

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE BAJA CALIFORNIA

FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN

MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN GENERAL



**MODELO ADMINISTRATIVO PARA LA TRANSICION DE ACTOS
UNITARIOS COMERCIALES DE INFORMALES A FORMALES**

Tesis que presenta:

Luis Alfonso Valencia Ponce

Para obtener el grado de:

Maestro en Administración General

Director de Tesis:

DR. EDUARDO AHUMADA TELLO

Noviembre 2014

RESUMEN

La investigación esta encausada y referenciada con un contexto de enfoque general como el sector informal, sector no estructurado, economía informal, entre otros, calificando a los actos unitarios de comercio de compra-venta como operaciones informales, evasoras y hasta ilegales, siendo que en la mayoría de los casos de referencia no se analiza ese sector informal en función de las operaciones unitarias que se realizan en la entidad del sector informal y esa entidad es la concebida como causante formal.

El desarrollo de esta investigación tiene como objeto de estudio a los actos unitarios de compra-venta realizados en el comercio para tratar de establecer la aceptación y regulación de un nuevo modelo de negocio que no esta incluido como tal en la clasificación de negocios.

También la presente investigación tiene un enfoque exploratorio, ya que se basa en un tema no referido como tal: Al elaborar un concepto más objetivo e importante de origen al acto unitario de compra-venta (como una dicotomía del comercio) englobadas en las unidades de negocio, nos permitirá identificar nuevos paradigmas para enfrentar el desenvolvimiento del comercio en la actualidad.

Dará el sustento básico de comercialización: el acto unitario comercial de compra-venta, entiéndase como operación unitaria de comercio que llevará a realizar un modelo de centro de operaciones unitarias de comercio informales y facilitar la transición a acciones formales. Se tomarán referencias económicas más no es el económico el enfoque de esta investigación, sino el de comercio.

Los Resultados obtenidos ha sido una propuesta de modelo Administrativo de transición de operaciones unitarias de comercio de compra-venta de informal a formal, a la vez se establece un diseño de proceso de las operaciones unitarias con un comercio molecular gemelo.

ABSTRACT

Research this tried and referenced with a backdrop of general approach as the informal sector, informal sector, informal sector, among others, calling unit commercial transactions of sale and informal operations, evasive and even illegal, being in most cases of reference that informal sector is not analyzed in terms of unit operations performed in the informal sector entity and that entity is conceived as a formal cause.

The development of this research aims to study the unitary acts of buying and selling commercially made to try to establish the acceptance and regulation of a new business model that is not included as such in the business classification.

Also this research has an exploratory approach, since it is based on an issue not referred to as such: In developing a more objective and important source to the unitary act of buying and selling concept (as a dichotomy of trade) encompassed in units business will allow us to identify new paradigms to address the development of trade today.

It will give the basic livelihood of marketing: commercial unitary act of sale, understood as a trade unit operation will make a model of unit operations center informal trade and facilitate the transition to formal action. Economic references is not the most economical approach to this research, but the trade was taken.

INTRODUCCIÓN

En esta investigación se intenta dar relevancia a los actos unitarios de compra-venta enfocándose a la acción misma y no a la recaudación tributaria, ya que sin la existencia de la acción objeto no existiría la entidad concentradora de las acciones conceptuada como tributadora, dando forma a una nueva entidad administrativa con el ejercicio origen que es el “*acto de comercio unitario de compra-venta*” que permita el emplear, proponer, innovar y arriesgar tiempo, dinero y esfuerzo mientras se crea confianza dentro del ámbito de las personas en un medio de comercio no formal, así también es necesario crear confianza en aquellos con un sentido empresarial que desean y quieren participar y tomar parte en el desarrollo del comercio formal con el convencimiento de cumplir con los compromisos judiciales y fiscales sin los conflictos burocráticos y una larga espera para establecer y constituir una empresa.

La dinámica actual en los mercados de los diferentes segmentos es como una óptica tan borrosa que se ve una línea y no al objeto que va transitando, por lo que el intentar reaccionar ya va tan retirado que la intención de aprovechar la probable oportunidad va muy adelante, quedándonos con los compromisos contractuales, registros, compromisos económicos, fiscales, familiares, personales y más.

Todo ese entorno se podría decir que es hasta un entorno cuántico en el sentido que es tan ágil el desenvolvimiento del medio comercial exigiendo respuesta de operación de apoyo del entorno a la par del mercado, por lo que esta investigación se enfocara al acto de comercio de compra-venta como tal como base de emprendedurismo y no a la unidad de negocio.

ÍNDICE

RESUMEN	ii
ABSTRACT	iii
INTRODUCCIÓN.....	iii
CAPÍTULO I	3
1.1 ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN	3
1.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	4
1.3 DEFINICIÓN DEL PROBLEMA	5
1.4 OBJETIVO DE LA INVESTIGACIÓN	6
1.5 OBJETIVO ESPECÍFICO	7
1.6 PREGUNTA DE INVESTIGACIÓN	7
1.7 FORMULACION DEL SUPUESTO.....	7
1.8 JUSTIFICACIÓN	7
1.9 LIMITACIÓN DEL ESTUDIO	8
CAPÍTULO II.....	11
2.1 MARCO TEÓRICO	11
2.1.1. COMERCIO INFORMAL.....	11
2.2. MARCO REFERENCIAL.....	24
CASO I: “TAMAÑO DEL SECTOR INFORMAL Y SU POTENCIAL DE RECAUDACIÓN EN MÉXICO” (2003)	24
CASO II: “MODELOS DE NEGOCIOS EN LA INDUSTRIA ESPAÑOLA: UN ANÁLISIS DE EFICACIA BASADO EN TAXONOMÍA (Cesar Camison, 2010)	26
CASO II: “LAS REDES DE MIPYMES Y SU ROL EN UNA ESTRATEGIA DE DESARROLLO EMPRESARIAL: EL CASO DE RAFAELA	28
CAPÍTULO III	11
3.1 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN	34
CAPÍTULO IV.....	22
4.1 RESULTADOS	37
4.2 Factores que conducen al cambio	40
4.3 Los Factores externos que se pueden considerar	41
4.4 Reconocimiento de la Necesidad del Cambio.....	41
4.5 Descripción del cambio.....	42
CAPÍTULO V	28
5.1 CONCLUSIONES	47
BIBLIOGRAFIA	52

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 2.1 Índice de ventas y compras netas de mercancías en términos reales en los establecimientos Comerciales.....	15
Tabla 4.1 Entorno de Operación de los Actos de Comercio.....	37
Tabla 4.2 Datos de comercio y empleo.....	38
Tabla 5.1 Límites de Jerarquía de Decisión en el Comercio de Actos Unitarios de Comercio.....	48

ÍNDICE DE GRÁFICAS

Gráfica 2.1 Operaciones de mayoreo factor economía informal.....	20
Gráfica 2.2 Correlación entre ventas de mayoreo menos el 25% de la economía informal.....	20
Gráfica 4.1 Reacción del comercio respecto al empleo.....	38
Gráfica 4.2 Proceso actos unitarios de comercio.....	44
Gráfica 5.1 Modelo de Relación Tecnológica.....	49

ÍNDICE DE DIAGRAMAS

Diagrama: 2.1 Mapa de posición de negocio real local.....	22
Diagrama 5.1 Mapa del Modelo de transición de un acto de compra-venta informal a formal dentro del marco de una organización emprendedora. Referencia Tomada de Kantis, 2000, adecuada por el autor.....	47

CAPÍTULO I
PLANTEAMIENTO DE LA INVESTIGACIÓN

Este capítulo presenta la necesidad de identificar y definir los puntos que limitan el concepto de comercio informal, visualizando alguna restricción conceptual, estableciendo el objeto a investigar bajo un enfoque de lo general a lo particular, o sea, una óptica de actos unitarios y no de entidades globales, encauzando la investigación a la definición del problema como las personas no se incorporan a esta tipo de economía por elección, sino por la sobrevivencia y el derecho a tener acceso a actividades que permitan obtener ingresos básicos

CAPÍTULO I

1.1 ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN

La necesidad de identificar las causas en ciertas circunstancias, que han sido subdivididas en cada una de estos factores económicos en orden de producir estadísticas y análisis que pueden ser posibles de anticiparse en algunos eventos. Con esto se quiere decir, el ser capaz de establecer estrategias que correlacionen con la información analizada en concordancia con “los objetivos e intereses de los gobiernos y las sociedades”. Hay una fuerte relación en estos resultados, decisiones y acciones tomadas por el Gobierno que tienen un efecto considerable en la sociedad.

Así es como una actitud reactiva se desarrolla, personas se posicionan a la defensiva en todas las consideraciones dirigidas a crear una confianza sincera y honesta en las acciones que histórica y culturalmente son características en nuestra sociedad. Se puede decir que prácticamente el Gobierno y Sociedad se convierten en aliados del desarrollo. El Gobierno es el Administrador y Sociedad convirtiéndose en una fuerza operativa.

El objetivo común debe ser la concentración del esfuerzo para obtener un mejor estilo de vida para la sociedad como un todo históricamente, México ha tenido un desarrollo económico y social irregular donde los intereses externos se convierten en intereses internos y han desviado y/o distraído del desarrollo sustentable necesario para mantener al país en mejores condiciones de vida.

Cada país tiene sus oficinas administrativas públicas, dentro de ellas se encuentra la recolectora de impuestos que en este caso se llamará SECRETARÍA DE ADMINISTRACIÓN TRIBUTARIA. Este organismo establece quien paga impuestos, cuanto, el proceso para cumplir con el pago de los mismos y las sanciones por no cumplir. hay que tomar en cuenta la posibilidad de un suceso como lo expone Max Weber (1974) en “The Social causes of the decline of ancient civilization”, (Hart, 2005) Traducido por autor, “El imperio Romano fue destruido, no por barbaros alemanes, que realmente querían disfrutar de los despertares de la civilización, no directamente del Cristianismo, pero si una revuelta por impuestos que tuvo paralelamente en

nuestro mundo” “Las necesidades del imperio por dinero eran altas, por la armada y una gran cantidad de burocracia que únicamente trabajaban por dinero y más dinero de los impuestos ingresados por el comercio” Max Weber (1974)”.

El comercio informal se desarrolla en cualquier parte del mundo; en nuestro país los gobiernos del estado y municipales con su carga tributaria considerándose como un todo y como una obligación para cualquier empresa.

La mayoría de las personas que se aventuran dentro del comercio no formal tienen características emprendedoras reales. La necesidad de sobrevivir también los lleva a la adquisición de habilidades para convertirse en emprendedores y poner a prueba todos sus sentidos naturales y administrativos como un entrenamiento directo mientras cubren sus necesidades básicas.

1.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Los altos costos, y la desconfianza hacia las instituciones gubernamentales, llevan a involucrarse en el comercio informal, esto es bajo el marco del “embeddness” (Dzunic, Small Firms, Social Networks and Economic Performance, 2010) que viene a ser “la restricción o integración de las relaciones económicas creando oportunidades que difícilmente pueden ser adquiridas por medio del mercado y relaciones contractuales tradicionales”(Dzunic, 2010) (Traducido por el Autor), en otras palabras, se tiene que aceptar la realidad en los resultados de las decisiones de política económica, esto es, no dar un trato o solución bajo condiciones económicas básicas, sino de acuerdo a su estado natural actual,

Dzunic et al, establece que “no solamente en términos de los atributos individuales de las empresas, sino también, se incluye la calidad y estructura de la relación social en que la empresa se desarrolla con su medio ambiente” (Traducido por Autor).

En este planteamiento hace referencia a su realidad, lo que para efectos de esta investigación hay que establecer como punto de reflexión y análisis al acto unitario de comercio compra-venta y no a la entidad empresarial pero si en el mismo contexto.

El gobierno de México dirigido en su momento por el ex presidente Vicente Fox Quezada contrató al economista peruano (de Soto, 2004) quién definió lo siguiente:

Más de la mitad de la población, 6 millones de empresas, 70% del territorio nacional y 11 millones de inmuebles están dentro de la economía informal en México. La economía informal en México equivale a 29 veces la inversión extranjera que el país ha recibido desde la Revolución.

En los últimos 35 a 40 años, el sector informal ha generado una riqueza de 315 mil millones de dólares, sin contar las remesas. Esos 315 mil millones de dólares son equivalentes a 7 veces las reservas de petróleo mexicanas. Las empresas en la economía informal no cuentan con títulos de propiedad, licencias de operación, economías a escala, contratos claros” (de Soto, 2004)

Se puede inferir que es un movimiento significativo de flujo dinero que no produce los ingresos fiscales establecidos, pero si mantienen una gran parte de la economía en funcionamiento y en el planteamiento de Hernando de Soto se pueden hacer las siguientes observaciones:

- 1.- Que la tendencia política se mantenga y siga concentrándose la posibilidad de emprender e invertir solo entre los mejor posicionados.
- 2.- Que las condiciones gubernamentales y económicas para emprender y desarrollar una empresa se mantengan limitando a los que tienen poca influencia con los encargados de implementarlas.
- 3.- Que las influencias gobiernen y establezcan políticas ausentes de objetividad y equidad.
- 4.- Que la concentración de desarrollo de sectores productivos se continúe y no permita la distribución y flexibilidad en participar en ellos por nuevos pequeños emprendedores.

1.3 DEFINICIÓN DEL PROBLEMA

Luego entonces valorando que México tiene una población de 112 336 53 habitantes (INEGI 2010), sin embargo un desarrollo no tan equitativo en el país, así pues se considera que lo más probable para realizar una acción comercial como “unitaria” son aquellos que tienen algún conocimiento y estudios: Estudios de nivel medio superior, superior y posgrado, así también

capacitación de tipo técnico, más ello no limita a cualquier persona se llegue a encontrar en las condiciones de realizar alguna operación comercial.

Por lo que se presenta una resultante económica como una estrategia de oportunidad potencializando la productividad del comercio informal, “también llamado sector no estructurado o no organizado (INEGI, 2004) en este país, para cubrir el alto costo de conformar un negocio como están en este momento las regulaciones, requisitos, impuestos, leyes e inversiones se necesita considerar la estructura organizacional para soportar las operaciones unitarias comerciales de compra-venta del negocio bajo una estructura de organización formal para dar legalidad y tranquilidad a todos aquellos que intenten realizar esa actividad aparte de la de empleado.

Muchas personas en el comercio informal muestran talentos de emprendedurismo que deben de ser apoyados no eliminados, enfocada en una visión básica del comercio en sí “el acto unitario comercial que es la compra-venta, pero para ello, se tiene que tomar en cuenta la cultura, condiciones y el ambiente del país que tiene que ser analizado, buscando proporcionar la agilidad necesaria de operación cumpliendo con la normatividad gubernamental.

1.4 OBJETIVO DE LA INVESTIGACIÓN

Promover el desarrollo comercial aprovechando el potencial de los recursos de cada ciudadano de manera voluntaria en cada operación unitaria comercial de compra-venta, mejorando y fortaleciendo la legitimidad del comercio informal dentro del marco legal desarrollando una organización en dirección a la transición de actos unitarios comerciales de compra-venta informales a formales.

La base de esta investigación es establecer un modelo de operación administrativa de los actos unitarios comerciales de compra-venta, potencializando toda la energía de intercambio comercial y a la vez el alto índice de comercio informal existente en el país, enfocándolo a la operación básica: acto unitario de compra-venta, esencia de cualquier empresa y pensamiento emprendedor en el ámbito de comercio.

Reduciendo la informalidad –más no es el fin de esta investigación- se producirán efectos positivos buscando ofrecer una dinámica operativa requerida cumpliendo con la normatividad gubernamental, promoviendo emprendedurismo, motivando los actos de comercio.

1.5 OBJETIVO ESPECÍFICO

Desarrollar un modelo administrativo con las condiciones suficientes y necesarias para realizar las operaciones unitarias comerciales de compra-venta dentro de un marco legal promoviendo el emprendedurismo y el comercio.

1.6 PREGUNTA DE INVESTIGACIÓN

¿Cómo hacer la transición de un acto unitario de compra-venta “informal” bajo un marco administrativo legal?

1.7 FORMULACION DEL SUPUESTO

Una Estructura administrativa puede apoyar y motivar a realizar actos unitarios de compra-venta formales.

1.8 JUSTIFICACIÓN

Si los actos de comercio que no se realizan en una unidad de negocio se consideran que están dentro de la informalidad que surge como consecuencia de las condiciones económicas en el país y ámbito internacional, de los costos, y por consiguiente de la carga tributaria, se podrá decir que ésta prevalecerá, ya que la exigencia de impositivas presiones y provisiones, dará como resultado que deberán destinarse al pago de impuestos y mucho menor será el ingreso final; así pues operando en la informalidad serán mayores las ganancias a operar, estableciendo un fuerte vínculo entre esta situación y la evasión tributaria. Lo que se intenta comprobar en esta investigación es que una estructura administrativa con las condiciones de estructurales administrativas permitan realizar de manera atractiva actos unitarios de comercio de compra-venta informales aprovechando el capital de conocimiento de campo de las personas que tienen por un lado opciones comerciales y por otro la necesidad de un ingreso aunque se convierta en un revolvente.

1.9 LIMITACIÓN DEL ESTUDIO

Esta investigación solo podrá ser hipotética, bibliográfica y además exploratoria, por estar a consideración de autorizaciones y restricciones fiscales y gubernamentales, dará el sustento básico de comercialización: el acto unitario comercial de compra-venta, entiéndase como operación unitaria de comercio que llevará a realizar un modelo de centro de operaciones unitarias de comercio informales y facilitar la transición a acciones formales. Se tomarán referencias económicas más no es el económico el enfoque de esta investigación, sino el de comercio.

CAPÍTULO II
FUNDAMENTO TEÓRICO

En este capítulo se presentan teorías de distintos autores, así como el marco referencial en el cual se comparten estudios que contribuyen al desarrollo de esta investigación

CAPÍTULO II

2.1 MARCO TEÓRICO

2.1.1. COMERCIO INFORMAL

El comercio informal se desarrolla en cualquier parte del mundo; en nuestro país los gobiernos del estado y municipales con su carga tributaria considerándose como un todo y como una obligación para cualquier empresa.

Estas son condiciones que inclusive el ex presidente de México Lic. Ernesto Zedillo Ponce de León (ZEDILLO), dijo: La pobreza se mantendrá incontrolable en países con un sector privado vigoroso; por lo tanto, los impedimentos para un sector privado vigoroso tienen que ser removidos.

Así como el Dr. Zedillo afirma que hay que ser removidos todos los impedimentos para que el sector privado continúe y se sostenga, así también, los afectados e inmersos en la pobreza buscan formas de cómo conseguir ingresos, y esas formas son las disponibles, pero calificadas y normadas por las personas en el poder, por lo tanto es un resultado de las decisiones de las mismas que ostentan y establecen las reglas, luego entonces por ser un resultado de las decisiones no acertadas, todas aquellas acciones que se lleven a cabo para allegarse de ingresos no es estar fuera de la ley, norma, regulación, sino que no existen las formas para ajustar las condiciones de comercio a su verdadera realidad.

Jean-Louis Laville (Laville2011) (Traducido por el autor) “El mercado y el Estado representan el camino normal para que circulen los bienes y servicios, y si el Estado puede ser reemplazado por organizaciones sin fines de lucro, es porque el reciente vence al antiguo, porque el Estado ha fallado en su tarea de protección cayendo en su burocracia”

Es por ello que se requiere procurar tener toda la información de los diferentes ambientes: Los internos y externos para crear el mejor plan estratégico, acciones y medio de retroalimentación para incrementar la productividad para lo que la entidad fue hecha.

Menciona Diane Elson (Elson, 1999) que: “El sistema financiero internacional no tiene un mecanismo efectivo para tratar los riesgos que genera, En su lugar, los riesgos son llevados al sector informal, que funciona como una red de salvamento de último recurso. Las personas que pierden su trabajo en el empleo formal, como resultado de crisis financieras, van al empleo informal” (Elson, 1999) (Traducido por Autor).

Jim Thomas (Thomas, 2000) establece que “El sector informal es particularmente importante en países en desarrollo donde varios de los pobres urbanos sobreviven como trabajadores auto-empleados trabajando en las calles o en un negocio pequeño o familiar (normalmente trabajando en casa). Usualmente estos trabajadores trabajan sin permisos, sin pagar impuestos y están fuera del sistema económico formal y que los productos y servicios producidos son legales, la mayoría de los gobiernos de países en desarrollo toleran el sector informal por que generan empleos” (Traducido por Autor). Por lo tanto, es un resultado provocado de las decisiones de política económica y no por la intención de violar la ley.

Thomas et al afirma que: “En la ausencia de beneficios de desempleo y otras formas de apoyo por el gobierno, es mejor el sector informal que una revolución, entonces el sector informal es completamente tolerado o sujeto a intentos irregulares de deshacerse de él.” (Traducido por Autor).

En la resolución de la XV CIET establece el concepto del sector informal 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 ingresos para las personas que participan en esa actividad.” (INEGI, 2004)

Se pueden considerar algunas causas por las cuales las personas se auto-empleen en el comercio no-formal: Altos impuestos, muchas sanciones, inadecuadas aplicaciones en las leyes fiscales de los diferentes niveles de competencia, falta de seguridad en defensa jurídica cuando un problema se presenta y/o exceso de poder de las personas a cargo al aplicar algunas leyes, desempleo, falta de educación, falta de eficiencia en servicio médico, precios altos en los productos y servicios primarios o básicos (despensa, agua, electricidad, teléfono, gas, etc.), todo

esto provoca que las personas caigan dentro del comercio no-formal también llamado “sector no estructurado o no organizado” (INEGI, 2004), dentro de otras opciones que les permitan sobrevivir mientras intentan producir y crecer para llegar al nivel donde se puedan convertir al comercio formal, bajo un programa sobre trabajo decente estructurado”(INEGI, 2004), la Organización Internacional del Trabajo (OIT, 1993) “respecto a la economía no estructurada, recomendó la eliminación de las reglamentaciones que coartan la realización de actividades no estructuradas, facilitar el acceso al crédito, la formación profesional, la tecnología y otros medios que permitan elevar la productividad, así como, implantar medidas mínimas de protección laboral y social”.

La mayoría de las personas que se aventuran dentro del comercio no formal tienen características emprendedoras reales. La necesidad de sobrevivir también los lleva a la adquisición de habilidades para convertirse en emprendedores y poner a prueba todos sus sentidos naturales y administrativos como un entrenamiento directo mientras cubren sus necesidades básicas.

La actividad comercial es tan antigua como la humanidad, así también, sus beneficios y consecuencias y entre ellas se encuentra la acción que no esta dentro de lo establecido por quien tiene el poder, como lo comenta (Hart, 2005) “Inició como un camino de conceptualización de las actividades irregulares de la pobreza marginal en las ciudades del Tercer Mundo, “el sector informal se ha reconocido como una característica universal de la economía moderna. Evasión de las normas del estado une a las practicas como diversas como mejoras en el hogar, comercio callejero, tratos fraudulentos, software abierto, trafico ilegal de drogas, corrupción política y finanzas bancarias fuera de la frontera. El problema de la “economía informal” es por lo tanto íntimamente unida con la pregunta de que tanto tiempo el estado capitalista puede continuar como la forma económica dominante”. (Traducido por el Autor.)

Tomando lo anterior como referencia se puede decir que el comercio informal se desarrolla en cualquier parte del mundo; en nuestro país los gobiernos del estado y municipales con su carga tributaria considerándose como un todo y como una obligación para cualquier empresa. Por lo que tomando en cuenta a Hart (2005) que dice: “Las Formas son necesariamente abstractas y bastante vida social se hace a un lado como resultado. Esto puede llevarnos a un intento para

reducir la brecha creando nuevas abstracciones que incorporen las prácticas de las personas dentro de un modelo formal” “La idea de la “economía informal” se ha mantenido como un comentario sumergido en estos desarrollos. (Tercer Mundo)” (Traducido por el Autor).

Aquí hay algunas consideraciones que hay que valorar y tomar en cuenta (analizadas ya están) del por que hay poca recuperación de impuestos, comercio informal,: “Las economías del Tercer Mundo se suponía que llegarían empleos, pero, EN LA AUSENCIA DE LAS INDUSTRIA BASADA EN MAQUINARIA, la creación de empleos se hizo grandemente a un lado al único agente económico insignificante BUROCRACIA PUBLICA” (Hart, 2005)(Traducido por el Autor).

Es por ello que el planteamiento de Dzunic (2010) tiene bastante soporte, dice “La confianza es un componente en los mecanismos formales existentes para asegurar reciprocidad, regulando la conducta y las expectativas de los socios en la transacción. Ya que la confianza es el creer en la buena fe de los socios, ahorra tiempo y recursos durante el proceso de la toma de decisiones, al mismo tiempo permite acceso a recursos privilegiados y difíciles de medir.” (Traducido por el Autor).

El comercio en la economía informal es resultado de las políticas publicas, más aun así, es beneficioso, ya que es una buena escuela de entrenamiento para emprendedores, como lo comenta Hart (2005) “La economía informal tomado sobre un nuevo enfoque de vida como un zona de libre comercio, competitiva porque no es regulada” (Traducido por el Autor). Así como “el acercamiento crítico a las no lucrativas” de Jean-Louis Lavelle (Lavelle, 2011) en su “base de análisis del tercer sector de las organizaciones no lucrativas”(Lavelle, 2011)(James, 1956) está fundamentado en la perspectiva de la economía neoclásica y aprendizaje por medio de las fallas del mercado con la provisión de los servicios colectivos, en estas teorías normalmente se refieren a las “*teorías de elección institucional*” , la ayuda es el explicar las razones del porque el mercado, el estado o el sector no lucrativo se reencausa.” Émile James (James, 1956) traducido por el autor, que dice “Hay que considerar que la teoría de valor en el pensamiento neoclásico esta en función de la utilidad que brinda el bien en cuestión a las personas y de la escases del bien en cuestión. Así también, se concibe en la formación de los precios y la distribución de la

renta, en las tres categorías referidas en la economía clásica de tierra, trabajo y capital, con la renta de la tierra, interés del capital y salario del trabajo precios de los factores de producción analizándolos como valores de la oferta y la demanda, es decir que dejan de ser elementos institucionales vinculados a un régimen jurídico en particular, porque esos precios son el resultado de la interacción entre la oferta y la demanda, lo que implica que no dependen del régimen económico.”(James, 1956) (Traducido por el Autor.)

Con la salvedad que no se observa el tiempo, espacio y circunstancia, o sea, los efectos que provocan variaciones en la dinámica, por lo que la relatividad difiere de la estaticidad del pensamiento neoclásico.

Jean-Louis Laville (Laville, 2011) (Traducido por el Autor), menciona que: “el acercamiento de la economía social de esa manera impone por si misma un acercamiento legal, ya que admite tres componentes: co-operativas, sociedades mutualistas y organizaciones sin fines de lucro (asociaciones)”

A continuación se presenta el total de ventas de mayoreo y el total de ventas al menudeo de las 33 áreas urbanas en México, con informes proporcionados del banco de datos de INEGI, Institución Gubernamental Oficial Mexicana de Estadística:

Tabla 2.1 Índice de ventas y compras netas de mercancías en términos reales en los establecimientos comerciales

33 áreas urbanas (variación porcentual anual)				
Año	Período ventas a:		Período ventas b:	
	Mayoreo	Menudeo	Mayoreo	Menudeo
1995	-14.1	-19.3	.21.2	-24.1
1996	0.1	-4.4	6.9	-0.8
1997	3.7	8.9	5.5	9.9
1998	4.6	5.5	2.9	4.6
1999	2	4.3	-0.7	3.8
2000	4.7	10	2.7	10.2
2001	-7.6	2.7	-7	0
2002	-7.3	0	-1.6	0.3
2003	-0.2	3.3	-2.3	-1.5
2004 P/	7.5	4.9	3.6	5.1

Año/Mes	Mayoreo	Menudeo	Mayoreo	Menudeo
2003				
Enero	-1.1	3.3	-2.5	0.4
Febrero	-1.8	4.2	-0.3	-2.9
Marzo	3.8	3.2	5.5	-1
Abril	-5.2	0.5	-5.5	-3.6
Mayo	-5.5	0.2	-2.6	-3.9
Junio	3.4	3.7	-2.9	-2.5
Julio	-1.9	3.8	-4.4	0.1
Agosto	-1.9	3.1	-3.9	-1.6
Septiembre	2	3.6	-0.7	2.8
Octubre	4	4.5	-4.7	-1.7
Noviembre	3.3	5.5	-0.3	0
Diciembre	4.7	4.1	-4.4	-3.7

Año/mes	Mayoreo	Menudeo	Mayoreo	Menudeo
2004				
Enero	0.6	3	0.5	0
Febrero	1.5	4.2	2.1	5.1
Marzo	11.5	3.7	5.2	6.7
Abril	6	3.1	-0.1	-0.3
Mayo	7.4	3.6	-0.7	3.8
Junio	11.4	2.4	4.8	8
Julio	7.2	4.8	4	3.2
Agosto	12.6	4.2	6.6	9.3
Septiembre	11.1	8.2	6.8	6.2
Octubre	5.1	6.6	2.5	4.5
Noviembre	10.8	6.7	9.1	11.1
Diciembre	4.9	7	1.9	3.2

Fuente: Datos obtenidos de INEGI "Encuesta mensual sobre establecimientos comerciales"

Nota: Cifras provenientes de los respectivos índices, base 1994=100

- a. "Son las mercancías vendidas propiedad del establecimiento menos el importe de las devoluciones, descuentos y rebajas sobre ventas sin incluir el IVA, pero considerando cualquier otro impuesto que el establecimiento traslade al cliente."
- b. "Son las mercancías compradas propiedad del establecimiento menos el importe de las devoluciones, descuentos y rebajas sobre compras sin incluir el IVA, pero incluyendo cualquier otro impuesto que haya sido trasladado al establecimiento por parte de sus proveedores."
- p. Cifras preliminares a partir de la fecha en que se indica.

El termino emprendedor (empresario) comúnmente es usado en México por los términos expresado en ingles manager y entrepreneur. "La palabra "entrepreneur" en México es la

persona que asume el riesgo financiero, él o ella desarrollan y crean lo que usualmente es una familia de negocios y más frecuentemente se llama administrador” según lo comenta (Martinez, 1998), esto encaja en el marco del comercio informal porque de acuerdo con (ROSEMARY, 2000) (Traducido por Autor), dice: “El comercio informal es una parte representativa de la economía informal”

Esta aseveración establece la diferencia entre las dos, más aún, una investigación por (KUCHTA-HELBLING CATHERINE, 2000) (Traducido por Autor), comenta que del sector informal “son *Entrepreneurs* que producen productos legítimos sin los permisos correspondientes y status legal por la falta de recursos y/o de incentivos para cumplir con reglas gravosas, excesivas y reglamentaciones necesarias para ser parte de la economía formal. Como un resultado, ellos operan fuera de la economía formal. Las actividades del sector informal son reglamentaciones extra-legales, y no en el sentido criminal.

Esto tiene una consideración local y/o nacional, pero por un lado confirma que el gobierno puede ser ineficiente y por otro lado en la percepción que el dinero que recibe el gobierno vía impuestos no es usado y/o administrado correctamente con los objetivos establecidos en nuestra constitución. DEV RAJ DAHAL en informe de (RIMAL, 2004) (Traducido por Autor), establece que “los beneficios de la economía informal son siempre subestimados a pesar de la contribución significativa en la subsistencia de la gente pobre. Obviamente, el sector informal continua creciendo en proporción directa en la caída de la economía formal”

Todo intercambio comercial debe ser considerado a realizarse de buena voluntad y confianza creando la integración y lealtad entre los actores de las operaciones comerciales de compra-venta, esto es tomado en cuenta por Dzunic (Dzunic, 2010) (Traducido por el Autor) cuando menciona “que a la luz de la teoría del capital social, donde la combinación de la relación entre la confianza, factibilidad y reciprocidad en los grupos sociales, el desempeño económico de las empresas pueden ser interpretadas no solamente en términos de los atributos individuales de las empresas, sino también, se incluye la calidad y estructura de la relación social en que la empresa se desarrolla con su medio ambiente” Esta es la esencia del enfoque de operaciones un unitarias de comercio y no como unidades de negocios, ya que la intención de considerar a las entidades

informales como evasoras fiscales, parece ser más por política neoliberal que no ha producido la visión establecida y se ha encausado a una recaudación extrema calificando de “evasores” al comercio y sector informal siendo estos el resultado del mismo proceso económico por las políticas públicas y económicas.

Dzunic (Dzunic, 2010) “que los lazos formales existentes entre las compañías, en base a contratos, no deben ser ignorados, ya que representan la mayoría de las relaciones de negocios. Sin embargo, las relaciones personales y contactos en algunos casos pueden tener un rol significativo así también establece componentes principales en dichas relaciones de las PYMES que son:

- Confianza
- La Transferencias de información crítica
- La resolución de problemas en conjunto.

La confianza es un componente en los mecanismos formales existentes para asegurar reciprocidad, regulando la conducta y las expectativas de los socios en la transacción. Ya que la confianza es el creer en la buena fe de los socios, ahorra tiempo y recursos durante el proceso de la toma de decisiones, al mismo tiempo permite acceso a recursos privilegiados y difíciles de medir.” (Dzunic, 2010) (Traducido por el Autor).

Como lo dicen Daniel Flores y Valero Gil (Daniel Flores Curiel, 2003) que comentan: “Así también se espera que los países con alto nivel de corrupción y un pobre sistema de regulación, no puedan mantener un alto nivel de recaudación y que esto se observe como una baja carga tributaria. Cuando la carga tributaria se define como recaudación de impuestos como porcentaje del PNB.”

Ya que la economía informal está ligada a la formal tal como lo afirma (RIMAL, 2004), cuando se refiere al “sector informal no es desligado del sector formal. Existen algunos tipos de interdependencia hacia atrás y delante de las cadenas de producción con las empresas formales por medio de los contratos de trabajo y servicio.”

Y en la conclusión de Daniel Flores y Valero Gil (Daniel Flores Curiel, 2003) que comentan: “Si se tiene un país que tiene un aparato gubernamental con baja corrupción y alta regulación, los costos de situarse en el sector informal son más altos, puesto que el gobierno cumple con su función de regresar mediante bienes y servicios los impuestos a sus contribuyentes; y, así también, la probabilidad de ser detectado es más alta. Por lo tanto, es posible que existan países con alta recaudación o carga fiscal, pero bajo o mediano nivel de economía subterránea.

“El Tamaño de la Economía Informal por el Método Monetario. En esta sección se presentan los resultados obtenidos al aplicar la metodología empleada por Tanzi para el caso mexicano, considerando el periodo 1971-2001. Para hacer el cálculo de la economía subterránea se tiene que partir de una estimación de la demanda de dinero.

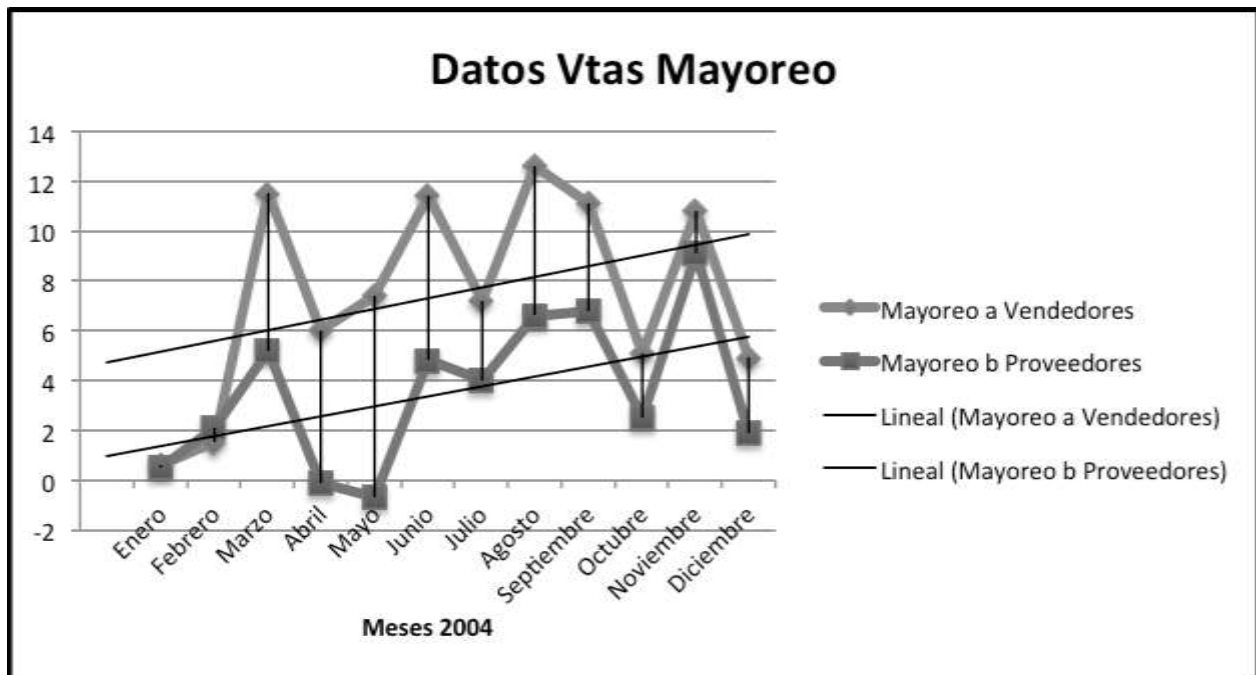
La economía subterránea, así definida, estuvo creciendo hasta el año de 1988, para después sufrir caídas en los cuatro años consecutivos, pasando de un 47.8% en 1988 a un 21.73% del PIB en 1992. A partir de este último año, ha fluctuado alrededor del 25% del PIB.” (Daniel Flores Curiel, 2003)

Se tomaron estos datos para establecer el punto que es más fácil construir una estructura administrativa en lugar de dar apoyo a cualquiera que pueda tener la oportunidad de tener contactos para realizar una operación de compra-venta, aplicando el 25% de la economía informal a los datos de ventas de mayoreo y menudeo informales y dan los siguientes resultados:

A continuación la tabla 1.2 muestra las operaciones de mayoreo: el resultado de la base de datos de mayoreo menos el porcentaje del factor economía informal comparado con el 25% de la economía informal de los datos de las ventas informales de mayoreo 2004. Se puede ver la alta variación de las dos series de datos al mismo tiempo, y muestran que esas variaciones están bajo reacciones atípicas lógicas, ya que indistintamente que parece un comportamiento similar de la recta de Mayoreo de vendedores y la recta de mayoreo de proveedores con tendencia hacia la alta es muy marcado el nivel en el cual se mueven las dos rectas en el cuadrante, ya que las ventas se mueven en los niveles de rango promedio mínimo de 6 al 12, la recta del indicador de mayoreo de proveedores se mueve en los -1 al 7, ya que la intención es vender y no tener producto en

bodega por mas tiempo que el razonable para su venta en el menor tiempo, se puede inferir que el diferencial de la brecha entre uno y otro esta influenciado por los actos unitarios de comercio de compra-venta en el comercio molecular.

Gráfica 2.1 Operaciones de mayoreo factor economía informal



Fuente: Elaboración Propia, Datos obtenidos de INEGI.

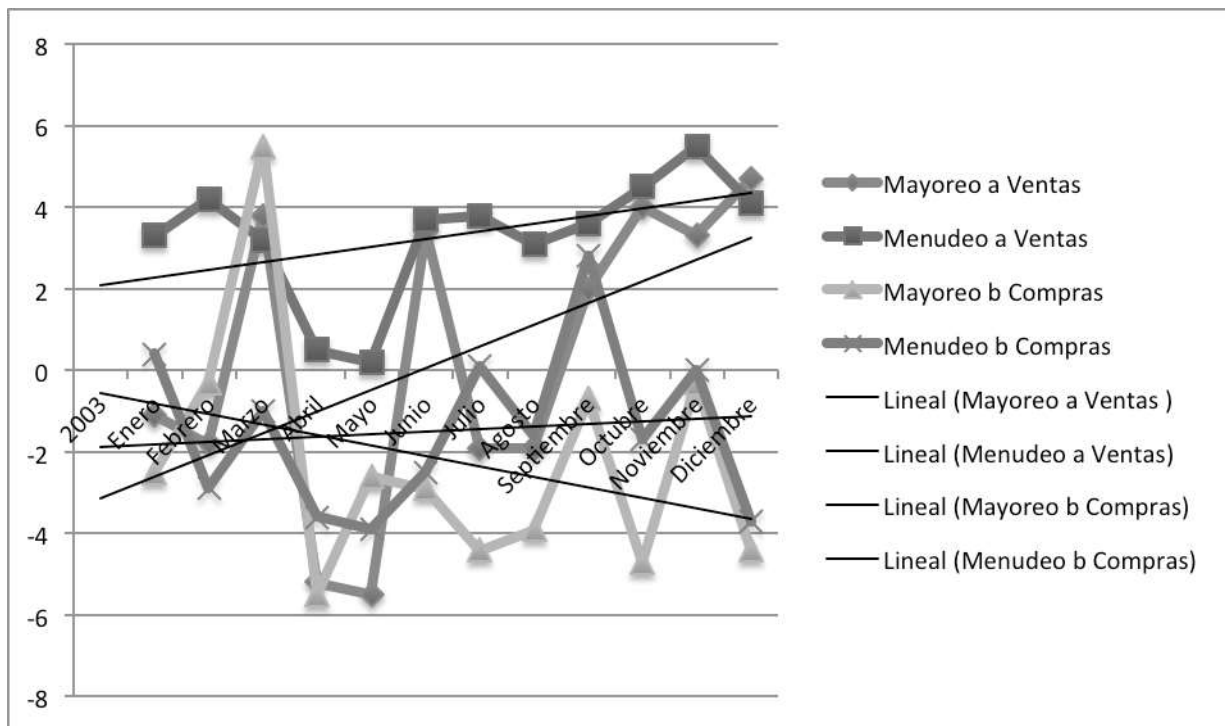
La relación que existe entre las operaciones de mayoreo y menudeo 2004

En la siguiente grafica 2.2 se mostrará visualmente la comparación de tres series de datos que son:

1. Línea Azul: es la tabla de datos base de las operaciones de Ventas de Mayoreo del 2004, la información obtenida de INEGI tomando de la tabla de datos de arriba.
2. Línea Roja: Es la tabla de base de datos de las operaciones de Ventas de Menudeo del 2004.
3. Línea Verde: es la tabla de datos base de las operaciones de Compras de Mayoreo del 2004, la información obtenida de INEGI tomando de la tabla de datos de arriba.

4. Línea Morada: es la tabla de datos base de las operaciones de Compras de Menudeo del 2004, la información obtenida de INEGI tomando de la tabla de datos de arriba.
5. Línea Negra: son las líneas de tendencia.

Gráfica 2.2: Correlación entre ventas de mayoreo menos el 25% de la economía informal



Fuente: Elaboración Propia, Datos obtenidos de INEGI.

Refiriéndonos a lo que nos dice: (Hart, 2005) “Formas son necesariamente abstractas y bastante vida social se hace a un lado como resultado. Esto puede llevarnos a un intento para reducir la brecha creando nuevas abstracciones que incorporen las practicas de las personas dentro de un modelo formal” (Hart, 2005) Traducido por el Autor.

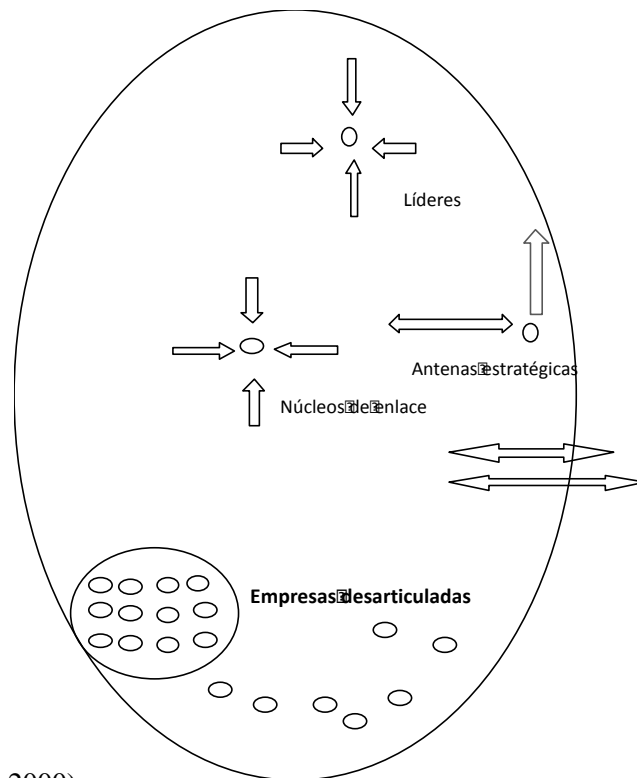
Referenciando lo que menciona Hart (Hart, 2005), se tienen que tomar en cuenta varios factores en función de la relación que existe entre ellos de acuerdo con el ENFOQUE DE REDES, de acuerdo a (Kantis, 2000) en su investigación “*Las Redes de Mipymes y su Rol en una Estrategia de Desarrollo Empresarial: El Caso de Rafaela*” (Kantis, 2000) que dice: “Este protagonismo

asignado a los emprendimientos de escala reducida requiere contar, no solo con ciertas capacidades vinculadas al empresario individual, si no con una malla de relaciones que incluye tanto el plano de las articulaciones con otros colegas como con las instituciones que forman parte de su sistema de apoyo (organizaciones que brindan servicios para su desarrollo, consultores, etc.)

El enfoque de redes implica una transformación del paradigma tradicional (Nohria, 1992) “El eje del análisis se traslada desde la esfera de los agentes individuales hacia el plano sistémico y relacional” (Nohria, 1992)(KANTIS, 2000). Ello no significa omitir la importancia de las dimensiones individuales de las empresas (por ejemplo sus fortalezas y debilidades) sino reconsiderarlas y comprenderlas desde la perspectiva del conjunto

El mapa del acto unitario de compra-venta de un emprendedor puede ser comparado con “El mapa de posición de negocio real local” mostrado en la investigación de Hugo Kantis.

Diagrama: 2.1 Mapa de posición de negocio real local



Fuente: Hugo (Kantis, 2000)

“En Rafaela, participar de estas redes de relaciones suele estar asociado a la presencia de mejores indicadores de desempeño. Las firmas de mejor performance y orientación internacional de sus ventas tienden a estar más vinculadas a otras empresas locales que las restantes. Las mayores diferencias observadas al comparar las empresas de diferente desempeño radican en el distinto grado de participación en redes de apoyo efectivo ante problemas y desafíos. Estas evidencias abonan el argumento en favor del rol de las redes en el desarrollo empresario global, esto es, de capitalización de la plataforma local como base de una estrategia de internacionalización.”(KANTIS, 2000)

Este planteamiento viene a ser el acto unitario de compra-venta, ya que las operaciones de comercio realizadas por personas que participan en redes de relaciones, con mejor performance y orientación al aprovechamiento de la oportunidad tienden a estar vinculadas al consumidor y al proveedor actuando este como intermediario.

IBM’s Business System Development Method (BSDM) “es un método informal para desarrollar modelos de negocios”(YUNH-HEH CHEN-BURGER)(Traducido por el Autor), en términos de BSDM dice que un Modelo de Negocio es:

“Un modelo de negocio es un modelo del negocio que define las cosas que los negocios necesitan manejar, y las reglas del negocio que gobiernan el comportamiento de esas cosas”.

“El comercio o emprendedurismo molecular” es una realidad comercial, no fue creado, sino que es el origen de intercambio en una época que realza su existencia por ser una consecuencia en un mundo materialista provocado por la inducción al consumismo y por consecuencia al atesoramiento de bienes en todo el medio ambiente social.

El *“comercio o emprendedurismo molecular* es la observación de los actos unitarios de comercio de compra-venta reconociendo su importancia y necesidad de existir en un entorno donde la mentalidad recaudatoria, superflua, ambición de poder y control, han llevado a desviar de un buen encausamiento en la toma de decisiones de políticas públicas, siendo las que rigen el rumbo económico, social, ético de orden entre otras, estrangulando el desempeño en el ámbito de actos

de comercio (es lo que nos compete en este caso), tomando el gobierno la responsabilidad de decisión y de esa manera disminuyendo la responsabilidad del individuo obligando al mismo a traspasar la normatividad como una forma de sobrevivencia.

2.2. MARCO REFERENCIAL

CASO I: “TAMAÑO DEL SECTOR INFORMAL Y SU POTENCIAL DE RECAUDACIÓN EN MÉXICO” (2003)

El presente estudio tiene tres objetivos fundamentales: medir el tamaño de la economía informal; cuantificar su poder recaudatorio; e identificar las características y el comportamiento de quienes lo integran.

Hay dos maneras de definir la parte de la economía que no se encuentra registrada ante las autoridades de Hacienda. En los países desarrollados, que tienen generalmente métodos de fiscalización más estrictos, se habla de economía subterránea o economía escondida. Este concepto se refiere generalmente a las actividades ilegales y otras que no se encuentran registradas en la contabilidad nacional. Para medirla se utilizan métodos indirectos. En los países subdesarrollados, como México y los de América Latina, la noción de economía informal se relacionaba originalmente con la migración campesina a las ciudades. Actualmente, la economía informal se encuentra asociada con la pobreza o con el exceso de regulaciones gubernamentales. De cualquier forma, se trata de actividades generadoras de ingresos no reguladas por el estado. Para estimar su tamaño se emplean métodos directos. Así, la medición de la economía subterránea se encuentra asociada con los métodos indirectos y la correspondiente a la economía informal con los directos.

La distinción entre economía subterránea y sector informal también es reconocida por el INEGI cuando señala en la Cuenta Satélite del Subsector Informal de los Hogares lo siguiente: “Conceptos tales como la economía oculta o subterránea y las actividades ilegales donde se encuadran la producción nacional, industrialización y distribución de enervantes y estupefacientes; la producción pirata de software, casetes y videos, la usura; la reventa de taquilla; las intervenciones quirúrgicas desautorizadas; el comercio y transporte de mercancías de contrabando, entre otras, no están medidos en el Sistema de Cuentas Nacionales de México (SCNM) ni en las estadísticas de la Balanza de Pagos, y bueno es señalar que otro tanto ocurre

con la mayoría de los países del orbe. Estos conceptos tampoco pueden ser considerados como parte del Subsector Informal.”

Los métodos indirectos estudian el comportamiento de variables que sirven como indicadores de las actividades subterráneas. En esta investigación se aplican los más utilizados: el método del insumo físico y el enfoque monetario. Esencialmente, el primer método atribuye las divergencias entre el crecimiento del consumo de electricidad y el PIB a la economía subterránea, mientras que el segundo hace algo similar con el dinero en efectivo.

El método directo mide la informalidad a partir de encuestas a individuos o empresas, de manera que se parte de una definición muy precisa de las características que deben tener los sujetos de estudio para pertenecer al sector informal. Debido a que en el presente estudio se utilizó la Encuesta Nacional de Empleo 2000 (ENE 2000), el sector informal quedó definido por exclusión de acuerdo con una serie criterios. Se consideró que no pertenecen al sector informal los individuos que cumplen cualquiera de los siguientes: se encuentran registrados en el IMSS o ISSTE, los que trabajan en empresas con más de 15 empleados y los que pertenecen a los sectores de educación pública, ferrocarriles, etc., para cumplir con los criterios de INEGI – STPS en la Encuesta Nacional de Micro negocios 1998 (ENAMIN 1998).

Es conveniente aclarar que se prefirió utilizar la ENE 2000 en lugar de la ENAMIN 1998 o su derivado, la Cuenta Satélite del Subsector Informal de los Hogares, por dos razones fundamentales. En primer lugar, la ENE contiene un mayor número de observaciones que la ENAMIN y permite manejar con mayor flexibilidad la definición del sector informal. En segundo lugar, la ENE se aplica en el hogar del trabajador, mientras que la ENAMIN es una encuesta aplicada a los patrones y trabajadores independientes, quienes tienen más incentivos a distorsionar la información, especialmente la referente a su situación fiscal y la afiliación de sus empleados al IMSS.

El INEGI hace un cálculo del tamaño del sector informal encuestando pequeños negocios. La diferencia formal entre las dos definiciones, la de INEGI y la que se emplea en el presente estudio, es que INEGI toma como base de información la unidad de producción y aquí se toma al trabajador. En términos prácticos, la diferencia más grande es que en este trabajo se excluye a los trabajadores adscritos al IMSS (o al ISSTE), debido a que se considera poco probable que un

negocio cumpla con la obligación de brindar seguridad social de manera formal a sus trabajadores y no se encuentre registrado ante SHCP. Esta consideración es consistente con el objetivo primordial del estudio que es calcular la recaudación potencial del sector informal.

El punto de partida para estimar el tamaño del sector informal con potencial recaudatorio son los 71 millones de personas mayores de 12 años que existen en México, de acuerdo con la ENE 2000. De este grupo de personas se restan los que no trabajan, los mayores de 80 años, los que trabajan en el sector agropecuario y el personal de servicio doméstico. Una vez excluidos estos grupos, quedan 29 millones de personas. Se decidió excluir al sector agropecuario porque es precisamente el origen de la migración a las ciudades y de la informalidad. Su modo de operación es completamente distinto, con un alto grado de autoconsumo y posibilidades de recaudación muy bajas. Basta con mencionar que se trata de un sector que recibe constantemente apoyos y subsidios por parte del gobierno.

De los 29 millones de personas ocupadas bajo estudio, se resta entonces a los que por sus características se consideraron parte del sector formal como se explicó anteriormente. Como resultado se obtuvo una cifra cercana a los 15 millones de personas en el sector formal y 14 millones en el sector informal. En términos de la población ocupada, el sector clasificado como informal en este trabajo representaría entonces un 48.3% del total.

Vale la pena agregar que esta podría ser una sobreestimación del sector informal, ya que muchos de los trabajadores mencionados laboran en negocios que si están registrados ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público. De acuerdo con la ENAMIN 1998, de los informales reportados utilizando las encuesta de la ENEU y de la ENE, aproximadamente el 55.8% son informales. Sin embargo, como se mencionó es difícil confiar en la veracidad de la información que contiene la ENAMIN sobre el asunto particular del registro ante Hacienda.

CASO II: “MODELOS DE NEGOCIOS EN LA INDUSTRIA ESPAÑOLA: UN ANÁLISIS DE EFICACIA BASADO EN TAXONOMÍA (Cesar Camison, 2010)

El concepto de modelo de negocio es particularmente rico y potencialmente poderoso en la

literatura de planeación estratégica (Chesbrough, 2007a, b; Chesbrough y Schwartz, 2007; Zott y Amit, 2008), desde ese entonces el trabajo pionero de Hamel (2000) y Hamel y Prahalad (1994) que hizo hincapié en su importancia para conferir una ventaja competitiva, estimulando así la aparición de una nueva línea de investigación. Esto fue apoyado por la incorporación constante de innovación organizacional por los negocios en respuesta a los cambios de competencia, que a su vez dieron lugar a nuevos modelos de negocio. Sin embargo, a pesar de su importancia, no existe en la actualidad no hay consenso sobre el concepto o su clasificación (Morris, Schindehutte & Allen, 2005; Schweizer, 2005), ni acuerdo en cuanto a la ventaja competitiva de cada tipo de modelo (Zott y Amit, 2007). El presente estudio tiene como objetivo reducir estas dos brechas de la investigación, ofreciendo una vista de la construcción y su puesta en práctica a través de la creación de una escala de calificaciones multidimensional que servirá para desarrollar una taxonomía de modelos de negocio y permitir un análisis comparativo de su eficacia. El interés en los modelos de negocio se remonta a los estudios por Chandler (1962) sobre los cambios estratégicos y organizativos en las organizaciones empresariales que acompañan la evolución del capitalismo. El estudio de los modelos de negocio ha resurgido con fuerza con la espectacular expansión del Internet y el comercio electrónico, sin embargo, así como la aparición de nuevas formas organizacionales en el análisis de cadena de valor que a su vez han dado lugar al desarrollo de nuevos modelos. Ha habido una gran proliferación de nuevos modelos en los últimos años, y estos han transformado las reglas de la estrategia competitiva de una manera sin precedentes. Sumando a los tipos clásicos como el Modelo Integrado (I-model) y el Modelo Multidivisional (M-modelo), que tradicionalmente se han asociado con la estructura organizacional de Corporaciones, los nuevos modelos son descentralizados y basados en Red (N-modelo, por sus siglas en Inglés), apoyado por la cooperación, y haciendo énfasis en las actividades centralizadas y externalizando o subcontratando funciones complementarias para formar una Red Corporativa. Esta evolución continua ha estimulado el desarrollo de la investigación pionera dedicada a las dinámicas de los modelos de negocios (Mason & Puerro, 2008; Willemstein, van der Valk y Meeus, 2007) intentando sistematizar diferentes modelos de negocio. Estos estudios, que han sido mayormente influenciados por criterios inductivos, son restringidos a industrias específicas como la biotecnología (Bigliardi, Nosella y Verbano, 2005; Nosella, Petroni y Verbano, 2005; marzo y Seoane, 2006;. Willemstein et al, 2007), informática (Bonaccorsi, Gianmangeli y Rossi, 2006) y el comercio electrónico (Mahadevan, 2000), o a

empresas con un cierto tipo de perfil, tales como empresas emprendedoras (Zott y Amit, 2007). Otras clasificaciones (Camisón, 2001; Heuskel, 1999) adoptan un enfoque deductivo en la categorización de los modelos de negocios. A pesar de estas tipologías / taxonomías son de gran valor, que no han resuelto la necesidad implícita de desarrollar una clasificación capaz de una distinción general entre los modelos empresariales. El presente estudio tiene como objetivo delimitar el concepto basado en las definiciones en la literatura publicada, para poner en práctica el concepto usando una escala multi-artículo, y para completar la evaluación de resolución por análisis de agrupamiento de los modelos de negocio existentes.

La aparición de los nuevos modelos de negocio descentralizados y basados en Red (N-modelo) ha desafiado a la ventaja competitiva del Modelo de Integración (I-modelo) y modelos multi divisionales (M-modelo). La literatura existente contiene informes extensos e independientes sobre las propiedades y el impacto económico de la modelo de Integración (I-Model) (Afuah, 2001; Cacciatori y Jacobi- des de 2003), el Modelo Multidivisional (M-modelo)(Armour y Teece, 1978; Galunic y Eisenhardt, 1996) y el Modelo de Red (N-modelo) (Cravens, Piercy y Shipp, 1996; Edwards & Samimi 1997; Hanssen-Bauer y de la nieve, 1996). A pesar de la controversia en torno a este tema, el análisis comparativo de la eficiencia de los diferentes modelos de negocio es generalmente descriptiva en la cualidad distintiva, y los estudios empíricos son casi inexistentes (es decir, Volle, Dion, Heliès-Hassid y Sabbah, 2008; y Zott Amit, 2007, 2008). El presente trabajo compensa estas deficiencias con un novedoso enfoque deductivo-inductivo para la clasificación de modelos de negocios, proporcionando un análisis comparativo basado en la teoría de su desempeño. Nuestro análisis se sustenta en la Vision del Recurso proporcionando un marco teórico interesante para analizar el potencial de un modelo de negocio y determinar el desarrollo de ventajas competitivas. (Cesar Camison, 2010) (Traducido por Autor)

CASO II: “LAS REDES DE MIPYMES Y SU ROL EN UNA ESTRATEGIA DE DESARROLLO EMPRESARIAL: EL CASO DE RAFAELA

En los últimos tiempos, ha tendido a atribuirse un rol fundamental a los emprendedores como factor de dinamización de la economía, en la creación de puestos de trabajo, en la generación y adopción de innovaciones y en la canalización de las energías productivas de la sociedad. A

escala internacional, se observa también una evolución desde los enfoques de desarrollo que centraban su interés exclusivo en las grandes empresas extranjeras como motores de la inversión y de la creación de puestos de trabajo, hacia una revalorización del rol de las MIPyMEs. Este protagonismo asignado a los emprendimientos de escala reducida requiere contar, no sólo con ciertas capacidades vinculadas al empresario individual, si no con una malla de relaciones que incluye tanto el plano de las articulaciones con otros colegas como con las instituciones que forman parte de su sistema de apoyo (organizaciones que brindan servicios para su desarrollo, consultores, etc.).

Estas redes ayudan a reproducir la vocación y el espíritu emprendedor de la comunidad local actuando como plataforma de apoyo moral y de legitimación social del proyecto empresarial (Johannisson, Alexanderson, Nowicki y Senneseth, 1994), permitiendo complementar sus recursos materiales - técnicos/económicos- y de información -estratégica/técnica- (Araujo y Easton, 1996; Brusco 1992; Johannisson y Monsted, 1997) y contribuyendo a la generación de ventajas competitivas no alcanzables a nivel individual (Ring y Van de Ven, 1994; Ramos, 1998, Johannisson, 1993; Johannisson y Monsted,1997). La interacción entre los agentes locales favorece los procesos de aprendizaje basados en la experiencia y facilita la difusión y socialización del conocimiento técnico (Johannisson y Monsted, 1997, Porter 1999, Schmitz 1992).

El enfoque de redes implica una transformación del paradigma tradicional (Nohria 1992). El eje del análisis se traslada desde la esfera de los agentes individuales hacia el plano sistémico y relacional. Ello no significa omitir la importancia de las dimensiones individuales de las empresas (por ejemplo sus fortalezas y debilidades) sino reconsiderarlas y comprenderlas desde la perspectiva del conjunto.

Estas redes empresariales abarcan el tejido de relaciones sociales y económicas que vinculan a los actores que participan de la vida productiva local. En este sentido, se enfatiza el hecho de que la red aparece como una forma espontánea de organización inter empresarial que va más allá del mercado. De esta definición se desprende que hablamos de actores, de relaciones y de los recursos que forman parte de los intercambios entre los mismos. Estos intercambios no sólo incluyen flujos de transacciones comerciales de tipo vertical, sino también las comunicaciones, la

información y el apoyo ante desafíos y problemas técnicos y de gestión registrados tanto a nivel horizontal como transversal.

La identificación de este conjunto de dimensiones relacionales permite ‘hacer sentido’ del sistema implícito de vinculaciones informales que gobierna el desarrollo empresarial local y su cotidianeidad. Descifrar las características de estas redes, su grado de desarrollo y la conformación del mapa de actores y relaciones contribuye a comprender las fortalezas y debilidades estratégicas del proceso de desarrollo empresarial.

En suma, las redes locales constituyen una herramienta estratégica para el desarrollo empresarial. No sólo en el sentido ya expresado en los párrafos anteriores, sino que, por los mismos motivos, conocer la arquitectura de las redes locales brinda un insumo fundamental para la actuación estratégica en favor del desarrollo empresarial.

La metodología utilizada permite identificar, en base a encuestas a los empresarios locales el grado de desarrollo de las redes de comunicaciones informales entre los agentes, las redes de apoyo ante problemas de gestión y tecnológicos y las articulaciones económicas o de transacción comercial entre empresarios y de estos con las instituciones de apoyo. Su densidad, tamaño y fortaleza, la diversidad y riqueza de su composición interna, el nivel de integración e inclusión de los distintos agentes locales a las mismas y su arquitectura constituyen algunos de los indicadores utilizados. Estos indicadores han sido desarrollados y aplicados en el estudio de aglomeraciones de empresas en Suecia habiéndose encontrado elevados niveles de desarrollo empresarial (Johannisson y otros 1991). Ello permite utilizar esta metodología y la información del caso sueco como benchmark, es decir, como marco de contrastación que ayuda a caracterizar el grado de desarrollo de las redes en Rafaela. En una segunda instancia se ha construido un mapa estratégico de las redes locales que permite caracterizar el rol de los distintos actores en las mismas y, en consecuencia, sus implicancias para una estrategia de desarrollo empresarial. En base a información colectada entre los empresarios locales el mapa de redes permite distinguir y caracterizar a las empresas que ejercen el liderazgo formal e informal, a quienes desempeñan posiciones de enlace con otros empresarios, a los empresarios que participan de agrupamientos relacionales con otros colegas locales y constituyen plataformas espontáneas para el desarrollo asociativo, a quienes actúan como antenas estratégicas para el aglomerado en base a sus vínculos

con agentes fuera del entorno local y, por último, a quienes no participan de las redes de relaciones y que conforman bolsones de desarticulación.

CAPÍTULO III
METODOLOGÍA

Este capítulo contiene la presentación de las bases de información para sustentar esta investigación, en el cual se podrá observar el diseño de la información y el sujeto de estudio. Por estar a consideración de autorizaciones y restricciones fiscales y gubernamentales, esta investigación solo podrá ser hipotética, bibliográfica y además exploratoria. Dará el sustento básico de origen en la comercialización, esto es, el acto unitario de comercial de compra-venta, como operación unitaria de comercio que llevara a realizar un modelo de centro de operaciones unitarias de comercio informales y facilitar la transición de las mismas a formales.

3.1 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

La presente investigación tiene un enfoque exploratorio, ya que se basa en un tema no referido como tal: Al elaborar un concepto más objetivo e importante de origen al acto unitario de compra-venta (como una dicotomía del comercio) englobadas en las unidades de negocio, nos permitirá identificar nuevos paradigmas para enfrentar el desenvolvimiento del comercio en la actualidad. Bajo esta consideración los métodos de investigación a seguir serán los siguientes:

Se buscara información de:

Etapas 1.- Se llevara a cabo búsqueda de información (en sus diferentes formatos) sobre comercio En investigaciones, reportajes, declaraciones, análisis congresionales, investigaciones gubernamentales, organizaciones internacionales de comercio, para sustentar la concepción de acto unitario de compra-venta indistintamente de informal o formal.

Etapas 2.- Se analizara y definirán conceptos, con el propósito de encontrar homologación.

Etapas 3.- En cada análisis se harán las observaciones y conclusiones de los mismos.

Por lo tanto hay que en consideración la vinculación entre el acto de venta individual que es de escala reducida por parte del emprendedor pero en función de la vinculación con las diferentes relaciones con otros colegas como con las diversas Instituciones pero de forma viceversa, esto es, de ubicar en un solo lugar a los colegas y representaciones de las diferentes Instituciones que tienen relación con la actividad comercial para que el apoyo sea por acto de venta del emprendedor y no por entidad empresarial

CAPÍTULO IV
RESULTADOS

En este capítulo se presenta el análisis e interpretación de la información y datos tomados como referencia para justificar y sustentar el objeto de realización esta investigación.

4.1 RESULTADOS

Tomando en cuenta la política económica del país que no es el tema de investigación, pero si una referencia para dar cimientos al tema de investigación, ha orillado que la unidad de negocio no deba de ser más la entidad que como indicador se ha venido a través de las décadas tomando como referencia, porque esta muy viciado política, económica y socialmente esto es que las reglas a respetar estableciendo un orden no cumplen con lo establecido ni con las expectativas.

Es por ello que se tiene que reconocer la posición real, aceptar y crear nuevas ideas de ajuste sobreponiéndose a las condiciones.

Graficando lo mencionado anteriormente:

Tabla 4.1: Entorno de Operación de los Actos de Comercio.

Referencia	Decisiones de Influencia	Efectos
Ley	Globalización	Corrupción
Reglamento	Neo-Liberalismo	Impunidad
Formato de Operación	Multinivel	Desgaste Social

Se llego a un
Grado de Insostenibilidad

Por lo tanto solo con
Soluciones y Decisiones Innovadoras y Creativas

Fuente: Elaboración Propia

Se requiere retomar una óptica más social que es la referencia base de gobernar ajustando la política económica y publica, enfocándola a una economía mas social, atendiendo con ello el Nuevo medio ambiente económico y comercial, regresando a la base origen de la unidad de negocio que es EL ACTO UNITARIO DE COMERCIO DE COMPRA-VENTA (comúnmente llamado trueque), de esa manera cambiar la calificación de informal con grado de evasor, la interpretación de una fase del desarrollo comercio que hay que apoyar, por ser el resultado de las políticas y condiciones supra-económicas, aceptando y reconociendo la parte de responsabilidad de las entidades que se desenvuelven y participan en el crecimiento y desarrollo de un país.

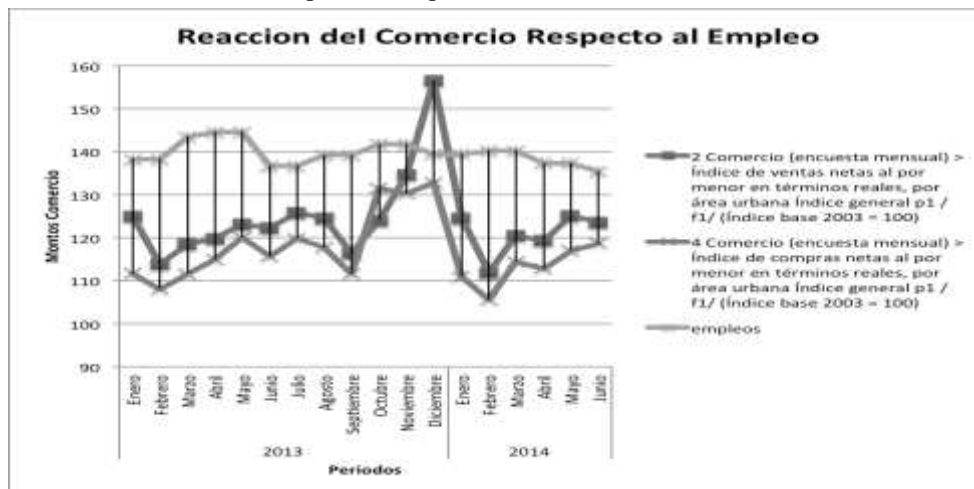
A continuación se muestran la tabla 1.2 y gráfica 2.2. de datos de comercio y empleo proporcionada por INEGI.

Tabla 4.2 Datos de comercio y empleo

Año	Mes	(2) Comercio (encuesta mensual) > Índice de ventas netas al por menor en términos reales, por área urbana Índice general p1 / f1/ (Índice base 2003 = 100)	(4) Comercio (encuesta mensual) > Índice de compras netas al por menor en términos reales, por área urbana Índice general p1 / f1/ (Índice base 2003 = 100)	Empleos
2013	Enero	124.93709	111.68993	138.28041
	Febrero	113.83821	108.06725	138.28041
	Marzo	118.41961	111.65746	143.51895
	Abril	119.77389	114.97886	144.61671
	Mayo	123.10068	120.05776	144.61671
	Junio	122.23392	115.67315	136.77
	Julio	125.83234	119.9263	136.77
	Agosto	124.50962	117.72636	139.22882
	Septiembre	116.33983	111.62666	139.22882
	Octubre	124.01336	131.52166	141.76963
	Noviembre	134.55041	130.34074	141.76963
	Diciembre	156.43285	132.84644	139.46457
2014	Enero	124.55643	110.92524	139.46457
	Febrero	111.8801	105.55446	140.27211
	Marzo	120.38653	114.47045	140.27211
	Abril	119.29895	112.84558	137.36968
	Mayo	125.01804	117.03897	137.36968
	Junio	123.58192	118.74724	135.43238

Fuente: INEGI, Datos tomados de INEGI.

Gráfica 4.1 Reacción del comercio respecto al empleo



Fuente: Relacionada por el autor. Datos tomados de INEGI. (Tabla Anterior)

La Recta del empleo es la que aparece en la grafica en la parte alta, la recta del índice de ventas netas al por menor en términos reales es la recta que aparece en posición media y el índice de compras netas al por menor en términos reales es la recta que aparece en la parte baja.

Se puede observar en la Grafica 4.1 que en el mes de mayo a junio del 2013 y en marzo tiende a caer el empleo pero el índice a pesar que el empleo baja de manera importante el índice de ventas netas al por menor casi insensible, en septiembre cuando el índice de ventas netas al por menor cae significativamente es cuando el empleo esta incrementándose de manera mínima, en noviembre y diciembre del 2013, el índice de ventas repunta de manera significativa el empleo baja y se sostiene. En marzo del 2014 inicia a bajar el empleo y reacciona en de manera inversa el índice de ventas netas al por menor. Refiriéndonos al Índice de compras netas al por menor tiene una reacción similar. Esto nos indica que el comercio se sostiene o se incrementa sensiblemente que se puede inferir como actos unitarios de compra-venta de comercio realizados en un modelo de negocio no estructurado ni considerado en alguna clasificación de negocios como tal y aquellos que realizan esas actos unitarios de compra-venta seria considerar un porcentaje 80/20 de los que regresan a ser empleados y el 20% se prolongan su actividad en ese nuevo modelo no contemplado de “Modelo de Comercio Molecular”.

La base del Modelo de Transición de las operaciones unitarias comerciales de compra-venta informal a formal dentro del marco de una organización emprendedora es social y empresarial, bajo una condición focal de “comercio molecular”, más no económica, aunque para sustentar la presente investigación se tomen de referencia estudios económicos que son más para justificar la inexistencia de este enfoque desde el punto de vista de “operación de origen” de la entidad empresarial o unidad de negocio.

Esto es, que la relatividad en el desarrollo y desempeño del y en el mercado comercial entiéndase operaciones unitarias de compra-venta y no empresas que existen en el sector comercial--- es tan palpable, que es tomada en cuenta para desarrollar esquemas de funcionamiento que se ajusten a lo no establecido, con esa misma tendencia es la de observar las operaciones unitarias de comercio de compra-venta aplicando la creatividad en un plano de desarrollo comercial social en el sentido de facilitar el desenvolvimiento en un marco aceptado, cierto y confiado.

Por lo tanto “*El comercio o emprendedurismo molecular*” es una realidad comercial, no fue creado, sino que es el origen de intercambio en una época que realza su existencia por ser una consecuencia en un mundo materialista provocado por la inducción al consumismo y por consecuencia al atesoramiento de bienes en todo el medio ambiente social.

El “*comercio o emprendedurismo molecular* es la observación de los actos unitarios de comercio de compra-venta reconociendo su importancia y necesidad de existir en un entorno donde la mentalidad recaudatoria, superflua, ambición de poder y control, han llevado a desviar de un buen encausamiento en la toma de decisiones de políticas públicas, siendo las que rigen el rumbo económico, social, ético de orden entre otras, estrangulando el desempeño en el ámbito comercial empresarial (es lo que nos compete en este caso), tomando el gobierno la responsabilidad de decisión y de esa manera disminuyendo la responsabilidad del individuo obligando al mismo a traspasar la normatividad como una forma de sobrevivencia.

Propuesta de Estructura de Empresa:

Para efectos de este modelo es recomendable se tome en cuenta para la creación de la infraestructura del Modelo de transición de un acto de compra-venta informal a formal una empresa que su esencia sea el comercio con la participación de los tres niveles de gobierno y con el apoyo de las asociaciones empresariales, industriales y profesionales que proporcionarán el soporte administrativo con el profesionalismo y certidumbre para las personas con intenciones de realizar actos de comercio cumpliendo así con las reglamentaciones gubernamentales sin algún tipo de repercusiones para ellos, se proporcionará la imagen empresarial a las personas que lleguen a realizar actos de comercio por medio de esta entidad administrativa

4.2 Factores que conducen al cambio

Los Factores internos que se pueden considerar en el desarrollo y funcionamiento son:

1. Reducción de Costos
2. Manejo de la información de manera eficiente
3. Reducción de personal
4. Reducción de uso en material físico

5. Agilidad en la comunicación interna y externa
6. Reducción en los tiempos de respuesta a los requerimientos de los “clientes internos”
7. Base de datos con conexiones Intra e Internet
8. Control de los movimientos entre empresa compradora y vendedora así como la conexión con el intermediario.

4.3 Los Factores externos que se pueden considerar

- A. La imposibilidad de operar bajo las formas establecidas (licencias., registros, etc.)
- B. Los altos costos de operación en condiciones normales.
- C. La falta de conocimiento y experiencia en las gestiones Institucionales
- D. Falta de capital suficiente para tener al personal necesario
- E. Necesidad de Consultoría Profesional fuera de presupuesto
- F. Comunicación y gestión lenta

4.4 Reconocimiento de la Necesidad del Cambio

Se tiene la necesidad por parte de todas aquellas personas que realizan o quieren realizar operaciones de actos de comercio, de una entidad administrativa que proporcione los servicios operacionales formales por acción comercial, para ello se requiere de una tecnología de hardware y software que permita la operacionalidad de manera ágil, cierta y confiable para todas las personas y entidades que participen en cada operación cumpliendo con los requisitos y reglamentaciones establecidas por las diferentes instituciones gubernamentales reguladoras y normadoras de los actos de comercio, así como desarrollar esos mismos actos de forma expedita, a menor costo y en menor tiempo, dando la oportunidad a la persona intermediaria de momento de concentrarse en hacer negocio y desarrollar su creatividad emprendedora en lugar de invertir gran parte de su tiempo en aprender y comprender las formas y procedimientos de gestión necesarios en la función de toda empresa.

Con esto se provocaría la confianza de realizar en esta entidad administrativa por parte de las personas que realizan actos comerciales esporádicos, y aumentar sus operaciones hasta llegar al monto límite para pasar a un estado formal.

4.5 Descripción del cambio

Se necesitara un servidor, con terminales en cada uno de los centros internos operacionales de registro y gestión, los cuales tendrán conexión intra e Internet, para así estar también conectados con las oficinas de las Instituciones necesarias para el desempeño de la Empresa y apoyo a los actos de comercio, se ira definiendo los datos del banco de datos, los formatos de aplicación y cierre de los actos de comercio realizados por las personas que se acerquen a realizarlas a esta empresa, se emitirá una tarjeta de control de monto en la que cada vez que realice una operación ira disminuyendo del monto limite la suma de las operaciones realizadas, de tal manera que todo de manera automática emita formatos, actualice datos, envíe avisos, todo esto de manera electrónica , así todo estará conectado y sincronizado para aumentar la eficiencia y eficacia en las acciones comerciales realizadas y solicitadas por todas aquellas personas que lo soliciten.

La informalidad es una fase de la economía en el proceso del desarrollo comercial Empresarial, ya que actualmente en la mayoría de los casos se inicia de manera improvisada y circunstancial motivados por alguna “oportunidad”, condiciones de relaciones o invitaciones a realizar algún acto de comercio.

El proceso de Actos Unitarios de Comercio:

1. Acciones de compra-venta esporádica.
2. Incremento en las compras o consecución de productos para la venta.
3. Volumen de productos vendidos sostenible.
4. Incremento de volumen de productos vendidos al límite de la capacidad dentro de la informalidad.
5. Conocimiento y posicionamiento en el mercado, incremento de y en la demanda formal.
6. Análisis de ventas, compras y costos de la formalidad.
7. Ventas formales.

En la grafica 4.2 del Proceso de Actos Unitarios de Comercio se intenta hacer evidente los pasos de la interrelación de las diferentes actividades de manera integrada, ya que cada una de ellas es intrínsecamente parte de la persona que este llevando a cabo las acciones.

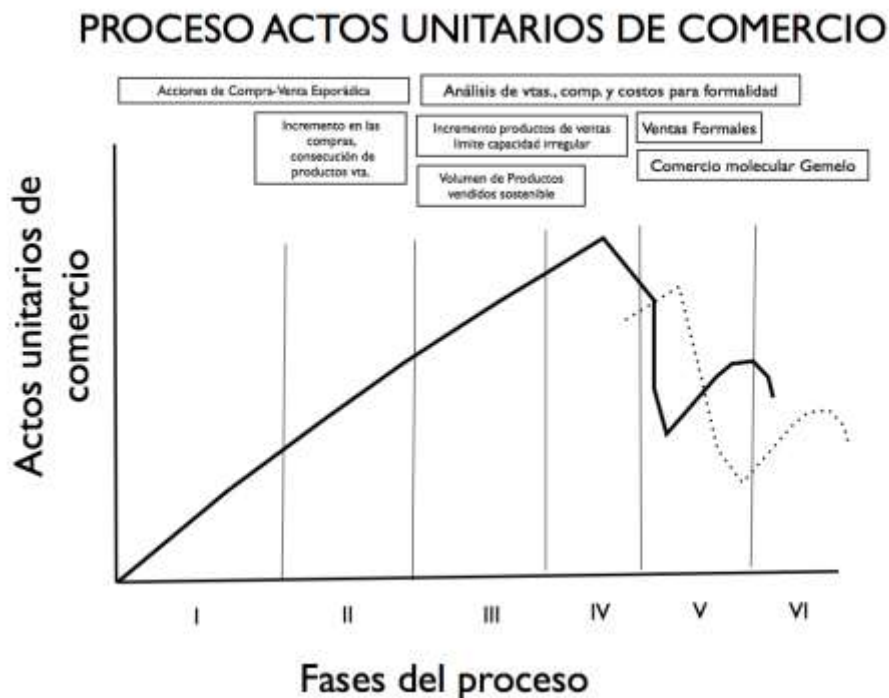
En la primera fase es por ello que el inicio es con acciones esporádicas de compra-venta porque lo motiva la oportunidad, el conocimiento, el poder hacerlo, necesidad, esto es, sin embargo, que no se esta limitado con otras actividades como por ejemplo el empleo para realizar los actos unitarios de comercio de compra-venta, estas acciones continúan realizándose, aunque a la vez como consecuencia se incrementan las compras.

En la siguiente fase se desarrolla a la vez el análisis de ventas, compras y costos tratando de buscar estar dentro del marco regular o formal establecido, más aun, también, se incrementan las ventas y como consecuencia de estar en el mercado y posicionándose hay más prospectos solicitando sus productos siempre y cuando pueda proporcionarle los documentos regulares (factura, cedula fiscal), a la vez el volumen de ventas se mantiene de manera constante (presionando un poco el cambiar de estado de realizar los actos unitarios de comercio de informal a formal), continua el análisis de ventas, compras y costos para la formalidad y empiezan a disminuir los actos de comercio tomando en consideración aquellos que se han tenido que dejar por no tener la regularidad o cumplir con los requisitos formales o entrar dentro del comercio estructurado.

De esa manera se toma la decisión de aprovechar las oportunidades de los prospectos que solicitan operaciones dentro del marco estructurado y entra al comercio formal, cumpliendo con lo establecido legalmente, solo que de inicio en la formalidad no es lo suficiente como para que de momento soporte el costo de manera independiente, por lo que se tiene que estar subvencionado de los actos unitarios de comercio del comercio no estructurado mientras se establecen las operaciones dentro del marco estructurado.

De esa manera se origina el Comercio molecular gemelo para poder estar operando las acciones de comercio del comercio formal y las del informal, es por ello que las dos disminuyen en su numero esperando que una crezca (formales) y la otra tratando de hacerse al marco del comercio estructurado soportando el costo de la formal (informales).

Gráfica 4.2 Proceso actos unitarios de comercio



Fuente: Elaboración Propia.

Es importante la percepción de los beneficios y mejoras por los impuestos para la vida social, se incrementaría la confianza para entrar al sector formal en un marco de “buen negocio”, disminuiría la tasa de impuestos y se incrementarían los beneficios y mejoras y por consiguiente, disminuiría la informalidad; no se eliminaría por ser parte del proceso de desarrollo comercial, siendo variable de acuerdo a las condiciones económica del medio ambiente nacional.

El conocimiento comercial referido al banco de información de relaciones (profesionales, sociales, laborales), empresas en sus diferentes giros, proporcionan el Empoderamiento y dependerá de quien tenga ese conocimiento para hacerlo efectivo, que permita la toma de decisiones, en este caso, de hacer uso de él, convirtiéndose en el límite de formalidad, convirtiéndose a la vez en el punto donde pueden converger los elementos internos y externos, dando oportunidad a realizar la operación unitaria de comercio de compra-venta cediendo el poder de operación libre y a la vez haciendo espacio con licencia para la misma.

CAPÍTULO V
CONCLUSIONES

En este capítulo se presenta la propuesta de Concepto y modelo administrativo de esta investigación, así como sugerencias para que tengan a bien complementar y ampliar esta investigación y finalmente se presentan conclusiones y recomendaciones finales.

5.1 CONCLUSIONES

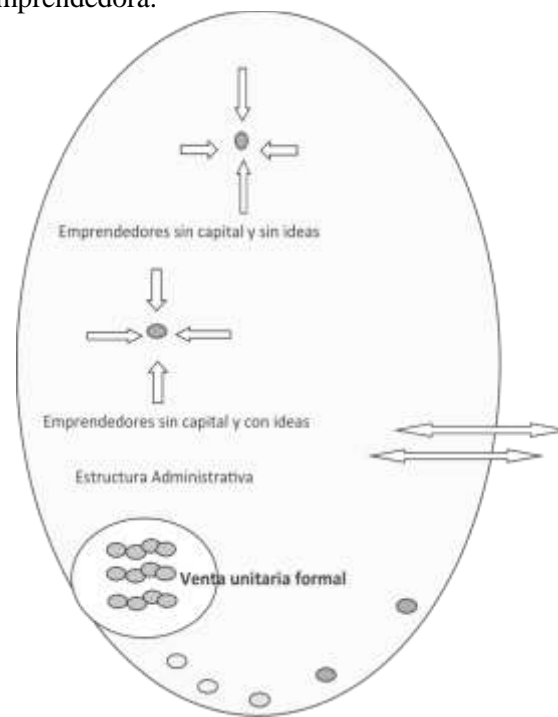
Al desarrollar y finalizar esta investigación se concluye que es necesario que los actores principales en la sociedad (gobierno y población) reencaucen sus políticas o acuerdos para un desarrollo de bienestar y prosperidad, concluyendo que las políticas publicas tienen que ser en beneficio de las mayorías incrementando la productividad de los recursos con una administración de mayor eficiencia y eficacia de acuerdo a lo mencionado en el Capitulo anterior en la tabla 4.1

Que los actos unitarios de compra-venta considerados dentro del sector informal no son por intención, sino, como resultado o inducidos por las condiciones económicas generales.

Los actos unitarios de compra-venta son realizados con aplicación de confianza, pero a la vez, mayor riesgo, lo que implica más conocimiento en los entes participantes de las operaciones de comercio.

A continuación se muestra el Modelo Administrativo de Transición de un Acto de Compra-venta Informal a Formal dentro de una Organización emprendedora:

Diagrama 5.1: Mapa del Modelo de transición de un acto de compra-venta informal a formal dentro del marco de una organización emprendedora.



Fuente: Referencia Tomada de (KANTIS, 2000) y adaptada por el autor

El diagrama anterior responde a la pregunta tema y causa de esta investigación. Este modelo propone una forma de cómo hacer la transición de un acto unitario de compra-venta “informal” bajo un marco administrativo legal.

Para fortalecer el financiamiento del Mapa de transición en el Diagrama 4.1 es necesario establecer sus límites y marco de operación entendiendo los actos de comercio unitarios de compra-venta en sus jerarquías de acuerdo a la tabla 4.3 que se muestra a continuación:

Por lo que se debe de regular y normar e incluir en la clasificación de modelos de negocio

Tabla 5.1: Límites de Jerarquía de Decisión en el Comercio de Actos Unitarios de Comercio

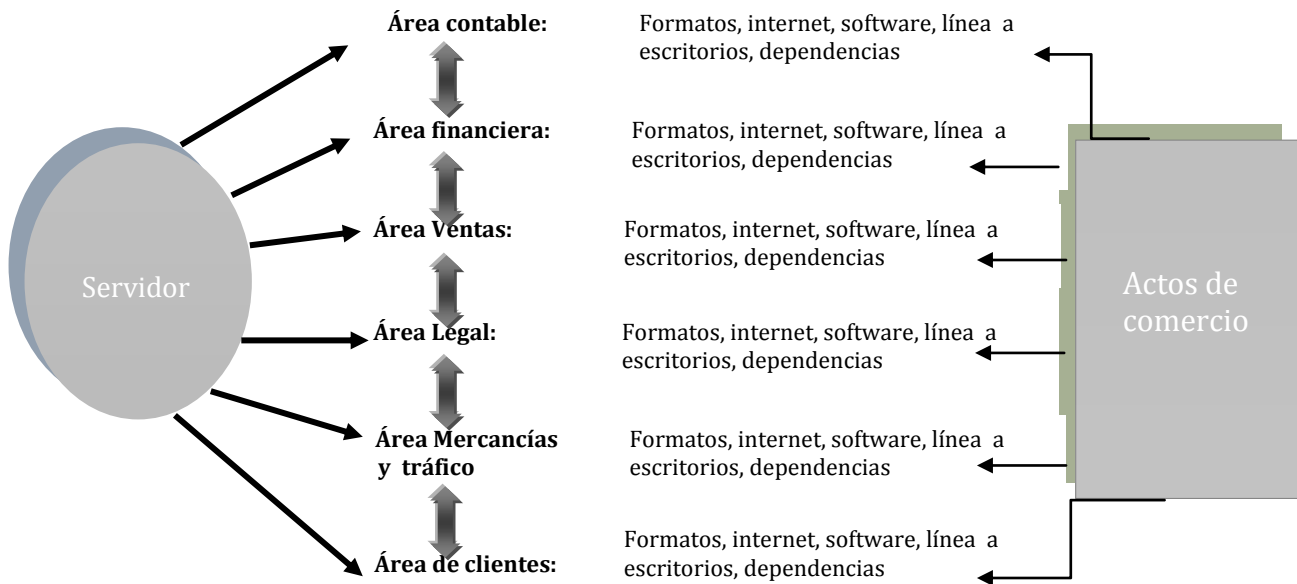
Entorno interno	Persona	Entorno Externo
Empoderamiento	Conocimiento Comercial	Limite Formal
Poder	Acto unitario de Comercio	Decisión
Sin poder	Formalidad	Limite Informal

Cada uno de los elementos considerados en esta tabla están interrelacionados entre si como el conocimiento comercial referido al banco de información de relaciones (profesionales, sociales, laborales), empresas en sus diferentes giros, proporcionan el Empoderamiento y dependerá de quien tenga ese conocimiento para hacerlo efectivo, que permita la toma de decisiones, en este caso, de hacer uso de él, convirtiéndose en el limite de formalidad, convirtiéndose a la vez en el punto donde pueden converger los elementos internos y externos, dando oportunidad a realizar la operación unitaria de comercio de compra-venta cediendo el poder de operación libre y a la vez haciendo espacio con licencia para la misma.

El entrar a la formalidad es quedar “sin poder” ya que las limitaciones de orden en condiciones no controlables que existan en el medio ambiente total serian bastantes restrictiva.

A continuación se presenta el Modelo de Relación Tecnológica; Enfoque sistémico Administrativo de relación entre cada departamento con Hardware y software:

Gráfica 5.1: Modelo de Relación Tecnológica,



Se deberá considerar el retomar como base de gobernar, de establecer políticas a la confianza, respeto y honestidad, haciendo valer los acuerdos (leyes), la responsabilidad (sanciones al incumplimiento de arriba hacia abajo), ciudadanía (razón de gobernar) esto será para restablecer un orden de credibilidad, tranquilidad y certidumbre encausando el creer que se recibirá apoyo para desarrollarse y no un abuso de autoridad.

Cada departamento contara con telefonía computarizada, CPU, impresora, scanner, suscripciones a los portales especializados de cada uno de los departamentos, así como línea de conexión a las asociaciones de empresarios, empresas, industrias, abogados, contadores, agencias aduanales, y grupos correspondientes a las actividades de cada uno de los departamentos para facilitar y agilizar el desempeño de las personas que desempeñen los puestos en cada área.

Los bancos de datos de cada una de las áreas estarán relacionados de acuerdo a los campos con datos que sean de uso en común entre ellos.

La implementación de la tecnología necesaria para desempeñar las actividades de la empresa estará en función del cliente que es aquel que llegue a realizar uno o algunos actos de comercio, permitiéndole de manera ágil, cierta y confiable la operación comercial sin provocar mayor

contratiempo en el momento e la operación de compra-venta o después, manteniendo el seguimiento en cada movimiento interno en las áreas con relación y externo con los proveedores e instancias relacionadas con el acto de comercio, disminuiría el número de acciones de comercio que se quedaban sin realizar , de esta manera se tendría la oportunidad de llevarlas a cabo y tener una utilidad, con la posibilidad de lograr acumular un capital económico o de movimiento comercial para después llegar a instalarse de manera formal.

La implementación de la tecnología necesaria para desempeñar las actividades de la empresa, esta en función del cliente que es aquel que llegue a realizar uno o algunos actos de comercio permitiéndole de manera ágil, cierta y confiable la operación comercial sin provocarle mayor contratiempo en el momento y/o después, manteniendo el seguimiento en cada movimiento interno en las áreas con relación y externo con los proveedores e instancias relacionadas con el acto comercio, esto disminuirá el número de acciones de comercio que se quedaban sin realizar las personas, con la oportunidad de llevarlas a cabo y tener una utilidad, logrando llegar a un capital económico o de movimiento comercial, para después llegar a instalarse de manera formal.

- a) Menciona que la conducta de los actos de la economía informal actúan igual que el mercado y las decisiones de política económica
- b) La economía informal indica si las decisiones de política económica son las adecuadas , entre mayor sea la economía informal serán las peores decisiones de política
- c) Estos resultados proporcionan un parámetro para pensar en las mejores acciones que nos lleven a reducir la economía informal e inducirla a la economía formal
- d) El apoyo mínimo integral a la economía informal será muy representativo en la reducción de la diferencia entre el desarrollo de la economía formal y la informal
- e) Geográficamente y estratégicamente establecer la estructura organizacional que apoye las operaciones unitarias de compra-venta en las ciudades que sean de un movimiento comercial de medio a alto.
- f) Tomando la referencia como mayoreo informal da una mayor razón para tomar en cuenta a los estudiantes creando el apoyo de una estructura organizacional que reduzca el gap entre las ventas de mayoreo y el porcentaje de economía informal.

g) Tecnología aplicada a la Estructura Administrativa de ventas unitarias de los Emprendedores

Esta es una empresa en proceso de apertura y operación con la intención de apoyar y atraer a todas aquellas personas que estén realizando y/o quieran realizar actos de comercio pero no tengan los recursos necesarios para realizarlas con las instalaciones y estructura física bajo la normatividad y reglamentaciones establecidas por las instituciones de los tres niveles de gobierno y con el apoyo de las asociaciones empresariales, industriales, profesionales para dar certidumbre y confianza a aquellas personas que se acerquen a esta empresa, cumpliendo con los pagos impositivos correspondientes pero solo por la operación. Se tendrán requisitos límites, en caso que las personas lleguen a esos límites se les pasara al contexto formal establecido por las Instituciones correspondientes se llegue a ellos.

Se tiene considerado para efectos legales tener solo control de qué empresa compra y que empresa vende, y por separado el control de solo el monto realizado por cada persona intermediaria, , este tipo de control es entre otros conceptos de información necesaria para establecer el sistema de software adecuado al servicio que se quiere proporcionar, para ello podrá ser con una tarjeta programada como la de teléfono celular o publico que tendrá la información personal comprobándose con dos identificaciones oficiales con fotografía, que tiene un límite y llegando a ese límite en el momento de correrla en el sistema automáticamente emitirá todos los formatos necesarios para registrarse bajos los lineamientos formales establecidos, de esa manera, quien emprende la operación vaya teniendo la confianza de seguir haciendo operaciones comerciales en esta empresa (estructura administrativa) hasta llegar a estar en condiciones de establecerse por sí mismo.

Bibliografía

- Adler, P. A. (1987). Membership roles in field research.
- Anna Luiza Osorio de Almeida, L. A. (1995, March). Poverty, Desregulation and Empliment in the Informal Sector of Mexico. (21226). (H. R. Education and Social Policy Department, Ed.)
- Boas, F. (1943). Recent Antropology. *Science* (98), 311-314, 334-337.
- Cesar Camison, A. V.-L. (2010). Business Models in Spanish Industry: a Taxonomy-based Efficacy Analysis. *M@n@gement* , 13 (4) , Special Issue, 298-317. (B. D. Guest Editors: Xavier Lecocq, Ed.) AIMS, Association Internationale de Management Strategique.
- Chen, M. A. (2005, April). Rethinking the Informal Economy. USA: ONU-WIDER, EGDI Expert Group on Development Issues.
- Daniel Flores Curiel, J. N. (2003). Tamaño del Sector Formal y su Potencial de Recaudación en México. Facultad de Economía. Nuevo León: Universidad Autónoma de Nuevo León.
- Davis, J. (1996, Abril 1). From Informal to Formal Markets: A Case Study of Bulgarian Food Markets During Transition. WWW.PALGRAVE-JOURNALS.COM, 37-53.
- De Soto, H. (2004, Abril 19). Ven el Futuro en Informales. Contrata Fox a Peruano para Estudio.
- Dewalt K.M & DeWalt, B. (2002). Participant Observation. (A. Press, Ed.) USA: Walnut Creek, Ca.
- Dzunic, M. (2010). Small Firms, Social Networks and Economic Performance. *Economics and Organization* , 7 (1), 137-150.
- Elson, D. (1999). Women in informal employment: Globalizing and Organizing (WIEGO). In A. K. Foundation (Ed.), *Women in Informal employment: Globalizing and Organizing (WIEGO)* (p. 10). International Development Research Center.
- Enrique, G. The Informal Economy in Latin America. *The Cato Journal*, 17 (1).
- Federal Reserve Bank Of Dallas. (2002, Sept 24). Federal Reserve Bank of Dallas. Retrieved from Federal Reserve Bank of Dallas: [Www.Dallasfed.Org](http://www.Dallasfed.Org)
- Frias, S. Informal Trade as an Instrument to Fight Poverty and promote New Orders of Social Stratification. Lisboa: Universidad Tecnica de Lisboa.
- Giddens, A. (1990). *The Consequences of Modernity*. Stanford, CA, USA: Stanford

University Press.

González, V. E. (2000). Mercadotecnia Global. Retrieved from Mercadotecnia Global: www.mktglobal.iteso.mx

Grajales, T. (2000, Marzo 27). www.tgrajales.net. Retrieved from [tragales.net](http://www.tgrajales.net): <http://www.tgrajales.net/investipos.pdf>

Hart, K. (2005, April). Formal Bureaucracy and the Emergent Forms of the Informal Economy. USA: ONU-WIDER, EGDI Expert Group On Development Issues.

INEGI. (2003, Sept 5). Comunicado de Prensa. (100/2003) . Aguascalientes, Ags: INEGI. Integration, I. D. (n.d.).

INEGI. (2004). La Ocupacion en el Sector No Estructurado de México 1995-2003. 3, 13. México, D.F.: INEGI.

INEGI. (2004). La Ocupacion en el Sector no Estructurado en México 1995-2003. 3,16,19.

James, E. (1956). Historia del pensamiento economico. Argentina.

John C. Cross, P. D. (1998). The informal Sector. Encyclopedia of Political Economy London, UK: Routledge.

John, C. (2000, APRIL). Organizing The Informal Sector Notes From The Field. USA.

Jorge Arzate Salgado, A. B. (2011, MAYO). Reproduccion de la Pobreza en America Latina. Relaciones Sociales, Poder y Estructuras Economicas . Buenos Aires, Argentina: CLACSO.

Juan Carlos Gómez Sabáni, D. M. (2012, Septiembre). Informalidad y tributación en America Latina: Explorando los Nexos para Mejorar la Equidad. (124) . Santiago, Chile: Naciones Unidas CEPAL/Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación AECID.

Kantis, H. (2000). Las Redes de Mipymes y su Rol en una Estrategia de Desarrollo Empresarial: Caso Rafaela. Seminario Internacional Parques Tecnologicos e Incubadoras de Empresas: Desarrollo Local y Gestion Tecnológica, 13. Mar de Plata, Argentina.

Laville, J.-L. (2011). What is the Third Sector From the Non-Profit Sector to the Social and Solidarity Economy. (11/1) . EMES European Research Network.

Loayza, N. A. (1997, February). The Economics of the Informal Sector. A Simple Model

and Some Empirical Evidence from Latin America (WPS1727) , 52. (T. W. BANK, Ed.)
The World Bank Policy Research Department Macroeconomics and Growth División.

Maiti, S. M. (2005, April). Globalization, Reform and the informal Sector. Globalization, Reform and the Informal Sector (2005/12) . Usa: Onu-Wider, Egdi Expert Group On Development Issues.

Malinowski, B. (2001, 12 27). Argonauts of the Western Pacific. Routledge.

Martinez, S. (1998). The Mexican Entrepreneur: An Ethnographic Study of the Mexican Emprearario. International Studies of Management & Organization, 28 (2), 97-124.

Mehran, R. H. (n.d.). Statistical Definitions of the Informal Sector - International Standards And National Practices. (I. L. Office, Ed.)

Merhan, R. H. (n.d.). Statistical Definition Of The Informal Sector. International Standards And National Practices. (B. O. International Labour Office, Ed.)

Nohria, R. G. (1992). Networks and organizations: Structure, Form and Action. 544.

Ochoa, L. S. (2005). Economía Informal: Evolución reciente y perspectivas. 64. (C. d. Pública, Ed.) Mexico, D.F., Mexico: Camara de Diputados LIX Legislatura.

OIT Organizacion Internacional de Trabajo. (1993, ENERO). Resolucion Concerniente a Las Estadisticas De Empleo Del Sector Formal. Decimo Quinta Conferencia Internacional de Estadistas de Trabajo.

OIT. (1993). Resolucion Concerniente a Las Estadisticas De Empleo Del Sector Formal. Decimo Quinta Conferencia Internacional de Estadistas de Trabajo.Organizacion Internacional de Trabajo OIT.

Peng, Y. (2004). Kinship Networks and Entrepreneurs in China's Transitional Economy. (U. o. Press, Ed.) American Journal of Sociology, 109 (5), 10045-1074.

Peng, Y. (2004). Kinship Networks and Entrepreneurs in China's Transitional Economy. The university of Chicago.

Ph.D., K.-H. C. (2000). Bacgorund Paper-Barriers to Participation: The Sector in Emerging Democracies. The World Movement for Democracy, Second Global Asembly: Confronting Challenges to Democracy in the 21st. Century. Sao Paulo: Center for International Private Enterprice (CIPE).

Quintin, E. (2002, Sept/oct). ¿México esta listo para Rugir?

Quintin, S. P. (2006, November). The Informal Sector in Developing Countries. Output, Assets and Employment (2006/30). (T. W. UNU-WIDER, Ed.)

Rimal, B. (2004). Informal Economy New Challenges For Trade Unions. LO/TCO Seminar The Informal Economy (pp. 1-8). Sweden: GEFONT.

Rosemary, B. (2000). Informal Commerce Expansion And Exclusion In The Historic Center Of The Latin American City.

Sam, V. The Blessings of the Black Economy. Narcisuss Publications.

Scholtys, B. (1998, abril 29). America Latina en Movimiento. Retrieved from Agencia Lationoamerica de Información: www.alainet.org

Sindzingre, A. (2006). The Relevance of the Concepts of Formality and Informality: A theoretical Appraisal. Linking the Formal and Informal Economy: Concepts and Policies. (R. K. Basudeb Guha-Khasnobis, Ed.) Oxford: Oxford University Press.

Skinner, F. L. (2005, November 29). Creating a Positive Business Environment for the Informal Economy: Reflections from South Africa. Reforming the Business Environment. (EGDI-WIDER, Ed.) Cairo, South Africa: EGDI-WIDER.

Soto, H. d. (1988, Otoño). ¿Porque Importa la Economia Informal? Estudios Públicos 30.
Thomas, J. (2000). Black Economy, Benefit frauds or tax evaders? World Economics, 1 (1), 167-175.

Tonon, M. C. (2011). Particularidades de los Desarrollos Sociales y Productivos en la Region Pampeana. el Caso de la Ciudad de Rafaela en la Provincia de Santa Fe. Anuarua Ceed (3), 3, 167-206. Buenos Aires, Argentina: Facultad de Ciencias Economicas, Universidad de Buenos Aires.

Vicepresident, T. w. (2004). The World Bank Group Private SEctor Development Vicepresidency. The World Bank Group.

Vidal, I. Economia Social y Globalizacion.

Whalley, J. (1998). Building Poor Countries Trade CApacity.

Wolcott, H. (1999). Ethnography: A way of seeing. Walnut Creek, Ca, USA: Altamira Press.

Wolcott, H. F. (1995). The Art of Fieldwork. Michigan, Michigan, USA: Altamira Press.

www.cerna.ensmp.fr/documents/cerna_globalization/Projectinformalsector.pdf. Retrieved from www.cerna.ensmp.fr:

Yunh-Heh Chen-Burger, D. R. (n.d.). Formal Support for an Informal Business Modelling Method.

Zedillo, E. (n.d.). What Underlies Mexican Entrepreneurship. (a. A. Yale Global on Line, Ed.) Yale global on line

Zenger, T. R. (2001, Ocober). Informal and Formal Organization in New Institutional Economics.