar soluciones sostenibles y justas.

es una competencia desleal, puesto que un vendedor formal tienes otros gastos para poder vender, que el informal evita vendiendo en las calles

Algo desleal, porque no se dan en las mismas condiciones. Los formales pagan impuestos.

Lo veo igual, con la única diferencia que no tiene que pagar impuestos y descuento en planilla evita todo tipo de beneficios a comparación de los formales que están en planilla o por honorarios.

Una competencia desleal y desequilibrada a vista de las autoridades.

Todos tenemos derecho a vender y a saber competir a pesar de la desventaja x eso una vez reubicados a

¿Qué opina sobre la problemática de los vendedores informales en los alrededores del emporio comercial Gamarra?

35 respuestas

abordar esta problemática requiere un enfoque integral que considere tanto las necesidades de los vendedores informales como la importancia de mantener un entorno comercial organizado y justo para todos. La colaboración entre autoridades, comerciantes y la comunidad podría ser clave para encontrar soluciones equitativas que beneficien a ambas partes y contribuyan al desarrollo sostenible

es un mal que afecta directamente a muchos emprendedores y que tbm deberia ser resuelto por la municipalidad correspondiente

Para dar solucion primer debe acabar la corrupción

Que siempre será informal, que no pagan un alquiler de local, no pagan impuestos,etc. A comparación de un formal.

Es una competencia desleal pero a su vez ayuda a que no existan monopolio de precios.

Mi respuesta en el anterior comentario

No estoy de acuerdo que hayan vendedores informales porque como cliente no estoy cómoda caminando

¿Qué opina sobre la posibilidad de que los vendedores informales se formalicen?

35 respuestas

es una idea positiva en muchos aspectos. Al formalizarse, los vendedores podrían acceder a beneficios y protecciones que a menudo no están disponibles para quienes trabajan de manera informal. Esto incluiría derechos laborales, seguridad social y la posibilidad de contribuir al sistema tributario, lo cual puede ser beneficioso para el desarrollo económico general.

seria lo mejor para el lugar y sus comerciantes

Lo harán al ver que ya no se permite vender en las calles

Podría haber una posibilidad si, pero no van a querer pasar a ser formales por el simple echo de evitar,trámites, papeles, impuestos,pago de local,servicios, etc. Como comenté anteriormente. Y si pasan a ser formales solo sería el 2% .

Sería lo ideal pero la sunat se comería casi todas sus utilidades

posibilidad hay solo hay Q conversar con ellos no con mentiras

Sería ideal, cambiarle el chip a las personas que no hacen lo correcto y entiendan el daño que hacen al

¿Qué sugerencias o recomendaciones haría para mejorar la situación de los vendedores informales en los alrededores del emporio comercial Gamarra?

35 respuestas

- Proporcionar programas de asesoramiento y capacitación que ayuden a los vendedores informales a mejorar sus habilidades comerciales y comprender los beneficios de la formalización.

- Informar y educar a los vendedores informales sobre las normativas existentes y los beneficios de operar de manera formal.

formalizar o tratar de buscar un lugar donde pueda realizar el comercio sin afectar a terceros o el lugar de venta

Contratar personal que no permita más corrupción.

No se le niega que vendan, solo que sean legales y sigan su procesos que estén en regla, mucho mejor que sean formales .

Que los empadronen y ordenen y que también tributen

reubicarlos

¿Qué beneficios cree que tendría la formalización de los vendedores informales para los compradores?

35 respuestas

- Los compradores pueden beneficiarse de leyes y regulaciones que protegen a los consumidores cuando compran a vendedores formales. Estos negocios a menudo están sujetos a normativas que garantizan la calidad de los productos y servicios.

- Los negocios formales tienden a ofrecer una gama más amplia de productos y a especializarse en ciertos sectores, lo que brinda a los compradores más opciones y la posibilidad de encontrar productos específicos con mayor facilidad.

- Los vendedores formales suelen operar en entornos más controlados y regulados, lo que puede generar un ambiente más seguro para los compradores

mayor seguridad

Satisfacción en su compra realizada.

Los únicos beneficios sería solo estar en planilla o por honorarios, su seguro de vida, su ONP o AFP, etc.

Los precios se darían en base a la oferta y demanda pero bajo las mismas reglas del juego.

¿Cuáles son las principales diferencias que percibe entre las compras a dentro de las galerías de Gamarra y las compras en los ambulantes alrededor de Gamarra?

35 respuestas

Los precios

El entorno y la comodidad, la variedad de productos, en cuanto a los ambulantes estos productos son limitados, y sobre todo la seguridad

el orden y la seguridad, comprando afuera te podrian robar y no hay la tranquilidad de realizar tu compra

No hay seguridad en la compra, hay estafas

Si es compra en tienda cambian el precio, porque recordemos que subirán sus precios de sus productos eso va incluido el IGV, porque también deben pagar servicios, impuestos y los artículos para su tienda, y en ambulantes pues veo que evita todo lo anterior, lo único pagaría un lugar para vender también pero no quita que le suba un mínimo en sus productos.

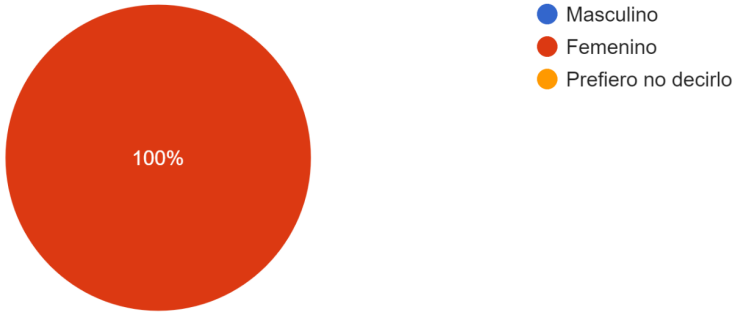
El precio más barato claro a veces de menor calidad.

en las tiendas te pueden probar el producto puedes cambiarlo en el ambulante no puedes hacer eso se mueven

FORMULARIO PARA VENDEDOR

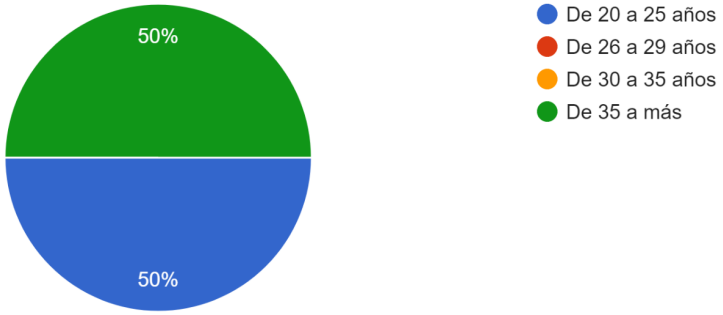
Género

2 respuestas



¿Cuál es tu rango de edad?

2 respuestas



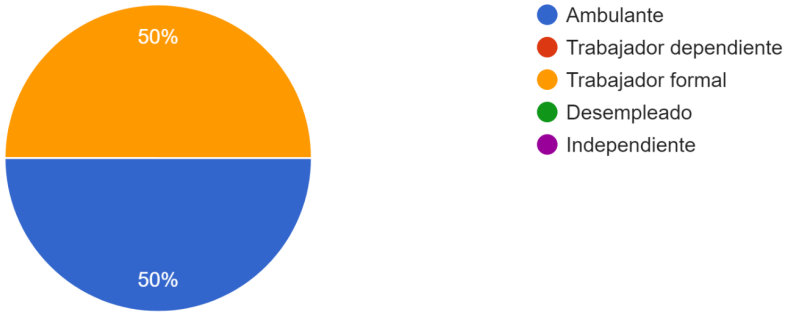
¿Cuál es su nivel educativo?

2 respuestas



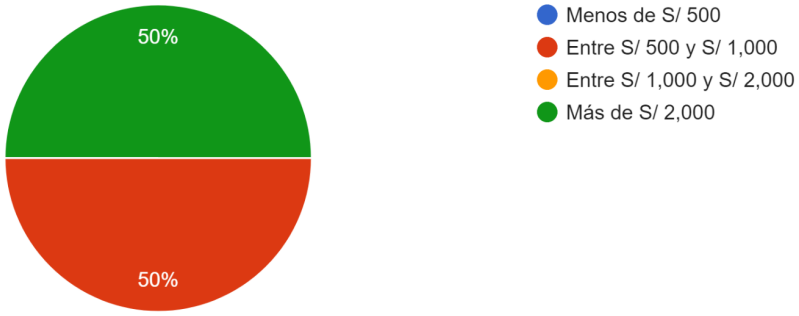
¿Cuál es su profesión u ocupación?

2 respuestas



¿Cuál es su ingreso mensual?

2 respuestas



¿En qué distrito reside?

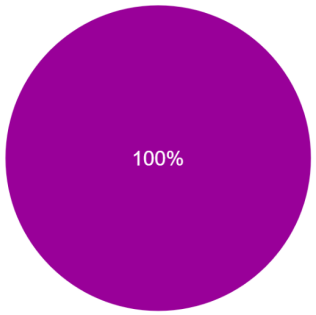
2 respuestas

Villa María del triunfo

Lima

¿Cuánto tiempo lleva residiendo en Lima?

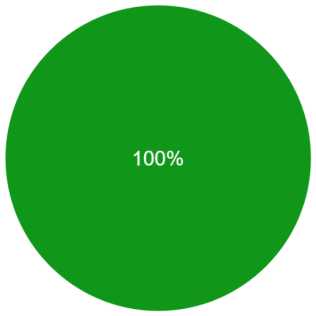
2 respuestas



- Menos de 1 año
- Entre 1 y 5 años
- Entre 5 y 10 años
- Más de 10 años
- Soy de lima

¿Cuáles fueron los motivos de su migración?

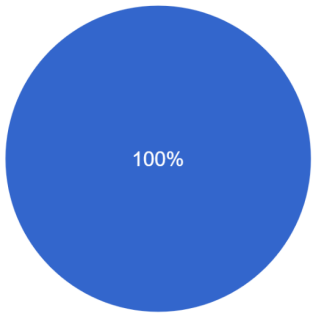
2 respuestas



- Por falta de oportunidades laborales en su lugar de origen
- Por la búsqueda de mejores condiciones de vida
- Por reunificación familiar
- No soy emigrante

¿Por qué decidió dedicarse a la venta informal?

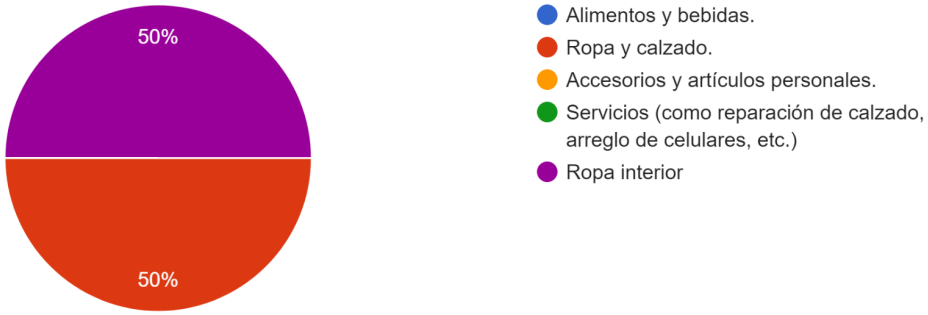
2 respuestas



- Por falta de oportunidades laborales en el sector formal.
- Por la necesidad de obtener ingresos inmediatos.
- Por la flexibilidad de horarios que ofrece la venta informal.
- Por la posibilidad de trabajar por cuenta propia.

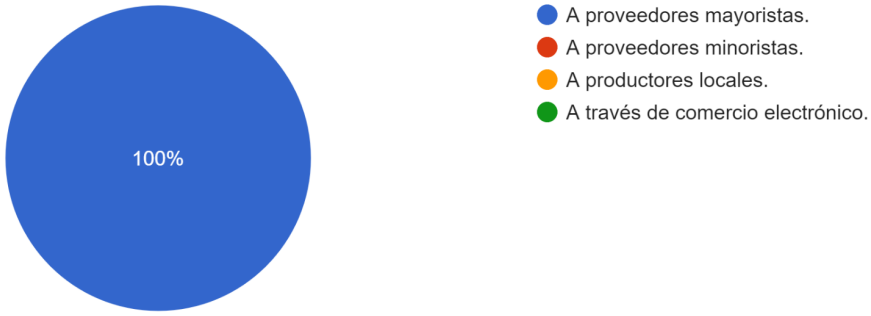
¿Qué tipo de productos o servicios vende?

2 respuestas



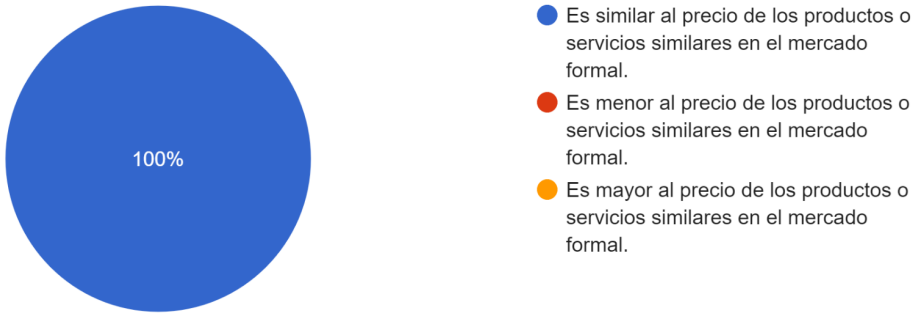
¿Dónde adquiere los productos o servicios que brinda?

2 respuestas



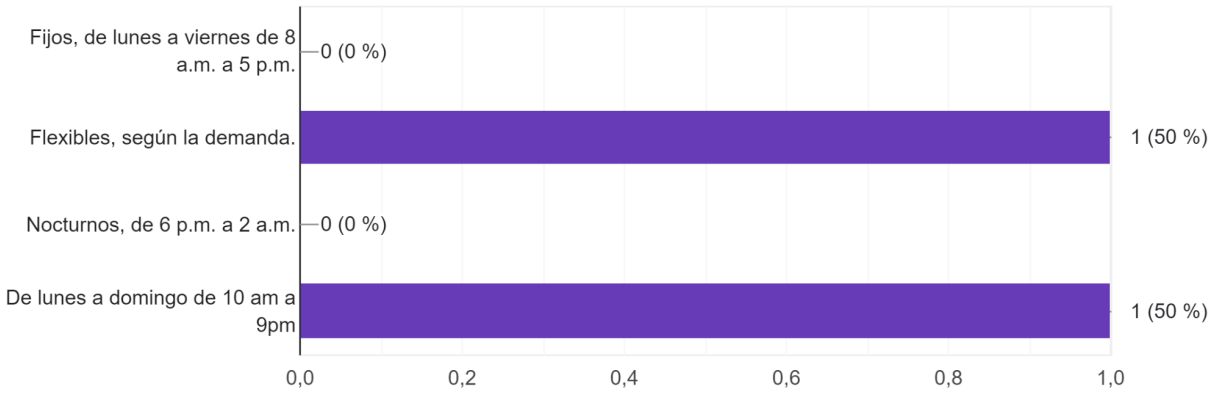
¿Cuál es el precio de venta de los productos o servicios que vende?

2 respuestas



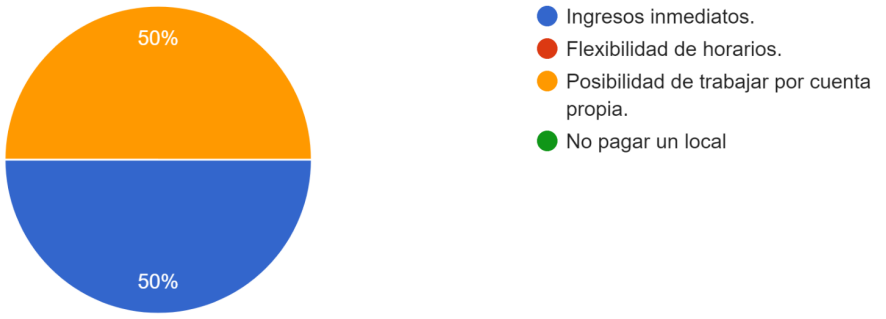
¿Cuáles son sus horarios de trabajo?

2 respuestas



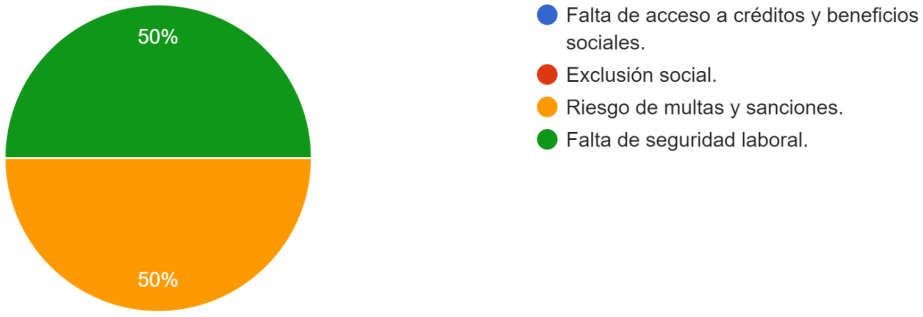
¿Cuáles son los beneficios de la venta informal?

2 respuestas



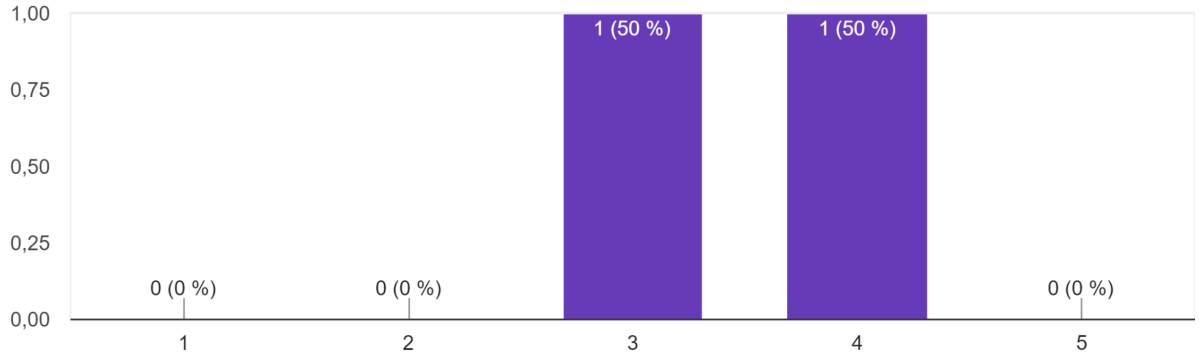
¿Cuáles son las desventajas de la venta informal?

2 respuestas



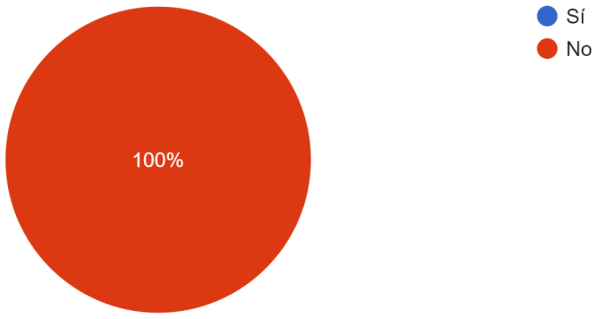
¿Cómo percibe el riesgo de la venta informal?

2 respuestas



¿Conoce las políticas públicas para la formalización de los vendedores informales?

2 respuestas



¿Qué políticas públicas conoce? En caso haya respondido la pregunta anterior con un "Sí "

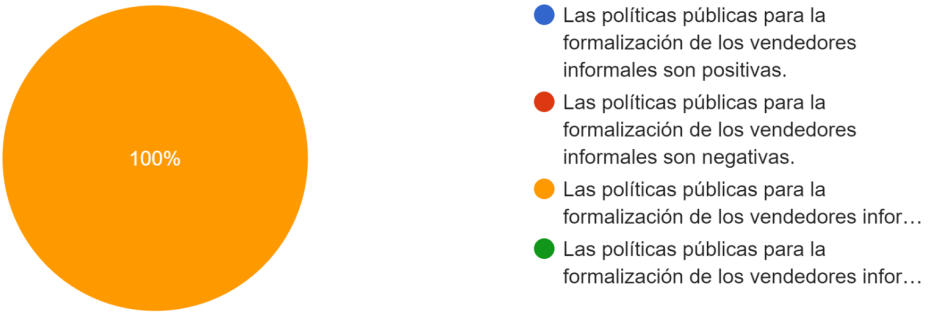
2 respuestas

No conozco las políticas

Ninguna

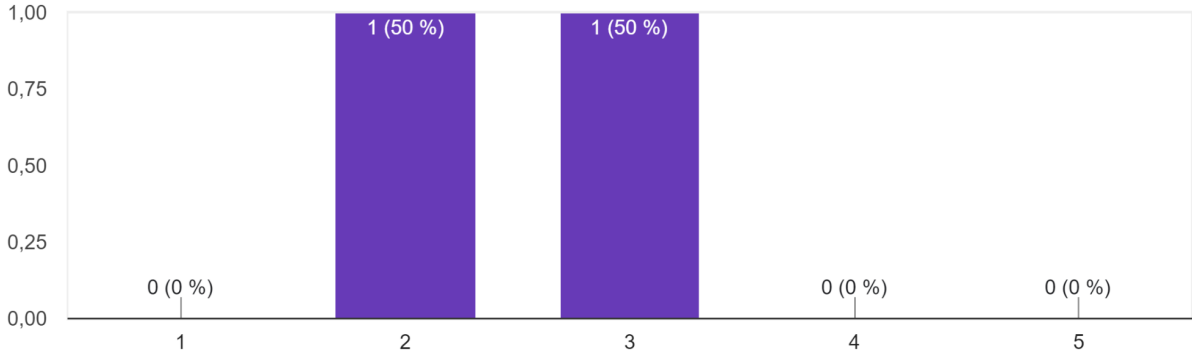
¿Qué opina sobre las políticas públicas para la formalización de los vendedores informales?

2 respuestas



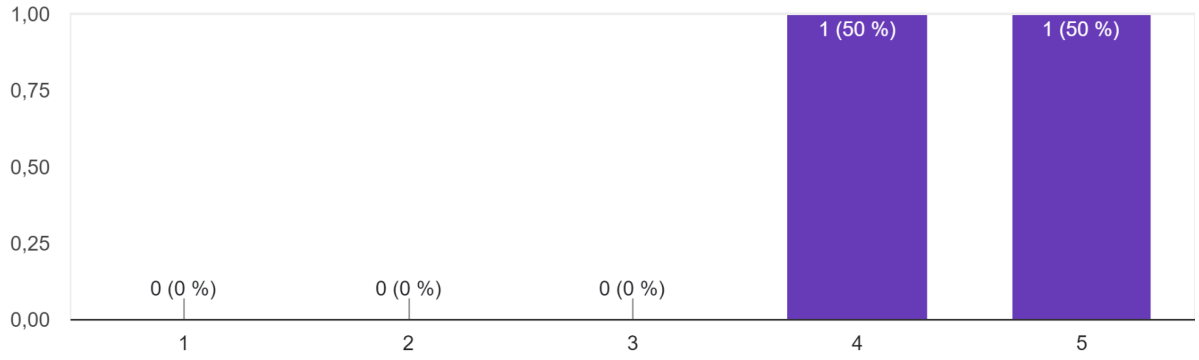
¿El diseño y formulación de las políticas públicas de las mypes permite encontrar la solución deseada?

2 respuestas



¿Considera que las políticas públicas para las mypes es un proceso continuo para evitar la informalidad?

2 respuestas



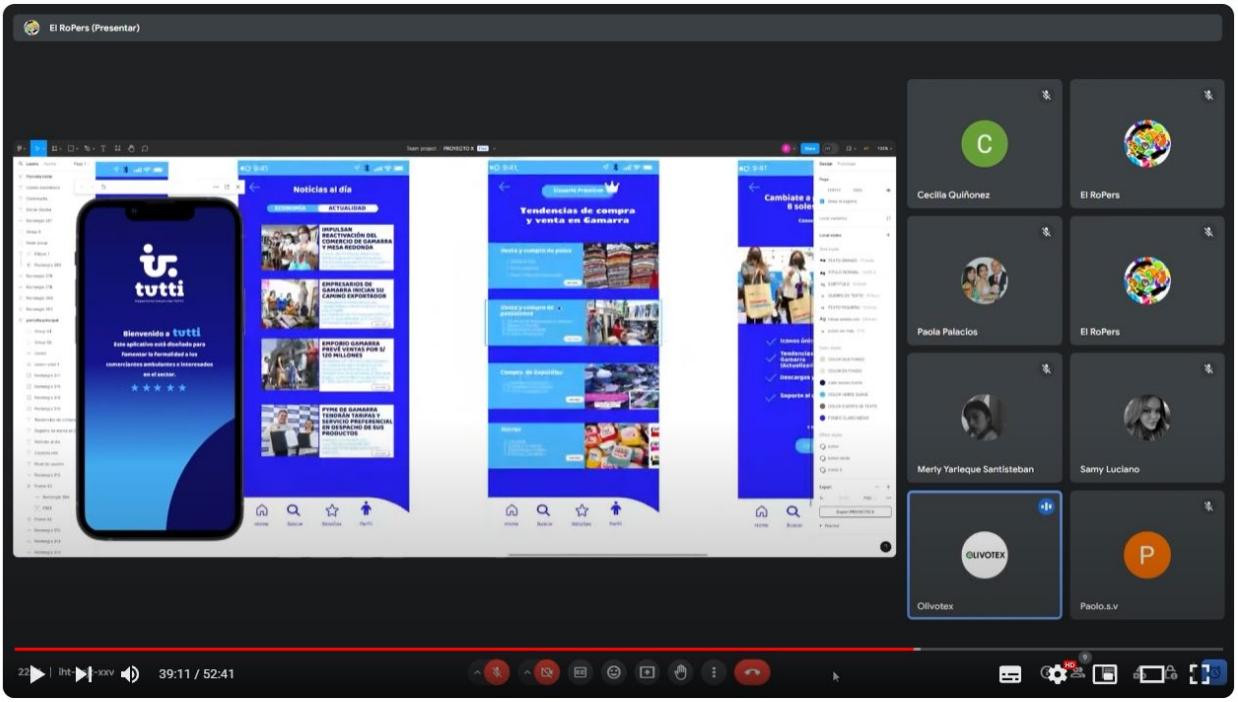
Taller generativo

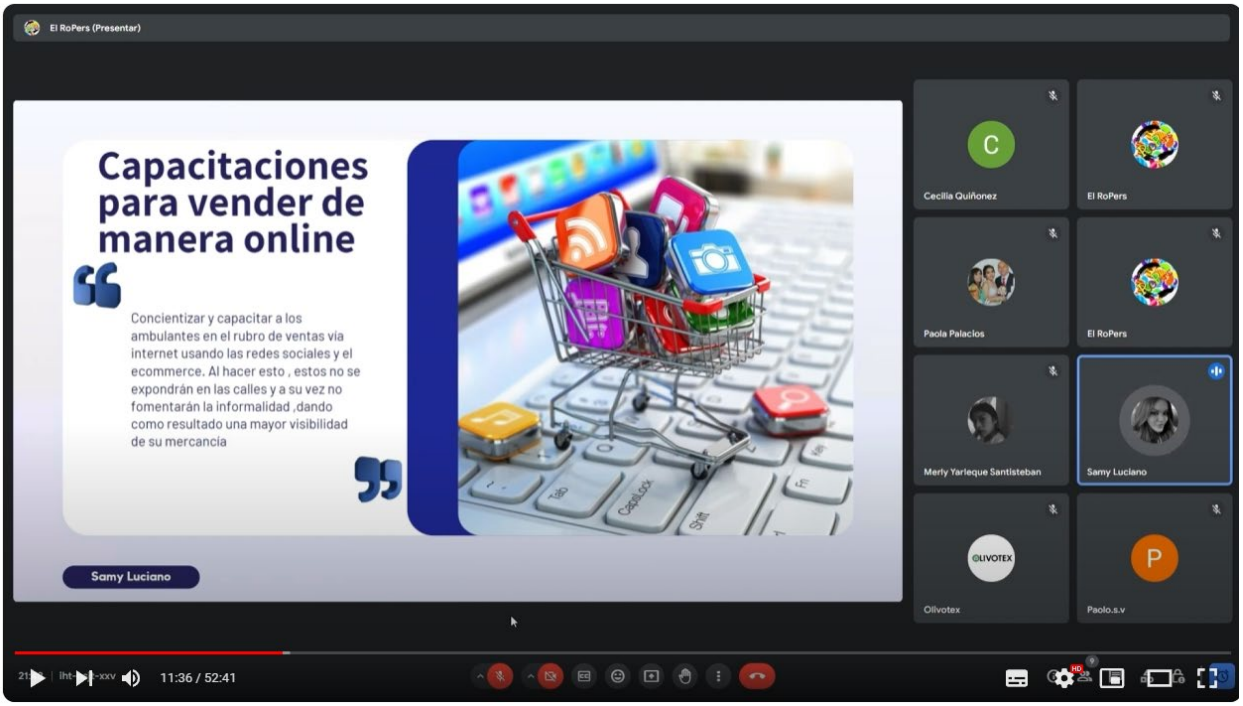
https://youtu.be/-RId5yIu1C4



Taller prototipado

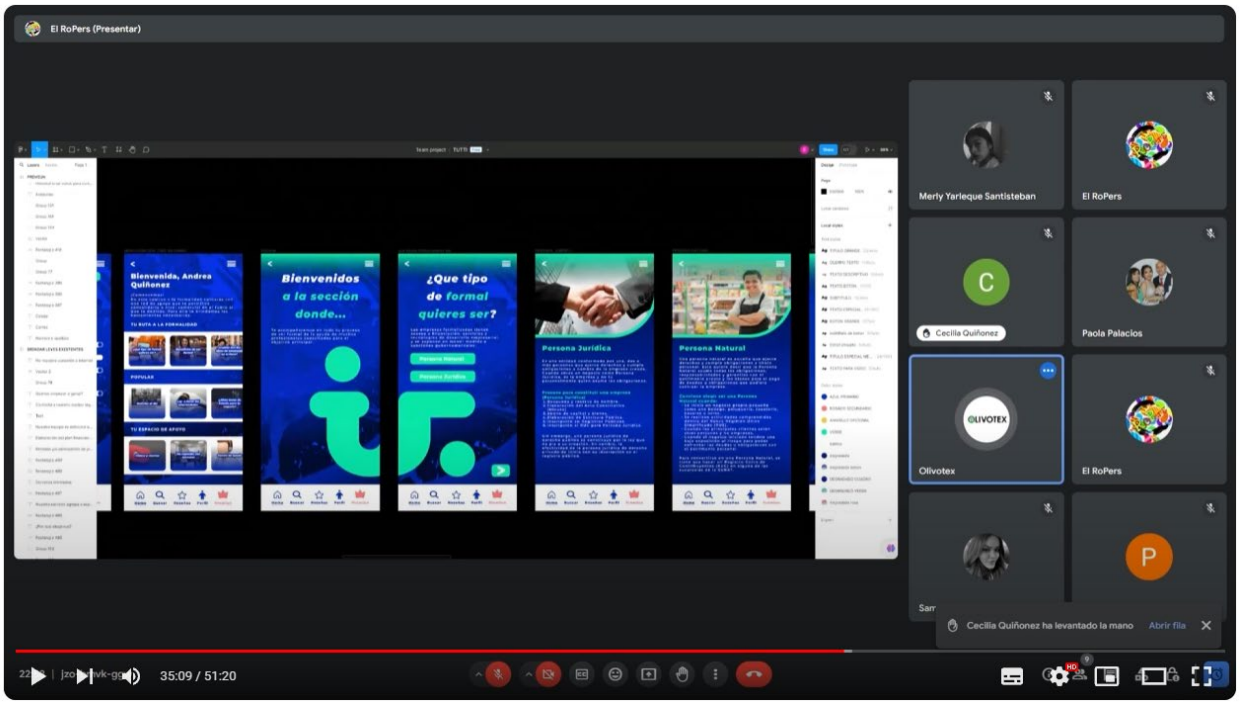
https://youtu.be/9yJNiE9xumo

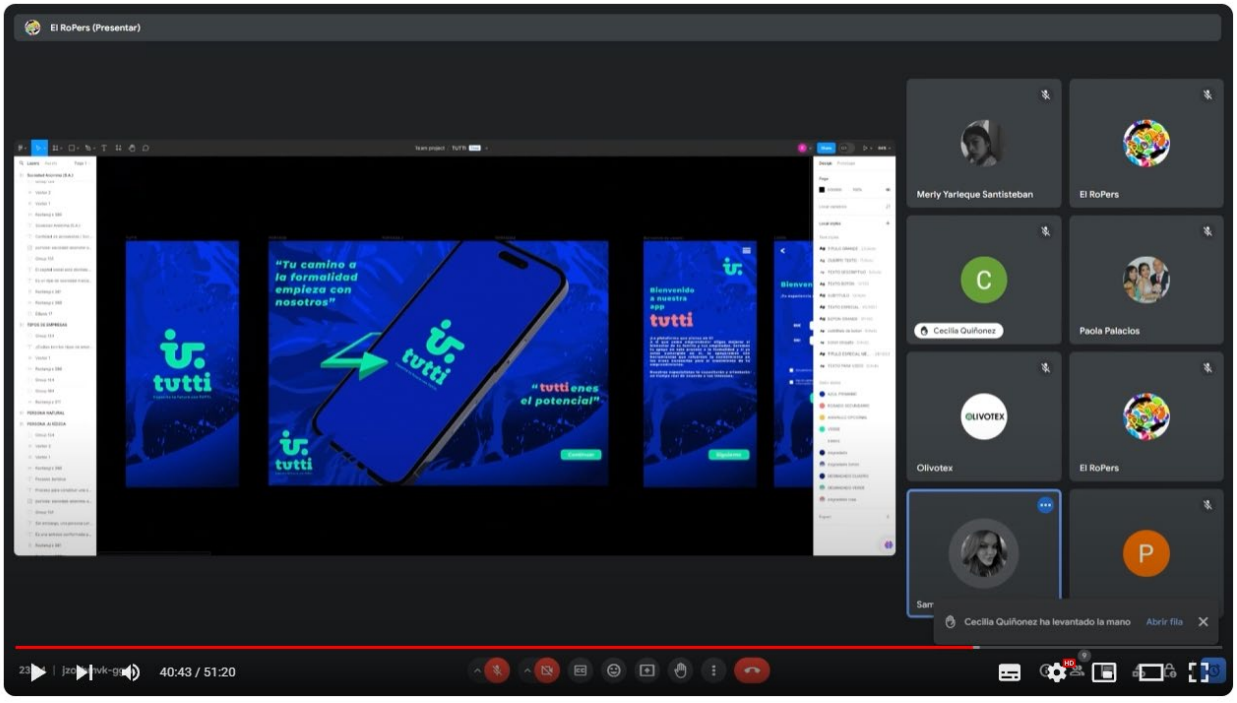




Taller de validación

https://youtu.be/gKUB4B-o0yA





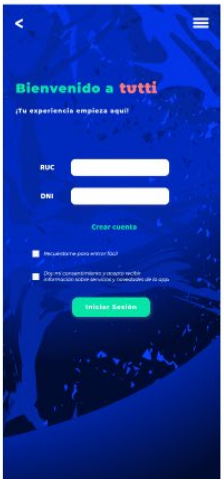
Prototipo final *tutti*



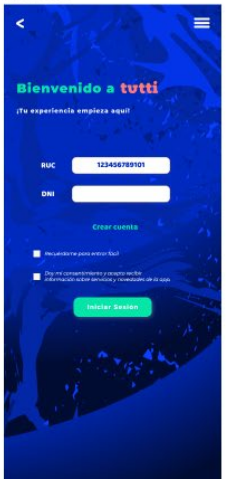
Bienvenida de usuario



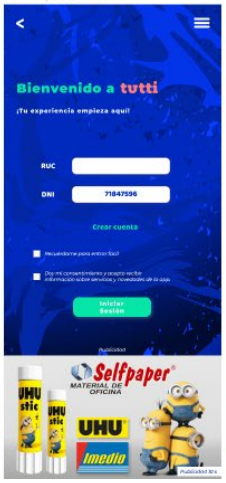
LOGIN



LOGIN RUC



LOGIN publicidad



Crear cuenta



INICIO DE SESIÓN



VIDEOS Y CHARLAS INFORMATIVAS



Reproductor videos



SERVICIO DE AYUDA



tema legal



PREMIUN



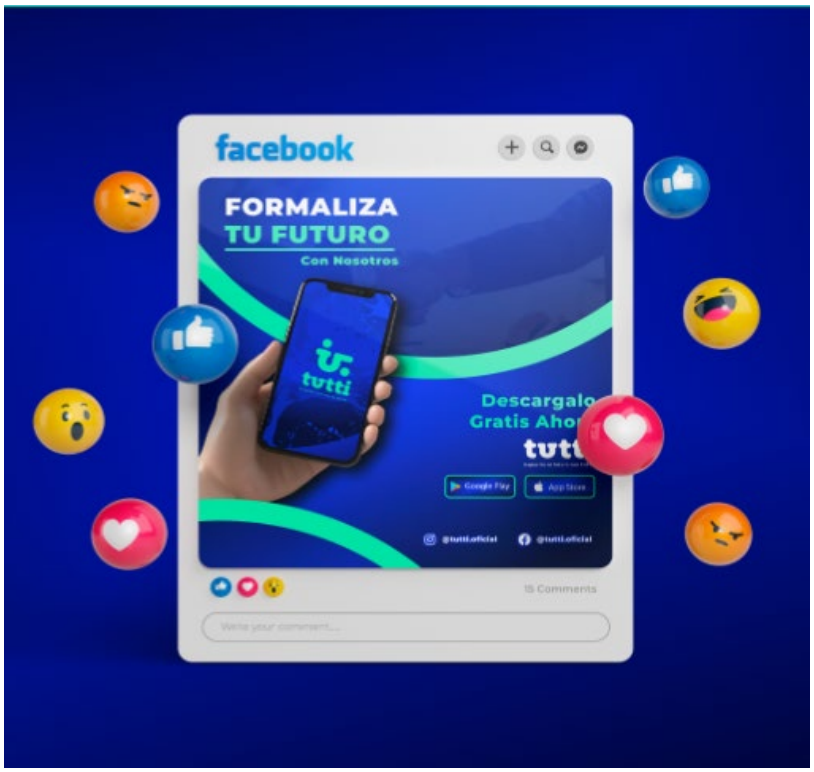
BRINDAR LEYES EXISTENTES

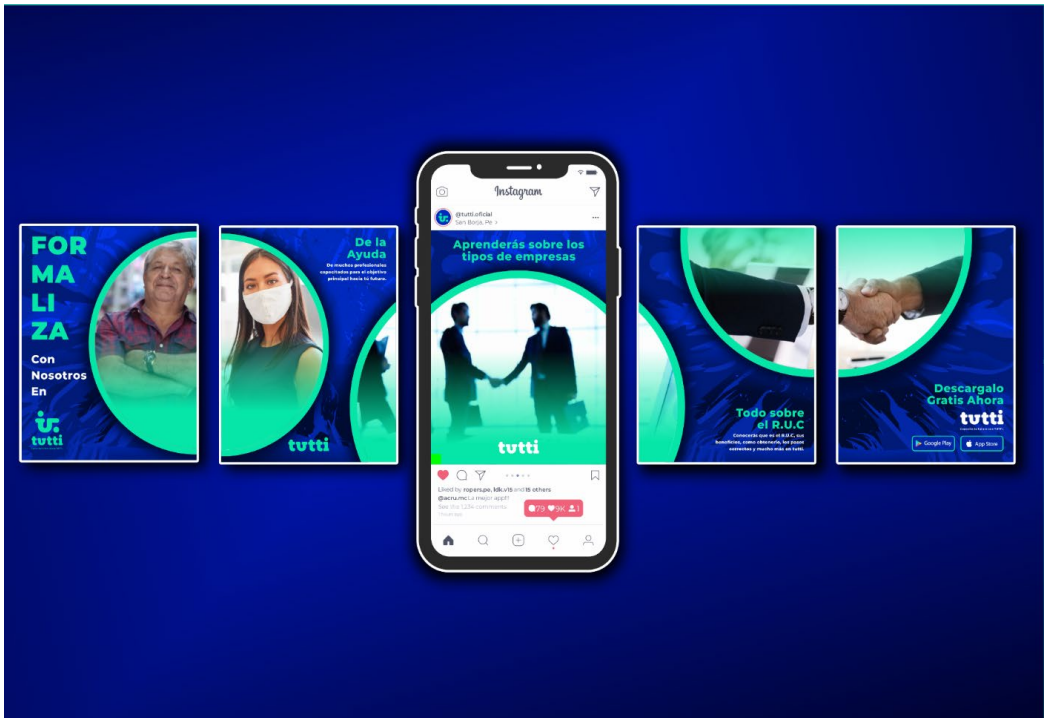


Publicidad de descarga de *tutti*



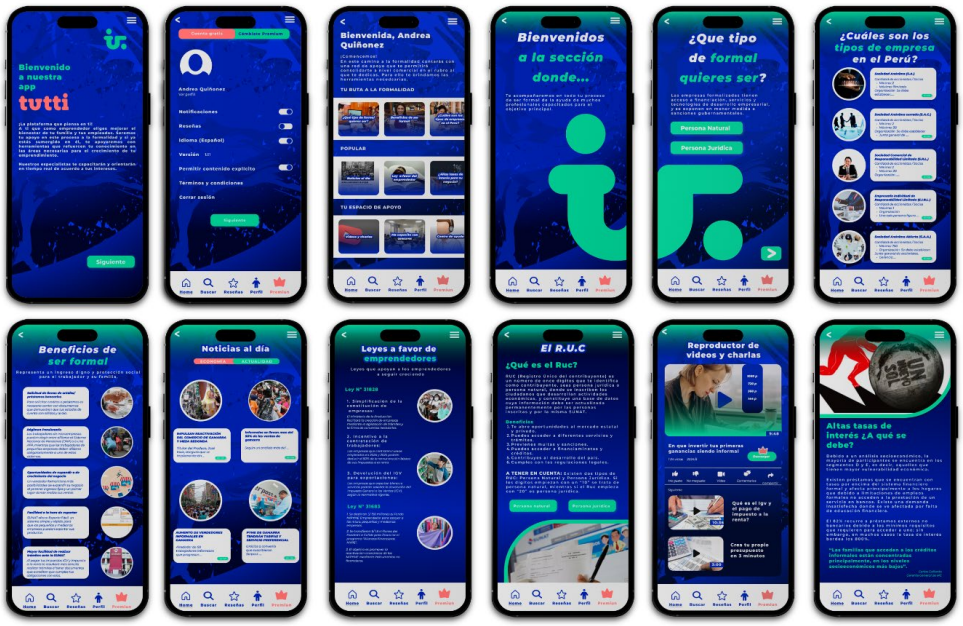
Mockups en redes sociales





Apartado informal aplicativo tutti

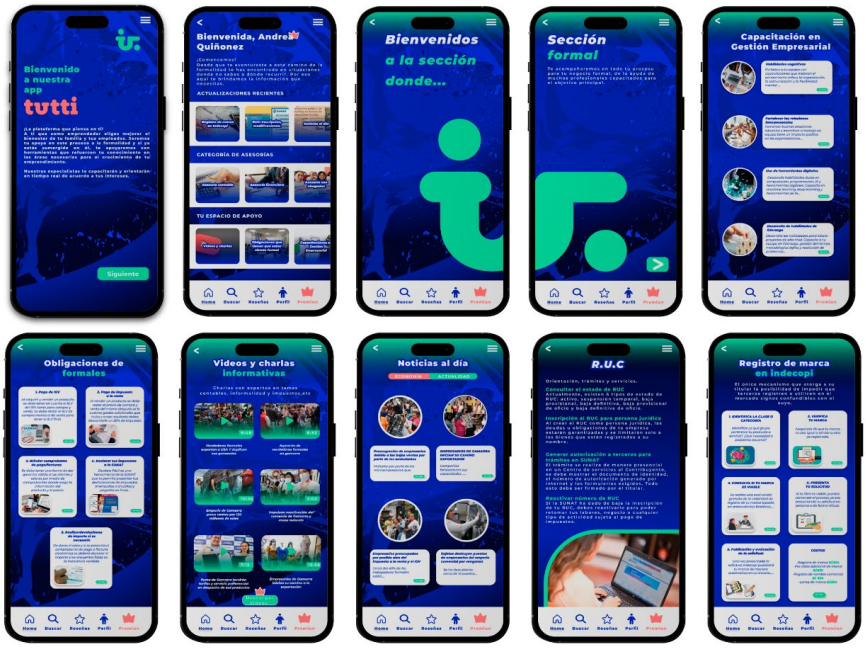




Apartado formal aplicativo tutti



.



Apartado premium aplicativo tutti



LINK PROTOTIPO *TUTTI* EN FIGMA

https://www.figma.com/file/WL2PEvTZnkLNozibU1Nlq3/TUTTI-jurado?type=design&mode=design&t=ULxAHD1QJLTti9l9-1