



**UNIVERSIDAD NACIONAL DE UCAYALI
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS,
ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES**



ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACION

El comercio informal y el desarrollo empresarial en el
distrito de Callería – Coronel Portillo, 2017

Tesis para optar el título de Licenciado en administración

Autores:

RÍOS CARBAJAL, Angello Gabriel
IPANAQUE REÁTEGUI, Luis Enrique

Asesor:

Dr. Adm. Pinchi Fasanando, Limber

Pucallpa – Perú

2017

ACTA DE APROBACIÓN

La presente Tesis fue aprobada por el jurado calificador de la Facultad de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables de la Universidad Nacional de Ucayali, para obtener el Título Profesional de Licenciado en Administración.

Dr. Moisés Cueva Muñoz

.....
Presidente

Mg. Manuel Rocha Gonzales

.....
Miembro

Eco. José Cárdenas Bernaola

.....
Miembro

Dr. Limber Pinchi Fasanando

.....
Asesor

Bach. Luis Enrique Ipanaque Reategui

.....
Tesista

Bach. Angello Gabriel Ríos Carbajal

.....
Tesista

DEDICATORIA

Dedicamos esta tesis a Dios por brindarnos
sabiduría, paciencia y ser nuestro guía espiritual.

A nuestras mamas por haber estado siempre ahí,
para brindarnos su apoyo incondicional en todo momento.

Ríos Carbajal, Angello Gabriel
Ipanaque Reátegui, Luis Enrique

AGRADECIMIENTO

A la Universidad Nacional de Ucayali, Facultad de Ciencias Económicas, Administrativas y Contables, es especial a la escuela profesional de administración, por abrirnos sus puertas para ser mejores personas, consecuentemente buenos profesionales

A nuestros catedráticos que con el pasar de los años se convirtieron en nuestro ejemplo a seguir, de manera especial a nuestro profesor asesor Dr. Limber Pinchi Fasanando, que con su dirección y consejos pudimos culminar con éxito nuestra investigación.

A nuestros compañeros de estudios, ya que con ellos aprendimos a convivir en los buenos y malos momentos, realidad distinta que sólo se vive en la universidad, dónde logramos encontrar lazos de amistad y comprensión, sentimiento que lo llevaremos por siempre.

Ríos Carbajal, Angello Gabriel
Ipanaque Reátegui, Luis Enrique

ÍNDICE

DEDICATORIA.....	iii
AGRADECIMIENTO.....	iv
RESUMEN.....	x
ABSTRACT.....	xi
INTRODUCCIÓN.....	xii
CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	14
1.1. Descripción del problema.....	14
1.2. Formulación del problema.....	19
1.2.1. Problema general.....	19
1.2.2. Problemas específicos.....	19
1.3. Objetivo general y objetivos específicos.....	19
1.3.1. Objetivo General.....	19
1.3.2. Objetivos específicos.....	19
1.4. Hipótesis y/o sistema de hipótesis.....	20
1.4.1. Hipótesis general.....	20
1.4.2. Hipótesis específicas.....	20
1.5. Variables.....	21
1.5.1. Definición conceptual de variables.....	21
1.5.2. Definición operacional.....	21
1.6. Operacionalización de variables.....	22
1.7. Justificación e importancia.....	22
CAPITULO II: MARCO TEÓRICO.....	254
2.1. Antecedentes.....	25
2.1.1. Comercio informal.....	25
2.1.2. Desarrollo empresarial.....	27
2.2. Bases teóricas.....	28
2.2.1. Comercio informal.....	27

2.2.2. Desarrollo empresarial	35
2.3. Definición de términos básicos	45
2.3.1. Comercio informal	25
2.3.2. Desarrollo empresarial	356
CAPITULO III: METODOLOGÍA.....	49
3.1. Método y diseño de investigación	49
3.1.1. Método de investigación	49
3.1.2. Diseño y esquema de la investigación.....	49
3.2. Población y muestra.....	499
3.2.1. Población.....	50
3.2.2. Muestra.....	51
3.3. Procedimiento de recolección de datos.....	51
3.4. Instrumento de recolección de datos.....	52
3.5. Procesamiento de recolección de datos	52
3.6. Tratamiento de los datos	52
3.7. Presentación de los datos	53
CAPITULO IV: RESULTADOS Y DISCUSIÓN.....	54
4.1. Resultados.....	54
4.1.1. Descripción y análisis de resultados para responder los objetivos	54
4.1.2. Descripción y análisis de resultados para responder las hipótesis	59
4.1.3. Discusión de resultados.....	62
CAPITULO V CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	67
5.1. CONCLUSIONES	67
5.2. RECOMENDACIONES.....	69
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS	71
Anexos.....	79

ÍNDICE DE TABLAS

TABLA 1: Nivel alcanzado de la variable comercio informal	53
TABLA 2: Distribucion de frecuencias de los resultados obtenidos de la variable comercio informal	53
TABLA 3: Nivel alcanzado de la variable desarrollo empresarial	54
TABLA 4: Distribucion de frecuencias de los resultados obtenidos de la variable desarrollo empresarial.....	54
TABLA 5: Distribución de frecuencias de los resultados obtenidos de la dimensión: títulos de propiedad	55
TABLA 6: Distribución de frecuencias de los resultados obtenidos de la dimensión: barreras burocráticas.....	56
TABLA 7: Distribución de frecuencias de los resultados obtenidos de la dimensión: política tributaria.....	56
TABLA 8: Distribución de frecuencias de los resultados obtenidos de la dimensión: política laboral	57
TABLA 9: Relación entre el comercio informal y el desarrollo empresarial.....	58
TABLA 10: Relacion entre los títulos de propiedad y el desarrollo empresarial	59
TABLA 11: Relacion entre las barreras burocráticas y el desarrollo empresarial	59
TABLA 12: Relacion entre la política tributaria y el desarrollo empresarial.....	60
TABLA 13: Relacion entre la rigidez de la política laboral y el desarrollo empresarial....	61

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 : Porcentajes obtenidos de la variable comercio informal	54
Figura 2 : Porcentajes obtenidos de la variable desarrollo empresarial	55
Figura 3: Porcentajes obtenidos de la dimensión títulos de propiedad	55
Figura 4: Porcentajes obtenidos de la dimensión barreras burocráticas	56
Figura 5: Porcentajes obtenidos de la dimensión política tributaria	57
Figura 6 :Porcentajes obtenidos de la dimensión rigidez de la política laboral	57

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1: Instrumento N° 1	79
Anexo 2: Instrumento N° 2	80
Anexo 3: Matriz de consistencia	81

RESUMEN

La presente investigación, titulada “el comercio informal y el desarrollo empresarial en el distrito de Callería – Coronel Portillo, 2017, se ha desarrollado con el propósito de conocer su relación entre variables y la relación entre las dimensiones de la variable comercio informal y la variable desarrollo empresarial.

La investigación es de tipo descriptiva, correlacional, con diseño transeccional correlacional, se trabajó las dos variables con una población 74,983 empresarios, con una muestra probalística de 118 empresarios por cada variable, a quienes se les aplicó el cuestionario de 20 ítems, 05 opciones de respuesta, resultados que se ha procesado en el programa Excel, y el análisis de los datos se hizo a través la prueba estadística de coeficiente de correlación de Pearson, programa (SPSSv24).

Los resultados nos indica, que la relación es negativa muy baja con un valor de (-0,051), con un valor de significancia 0.581, concluyendo, que no existe relación significativa entre el comercio informal y el desarrollo empresarial en el distrito de Callería – Coronel Portillo, 2016.

Palabras clave: comercio, informal, desarrollo, empresarial

ABSTRACT

This research, entitled "Informal commerce and business development in the district of Calleria - Coronel Portillo, 2017, has been developed with the purpose of knowing its relation between variables and the relationship between the dimensions of the variable informal commerce and the variable business development.

The research was descriptive, correlational, with a correlational transectional design, the two variables were worked out with a population of 74,983 entrepreneurs, with a probabilistic sample of 118 entrepreneurs for each variable, who were given a questionnaire of 20 items, Response, results that were processed in the Excel program, and data analysis was done through the Pearson statistical test of correlation coefficient, program (SPSSv24).

The results indicate that the relationship is very low negative with a value of (-0.051), with a significance value of 0.581, concluding, that there is no significant relationship between informal commerce and business development in the district of Calleria - Coronel Portillo, 2016.

Keywords: commerce, informal, development, business

INTRODUCCIÓN

La informalidad se ha constituido en una cultura de la gran mayoría de la población mundial, pareciera que lo legal es lo informal, hemos perdido muchos valores, no respetamos las normas de tránsito, no cedemos los asientos reservados, no formalizamos nuestros negocios, siempre estamos pensando en sacar provecho de algo o de alguien, no practicamos la responsabilidad social, este fenómeno va creciendo en el día a día, entonces que está sucediendo, no estamos formando buenos ciudadanos, o el pago de los impuestos son altos, entonces creemos a nuestro modo es una responsabilidad compartida del estado y la sociedad, por lo que se debe realizar una serie de acciones para tratar esta problemática, que cada vez se acrecenta más.

Sin embargo este problema no ha sido un obstáculo en nuestro país, el Perú se encuentra dentro del top 10 de países con mayor tasa de actividad emprendedora del mundo, sin embargo manifiestan los entendidos que el Perú no debe sentirse satisfecho con ese título, porque todavía estamos lejos de obtener los altos niveles de competitividad, pero es un gran inicio, debemos aprovechar las habilidades de nuestros empresarios, para consolidar nuestros negocios, donde el Estado juegue un rol protagónico en crear las condiciones básicas para enrumbar el camino hacia el desarrollo empresarial sostenible, situación que nos ha motivado a realizar el presente trabajo de investigación, bajo la siguiente estructura:

Capítulo I: problema de investigación: donde describimos el problema a través del proceso deductivo, formulamos el problema, objetivos, hipótesis general y específicos, en base a una articulación plasmada en la matriz de consistencia, que forma parte como anexo, asimismo definimos las variables, justificamos y presentamos la operacionalización.

Capítulo II: presentamos el marco teórico, a través de los antecedentes, bases teóricas, definiciones de términos básicos.

Capítulo III: presentamos la metodología, que contiene el método y diseño de la investigación, la población y muestra, los procedimientos y los instrumentos de recolección de datos, asimismo presentamos el procesamiento, tratamiento y presentación de los datos.

Capítulo IV: resultados: presenta los resultados de trabajo de campo con aplicación estadística, la contrastación de la hipótesis secundaria y la prueba de hipótesis.

Capítulo V: Discusión de resultados: presenta la contrastación de los resultados de trabajo de campo con los referentes bibliográficos de las bases teóricas.

Conclusiones y recomendaciones: presentamos siete (07) conclusiones y siete (07) recomendaciones, las mismas que responden a los resultados obtenidos del problema, objetivo e hipótesis general, asimismo responden a los resultados de los problemas, objetivos e hipótesis específicas.

Finalmente presentamos nuestras referencias bibliográficas y los anexos correspondientes

CAPÍTULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. Descripción del problema

De acuerdo, a. (Informalidad, 2009), la informalidad es un fenómeno complejo que conduce a un equilibrio social no óptimo en el que los actores sociales participantes (trabajadores, empresas y microempresas) quedan desprotegidos en términos de salud y empleo. A su vez, la informalidad se incrementa a causa de tres factores principales: impuestos laborales y mala legislación en seguridad social, políticas macroeconómicas que afectan a los sectores más propensos a optar por la informalidad, y reformas comerciales sin análisis de impacto en los sectores de menor productividad.

De ahí según, (Puerta, 2016), España ha sido tradicionalmente una de las líderes en economía sumergida del viejo continente. Compraventa de inmuebles, industria cárnica, software de caja B en restauración o las ventas en negro de discotecas, no hay sector que se escape al impulso codicioso de facturar en negro. España destaca negativamente en este tipo de prácticas (datos extraídos del especial #Vivirenegro de El Mundo), donde la construcción (34%), la hostelería (22%), comercios (21%) o industria (19%), destacando el textil y el de calzado) son señaladas por acumular billones de euros en fraude fiscal. De otra manera no se entendería que un país que supera el 20% de paro durante años se siga sosteniendo sin graves desórdenes sociales.

Fenómeno que alcanza a varios países de América Latina, entre ellos Nicaragua, de acuerdo, a. (González, 2016), 88% de las empresas son informales, la gran mayoría de los negocios en Nicaragua no están registrados

en ninguna institución pública ni llevan contabilidad formal, golpeando la economía. La mayoría de esas empresas no quieren dejar de ser informales porque los trámites son difíciles, tienen altos costos, no tiene la información suficiente para los trámites, representan una alta carga monetaria, impositiva y excesiva regulación. Y aunque los dueños de las empresas informales jamás admitieron estar en esa clasificación, tampoco consideran que formalizarse les traería beneficios a su negocio.

De igual manera sucede en el Perú, de acuerdo, a. (PQS: una iniciativa de fundación Romero, 2016), el Perú es la quinta economía con mayor nivel de emprendimiento a nivel mundial, según el reporte de Global Entrepreneurship Monitor (GEM) 2014. Sin embargo, el emprendimiento se ha colocado dentro de la economía informal peruana donde el 74% de las pymes es informal. Las micro, pequeñas y medianas empresas representan el 99.6% de todos los negocios en el país, las cuales producen el 47% del PBI y dan empleo a más del 80% de la fuerza laboral. Por eso, la unión entre emprendedores, corporaciones y gobierno, es relevante para obtener resultados satisfactorios para el país; de esa forma se fomentará el desarrollo de las pymes como motor nacional.

El fenómeno nacional de la informalidad, alcanza a los comerciantes en Ucayali, en su gran mayoría no cuentan con títulos de propiedad, producto de ello no acceden a financiamientos para poder crecer sus negocios, la informalidad también se manifiesta en que ellos piensan que el Estado impone muchas barreras burocráticas, existen muchas trabas, el pago de impuestos es alto, el pago a salud les significa aminorar sus utilidades, el Estado debe eliminar algunos trámites, la informalidad se refleja en la política tributaria del

Estado, el pago del IGV, el impuesto a la renta, lo ven muy alto, las excesivas formalidades y los procesos engorrosos en el pago de tributos, contribuyen al crecimiento de la informalidad, finalmente son informales porque el Estado no hace atractiva la formalidad, tiene una débil fiscalización, entonces existe una serie de factores que contribuyen a la informalidad en el distrito de Callería.

Sin embargo, de acuerdo a. (Gerencie.com, 2013), los negocios informales conocido como economía sumergida en Europa pertenecen todos aquellos negocios informales que no pagan impuestos, que no se afilian a la cámara de comercio, y que no afilian al sistema de seguridad social a sus trabajadores, por lo tanto un negocio informal acarrea grandes consecuencias no solo para una persona misma (quien hace el negocio), sino para la economía general, esto significa que, de cierta forma, una persona que opte por un negocio informal está dejando de contribuir a la economía, en consecuencia se le hace imposible desarrollarse como empresario, por ello se estudió el desarrollo empresarial en los diferentes contextos, bajo las siguientes consideraciones:

Dicho lo anterior, según (Granados, 2016), los empresarios españoles han aprendido a navegar solos del otro lado del Atlántico. Desde hace más de 25 años, cuando se inició el proceso de internacionalización en América Latina, vienen forjando una red de contactos de primer nivel gracias a los grandes flujos de dinero que han desembolsado en los distintos países de la región. El poderío que han logrado ha sido de tal envergadura que ya no les resulta imprescindible el apoyo institucional para acrecentar sus negocios y aumentar las relaciones en Latinoamérica. Ya se mueven con más habilidad que nunca.

Sin embargo, de acuerdo a Ricardo Hausmann, citado por (Guzmán, 2016), Chile sabe muy poco para ser desarrollado: “El problema es que el precio del cobre cayó y la economía chilena no tiene otra cosa que la empuje. Y las cosas que no son cobre son los mismos arándanos que están vendiendo hace 30 años”. Para Hausmann, si casi no crecemos no es principalmente por las reformas que está haciendo el actual gobierno -como han argumentado el ex Presidente Sebastián Piñera o el economista Sebastián Edwards-, sino por nuestra incapacidad de crear nuevos negocios y actualizar los viejos para que sigan siendo rentables. En ese sentido, para Hausmann, el elemento que impide a Chile dar un salto hacia nuevas industrias está en la cultura de nuestra elite, la cual carece del know how para producir cosas nuevas, pero además, no usa las herramientas de que dispone para revertir esa situación.

Del mismo modo, indica (Salazar, 2016), el sector empresarial en Perú está conformado en más del 99% por pequeñas y micro empresas. Es decir que no se llega ni al 1% entre grandes y medianas empresas. Esta estructura empresarial no ayuda al desarrollo y competitividad del país. “Estas empresas están enfocadas en sobrevivir por eso no pueden crecer y mucho menos innovar”, señaló. Asimismo indicó, que las empresas en Perú se han mantenido estáticas y a la expectativa de lo que pasa en el mercado nacional e internacional, sin salir a su encuentro y sin considerar la investigación e innovación para su propio desarrollo y el del país. Así, de las 600 mil empresas consideradas en el INEI (Instituto Nacional de Estadística Informática) solo 2 mil apuestan por la innovación, afirmó.

Problema que también alcanza a la Región Ucayali, según produce, en Ucayali existe un total de 18,5 mil empresas no manufactureras, de las cuales 14,6 mil

son personas naturales y la diferencia son personas jurídicas. El 96 por ciento del total de empresas no manufactureras son microempresas, en tanto que existen 714 pequeñas empresas y sólo 79 medianas y grandes empresas. La mayoría de firmas se dedica al comercio al por menor, y el rubro de hoteles y restaurantes. El sector comercio, así como los servicios relacionados, experimentan un marcado dinamismo a partir del inicio de actividades de los supermercados Open y Real Plaza. Sin embargo, también se identifican algunas limitaciones de orden estructural que afectan el desarrollo de las empresas, como son la infraestructura de transporte inadecuado, la falta de un puerto moderno; la falta de mano de obra calificada y de proveedores locales idóneos; asimismo disponibilidad efectiva de servicios básicos (abastecimiento de agua potable restringido e infraestructura de saneamiento inadecuado); y la inseguridad jurídica (alto número de invasiones de la propiedad privada) y delincuencia común creciente. Situación que se ha constituido en un problema social, y como tal afecta a la población en general, problema que tiene que ser resuelto por la investigación científica, por estas razones desarrollamos el presente trabajo de investigación, formulándonos los siguientes interrogantes.

1.2. Formulación del problema

1.2.1. Problema general

¿Cómo es la relación del comercio informal y el desarrollo empresarial en el distrito de Callería – Coronel Portillo, 2016?

1.2.2. Problemas específicos

PE1: ¿Cómo es la relación de los títulos de propiedad y el desarrollo empresarial en el distrito de Callería – Coronel Portillo, 2016?

PE2: ¿Cómo es la relación de las barreras burocráticas de los empresarios y el desarrollo empresarial en el distrito de Callería – Coronel Portillo, 2016?

PE3: ¿Cómo es la relación de la política tributaria y el desarrollo empresarial en el distrito de Callería – Coronel Portillo, 2016?

PE4: ¿Cómo es la relación de la rigidez de la política laboral y el desarrollo empresarial en el distrito de Callería – Coronel Portillo, 2016?

1.3. Objetivo general y objetivos específicos

1.3.1. Objetivo General

Determinar la relación del comercio informal y el desarrollo empresarial en el distrito de Callería – Coronel Portillo, 2016.

1.3.2. Objetivos específicos

OE1: Establecer el nivel del comercio informal en el distrito de Callería – Coronel Portillo, 2016.

OE2: Calificar el nivel de desarrollo empresarial en el distrito de Callería – Coronel Portillo, 2016.

OE3: Evaluar la relación de los títulos de propiedad y el desarrollo empresarial en el distrito de Callería – Coronel Portillo, 2016.

OE4: Conocer la relación de las barreras burocráticas y el desarrollo empresarial en el distrito de Callería – Coronel Portillo, 2016.

OE5: Calcular la relación de la política tributaria y el desarrollo empresarial en el distrito de Callería – Coronel Portillo, 2016.

OE6: Estimar la relación de la rigidez de la política laboral y el desarrollo empresarial en el distrito de Callería – Coronel Portillo, 2016

1.4. Hipótesis y/o sistema de hipótesis

1.4.1. Hipótesis general

La relación del comercio informal y el desarrollo empresarial en el distrito de Callería – Coronel Portillo, 2016, es significativa.

1.4.2. Hipótesis específicas

HE1: La relación de los títulos de propiedad y el desarrollo empresarial en el distrito de Callería – Coronel Portillo, 2016, es significativa.

HE2: La relación de las barreras burocráticas y el desarrollo empresarial en el distrito de Callería – Coronel Portillo, 2016, es significativa.

HE3: La relación de la política tributaria y el desarrollo empresarial en el distrito de Callería – Coronel Portillo, 2016, es significativa.

HE4: La relación de la rigidez de la política laboral y el desarrollo empresarial en el distrito de Callería – Coronel Portillo, 2016, es significativa.

1.5. Variables

1.5.1. Definición conceptual de variables

- Comercio informal: de acuerdo con (Bryan, 2011), son aquellas actividades que no están reguladas por el Estado. "Lo que empezó siendo un asilo para la supervivencia de los trabajadores desempleados y subempleados de la economía terminó convirtiéndose además en un espacio informal del conjunto capital.
- Desarrollo empresarial: según (Bustos, 2011), es un proceso por medio del cual el empresario y su personal adquieren o fortalecen habilidades y destrezas, por el cual favorecen el manejo eficiente y fuerte de los recursos de su empresa, la innovación de productos y procesos, de tal manera, que coadyuve al crecimiento sostenible de la empresa. Para una mejor finanza y recurso en la empresa.

1.5.2. Definición operacional de variables

- Comercio informal: es la información que se recabó a los comerciantes del distrito de Callería para conocer su percepción sobre el comercio informal a través de cuestionarios de encuestas, con preguntas relacionadas con el progreso social, cambio estructural, cultura y desempleo.
- Desarrollo empresarial: es la información que se recabó a los comerciantes del distrito de Callería para conocer su percepción sobre el desarrollo empresarial a través de cuestionarios de encuestas, con preguntas relacionadas a las personas, procesos, producto y tecnología.

1.6. Operacionalización de variables

Dimensiones, variables e indicadores

VARIABLE	DIMENSIONES	INDICADORES
Vi: comercio informal	Títulos de propiedad	Bienes mobiliarios
		Bienes inmobiliarios
		Calificación de crédito
	Barreras burocráticas que impone el Estado	Nacimiento de la empresa
		Marcha de la empresa
		Reforma integral del Estado
		Simplificación administrativa
	Política tributaria	Altas tasas impositivas
		Sesgo regresivo
		Excesivas formalidades
		Procesos engorrosos
	Rigidez de la política laboral	Informalidad propia de la empresa
		Informalidad laboral
Subempleo		
Beneficios sociales		
Vd: Desarrollo empresarial	Personas	Motivación
		Organización de equipos
		Selección de personal
	Procesos	Metodologías para la gestión
		Técnicas de desarrollo
		Procesos
		Tareas
	Productos	Bienes
		Servicios
	Tecnología	Tecnología
		Cambios en la comunicación
		Flexibilidad
Visionario		

Fuente: matriz de consistencia

1.7. Justificación e importancia

Desde el punto de vista teórico, la investigación es importante porque presenta el enfoque estructuralista por (Jimenez D., 2011) y el enfoque dualista por (Rentería, 2015), los aportes que presenta el primero es, este enfoque, fruto de la teoría dualista de la economía, plantea la existencia de un sector moderno y de uno tradicional. El sector moderno concentra las grandes unidades productivas que usan técnicas de producción intensivas en capital, que presentan altos niveles de productividad, ofreciendo empleos de alta calidad, y

que operan bajo la motivación de la acumulación capitalista. El sector tradicional o informal concentra las unidades productivas pequeñas, cuyo limitado tamaño puede relacionarse con el hecho de operar bajo la motivación de la subsistencia, la cual solo permite ofrecer empleos de baja calidad y los aportes del segundo es, Para la escuela dualista, el mercado laboral se divide en dos segmentos bien diferenciados e independientes: el sector formal y el sector informal. El primero representa el progreso y constituye el sector moderno de la economía. El segundo es el sector menos favorecido de un mercado laboral segmentado y se explica por la incapacidad del sector moderno para absorber el contingente de mano de obra que yace disponible, por lo que se emplea en unidades productivas con escaso capital y tecnología, sin acceso al crédito formal y en condiciones de trabajo precarias; igualmente la investigación presenta la teoría del empresario riesgo de Knight (1921) y la teoría de empresario innovador de Schumpeter, (1963), aporta el primero el mundo se encuentra inmerso en la incertidumbre, es decir, en la competencia imperfecta y el dinamismo. Además, sostiene que el mundo es variable y está lleno de incertidumbre, motivo por el cual los agentes conocen únicamente algo que se refiere al futuro, de allí la necesidad de un emprendedor o empresario que actúe como coordinador y el aporte del segundo es La realización de nuevas combinaciones por parte del empresario schumpeteriano es una cuestión de conducta de cambio, ya que, para llevar a cabo las innovaciones necesarias en el plano económico, sólo se necesita voluntad y acción; de tal forma, este empresario no nace, se hace. Por consiguiente, el primer cambio no se opera en el sistema económico sino en el interior del individuo que experimenta la necesidad o el deseo de cambiar lo existente haciendo cosas nuevas.

Desde el punto de vista metodológico, para lograr los propósitos del estudio utilizamos algunas técnicas de investigación como es el cuestionario de encuesta de preguntas cerradas, técnica que nos ayudó a formular nuestros instrumentos que ponemos a disposición de la comunidad investigadora, también utilizamos el método descriptivo y correlacional, el diseño transeccional correlacional, igualmente utilizamos la escala de clima organizacional” (EDCO) y finalmente utilizamos el coeficiente estadístico de Pearson.

Desde el punto de vista práctico, presentamos los resultados de la investigación, con el propósito de que los empresarios tengan a bien analizar, reflexionar y tomar acciones necesarias para propender a formalizar sus negocios, toda vez que este es un fenómeno que crece cada día y por cierto la condición de informal le limita al acceso de una serie de beneficios.

Por ultimo nuestro estudio será materia de consulta para todas las organizaciones en general, toda vez que el fenómeno de la informalidad nos afecta a todos, y es necesario que vayamos tomando conciencia de la envergadura del problema y propendamos a formar parte de la solución.

CAPITULO II: MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes

2.1.1. Comercio informal

Con respecto al comercio informal, (Bustamente, 2013), estudió sobre comerciantes informales del centro de la ciudad de Machala de las calles Sucre, Guayas, Boyacá y 9 de mayo del año 2013, concluyendo: El impacto que tiene la presencia de los comerciantes informales del casco central de la ciudad de Machala causa malestar en la ciudadanía por el desorden primeramente vehicular y la presencia de consumidores en forma desordenada para sus compras.

Simultáneamente, (Medrano, 2013), estudió sobre análisis del sector informal a partir del estudio del comercio ambulante organizado en Monterrey, Nuevo León, concluyendo: se concluye que el comercio informal en los mercados ambulantes se ha incrementado de manera acelerada como una alternativa de empleo y como la obtención de un ingreso económico adicional que pretende ayudar a la satisfacción de las necesidades básicas de la población, sin embargo también se considera que dicho comercio informal que no pertenece a una organización no puede contar con el respaldo y/o seguridad laboral que le genera estar adscrito a alguna organización que permita desarrollarse de acuerdo a las necesidades propias y de la de la sociedad y por ende del país.

Asimismo, (Sánchez, Gálvez, Valverde, & Alvitres, 2014), estudiaron sobre Informalidad en la venta de “cachangas” en la periferia del Mercado Modelo de Chiclayo, octubre-diciembre 2014, concluyeron: Las características que se identificaron en los comerciantes informales de la venta de cachangas fueron: no encontrarse acogidos a ningún tipo de personería jurídica autorizada por

SUNAT, la principal causa por la que pertenecen a este sector es la falta de información, los costos son superiores a los beneficios; no entregan comprobante de pago que sustente sus actividades, evadiendo así impuestos; no tienen ningún apoyo del estado, tienen problemas para obtener créditos financieros lo que impide mejorar sus negocios; en cuanto a su perspectiva a futuro, la mayoría de comerciantes desearía formalizar sus negocios, si reciben más apoyo del estado.

Por otro lado, (Gutierrez & Sánchez, 2015), estudiaron sobre la informalidad frente a la formalidad en el desarrollo económico del País, concluyendo: que unas de las principales causas de la informalidad en Colombia son los altos cobros en los impuestos y la dificultad que existe para competir en el mercado cualquiera que sea la empresa, ya que a los emprendedores les da miedo someterse a tantos costos que les conlleva la formalización de una empresa, y más cuando en nuestro país cada momento sale una nueva reforma tributaria que por lo general siempre favorece es al estado mas no al empresario.

De la misma manera, (Aguilar, 2015), estudió sobre caracterización de la formalización de las micro y pequeñas empresas del PERÚ: caso de la empresa D'LIZE, Chimbote – 2013, concluyendo: el bajo índice de formalización es debido a que muchos microempresarios desconocen las ventajas de la formalización, considerándolo como un factor negativo para su inversión. Otro de los factores negativos que influye a la no formalización es el poco apoyo que brinda el estado a los micro empresarios, poniéndose en tela de juicio la eficiencia de las leyes en nuestro país.

2.1.2. Desarrollo empresarial

Referente al desarrollo empresarial, (Aburto K. , 2012), investigó sobre Desarrollo Empresarial y su Influencia en el Cambio Organizacional de las Microempresas en el 2012, concluyendo: El presente informe de investigación concluye que las microempresas buscan obtener y lograr un desarrollo empresarial mediante un cambio en sus procesos rutinarios, aplicar herramientas, estrategias, lo cual se verá reflejado en su cambio organizacional.

Igualmente, (BERBERISCO, 2013), estudió sobre los créditos de las cajas municipales y el desarrollo empresarial de las MYPES del sector metalmecánica en el distrito de Independencia periodo 2007–2011, concluyendo: las elevadas tasas de interés de los créditos, influyen negativamente en las decisiones de financiamiento para el desarrollo empresarial de las MYPES del sector metalmecánica en el distrito de Independencia.

De la misma manera (Quinche, 2014), estudió sobre análisis de los efectos en el desarrollo empresarial de las propuestas de los proyectos de investigación formativa realizados en la ciudad de Riobamba, de los estudiantes de la carrera de ingeniería comercial de la Universidad Nacional de Chimborazo periodo 2010- 2014, concluyendo: Con respecto a los efectos que han generado en el desarrollo de la empresa las distintas propuestas de temas de investigación, podemos mencionar que la falta de interés por parte de las empresas en las recomendaciones que han sugerido los estudiantes no están siendo aplicadas en su totalidad. Apenas un 18% han aplicado un aproximado del 50% de la

propuesta; lo cual hace que no se refleje claramente el desarrollo en las empresas.

De igual modo, (Wong, 2015), estudió sobre El problema del desarrollo socioeconómico y empresarial en Lima Norte, concluyendo: Las características de la organización jurídica del desarrollo empresarial de los distritos en Lima Norte. La abrumadora mayoría de las empresas tienen el carácter de Persona Natural, luego la Sociedad Anónima Cerrada (SAC) y le sigue las Empresas Individuales de Responsabilidad Limitada (EIRL); que representan más del 50% de todas las empresas de Lima Norte. Esto coincide con lo señalado en la conclusión anterior.

Finalmente, (GARCÍA , 2015), estudió sobre la administración financiera y el desarrollo empresarial de la empresa “SOYMILK S.A.” de la ciudad de Manta en el período 2015, concluyendo: Para poder lograr un óptimo desarrollo empresarial es muy importante que los trabajadores estén al tanto de lo que es y se quiere lograr como empresa, es por eso que se les debe dar a conocer la misión y la visión de la empresa para que el empleado se sienta comprometido con la misma y así cumplir con lo deseado.

2.2. Bases teóricas

2.2.1. Comercio informal

- Enfoque estructuralista

De acuerdo, a. (Jimenez D. , 2011), este enfoque, fruto de la teoría dualista de la economía, plantea la existencia de un sector moderno y de uno tradicional. El sector moderno concentra las grandes unidades productivas que usan técnicas de producción intensivas en capital, que presentan altos niveles de

productividad, ofreciendo empleos de alta calidad, y que operan bajo la motivación de la acumulación capitalista. El sector tradicional o informal concentra las unidades productivas pequeñas, cuyo limitado tamaño puede relacionarse con el hecho de operar bajo la motivación de la subsistencia, la cual solo permite ofrecer empleos de baja calidad. Son pequeñas empresas en las que abundan las técnicas de producción intensivas en mano de obra y en las que la escasa productividad limita el ofrecimiento de salarios altos.

Algunos autores que han abordado el enfoque estructuralista son Hart (1970, 1973), Tokman (1978, 2001), Guergil (1988), Portes (1995), Amaral y Quintin (2004), Cimoli, Primi y Pugno (2006), Ortiz y Uribe (2006).

Bajo el enfoque estructural, el tamaño de los sectores de la economía depende del crecimiento económico de un país, el cual está ampliamente relacionado con sus niveles de diversificación económica e integración tecnológica vigentes. Entre más significativas sean estas últimas, mayor nivel de desarrollo económico presentará el país y, por tanto, un sector moderno grande.

Los países desarrollados son estructuralmente más diversificados e integrados en su propia economía y cuentan con el apoyo de las instituciones estatales para fomentar la productividad y la competitividad local e internacional. El tamaño de sus mercados induce a la instalación de grandes empresas, a la fuerte inversión en capital y a una mayor demanda de trabajo calificado, lo que, en últimas, es el reflejo de un sector formal que puede ser superior al sector informal.

De otro lado, en los países que se encuentran en vía de desarrollo priman la escasa integración tecnológica y la baja diversificación económica junto al ineficiente papel de las instituciones gubernamentales para fomentar el

crecimiento económico. Esto, entre otras cosas, genera unas condiciones de mercado que hacen que el sector informal o tradicional pueda llegar a ser igual o superior al formal, incidiendo de forma directa en el mercado laboral una vez la mano de obra calificada pasa a ser un factor abundante, sobrecalificado y con limitaciones para ser contratado en el sector moderno de la economía.

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

Como lo afirma Portes (1995), la economía informal -o sector informal- es una forma de definir la naturaleza de la pobreza urbana en los países que se encuentran en vía de desarrollo. En ella se configura una clase social dinámica, excluida del sector moderno, (Tokman y Délano, 2001) que realiza actividades que, aunque no ofrezcan buenas remuneraciones, al menos proveen lo mínimo para la subsistencia. La necesidad de subsistir lleva a que los individuos elijan la informalidad laboral más por una necesidad de ingresos que por una motivación distinta a la de sobrevivir.

- Enfoque dualista

Según, (Rentería, 2015), Para la escuela dualista, el mercado laboral se divide en dos segmentos bien diferenciados e independientes: el sector formal y el

sector informal. El primero representa el progreso y constituye el sector moderno de la economía. El segundo es el sector menos favorecido de un mercado laboral segmentado y se explica por la incapacidad del sector moderno para absorber el contingente de mano de obra que yace disponible, por lo que se emplea en unidades productivas con escaso capital y tecnología, sin acceso al crédito formal y en condiciones de trabajo precarias. El sector informal está ligado, por lo tanto, al concepto de marginalidad (Quijano 1966) y es visto como un conjunto de actividades que proporcionan ingresos a los pobres, además de constituir una red de seguridad en tiempos de crisis.

En este contexto, la informalidad “se asociaba con las características económicas de las unidades productivas y el concepto de sector informal a las microempresas o negocios de pequeña escala, con escasa dotación de capital y bajos niveles de productividad e ingresos, en los cuales prevalecía una lógica de sobrevivencia más que de acumulación” (OIT 2011, p.65). Los dualistas argumentan que “los negocios informales están excluidos de las oportunidades económicas modernas debido a desequilibrios entre las tasas de crecimiento de la población y el empleo industrial moderno, y un desfase entre las habilidades de las personas y la estructura de las oportunidades económicas modernas” (Chen 2012, p.4). Este enfoque fue abrazado por el Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC) de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), el cual operó entre las décadas del setenta y noventa, y aludía al criterio de racionalidad productiva para identificar al sector informal.

- Enfoque institucionalista

De acuerdo, a. (URIBE & ORTIZ, 2004), explica la existencia de informalidad se centra en las fricciones y en los costos que imponen sobre las empresas la existencia de un marco legal institucional y la existencia de barreras a la entrada de los sectores productivos.

Como es bien conocido, en el contexto de un estado de derecho existen regulaciones para el funcionamiento de las empresas, y existen además obligaciones de diferente tipo: tributarias (impuestos a la renta, a las ventas, de industria y comercio, prediales, etc.), laborales (salario mínimo, pensiones, cesantías, parafiscales), pagos de servicios públicos de actividad económica (usualmente más altos que los servicios públicos domiciliarios), sanitarias, ambientales, etc. En este argumento es muy importante el grado de ineficiencia y corrupción de los gobiernos pues este factor alarga el proceso de legalización y los costos relacionados con ese proceso. En general, tanto la ineficiencia del estado como los costos de sus servicios y regulaciones se pueden entender como costos de transacción que desalientan la formalización de las empresas.

Por otra parte, la posibilidad de endeudarse para invertir está usualmente restringida para aquellos sectores de la población que no cuentan con patrimonio o cuyo patrimonio no está legalizado, como argumenta De Soto (1987, 2000). Dada la asimetría de la información que caracteriza a los mercados financieros y el alto costo de adquirir información sobre los clientes, los intermediarios financieros usualmente canalizan el crédito en condiciones más baratas y rápidas hacia aquellos clientes con capacidad de respaldar sus deudas. Esta situación configura una barrera a la entrada en la formalidad porque las empresas permanecen por fuera del marco institucional ante la

incapacidad de convertir sus activos en capital líquido para invertir. En esta vertiente resaltamos los trabajos de De Soto (1987, 2000), Loayza (1997), Maloney (1998b), y Heckman y Pages (2000).

El enfoque institucionalista ignora las restricciones que puedan provenir de la estructura económica y se concentra en las decisiones que a nivel individual se realizan con respecto a la decisión de participar en la actividad económica. Por ello plantean que los agentes toman sus decisiones con base en un análisis costo-beneficio cuyas opciones son pertenecer al sector formal o al informal. Si el beneficio neto de ser informal es mayor (menor), la gente optará por la informalidad (formalidad). Por tanto, a diferencia de los enfoques anteriores, este enfoque institucionalista considera la informalidad como resultado de una decisión voluntaria.

Las actividades informales de carácter empresarial no son por tanto, desde la perspectiva institucionalista, un atributo de los pobres o los marginales. Pueden representar, por el contrario, una prueba de espíritu empresarial que podría asociarse a algunas características personales y sociales como una educación escolar intermedia o superior, un nivel relativamente alto de ingresos, cierta experiencia en el mercado laboral y una edad cercana al fin de la vida laboral activa.

- Escuela legalista

De acuerdo, a. (Bergesio, 2004), De Soto (1986) veía en esta economía el semillero de la revolución liberal por la que nuestros países nunca habrían pasado. Responsabilizando al crecimiento y burocratización del Estado, a la inadecuación, frondosidad y verticalidad de la legalidad vigente, a la elevación

de los costos del acceso a la legalidad para explicar el surgimiento de la informalidad. En el punto de las soluciones, si bien la propuesta básica de la escuela legalista es la simplificación de trámites y la desburocratización del Estado, que aunque necesarios son claramente parciales, sí cree en la capacidad de este sector de resolver sus propios problemas y contribuir a la solución de otros de la sociedad. Es decir, esta escuela le otorga posibilidades de crecimiento autónomo al sector informal.

Proponiendo la desregulación total por parte del Estado y sus agentes paraestatales. Tal desregulación implica el desmantelamiento del sistema legal que pretendiera controlar la libre iniciativa privada, con lo que estos agentes saldrían de la informalidad. Su congruencia con los programas de «ajuste neoliberal», impuestos autoritariamente desde el FMI, el Banco Mundial y el Estado, es evidente.

El diagnóstico del Instituto Libertad y Democracia (ILD) y de Soto es netamente superestructural: los países de América Latina están en la etapa mercantilista, definida por un Estado que oprime a la iniciativa privada, en manos de una elite que gobierna para su propio beneficio. En consecuencia el programa político consiste en disminuir el papel económico del Estado.

- Escuela voluntarista

Según (Ordaz, 2014), hacen referencia a la decisión del trabajador para alojarse ya sea a la formalidad o a la informalidad. Encontramos que esta perspectiva tiene aspectos neoclásicos dado que se estiman que los miembros de la sociedad poseen la decisión o la alternativa de formar parte de los sectores, ya

sea informal o formal; propiciado por el desarrollo en el entorno laboral que se ofrecen y por los ingresos económicos que llegan a percibir.

Además en este enfoque, el concepto de sector informal deja a un lado las características que describen a esta actividad como aquella que: a) está formada por empresas pequeñas, b) se encuentra semiregulada, c) posee una baja productividad y, d) sean empresas, en donde la mayor parte, está integrada por familiares; esto ocurre, porque la conceptualización del sector informal proporcionada por la escuela dualista genera rezagos hacia la informalidad.

Sin embargo los voluntaristas consideran que los miembros de una sociedad tienen la voluntad de optar por actividades formales o informales puesto que están les conciben utilidades salariales y no salariales indispensables para su bienestar (Maloney 2003).

Debido a lo complejo que resulta el definir la informalidad podríamos tomar elementos por parte de los voluntaristas, costo-beneficio; para comprender adecuadamente que características posee la informalidad y como afectan socioeconómicamente a las regiones que tienen un alto grado en cuestión de actividades irregulares.

2.2.2. Desarrollo empresarial

- Teorías del empresario riesgo de Knight (1921)

Citado por (Meneses , 2014), en el artículo titulado Knight y sus aportes a la teoría del emprendedor, Chamorro, Zapata y Agreda (2008) realizan una recopilación de los aportes más significativos del economista Frank Knight a la teoría empresarial.

Para Knight el mundo se encuentra inmerso en la incertidumbre, es decir, en la competencia imperfecta y el dinamismo. Además, sostiene que el mundo es variable y está lleno de incertidumbre, motivo por el cual los agentes conocen únicamente algo que se refiere al futuro, de allí la necesidad de un emprendedor o empresario que actúe como coordinador.

Al realizar una lectura sobre las ideas de Knight se puede reconocer que este autor define el riesgo como la aleatoriedad con probabilidades conocidas que a la vez se pueden asegurar, es lo objetivo y susceptible de ser medido, por lo cual puede ser incluido en los costos de la empresa, pero también se puede prevenir y disminuir mediante la constitución de seguros. Mientras que la incertidumbre es la aleatoriedad con probabilidades desconocidas que no se pueden asegurar, es de carácter subjetivo y, es precisamente ella, la que permite explicar y justificar la función del empresario, puesto que Knight afirma que todo lo que el hombre planea y ejecuta implica incertidumbre.

En este sentido, el empresario es considerado como un agente que no solamente puede ser capitalista sino que además posee un talento especial para los negocios.

Es el factor básico en la coordinación dentro del sistema económico, puesto que lo considera el único factor productivo, debido a que el capital, la tierra y el trabajo son sólo medios de producción o insumos que son transformados gracias al juicio que tiene el empresario para los negocios.

Por lo anterior, el emprendedor es una persona con gran influencia en la economía y se encarga de transformar una situación de incertidumbre en una situación de riesgo. En consecuencia, el empresario que se enfrenta a la

incertidumbre es un agente muy dinámico que promueve el desarrollo y la innovación.

En cuanto al beneficio del empresario se puede afirmar que es el residuo que le queda una vez que haya pagado los factores contratados y que se ve reflejado en los estados financieros de la empresa una vez realizada la producción. Lo cual indica que la renta del emprendedor no está determinada con antelación sino que es lo que resta después que son pagadas las rentas fijas. Dichos beneficios dependen de la habilidad y capacidad emprendedora, y de la buena suerte.

En conclusión, Knight precisa que un emprendedor es un agente de cambio e innovación que se caracteriza por ser una persona inteligente que asume riesgos e incertidumbre, optimista, creativo e imaginativo, el dinero es su mayor motivación y su éxito depende de su capacidad, esfuerzo y suerte. De este modo, su teoría contempla al empresario como agente dinámico que impulsa el desarrollo y promueve la innovación.

- Teoría de empresario innovador de Schumpeter, (1963)

Citado por (Valencia de Lara, 2014), Schumpeter (1963, p.84), La realización de nuevas combinaciones por parte del empresario schumpeteriano es una cuestión de conducta de cambio, ya que, para llevar a cabo las innovaciones necesarias en el plano económico, sólo se necesita voluntad y acción; de tal forma, este empresario no nace, se hace. Por consiguiente, el primer cambio no se opera en el sistema económico sino en el interior del individuo que

experimenta la necesidad o el deseo de cambiar lo existente haciendo cosas nuevas; por eso, en la teoría de la “destrucción creativa”, el deseo se convierte en acción a través de la innovación. No obstante, Schumpeter reconoce que romper con la tradición o la costumbre no es tarea sencilla, de ahí que no toda la población de un país consiga desarrollar la actividad empresarial.

En la teoría schumpeteriana, el cambio conductual del individuo no es fácil debido a tres factores. El primero de ellos obedece a la falta de información para la toma de decisiones: el individuo debe enfrentarse a la incertidumbre contando tan sólo con su experiencia, por lo que para Schumpeter la intuición es un factor de gran relevancia en la realización de esas nuevas combinaciones en la economía. El segundo de estos factores consiste en la lucha afrontada por el individuo para cambiar sus propios paradigmas, pues el pensamiento y las acciones se encaminan a aquello que es conocido, que es habitual, aun sabiendo que esta forma de hacer las cosas no es la correcta. Y es que el hombre, en muchas ocasiones, ni siquiera percibe las dificultades o inconvenientes generados por la aplicación rutinaria de los métodos, los procesos o las estrategias llevadas a cabo en el desarrollo de la actividad diaria, cuestión que no difiere en el caso de la actividad empresarial. El tercer factor se refiere precisamente a esas presiones de tipo social enfrentadas por el sujeto que deja de “nadar en sentido de la corriente”. Como indica Schumpeter (1963, p.96): “las manifestaciones de desaprobación pueden traer al punto consecuencias. Pueden provocar ostracismo social y, por último, obstáculos físicos o incluso ataque directo”. Por consiguiente, para vencer estas barreras, el empresario schumpeteriano asume una conducta innovadora que le ayuda a

romper con la tradición o la costumbre; esta conducta en la teoría schumpeteriana del empresario se resume en voluntad y acción.

- Teoría del empresario control o tomador de decisiones Herbert Simón (1962)

Citado por (Almaraz , 2007), el comportamiento administrativo es racional, ya que se determinan objetivos y se planea cómo alcanzarlos en forma grupal e individual. Los procesos administrativos son procesos de decisiones en los que se establecen métodos rutinarios para seleccionar cursos de acción. La estructura y procesos organizacionales evitan que las decisiones de la organización se hagan de forma independiente y limitan el tipo de decisiones que hacen los diferentes niveles jerárquicos y áreas funcionales. Sin embargo, las decisiones estratégicas tienen una racionalidad limitada.

Se puede contemplar de una manera amplia, como Simon establece un nuevo contexto de teorías que son motivo de estudio y análisis. Por ejemplo en referencia a cómo la organización encaja en el comportamiento del individuo en un modelo general y de qué manera influye en sus decisiones.

A pesar de que el estudio no lleva a principios administrativos definitivos, proporciona un marco para el análisis y la descripción de las situaciones administrativas y una serie de factores que deben ser considerados al llegar a cualquier propuesta válida para la organización administrativa. ¿Qué pasos próximos debe tomar la investigación?

De acuerdo a Simon (1962), en primer lugar, se necesitan desarrollar estudios adecuados de situaciones administrativas existentes. En segundo lugar, deben

desarrollarse y mejorarse las técnicas destinadas a medir el éxito de determinadas posiciones administrativas.

Los prácticos de la administración no están dotados de ninguna visión oculta que les permita determinar, observando simplemente una organización administrativa, si "funciona" o no. El único procedimiento de comparación que posiblemente sea válido, es la confrontación de esquemas administrativos alternativos, según sus resultados objetivos.

Finalmente, las valiosas investigaciones iniciadas ya sobre las "condiciones" en las cuales resultan válidamente aplicables diferentes principios administrativos, pudieran muy bien extenderse con el empleo del marco decisorio descrito en este estudio.

Se establece el concepto de sociología de la administración, ya que hace referencia de proposiciones fácticas de una organización en particular y a las organizaciones en general (que es la manera de cómo los seres humanos se comportan en los grupos organizados) además de romper los modelos burocráticos existentes, presentando la alternativa de la teoría decisoria aunada a la toma de decisiones en la administración.

Es necesario entender la distinción que existe entre los elementos de valor y los elementos de hecho en la toma de decisiones. Las decisiones que la organización elabora ordinariamente para el individuo, especifican su función, asignan autoridad y establecen límites a su facultad de elegir como sean 41 necesarios para coordinar las actividades de los distintos individuos de la organización

Existen algunos factores para la toma de decisiones, como la lealtad organizativa, que induce a valorar las vías alternativas de acción en relación

con las consecuencias que esta tendrá para el grupo. Es necesario considerar el estudio y anatomía de las decisiones, sobre todo en lo que respecta al concepto de —racionalidad‖ en la toma de decisiones. Hay que considerar los aspectos lógicos y psicológicos.

- Teoría del empresario como tecnoestructura Galbraith (1967)

Citado por (Rallo, 2014), Como heredero del institucionalismo americano, Galbraith negaba la existencia de leyes económicas atemporales: las conclusiones que hoy son ciertas podrían no serlo mañana; es necesario revisar en cada momento la teoría económica y adaptarla al nuevo estadio de la evolución humana.

A juicio del economista canadiense, nos encontramos en una fase de la historia caracterizada por la complejidad de los procesos productivos. A diferencia de las épocas pretéritas, ningún ser humano puede planificar de manera aislada la totalidad de las estructuras productivas, de ahí que las grandes empresas hayan evolucionado hacia un modelo gestor basado en la llamada "tecnoestructura", un grupo de gestores especializados en actividades concretas que toman las decisiones de manera conjunta.

La tecnoestructura no sólo logra desplazar al empresario tradicional, que organizaba él sólo la empresa; además, en las grandes sociedades anónimas consigue imponer su voluntad sobre la de los accionistas. Según Galbraith, la atomización de la propiedad en forma de miles de acciones hace imposible que los propietarios de éstas impongan sus objetivos a los miembros de la tecnoestructura, por lo que las compañías tenderán a perseguir los fines de los gestores y no los de los accionistas.

Así pues, el objetivo de las corporaciones ya no es crear valor para el accionista, sino expandir el poder y la influencia de la tecnoestructura. ¿Cómo? Básicamente, incrementando al máximo las ventas, aun cuando con algunas se pierda dinero. Al multiplicar las ventas, la cuota de mercado de la compañía en cuestión aumentará, así como las responsabilidades de sus gestores. Y así se hará aun cuando pudiera resultar conveniente, para maximizar los beneficios de la empresa, incrementar los precios y reducir las unidades vendidas.

Esta parte inicial del análisis galbraithiano contiene ya suficientes errores como para precavernos de los sucesivos razonamientos del célebre economista.

En primer lugar, diremos que, con su historicismo, Galbraith no hace sino evitar justificar y demostrar sus afirmaciones arbitrarias. Si no existen leyes económicas y los fenómenos son fruto de la casualidad, el economista cumple con su misión con la mera descripción de lo que percibe como la realidad. No podemos recurrir a la lógica ni a la experiencia. En tanto el fenómeno económico y la interpretación de Galbraith formen parte del mundo, deberá concluirse que son igual de válidos que los demás. Si no hay leyes a priori ni categorías constantes, la realidad y la causalidad dependen sólo de la valoración personal.

En segundo lugar, señalaremos que la tecnoestructura se encarga de desarrollar los detalles técnicos de los planes económicos trazados por los empresarios, ya sean directores generales o consejeros delegados. Desde un punto de vista económico, resulta mucho más relevante saber que hay que fabricar un automóvil con ciertas características y a un determinado precio de venta que conocer el proceso tecnológico que nos permitirá hacerlo. La producción responde a unas necesidades, y el primer paso consiste saber de su existencia y

extensión. Por tanto, difícilmente podrá la tecnoestructura –entendida como comunión de técnicos– sustituir al empresario en su rol tradicional.

Por otra parte, aun cuando los empresarios encargados de la marcha de una empresa tuvieran la tentación de desviarse del objetivo de maximizar el beneficio de los accionistas, existen numerosos mecanismos para evitarlo: stock options, supervisiones directas, consultorías, opas hostiles que fulminen a la dirección de la compañía; y, en última instancia, el desprestigio derivado de ser un mal gestor. Este último punto, menospreciado por los seguidores de Galbraith, supone una auténtica piedra de toque para su argumentación.

Toda gestión delegada consiste en encomendar a otro el cumplimiento de un objetivo. Por ejemplo, A le manda a B que gane dinero por él. Galbraith sostenía que si el número de mandantes está extremadamente atomizado (como en las sociedades anónimas actuales), una vez B obtenga el poder para cumplir con su misión lo utilizará para satisfacer sus objetivos particulares, que normalmente no estarán asociados con ganar mucho dinero, sino con la fama y el prestigio que le puede deparar el logro de un enorme volumen de negocios. Sin embargo, si ese incremento de volumen comercial no se dirige a maximizar los beneficios de A, B estará fracasando en su misión y se ganará la consideración de mal gestor.

En cualquier caso, las empresas que no logren instaurar mecanismos internos para que sus gestores maximicen el valor de la compañía se verán progresivamente marginadas en el mercado. El valor de sus acciones caerá, y serán opadas o verán incrementado el coste de su financiación mediante una ampliación de capital. Tan pronto como una empresa ineficiente necesite

diversificarse para relanzarse en el mercado, el coste de ello le será inasumible y terminará por desaparecer.

- Teoría del empresario líder (Warren Bennis, 1925)

Citado por (Alto Nivel, 2010), Dentro de sus múltiples obras, destaca el best seller “Cómo llegar a ser líder” donde se recogen prácticos consejos aplicables a todo tipo de organización y liderazgo.

En primer lugar, el experto señala que los líderes se distinguen de los demás por su constante apetito de conocimientos y experiencias y, a medida que su mundo se amplía y se vuelve más complejo, sus medios de comprensión también se multiplican y se refinan.

Además, subraya que el reto para los líderes del siglo XXI será diferente al que se enfrentaron los del siglo XX. Para éstos se trataba de un mundo más lineal, en el cual las organizaciones eran jerárquicas y burocráticas. Básicamente se trataba de: controlar, ordenar y predecir. Sistema perfecto en entornos estables. Indica también que la velocidad de los cambios llevará a los líderes, en todos y cada uno de los niveles de la organización, a la obligación de reinventarse a sí mismos continuamente.

Reinventar las organizaciones no equivale a disminuir el tamaño, sino a desplegar la creatividad y el trabajo para crear una nueva empresa. El dilema, entonces, es cómo motivar a los trabajadores para que continuamente se muevan y cambien de trabajo para que, en vez de verse obligado a reducir la organización, podamos empezar a reinventarla y crear nuevas posibilidades.

“Los líderes de mañana tendrán que aprender a crear un entorno que acoja el cambio, no como una amenaza sino como una oportunidad”, dice el management.

Los atributos del líder

El líder, para Warren Bennis, tiene una lista de atributos que comienza por una visión clara de su trabajo, es decir, tiene un propósito bien definido.

La lista de particularidades empieza por una visión sobre su trabajo: necesita tener un propósito muy definido, ve más allá del día a día y posee una visión globalizadora y convincente. Desde ahí construye el futuro.

Además, se comunica de forma sencilla, convincente y motivadora. Es sincero y lidera con acciones.

Un líder, agrega, tiene la suficiente confianza en sí mismo para arriesgarse en cualquier tipo de intento.

Finalmente, señala que se siente cómodo con la tecnología avanzada y la aprovecha como vehículo de comunicación y fuente de nuevos negocios.

2.3. Definición de términos básicos

2.3.1. Comercio informal

Comercio informal: de acuerdo a. (Gadino, 2014), es aquel que no se rige por las normativas y leyes relativas a las transacciones de bienes y/o servicios en la sociedad.

Títulos de propiedad: de acuerdo a. (Derechos. com, 2014), es un escrito que acredita la propiedad de una finca. En él se describe la fecha y cómo se adquirió el inmueble. También se incluyen las características principales de este último.

Barrera burocrática: según el Diccionario de la Real Academia Española (Ochoa, 2014), es la administración ineficiente a causa del papeleo, la rigidez y las formalidades superfluas.

Política tributaria: de acuerdo, a. (Katicita, 2013), consiste en la utilización de diversos instrumentos fiscales, entre ellos los impuestos, para conseguir los objetivos económicos y sociales que una comunidad políticamente organizada desea promover.

Rigidez de política laboral: según (Errázuriz , 2002), está íntimamente ligada al concepto de irrenunciabilidad. Una norma rígida, por su naturaleza misma, no puede ser reemplazada ni modificada mientras esté vigente y debe aplicarse siguiendo su tenor literal.

Ética laboral: de acuerdo, a. (Burgos , 2009), está formada por los principios y conductas de las personas que la integran Las interacciones entre estas personas, es decir, por los procesos de aprendizaje (positivo o negativo) que hay entre ellas. El propio fin de la organización, y por su estructura, organización, reglas y cultura, que son las que dan sentido, dirección y propósito a la acción de las personas.

Valores laborales: según (De la Peña , 2014), son creencias y principios referidos a actividades propias de una empresa, por lo que el objetivo principal será el conseguir la estabilidad de todo el grupo que forma parte de toda organización.

Ingreso económico: de acuerdo, a. (BANCO DE LA REPÚBLICA, 2016), los ingresos, en términos económicos, hacen referencia a todas las entradas económicas que recibe una persona, una familia, una empresa, una organización, un gobierno, etc.

Dirección administrativa: según (Ayala, 2012), Es la aplicación de los conocimientos en la toma de decisiones; para la discusión de este papel se debe saber cómo es el comportamiento de la gente, como individuo y como grupo. De manera apropiada para alcanzar los objetivos de una organización.

Capacidad Laboral: de acuerdo, a. (Blaque, 1999), Citado por (Xie & Zhou, 2008), Es un proceso intermedio que, en la forma más o menos directa, apunta a lograr a que quienes trabajan con la excelencia que el sistema requiere; es un servicio interno de la organización que se cumplirá bajo cualquier forma cada vez que alguien deba conocer una tarea, desarrollar una habilidad o asumir una actitud.

2.3.2. Desarrollo empresarial

Personas: según (Beltran, 2015), es sustancia individual de naturaleza racional. Originariamente tuvo el significado de máscara que utilizaban los actores en el teatro griego y romano, posteriormente cambia de significado y contenido, como precisa Boecio, ahora se refiere al individuo de naturaleza racional. En la definición de Boecio hay dos proposiciones que han sido tomadas de Aristóteles y al mismo tiempo perfeccionadas desde la óptica cristiana.

Procesos: de acuerdo, a. Devis Echandía, citado (Calatayut, 2013), define al proceso como: " conjunto de actos coordinados que se ejecutan por o ante los funcionarios competentes del órgano judicial del Estado, para obtener, mediante la actuación de la ley en un caso concreto, la declaración, la defensa o la realización coactiva los derechos que pretendan tenerlas personas privadas o pública.

Productos: según (Rodríguez, 2014), es el resultado de un esfuerzo creador que tiene un conjunto de atributos tangibles e intangibles (empaquete, color, precio, calidad, marca, servicios y la reputación del vendedor) los cuales son percibidos por sus compradores (reales y potenciales) como capaces de satisfacer sus necesidades o deseos.

Tecnología: de acuerdo, a. (Vision industrial, 2012), es el conjunto ordenado de todos los conocimientos usados en la producción, distribución (a través del comercio o de cualquier otro método) y uso de bienes y servicios.

Motivación: según (Valdés, 2016), es un conjunto de factores internos o externos que determinan en parte las acciones de una persona.

Equipos de trabajo: de acuerdo, a. González Isabel, citado por (Chacin de Mujica, 2010), es un conjunto de personas que realiza una obra común, lo cual los vincula, los organiza y orienta hacia objetivos compartidos.

Técnicas de desarrollo: según (Alvarez A. , 2003), se define como la ejecución de movimientos estructurales que obedecen a una serie de patrones tiempo-espaciales modelos, que garantizan la eficiencia.

Tarea: de acuerdo, a. (Definición ABC, 2016), se emplea para designar a aquella obra y trabajo que generalmente demanda de parte de quien la lleva a cabo cierto esfuerzo y que se realizará durante un tiempo limitado, es decir, existe un tiempo límite para su realización.

Bienes: según (ARQHYS, 2011), es toda cosa que puede ser objeto de un derecho y representar el patrimonio de una persona un valor apreciable en dinero.

CAPITULO III: METODOLOGÍA

3.1. Método y diseño de investigación

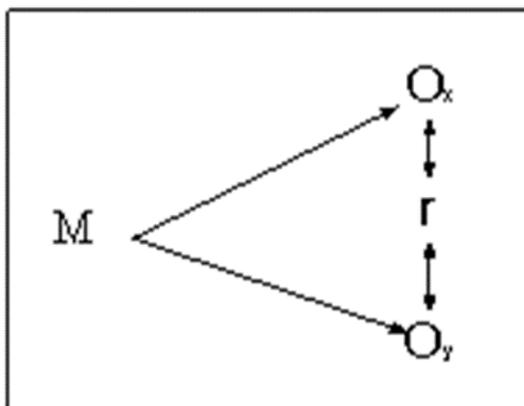
3.1.1. Método de investigación

El tipo de investigación utilizado en la presente investigación es la descriptiva y la correlacional, en opinión de (Arias, 2006) citado por (Loggiodice, 2012), los estudios descriptivos permiten medir de forma independiente las variables, aun cuando no se formule hipótesis alguna, pues éstas aparecen enunciadas en los objetivos de la investigación, de allí que el tipo de investigación esté referido a escudriñar con cuanta profundidad se abordará el objeto, sujeto o fenómeno a estudiar y la correlacional, según (Carballo, 2013), es la información respecto a la relación actual entre dos o más variables, que permita predecir su comportamiento futuro.

3.1.2. Diseño y esquema de la investigación

El diseño utilizado en la presente investigación es la transeccional correlacional de acuerdo a. (Gerenciacarlos, 2011), tienen como objetivo describir relaciones entre dos o más variables en un momento determinado. Se trata también de descripciones, pero no de variables individuales sino de sus relaciones, sean éstas puramente correlacionales o relaciones causales. En estos diseños lo que se mide es la relación entre variables en un tiempo determinado.

- El esquema del diseño de investigación



M : Muestra de los comerciantes informales de la Región Ucayali

O_X : comercio informal

r : Relación existente entre las dos variables

O_Y : Desarrollo económico

3.2. Población, muestra y muestreo

3.2.1. Población

Para el estudio de las dos variables, se tomó en cuenta el 100% de la población económicamente activa de los comerciantes informales del distrito de Calleria – provincia de Coronel Portillo, datos proporcionados por la SUNAT, citado por la (Dirección General de la Industria, 2011), en Ucayali existen un total de 101 329 contribuyentes con RUC; de los cuales 71 553 (70.1%) tienen la condición de activos, es decir, que se encuentran formalmente operativos; mientras que 29 776 (29.9%) contribuyentes tienen la condición de no activos, si tomamos en cuenta que en el Perú el 74% de las empresas son informales, entonces en Ucayali tenemos 74983 empresas informales, cantidad que se tomó en cuenta para el cálculo de la muestra de las dos variables, el comercio informal y desarrollo económico respectivamente.

3.2.2. Muestra

El tamaño de muestra para el estudio de la investigación, se estimó siguiendo los criterios que ofrece la estadística, por ello se hizo uso del método Probabilístico, y se aplicó la fórmula estadística para poblaciones menores a 100,000, para las dos variables.

La fórmula es:

$$n = \frac{(p.q)Z^2 .N}{(EE)^2 (N-1) + (p.q)Z^2}$$

Descomposición de la fórmula

n = Tamaño de la muestra necesaria.

P = Probabilidad de que evento ocurra (50%)

Q = Probabilidad de que el evento no ocurra (50%)

$Z_{\alpha/2} = 1,96$

N = Población (74983)

EE= 0,09

Desarrollo de la fórmula

$$n = \frac{(0.5*0.5*(1.96)^2*74983)}{((0.09)^2*74982)+(0.5*0.5*(1.96)^2)}$$

$$n = 118$$

La muestra alcanzó a 118 comerciantes informales por variable

3.3. Procedimiento de recolección de datos

La información se ha recabado a través de la técnica de la encuesta social y el cuestionario simple o autoadministrado, de acuerdo a. (Aburto, 2005), es aquel que los encuestados, previa su lectura, contestan por escrito, sin intervención directa de persona alguna. Para el caso, el cuestionario se entregó a los comerciantes informales del distrito de Callería.

3.4. Instrumento de recolección de datos

Se elaboró 2 instrumentos mediante la técnica de encuesta (cuestionario restringido o cerrado), según (Casas, García, & Gonzáles, 2006), es aquel que solicita respuestas breves, específicas y delimitadas, para poder formular preguntas cerradas es necesario anticipar las posibles alternativas de respuestas. Estas respuestas piden ser contestadas con: dos alternativas de respuestas (respuestas dicotómicas): Si o No, varias alternativas de respuestas: donde se señalan una o más opciones de respuesta. En otras ocasiones, el encuestado tiene que jerarquizar opciones o asignar un puntaje a una o diversas cuestiones.

Instrumento 1, variable comercio informal, cuenta con 20 ítems, 5 afirmaciones y aplicado a 118 comerciantes informales del distrito de Callería.

Instrumento 2, variable Desarrollo económico, cuenta con 20 ítems, 5 afirmaciones y aplicado a 118 comerciantes informales del distrito de Callería.

3.5. Procesamiento de recolección de datos

Se ha creado una base de datos en el programa Excel, para las dos variables, registrándose las dimensiones, ítems, opciones y encuestas en forma horizontal, obteniendo el puntaje total por dimensión y a nivel general, procedimiento que validó la medición del objetivo general, objetivos específicos, y prueba de hipótesis.

3.6. Tratamiento de los datos

Para interpretar los resultados, se utilizó la prueba que lleva por nombre “Escala de clima organizacional” (EDCO), según Acero Yusset, Echeverri Lina María, Lizarazo Sandra, Quevedo Ana Judith, Sanabria Bibiana, citado por (Quevedo, 2006), para determinar si el clima organizacional puntúa entre alto, medio o bajo se realiza de la siguiente forma : se multiplicó el numero de ítems por el puntaje mínimo y el máximo (20 y 100), se sacó la diferencia y se

dividió entre 3, a partir del puntaje mínimo se suma el resultado obtenido y se estableció 3 intervalos de igual tamaño.

Y, para establecer la relación entre variables, se ha utilizado la escala y el coeficiente de correlación de Pearson, de acuerdo a. (González, 2007), tiene como objetivo medir la fuerza o grado de asociación entre dos variables aleatorias cuantitativas que poseen una distribución normal bivariada.

Escala de correlación de Pearson

Valor	Significado
-1	Correlación negativa grande y perfecta
-0,9 a -0,99	Correlación negativa muy alta
-0,7 a -0,89	Correlación negativa alta
-0,4 a -0,69	Correlación negativa moderada
-0,2 a -0,39	Correlación negativa baja
-0,01 a -0,19	Correlación negativa muy baja
0	Correlación nula
0,01 a 0,19	Correlación positiva muy baja
0,2 a 0,39	Correlación positiva baja
0,4 a 0,69	Correlación positiva moderada
0,7 a 0,89	Correlación positiva alta
0,9 a 0,99	Correlación positiva muy alta
1	Correlación positiva grande y perfecta

- Si $P \leq 0.05$ la relación se considera significativa
- Si $P > 0.05$ la relación no se considera significativa

3.7. Presentación de los datos

Para la presentación de datos, se han construidos tablas y figuras (distribución de frecuencias y tablas de contingencia), y se utilizó el análisis descriptivo univariante y bivariante a través de las medidas de tendencia central y de dispersión.

CAPITULO IV: RESULTADOS Y DISCUSIÓN

4.1. Resultados

En este capítulo se presentamos los resultados de la investigación, de la siguiente manera:

En primer lugar tablas y figuras que responden al planteamiento y respuestas del objetivo general y los objetivos específicos.

En segundo lugar tablas con los valores totales, promedio y formulas por dimensión y variable respectiva. Información que responde al planteamiento de la hipótesis general y específica.

Y por último presentamos la discusión de resultados.

4.1.1. Descripción y análisis de resultados para responder los objetivos

Tabla 1
Nivel alcanzado de la variable Comercio informal

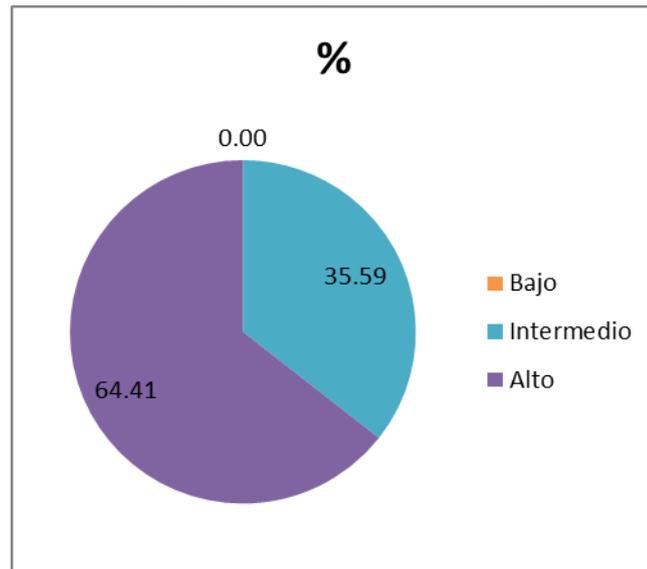
Nivel	Dimensiones								Total Variable 1	
	Dimensión 1: títulos de propiedad		Dimensión 2: barreras burocráticas que impone el Estado		Dimensión 3: política tributaria		Dimensión 4: rigidez de la política laboral			
Bajo	de 5 a 11	1	de 5 a 11	0	de 5 a 11	0	de 5 a 11	0	de 20 a 47	0
Intermedio	de 12 a 18	65	de 12 a 18	45	de 12 a 18	47	de 12 a 18	45	de 48 a 74	42
Alto	de 19 a 25	52	de 19 a 25	73	de 19 a 25	71	de 19 a 25	73	de 75 a 100	76
		118		118		118		118		118

Fuente: Base de datos

Tabla 2			
<i>Distribución de frecuencias de los resultados obtenidos de la variable Comercio informal</i>			
Niveles	Rangos	Fi	%
Bajo	[20-47]	0	0.00
Intermedio	[48-74]	42	35.59
Alto	[75-100]	76	64.41
n		118	100.00

Fuente: Cuadro resumen

Figura 1: porcentajes obtenidos de la variable comercio informal



Fuente: tabla 2

Interpretación: el nivel alcanzado de la variable comercio informal, es: 0.00% bajo, 35.59% moderado, 64.41 % alto, información proporcionada por los comerciantes informales del distrito de Callería, Pucallpa.

Tabla 3
Nivel alcanzado de la variable desarrollo empresarial

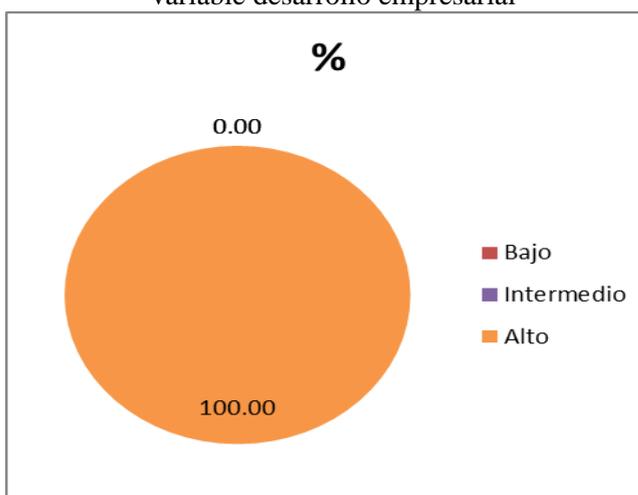
Nivel	Dimensiones								Total Variable 2	
	Dimensión 1: Personas		Dimensión 2: Procesos		Dimensión 3: Productos		Dimensión 4: Tecnología			
Bajo	de 5 a 11	0	de 5 a 11	0	de 5 a 11	0	de 5 a 11	0	de 20 a 47	0
Intermedio	de 12 a 18	6	de 12 a 18	0	de 12 a 18	0	de 12 a 18	9	de 48 a 74	0
Alto	de 19 a 25	112	de 19 a 25	118	de 19 a 25	118	de 19 a 25	109	de 75 a 100	118
		118		118		118		118		118

Fuente: Base de datos

Tabla 4			
<i>Distribución de frecuencias de los resultados obtenidos de la variable desarrollo empresarial</i>			
Niveles	Rangos	Fi	%
Bajo	[20-47]	0	0.00
Intermedio	[48-74]	0	0.00
Alto	[75-100]	118	100.00
n		118	100.00

Fuente: Cuadro resumen

Figura 2: porcentajes obtenidos de la variable desarrollo empresarial



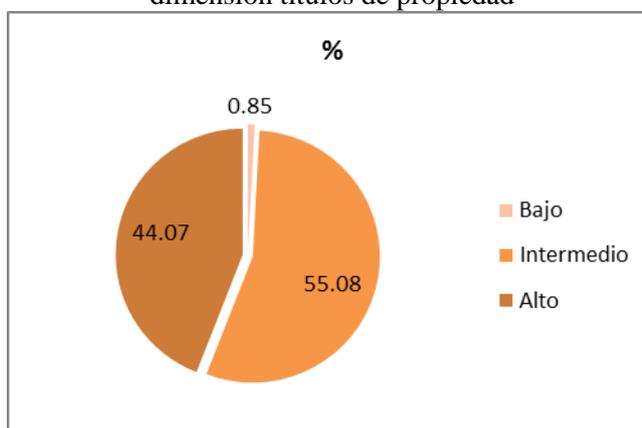
Fuente: tabla 4

Interpretación: el nivel alcanzado de la variable desarrollo empresarial, es: 0.00% bajo, 0.00% moderado, 100. % alto, información proporcionada por los comerciantes informales del distrito de Callería, Pucallpa.

TABLA 5			
<i>Distribución de frecuencias de los resultados obtenidos de la dimensión títulos de propiedad</i>			
Niveles	Rangos	Fi	%
Bajo	[5-11]	1	0.85
Intermedio	[12-18]	65	55.08
Alto	[19-25]	52	44.07
n		118	100.00

Fuente: Cuadro resumen

Figura 3: porcentajes obtenidos de la dimensión títulos de propiedad

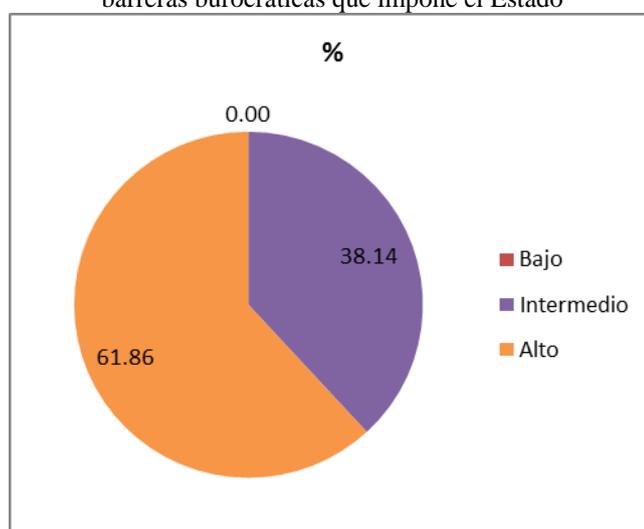


Fuente: tabla 5

Interpretación: el nivel alcanzado de la dimensión títulos de propiedad, es: 0.85% bajo, 55.08% moderado, 44.07 % alto, información proporcionada por por los comerciantes informales del distrito de Callería, Pucallpa.

TABLA 6			
<i>Distribución de frecuencias de los resultados obtenidos de la dimensión barreras burocráticas que impone el Estado</i>			
Niveles	Rangos	Fi	%
Bajo	[5-11]	0	0.00
Intermedio	[12-18]	45	38.14
Alto	[19-25]	73	61.86
n		118	100.00
Fuente: Cuadro resumen			

Figura 4: porcentajes obtenidos de la dimensión barreras burocráticas que impone el Estado

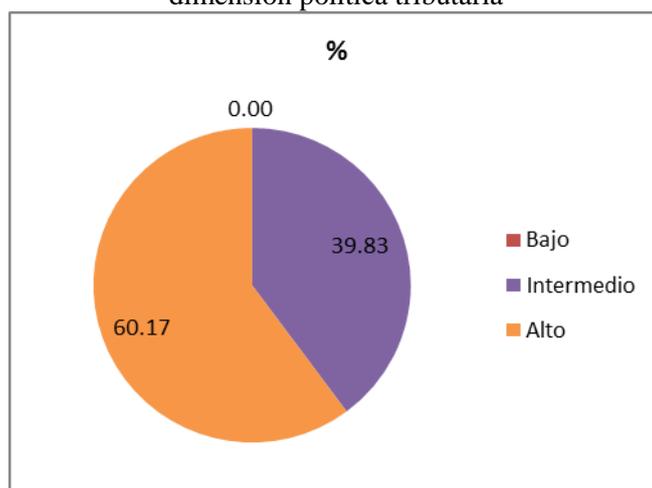


Fuente: tabla 6

Interpretación: el nivel alcanzado de la dimensión barreras burocráticas que impone el Estado, es: 0.00% bajo, 38.14% moderado, 61.86 % alto, información proporcionada por los comerciantes informales del distrito de Callería, Pucallpa.

TABLA 7			
<i>Distribución de frecuencias de los resultados obtenidos de la dimensión política tributaria</i>			
Niveles	Rangos	Fi	%
Bajo	[5-11]	0	0.00
Intermedio	[12-18]	47	39.83
Alto	[19-25]	71	60.17
n		118	100.00
Fuente: Cuadro resumen			

Figura 5: porcentajes obtenidos de la dimensión política tributaria



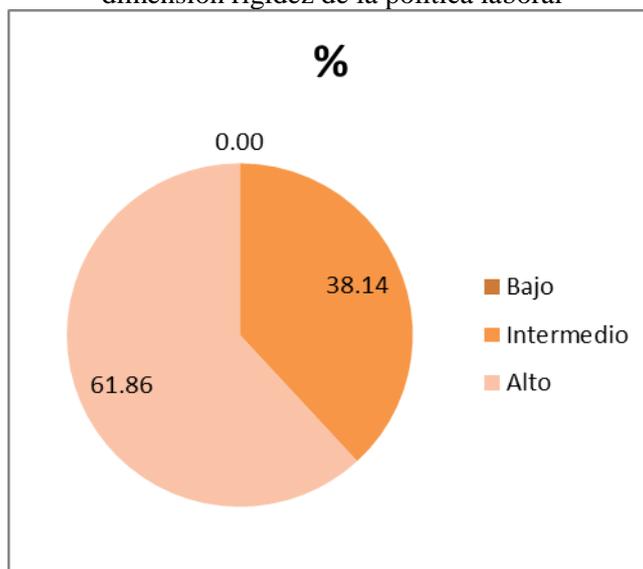
Fuente: tabla 7

Interpretación: el nivel alcanzado de la dimensión política tributaria, es: 0.00% bajo, 39.83% moderado, 60.17% alto, información proporcionada por los comerciantes informales del distrito de Callería, Pucallpa.

TABLA 8			
<i>Distribución de frecuencias de los resultados obtenidos de la dimensión rigidez de la política laboral</i>			
Niveles	Rangos	Fi	%
Bajo	[5-11]	0	0.00
Intermedio	[12-18]	45	38.14
Alto	[19-25]	73	61.86
n		118	100.00

Fuente: Cuadro resumen

Figura 6 porcentajes obtenidos de la dimensión rigidez de la política laboral



Fuente: tabla 8

Interpretación: el nivel alcanzado de la dimensión política laboral es: 0.00% bajo, 38.14% moderado, 61.86 % alto, información proporcionada por los comerciantes informales del distrito de Callería, Pucallpa.

4.1.2. Descripción y análisis de resultados para responder las hipótesis

Para probar las hipótesis se ha utilizado el coeficiente de correlación de Pearson, por el programa (SPSS, V23).

- Hipótesis general

La relación del comercio informal y el desarrollo empresarial en el distrito de Callería – Coronel Portillo, 2016, es significativa.

Tabla 9: Relación entre el comercio informal y el desarrollo empresarial

Correlaciones			
		Variable 1: Comercio informal	Variable 2: Desarrollo empresarial
Variable 1: Comercio informal	Correlación de Pearson	1	-,051
	Sig. (bilateral)		,581
	N	118	118
Variable 2: Desarrollo empresarial	Correlación de Pearson	-,051	1
	Sig. (bilateral)	,581	
	N	118	118

Fuente: Información obtenida de los comerciantes informales del distrito de Callería, Pucallpa, 2016, (SPSS, V24).

Interpretación: la correlación es negativa muy baja (-0,051), y el valor de significancia es 0.581, superior al valor establecido 0.05, es decir no existe relación significativa entre el comercio informal y el desarrollo empresarial en el distrito de Callería – Coronel Portillo, 2016.

- Hipótesis específica 1

La relación de los títulos de propiedad y el desarrollo empresarial en el distrito de Callería – Coronel Portillo, 2016, es significativa.

Tabla 10: Relación entre los títulos de propiedad y el desarrollo empresarial

Correlaciones

		Dimensión 1: Títulos de propiedad	Variable 2: Desarrollo empresarial
Dimensión 1: Títulos de propiedad	Correlación de Pearson	1	-,034
	Sig. (bilateral)		,714
	N	118	118
Variable 2: Desarrollo empresarial	Correlación de Pearson	-,034	1
	Sig. (bilateral)	,714	
	N	118	118

Fuente: Información obtenida de los comerciantes informales del distrito de Callería, Pucallpa, 2016, (SPSS, V24).

Interpretación: la correlación es negativa muy baja (-0,034), y el valor de significancia es 0.714, superior al valor establecido 0.05, es decir no existe relación significativa entre los títulos de propiedad y el desarrollo empresarial en el distrito de Callería – Coronel Portillo, 2016.

- Hipótesis específica 2

La relación de las barreras burocráticas y el desarrollo empresarial en el distrito de Callería – Coronel Portillo, 2016, es significativa.

Tabla 11: Relación entre las barreras burocráticas y el desarrollo empresarial

Correlaciones

		Dimensión 2: Barreras burocráticas que impone el Estado	Variable 2: Desarrollo empresarial
Dimensión 2: Barreras burocráticas que impone el Estado	Correlación de Pearson	1	-,011
	Sig. (bilateral)		,905
	N	118	118
Variable 2: Desarrollo empresarial	Correlación de Pearson	-,011	1
	Sig. (bilateral)	,905	
	N	118	118

Fuente: Información obtenida de los comerciantes informales del distrito de Callería, Pucallpa, 2016, (SPSS, V24).

Interpretación: la correlación es negativa muy baja (-0,011), y el valor de significancia es 0.905, superior al valor establecido 0.05, es decir no existe

relación significativa entre las barreras burocráticas y el desarrollo empresarial en el distrito de Callería – Coronel Portillo, 2016.

- Hipótesis específica 3

La relación de la política tributaria y el desarrollo empresarial en el distrito de Callería – Coronel Portillo, 2016, es significativa.

Tabla 12: Relación entre la política tributaria y el desarrollo empresarial
Correlaciones

		Dimensión 3: Política tributaria	Variable 2: Desarrollo empresarial
Dimensión 3: Política tributaria	Correlación de Pearson	1	-,110
	Sig. (bilateral)		,237
	N	118	118
Variable 2: Desarrollo empresarial	Correlación de Pearson	-,110	1
	Sig. (bilateral)	,237	
	N	118	118

Fuente: Información obtenida de los comerciantes informales del distrito de Callería, Pucallpa, 2016, (SPSS, V24).

Interpretación: la relación es negativa muy baja (-0,110), y el valor de significancia es 0.237, superior al valor establecido 0.05, es decir no existe relación significativa entre la política tributaria y el desarrollo empresarial en el distrito de Callería – Coronel Portillo, 2016.

- Hipótesis específica 4

La relación de la rigidez de la política laboral y el desarrollo empresarial en el distrito de Callería – Coronel Portillo, 2016, es significativa.

Tabla 13: Relación entre la la rigidez de la política laboral y el desarrollo empresarial

Correlaciones

		Dimensión 4: Rigidez de la política laboral	Variable 2: Desarrollo empresarial
Dimensión 4: Rigidez de la política laboral	Correlación de Pearson	1	-,051
	Sig. (bilateral)		,581
	N	118	118
Variable 2: Desarrollo empresarial	Correlación de Pearson	-,051	1
	Sig. (bilateral)	,581	
	N	118	118

Fuente: Información obtenida de los comerciantes informales del distrito de Callería, Pucallpa, 2016, (SPSS, V24).

Interpretación: la relación es negativa muy baja (-0,051), y el valor de significancia es 0.581, superior al valor establecido 0.05, es decir no existe relación significativa entre la política laboral y el desarrollo empresarial en el distrito de Callería – Coronel Portillo, 2016.

4.1.3. Discusión de resultados

Según los resultados de la investigación, la relación del comercio informal y el desarrollo empresarial en el distrito de Callería – Coronel Portillo, 2016, es negativa muy baja (-0,051), y el valor de significancia es 0.581, superior al valor establecido 0.05, es decir no existe relación significativa entre el comercio informal y el desarrollo empresarial en el distrito de Callería – Coronel Portillo, 2016. Lo que nos ratifica nuestra percepción, está bien difícil que estas dos variables puedan obtener una relación significativa, porque la informalidad no puede contribuir al desarrollo empresarial. Resultado parecido obtuvo, (Aguilar, 2015), quien estudió la caracterización de la formalización de las micro y pequeñas empresas del PERÚ: caso de la empresa D'LIZE, Chimbote – 2013, concluyendo: el bajo índice de formalización es debido a que muchos microempresarios desconocen las ventajas de la formalización,

considerándolo como un factor negativo para su inversión. Otro de los factores negativos que influye a la no formalización es el poco apoyo que brinda el estado a los micros empresarios, poniéndose en tela de juicio la eficiencia de las leyes en nuestro país.

Del mismo modo en nuestro segundo objetivo, se obtuvo que el nivel alcanzado de la variable comercio informal en el distrito de Callería, es alto, representa el 64.41 %, porcentaje que guarda relación con los datos nacionales actuales. Resultados parecido obtuvo (Medrano, 2013), quien estudió sobre análisis del sector informal a partir del estudio del comercio ambulante organizado en Monterrey, Nuevo León, concluyendo: que el comercio informal en los mercados ambulantes se ha incrementado de manera acelerada como una alternativa de empleo y como la obtención de un ingreso económico adicional que pretende ayudar a la satisfacción de las necesidades básicas de la población.

Igualmente en nuestro tercer objetivo, se obtuvo que el nivel alcanzado de la variable desarrollo empresarial, es alto, representa el 100%, lo que se entiende que los comerciantes informales conocen el manejo de sus negocios, están bien preparados. Resultados que guardan relación a los obtenidos por (GARCÍA , 2015), quien estudió sobre la administración financiera y el desarrollo empresarial de la empresa “SOYMILK S.A.” de la ciudad de Manta en el período 2015, concluyendo: Para poder lograr un óptimo desarrollo empresarial es muy importante que los trabajadores estén al tanto de lo que es y se quiere lograr como empresa, es por eso que se les debe dar a conocer la misión y la visión de la empresa para que el empleado se sienta comprometido con la misma y así cumplir con lo deseado.

De la misma manera se obtuvo los resultados de la relación de los títulos de propiedad y el desarrollo empresarial en el distrito de Callería – Coronel Portillo, 2016, determinándose que es negativa muy baja (-0,034), y el valor de significancia es 0.714, superior al valor establecido 0.05, entonces no existe relación significativa, de donde se deduce que los títulos de propiedad no tienen influencia positiva en el desarrollo empresarial. Resultados que guardan relación a los obtenidos por (Wong, 2015), quien estudió el problema del desarrollo socioeconómico y empresarial en Lima Norte, concluyendo: las características de la organización jurídica del desarrollo empresarial de los distritos en Lima Norte. La abrumadora mayoría de las empresas tienen el carácter de Persona Natural, luego la Sociedad Anónima Cerrada (SAC) y le sigue las Empresas Individuales de Responsabilidad Limitada (EIRL); que representan más del 50% de todas las empresas de Lima Norte.

Al mismo tiempo los resultados del análisis, de la relación de las barreras burocráticas y el desarrollo empresarial en el distrito de Callería – Coronel Portillo, 2016, es negativa muy baja (-0,011), y el valor de significancia es 0.905, superior al valor establecido 0.05, es decir no existe relación significativa entre la dimensión barreras burocráticas y el desarrollo empresarial en el distrito de Callería – Coronel Portillo, 2016, de donde se deduce que las barreras burocráticas son altas en nuestro país y nuestra región. Resultados parecidos obtuvieron (Gutiérrez & Sánchez, 2015), quienes estudiaron la informalidad frente a la formalidad en el desarrollo económico del País, concluyendo: que unas de las principales causas de la informalidad en Colombia son los altos cobros en los impuestos y la dificultad que existe para competir en el mercado cualquiera que sea la empresa, ya que a los

emprendedores les da miedo someterse a tantos costos que les conlleva la formalización de una empresa, y más cuando en nuestro país cada momento sale una nueva reforma tributaria que por lo general siempre favorece al estado mas no al empresario

Similarmente los resultados del análisis, de la relación de la política tributaria y el desarrollo empresarial en el distrito de Callería – Coronel Portillo, 2016, es negativa muy baja (-0,110), y el valor de significancia es 0.237, superior al valor establecido 0.05, es decir no existe relación significativa entre la dimensión política tributaria y el desarrollo empresarial en el distrito de Callería – Coronel Portillo, 2016, de donde podemos deducir que la política tributaria no son tan claras para los comerciantes informales y no surten efectos positivos en el desarrollo empresarial. Resultados parecidos obtuvo (Aguilar, 2015), quien estudió la caracterización de la formalización de las micro y pequeñas empresas del PERÚ: caso de la empresa D´LIZE, Chimbote – 2013, concluyendo: el bajo índice de formalización es debido a que muchos microempresarios desconocen las ventajas de la formalización, considerándolo como un factor negativo para su inversión. Otro de los factores negativos que influye a la no formalización es el poco apoyo que brinda el estado a los micro empresarios, poniéndose en tela de juicio la eficiencia de las leyes en nuestro país.

Finalmente los resultados del análisis, sobre la relación la rigidez de la política laboral y el desarrollo empresarial en el distrito de Callería – Coronel Portillo, 2016, es negativa muy baja (-0,051), y el valor de significancia es 0.581, superior al valor establecido 0.05, es decir no existe relación significativa entre la política laboral y el desarrollo empresarial en el distrito de Callería –

Coronel Portillo, 2016, deducimos también que la política laboral para los comerciantes informales, es rígido, se les hace imposible pagar el seguro, la AFP y el impuesto a la Renta. Resultados parecidos obtuvieron (Sánchez, Gálvez, Valverde, & Alvitres, 2014), quienes estudiaron la informalidad en la venta de “cachangas” en la periferia del Mercado Modelo de Chiclayo, octubre-diciembre 2014, concluyendo: las características que se identificaron en los comerciantes informales de la venta de cachangas fueron: no encontrarse acogidos a ningún tipo de personería jurídica autorizada por SUNAT, la principal causa por la que pertenecen a este sector es la falta de información, los costos son superiores a los beneficios; no entregan comprobante de pago que sustente sus actividades, evadiendo así impuestos; no tienen ningún apoyo del estado, tienen problemas para obtener créditos financieros lo que impide mejorar sus negocios; en cuanto a su perspectiva a futuro, la mayoría de comerciantes desearía formalizar sus negocios, si reciben más apoyo del estado.

CAPITULO V CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. CONCLUSIONES

- La relación del comercio informal y el desarrollo empresarial en el distrito de Callería – Coronel Portillo, 2016, es negativa muy baja (-0,051), y el valor de significancia es 0.581, superior al valor establecido 0.05, es decir no existe relación significativa entre el comercio informal y el desarrollo empresarial en el distrito de Callería – Coronel Portillo, 2016. Lo que se confirma que el comercio informal no surte efectos positivos en el desarrollo empresarial, por lo resultados que se muestra está bien alejado.
- El nivel alcanzado de la variable comercio informal en el distrito de Callería – Coronel Portillo, 2016, es alto , representa el 64.41 % , porcentaje que se relaciona con los datos nacionales, si tomamos en cuenta el 35.59% de nivel moderado prácticamente el comercial informal es bastante alto, los resultados son respaldados por los niveles obtenidos por la dimensión títulos de propiedad, con 55.08% de nivel moderado y 44.07 de nivel alto, dimensión barreras burocráticas, 38.14% moderado, 61.86 % alto, dimensión política tributaria, 39.83% moderado, 60.17% alto, dimensión política laboral 38.14% moderado, 61.86 % alto.
- El nivel alcanzado de la variable desarrollo empresarial, es alto, representa el 100%, lo que nos indica que los comerciantes informales del distrito de Callería, conocen el manejo de todas las actividades empresariales, el mismo que los ayuda a consolidar sus negocios, resultado que es respaldado por el nivel alto obtenido 100% de la dimensión personas, 100% nivel alto

obtenido de la dimensión procesos, 100% nivel alto de la dimensión productos, y 92% de nivel alto de la dimensión tecnología.

- La relación de los títulos de propiedad y el desarrollo empresarial en el distrito de Callería – Coronel Portillo, 2016, es negativa muy baja (-0,034), y el valor de significancia es 0.714, superior al valor establecido 0.05, es decir no existe relación significativa, lo que nos indica que los títulos de propiedad no contribuyen al logro del desarrollo empresarial.
- La relación de las barreras burocráticas y el desarrollo empresarial en el distrito de Callería – Coronel Portillo, 2016, es negativa muy baja (-0,011), y el valor de significancia es 0.905, superior al valor establecido 0.05, es decir no existe relación significativa, lo que nos indica que las barreras burocráticas están bastante distantes para contribuir al logro del desarrollo empresarial.
- La relación de la política tributaria y el desarrollo empresarial en el distrito de Callería – Coronel Portillo, 2016, es negativa muy baja (-0,110), y el valor de significancia es 0.237, superior al valor establecido 0.05, es decir no existe relación significativa, lo que nos indica que la política tributaria se va posesionando poco a poco en la idiosincrasia de los empresarios del distrito.
- La relación de la rigidez de la política laboral y el desarrollo empresarial en el distrito de Callería – Coronel Portillo, 2016, es negativa muy baja (-0,051), y el valor de significancia es 0.581, superior al valor establecido 0.05, es decir no existe relación significativa, lo que nos indica que la política laboral tampoco contribuye al logro del desarrollo empresarial.

5.2. RECOMENDACIONES

- El Estado a través de los tres niveles de gobierno, central, regional y local y con apoyo de la Cámara de Comercio, deben implementar acciones de sensibilización y concientización, para que los micro y pequeños empresarios se formalicen, ya que esta acción les abrirá las puertas en las diferentes entidades financieras para que puedan mejorar y ampliar sus negocios.
- El alto nivel de informalidad de los micro y pequeños empresarios del distrito de Callería, debe ser tema de preocupación de nuestras autoridades, se debe realizar alianzas estratégicas con los empresarios, la sociedad civil y todas las organizaciones públicas y privadas, para que se implementen estrategias que fomenten la formalización de sus negocios, que finalmente repercutirá en el desarrollo del país.
- El Estado a través de los tres niveles de gobierno, debe incentivar a los micro y pequeños empresarios del distrito de Callería para que conserven el alto nivel obtenido de desarrollo empresarial, y propiciar que esa aptitud lo traduzcan en la formalización de sus negocios, y consecuentemente se constituyan en empresarios contribuyentes en nuestro país.
- El Estado a través de los tres niveles de gobierno y la cámara de comercio, deben propiciar reuniones de sensibilización con los micro y pequeños empresarios informales, para persuadirlos del verdadero valor que tienen los títulos de propiedad y que podrían constituirse en una garantía para acceder a mayores financiamientos y mejoramiento de sus negocios.

- El Estado debe implementar una verdadera simplificación administrativa para la formalización de las empresas, el mismo que busque reducir los trámites, reducción del monto de los impuestos, crear mayores incentivos, con el propósito de lograr la mayor cantidad de empresas formalizadas.
- El Estado a través de los tres niveles de gobierno, debe organizar cursos talleres, seminarios y otros tipos de eventos a los comerciantes informales, con el propósito de explicar los beneficios de la política tributaria al formalizar sus negocios, consecuentemente podría incrementarse los contribuyentes en nuestro país.
- El Estado debe implementar políticas laborales más flexibles, como por ejemplo un joven que aspira a un puesto con sueldo mínimo le importa poco que un empleador formal le ofrezca un seguro de Essalud porque le cuesta el 9% y el aseguramiento con el SIS es gratuito, entonces el Estado podría replantear bajando los porcentajes del pago de Essalud y las AFP por un tiempo prudencial, hasta que trabajador podría obtener algunos beneficios como el incremento de sus remuneraciones.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- Aburto, A. (2005). *El cuestionario el instrumento de recolección de información de la técnica de la encuesta social*. Recuperado el 08 de Diciembre de 2005, de http://bibliotecadigital.udea.edu.co/bitstream/10495/2628/1/AignerrenJose_cuestionarioinstrumentorecoleccion.pdf.
- Aburto, K. (2012). *Desarrollo Empresarial y su Influencia en el Cambio Organizacional de las Microempresas en el 2012 (Tesis de grado; Universidad Privada San Juan Bautista, Chíncha Alta-Ica, Perú)*. Recuperado el 06 de Mayo de 2017, de <http://www.monografias.com/trabajos93/desarrollo-empresarial-influencia-cambio-organizacional/desarrollo-empresarial-influencia-cambio-organizacional.shtml>
- Aguilar , J. (2015). *Caracterización de la formalización de las micro y pequeñas empresas del Perú: caso de la empresa D'LIZE, Chimbote – 2013 (Tesis de título, Universidad Católica los Angeles de Chimobote, Perú)*. Recuperado el 03 de Diciembre de 2016, de http://tesis.uladech.edu.pe/bitstream/handle/ULADECH_CATOLICA/189/U002 -Repositorio-Tesis-Uladech_Catolica.pdf?sequence=1
- Almaraz , I. (2007). *“Análisis de los factores que intervienen en la toma de decisiones de los administradores*. Recuperado el 06 de Mayo de 2017, de http://fca.uaq.mx/files/investigacion/doctorado/tesis/Almaraz_Rodriguez_Ignacio.pdf
- Alto Nivel. (2010). *Warren Bennis: un líder de la motivación*. Recuperado el 06 de Mayo de 2017, de <http://www.altonivel.com.mx/warren-bennis-un-lider-de-la-motivacion/>

- Alvarez, A. (2003). *Estrategia, Táctica y Técnica: definiciones, características y ejemplos de los controvertidos términos*. Recuperado el 06 de Mayo de 2017, de <http://www.efdeportes.com/efd60/tact.htm>
- Arqhys. (2011). *Que son los bienes*. Recuperado el 06 de Mayo de 2017, de <http://www.arqhys.com/general/que-son-los-bienes.html>
- Ayala, A. (2012). *La dirección dentro la administración de empresas*. Recuperado el 05 de Diciembre de 2016, de <http://www.gestiopolis.com/la-direccion-dentro-la-administracion-de-empresas/>
- Banco de la República. (2016). *Ingresos*. Recuperado el 05 de Diciembre de 2016, de <http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/ayudadetareas/economia/ingresos>
- Beltran, E. (2015). *Definición de la persona humana según diferentes autores*. Recuperado el 06 de Mayo de 2017, de <https://prezi.com/x7-epgwxoxrx/definicion-de-la-persona-humana-segun-diferentes-autores/>
- Bergesio, L. (2004). *Lo popular y la economía en América Latina. Conceptos y políticas posibles*. Recuperado el 05 de Diciembre de 2016, de http://www.scielo.org.ar/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1668-81042004000200002
- Berberisco, J. (2013). *Los créditos de las cajas municipales y el desarrollo empresarial de las mypes del sector metalmecánica en el distrito de Independencia periodo 2007–2011 (Tesis de título, Universidad San Martín de Porres, Lima Perú)*. Recuperado el 06 de Mayo de 2017, de http://www.repositorioacademico.usmp.edu.pe/bitstream/usmp/616/3/berberisco_js.pdf

- Burgos , C. (05 de Diciembre de 2009). *Etica laboral*. Obtenido de <http://es.slideshare.net/ceciliaburgos/etica-laboral>
- Bustamante , J. (2013). *Comerciantes informales del centro de la ciudad de Machala de las calles Sucre, Guayas, Boyacá y 9 de mayo del año 2013 (Tesis para título, Universidad Técnica de Machala, Machala - El Oro - Ecuador)*. Recuperado el 02 de Diciembre de 2016, de <http://repositorio.utmachala.edu.ec/bitstream/48000/4591/1/CD00011-2016-TESIS%20COMPLETA.pdf>
- Bustos. (2011). *¿Qué es el desarrollo empresarial?* Recuperado el 06 de Mayo de 2017, de https://es.over-blog.com/Que_es_el_desarrollo_empresarial-1228321767-art173750.html
- Calatayut, G. (2013). *Definicion del proceso*. Recuperado el 06 de Mayo de 2017, de <https://es.slideshare.net/yeraldyncalatayut/definicion-del-proceso>
- Chacin de Mujica, M. (2010). *Trabajo en equipo*. Recuperado el 06 de Mayo de 2017, de <https://pide.wordpress.com/2010/04/03/trabajo-en-equipo/>
- Casas, J., García, J., & Gonzàles, F. (2006). *Guía técnica para la construcción de cuestionarios*. Recuperado el 08 de Noviembre de 2016, de http://www.odiseo.com.mx/2006/01/casas_garcia_gonzalez-guia.htm
- Definición ABC. (2016). *Definición de Tarea*. Recuperado el 06 de Mayo de 2017, de <http://www.definicionabc.com/general/tarea.php>
- De la Peña , Y. (2014). *Valores laborales y trabajo en equipo” (estudio realizado en Construfácil Coatepeque)*. Recuperado el 05 de Diciembre de 2016, de <http://biblio3.url.edu.gt/Tesario/2014/05/43/De-la-Pena-Yamileth.pdf>

- Derechos. com. (2014). *Titulo de propiedad*. Recuperado el 06 de Diciembre de 2016, de http://www.derecho.com/c/Titulo_de_propiedad
- Diaz, I. (2016). *Comercio informal en Pucallpa*. Recuperado el 30 de Noviembre de 2016, de <http://www.aldia.pe/?p=1665>
- Errázuriz , F. (2002). *Algunas reflexiones de carácter doctrinario sobre los embates flexibilizadores de las relaciones laborales, los principios del derecho del trabajo, su razón de ser y su futuro*. Recuperado el 06 de Diciembre de 2016, de http://www.dt.gob.cl/m/1620/articles-60355_recurso_1.pdf
- Gadino, E. (2014). *Comercio informal*. Recuperado el 05 de Diciembre de 2016, de <http://es.slideshare.net/erickgadino/el-comercio-informal>
- García , T. (2015). *La administración financiera y el desarrollo empresarial de la empresa "SOYMILK S.A." de la ciudad de Manta en el período 2015 (Tesis para título, Universidad Estatal de Milagro, Ecuador)*. Recuperado el 06 de Mayo de 2017, de <http://repositorio.unemi.edu.ec/bitstream/123456789/2539/1/LA%20ADMINISTRACI%C3%93N%20FINANCIERA%20Y%20EL%20DESARROLLO%20EMPRESARIAL%20DE%20LA%20EMPRESA%20%E2%80%9CSOYMILK%20S.A.%E2%80%9D%20DE%20LA%20CIUDAD%20DE%20MANTA%20EN%20EL%20PER%20C3%8DODO%202015.pdf>
- Gerencie.com. (28 de Abril de 2013). *Economía sumergida*. Recuperado el 06 de Diciembre de 2016, de <http://www.gerencie.com/economia-sumergida.html>
- Granados, Ò. (2016). *Las compañías han ganado influencia en América Latina al margen de la política*. Recuperado el 03 de Mayo de 2017, de http://economia.elpais.com/economia/2016/03/04/actualidad/1457114206_842020.html

- González, D. (2016). *88% de las empresas en Nicaragua son informales*. Recuperado el 29 de Noviembre de 2016, de <http://www.laprensa.com.ni/2016/08/09/economia/2080674-88-de-las-empresas-son-informales>
- Gutierrez , M., & Sanchez , W. (2015). *La informalidad frente a la formalidad en el desarrollo economico del pais (Tesis pta título, Universidad Francisco De Paula Santander Ocaña, Colombia)*. Recuperado el 03 de Diciembre de 2016, de <http://repositorio.ufpso.edu.co:8080/dspaceufpso/bitstream/123456789/762/1/27904.pdf>
- Guzmán, J. (2016). *El capitalismo jerárquico de Chile difícilmente puede ser defendido por los partidarios del libre mercado*. Recuperado el 02 de Mayo de 2017, de <http://ciperchile.cl/2016/05/04/el-capitalismo-jerarquico-de-chile-dificilmente-puede-ser-defendido-por-los-partidarios-del-libre-mercado/>
- Informalidad. (2009). *La informalidad en el Perú*. Recuperado el 30 de Noviembre de 2016, de <http://informaliddupt.blogspot.pe/>
- Jiménez, D. (2011). *La informalidad laboral en América Latina: ¿explicación estructuralista o institucionalista?* Recuperado el 05 de Diciembre de 2016, de <http://www.revistas.unal.edu.co/index.php/ceconomia/article/view/37973/40282>
- Katicita. (2013). *¿qué es politica tributaria?* Recuperado el 06 de Diciembre de 2016, de
- Loggiodice, Z. (2012). *La gestión del conocimiento como ventaja competitiva para las agencias de viajes y turismo*. Recuperado el 06 de Diciembre de 2016, de <http://www.eumed.net/tesis-doctorales/2012/zll/metodologia-investigacion.html>
- Medrano , E. (2013). *Analisis del sector informal a partir del estudio del comercio ambulante organizado en Monterrey, Nuevo León (Tesis de maestría, Universidad Autónoma de Nuevo León, Monterrey, Mexico)*. Recuperado el 02 de Diciembre de

2016, de <https://www.google.com.pe/webhp?sourceid=chrome-instant&ion=1&espv=2&ie=UTF-8#q=universidad+autonoma+de+nuevo+leon>

Meneses , C. (2014). *Knight y sus aportes a la teoría del emprendedor*. Recuperado el 06 de Mayo de 2017, de <https://racionalidadltda.wordpress.com/2014/08/02/knight-y-sus-aportes-a-la-teoria-del-emprendedor/>

Ochoa, C. (2014). *El control de barreras burocráticas por el Indecopi y la tutela de derechos fundamentales económicos*. Recuperado el 06 de Diciembre de 2016, de http://departamento.pucp.edu.pe/derecho/wp-content/uploads/2014/06/El_control_de_barreras_burocraticas.pdf

Ordaz, U. (2014). *Informalidad, sondeo económico en los Centros de Transferencia Modal situados en la Ciudad de México (2014-2015)*. Recuperado el 05 de Diciembre de 2016, de http://www.saree.com.mx/lab/sites/default/files/cap1TV/CAPITULO1_V3_ORDAZU_18092015.pdf

PQS: una iniciativa de fundación Romero. (31 de Julio de 2016). 2016. Recuperado el 29 de Noviembre de 2016, de <http://www.pqs.pe/economia/el-74-de-las-pymes-en-el-peru-son-informales>

Puerta, P. (2016). *El pozo negro de la economía sumergida en España: un cuarto del PIB*. Recuperado el 29 de Noviembre de 2016, de http://www.lainformacion.com/espana/pozo-negro-economia-sumergida-Espana_0_933207030.html

Quevedo, A. (2006). *Escala de clima organizacional (EDCO)*. Recuperado el 08 de Diciembre de 2016, de http://www.monografias.com/usuario/perfiles/ana_judith_quevedo/monografias

- Quinche, J. (2014). *Análisis de los efectos en el desarrollo empresarial de las propuestas de los proyectos de investigación formativa realizados en la ciudad de Riobamba, de los estudiantes de la carrera de ingeniería comercial de la Universidad Nacional De Chimborazo*. Recuperado el 06 de Mayo de 2017, de <http://dspace.unach.edu.ec/bitstream/51000/1574/1/UNACH-EC-ING-COM-2016-0005.pdf>
- Rallo, J. (2014). *El poder de la tecnoestructura*, <http://www.liberalismo.org/articulo/407/256/john/kenneth/galbraith/>. Recuperado el 05 de Mayo de 2017
- Rentería, J. (2015). *Brechas de ingresos laborales en el Perú Urbano: una exploración de la economía informal*. Recuperado el 05 de Diciembre de 2016, de <http://files.pucp.edu.pe/departamento/economia/DDD408.pdf>
- Rodriguez, G. (2014). *Definición de Producto, Según Diversos Autores*:. Recuperado el 06 de Mayo de 2017, de <https://prezi.com/hp3q-nq14qz2/definicion-de-producto-segun-diversos-autores/>
- Salazar, C. (2016). *La estructura empresarial de Perú no ayuda al desarrollo*. Recuperado el 03 de Mayo de 2017, de <https://ucsp.edu.pe/saladeprensa/informa/la-estructura-empresarial-de-peru-no-ayuda-al-desarrollo/>
- Sánchez, M., Gálvez, A., Valverde, A., & Alvitres, V. (2014). *Informalidad en la venta de “cachangas” en la periferia del Mercado Modelo de Chiclayo, octubre-diciembre 2014*. Recuperado el 03 de Diciembre de 2016, de <http://www.untumbes.edu.pe/revistas/index.php/manglar/article/view/17/19>

- Uribe, J., & Ortiz, C. (2004). *Una propuesta de conceptualización y medición del sector informal*. Recuperado el 05 de Diciembre de 2016, de <http://bibliotecavirtual.clacso.org.ar/ar/libros/colombia/cidse/doc76.pdf>
- Valdés , C. (2016). *Motivación, concepto y teorías principales*. Recuperado el 06 de Mayo de 2017, de <https://www.gestiopolis.com/motivacion-concepto-y-teorias-principales/>
- Valencia de Lara, P. (2014). *La conducta innovadora del empresario: eje central del desarrollo economico*. Recuperado el 06 de Mayo de 2017, de [file:///C:/Users/Pinchi/Downloads/Dialnet-ElEmpresarioInnovadorYSuRelacionConElDesarrolloEco-5761528%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/Pinchi/Downloads/Dialnet-ElEmpresarioInnovadorYSuRelacionConElDesarrolloEco-5761528%20(1).pdf)
- Vision industrial. (2012). *¿Qué es la Tecnología?* Recuperado el 06 de Mayo de 2017, de <http://www.visionindustrial.com.mx/industria/la-tecnica/que-es-la-tecnologia>
- Wong, F. (2015). *El problema del desarrollo socioeconómico y empresarial*. Recuperado el 06 de Mayo de 2017, de http://cybertesis.unmsm.edu.pe/bitstream/cybertesis/4609/1/Wong_cf.pdf
- Xie , Z., & Zhou, Y. (2008). *Modelo de formación y desarrollo a implementar en las universidades*. Recuperado el 05 de Diciembre de 2016, de <http://www.eumed.net/librosgratis/2008b/406/Definicion%20de%20los%20terminos%20capacitacion%20y%20desarrollo.htm>

Anexos

- a) Instrumentos de recolección de datos
- b) Matriz de consistencia

Instrumento N° 1: encuesta sobre el comercio informal

Estimado amigo (a) empresario, la presente encuesta es un conjunto de preguntas relacionadas sobre el comercio informal en el distrito de Calleria, es confidencial y anónima. Solo se realiza con fines investigativos, agradecemos su colaboración y responsabilidad en el desarrollo de la prueba.

N°	ITEMS	Nunca	Casi Nunca	A Veces	Casi siempre	Siempre
01	Cuentas con equipos y/o maquinaria que te asegure el acceso a un crédito bancario					
02	Cuentas con la propiedad de un terreno y está inscrito en los registros públicos					
03	Cuentas con la propiedad de una vivienda y te asegura la garantía de un crédito					
04	Accedes y eres sujeto a crédito bancario en forma permanente					
05	Ante el otorgamiento de un crédito bancario muestras un buen comportamiento de capacidad de pago					
06	La formalización de la empresa en el distrito de Callería te significa innumerables trabas que impone el sistema.					
07	Los pagos altos de impuestos obstaculizan la marcha normal de las empresas en el distrito de Callería					
08	El pago de Essalud significa un sobre costo laboral para las empresas del distrito de Callería					
09	El Estado debe promover créditos blandos y ayuda económica a las empresas que se formalicen en el distrito de Callería					
10	El Estado debe eliminar una serie de trámites para que las empresas se formalicen en el distrito de Callería					
11	El Estado debe reducir en forma gradual el IGV y otros impuestos para combatir la informalidad y la evasión tributaria en el distrito de Callería.					
12	El impuesto a la renta personal y el régimen único simplificado fomentan el estancamiento de las pequeñas empresas en el distrito de Callería.					
13	El pago de impuestos indirectos sobre los bienes y servicios seguirá en crecimiento los próximos años en el Perú.					
14	Las excesivas formalidades en el pago de tributos contribuyen a la informalidad de las empresas en el distrito de Callería.					
15	Los procesos engorrosos en el pago de tributos contribuyen a la informalidad de las empresas en el distrito de Callería.					
16	La informalidad no disminuye en el Perú porque no hay una política de Estado que haga atractiva la formalidad.					
17	La débil fiscalización del Estado; particularmente de la Autoridad de Trabajo contribuye la informalidad laboral en el distrito de Callería					
18	En el Perú se trabaja durante la jornada normal, a “ritmo lento”, “a media máquina”, pero se abonan salarios inferiores a los normales					
19	En el Perú los trabajadores que cumplen una jornada normal de tareas, perciben salarios ajustado a la prestación realizada					
20	El exceso de beneficios y la obligación de que se apliquen uniformemente, contribuyen a la informalidad en el distrito de Callería.					

Instrumento N° 2: encuesta sobre desarrollo empresarial

Estimado amigo (a) empresario, la presente encuesta es un conjunto de preguntas relacionadas con el desarrollo empresarial en el distrito de Callería, es confidencial y anónima. Solo se realiza con fines investigativos, agradecemos su colaboración y responsabilidad en el desarrollo de la prueba.

N°	ITEMS	Nunca	Casi Nunca	A Veces	Casi siempre	Siempre
01	Para conseguir tus metas no tienes inconvenientes en trabajar bajo presión					
02	Para conseguir tus metas no renuncias a cierta parte de tu tiempo libre por tu trabajo.					
03	Te consideras un empresario que promueve trabajos de la manera más eficiente en tu organización					
04	Reclutas al personal apropiado y capacitado para completar y armonizar tu planilla de pagos					
05	Asignas las tareas a tus colaboradores según la función a desempeñar por cada uno de ellos					
06	Los resultados obtenidos de tu empresa es producto de la capacidad y/o acierto en la consecución de tus objetivos					
07	Los resultados obtenidos de tu empresa es producto de haber hecho un mejor uso de los recursos disponibles en la consecución de tus objetivos					
08	Los resultados de productividad de tu empresa te aseguran la rentabilidad y el cumplimiento de tus objetivos propuestos.					
09	El proceso que utilizas en cumplimiento de tus objetivos, es producto de la mejora de tiempos de respuesta, costos y fallas.					
10	El proceso que utilizas en cumplimiento de tus objetivos te permite evitar las tareas repetitivas					
11	Los productos que ofertas tienen alta demanda en el mercado actual.					
12	Los productos que ofertas cumple la función para lo cual ha sido creado.					
13	El volumen de producto que vendes, tiene una buena acogida, lo que te hace suponer un alto grado calidad.					
14	La venta de tu producto, consideras que satisface las necesidades de tus clientes.					
15	Consideras que tu producto tiene un alto nivel competitivo, que le hace diferente a los demás.					
16	Los trabajadores de su empresa están capacitados en el manejo de nuevas tecnologías para mejorar su desempeño laboral.					
17	Los trabajadores de su empresa manejan la herramienta de comunicación (internet, email, redes sociales), etc.					
18	Su empresa responde con rapidez a los cambios en el entorno de forma que desarrolle o mantenga su ventaja competitiva.					
19	Los recursos humanos disponibles de su empresa se adecua a las variaciones de la demanda de productos y servicios, así como a la diversificación de productos					
20	Su empresa genera nuevos o mejorados productos, con el objetivo de adaptarse al entorno y generar ventajas competitivas					

Anexo N° 03: Matriz de consistencia

Título: el comercio informal y el desarrollo empresarial en el distrito de Callería, provincia Coronel Portillo, 2016

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPOTESIS	VARIABLE	DIMENSIONES	INDICADORES
<p>GENERAL:</p> <p>¿Cómo es la relación del comercio informal y el desarrollo empresarial en el distrito de Callería – Coronel Portillo, 2016?</p> <p>ESPECIFICOS:</p> <p>a) ¿Cómo es la relación de los títulos de propiedad y el desarrollo empresarial en el distrito de Callería – Coronel Portillo, 2016?</p> <p>b) ¿Cómo es la relación de las barreras burocráticas de los empresarios y el desarrollo empresarial en el distrito de Callería – Coronel Portillo, 2016?</p> <p>c) ¿Cómo es la relación de la política tributaria y el desarrollo empresarial en el distrito de Callería – Coronel Portillo, 2016?</p> <p>d) ¿Cómo es la relación de la rigidez de la política laboral y el desarrollo empresarial en el distrito de Callería – Coronel Portillo, 2016?</p>	<p>GENERAL:</p> <p>Determinar la relación del comercio informal y el desarrollo empresarial en el distrito de Callería – Coronel Portillo, 2016.</p> <p>ESPECIFICOS:</p> <p>a) Evaluar la relación de los títulos de propiedad y el desarrollo empresarial en el distrito de Callería – Coronel Portillo, 2016.</p> <p>b) Conocer la relación de las barreras burocráticas y el desarrollo empresarial en el distrito de Callería – Coronel Portillo, 2016.</p> <p>c) Calificar la relación de la política tributaria y el desarrollo empresarial en el distrito de Callería – Coronel Portillo, 2016.</p> <p>d) Establecer la relación de la rigidez de la política laboral y el desarrollo empresarial en el distrito de Callería – Coronel Portillo, 2016.</p>	<p>GENERAL:</p> <p>La relación del comercio informal y el desarrollo empresarial en el distrito de Callería – Coronel Portillo, 2016, es significativa.</p> <p>ESPECIFICAS:</p> <p>a) la relación de los títulos de propiedad y el desarrollo empresarial en el distrito de Callería – Coronel Portillo, 2016, es significativa.</p> <p>b) la relación de las barreras burocráticas y el desarrollo empresarial en el distrito de Callería – Coronel Portillo, 2016, es significativa.</p> <p>c) la relación de la política tributaria y el desarrollo empresarial en el distrito de Callería – Coronel Portillo, 2016, es significativa.</p> <p>d) la relación de la rigidez de la política laboral y el desarrollo empresarial en el distrito de Callería – Coronel Portillo, 2016, es significativa.</p>	<p>Vi: COMERCIO INFORMAL</p>	Títulos de propiedad	Bienes mobiliarios
					Bienes inmobiliarios
					Calificación de crédito
				Barreras burocráticas que impone el Estado	Nacimiento de la empresa
					Marcha de la empresa
					Reforma integral del Estado
					Simplificación administrativa
				Política tributaria	Altas tasas impositivas
					Sesgo regresivo
					Excesivas formalidades
					Procesos engorrosos
				Rigidez de la política laboral	Informalidad propia de la empresa
			Informalidad laboral		
			Subempleo		
Beneficios sociales					
Personas	Motivación				
	Organización de equipos				
Procesos	Selección de personal				
	Metodologías para la gestión				
	Técnicas de desarrollo				
	Procesos				
			Vd: DESARROLLO EMPRESARIAL		

					Tareas
					Bienes
				Productos	Servicios
				Tecnología	Tecnología
					Cambios en la comunicación
					Flexibilidad
					Visionario