

TÍTULO:

“Nonágono LUAL” una Estructura Conceptual y Administrativa Como Centro de Proceso de Actos Unitarios de Comercio de una nueva Clasificación De Negocios: Modelo “Comercio Molecular” ®

Luis Alfonso Valencia Ponce,

Investigación para defensa de tesis que se presentara para obtener el grado de: DOCTOR EN ADMINISTRACION ESTRATEGICA Y NEGOCIOS INTERNACIONALES.

CETYS UNIVERSIDAD Acreditada por WASC

TIJUANA, BAJA CALIFORNIA, MÉXICO

Resumen:

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

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

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

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

Los Resultados obtenidos han sido una propuesta de modelo administrativo de transición de operaciones unitarias de comercio de compra-venta de informal a formal; a la vez se establece un diseño de proceso de las operaciones unitarias con un comercio molecular de acciones de compra-venta esporádica gemela.

Palabras claves: comercio molecular, modelo.

INTRODUCCIÓN

La diferencia evidente durante la transición económica es la contracción del sector público y el crecimiento de la población desempleada de forma simultánea con el crecimiento de los dos sectores formales e informales, este fenómeno se atiende en esta investigación tratando de dar relevancia a los actos unitarios de compra-venta enfocándose a la acción misma y no a la recaudación tributaria, ya que sin la existencia de la acción objeto no existiría la entidad concentradora de las acciones conceptuada como tributadora (empresa), dando forma a una nueva entidad administrativa con el ejercicio origen que es el “*acto de comercio unitario de compra-venta*” que permita el emplear, proponer, innovar y arriesgar tiempo, dinero y esfuerzo mientras se crea confianza dentro del ámbito de las personas en un medio de comercio no formal, así también es necesario crear confianza en aquellos con un sentido empresarial que desean y quieren participar y tomar parte en el desarrollo del comercio formal con el convencimiento de cumplir con los compromisos judiciales y fiscales sin los conflictos burocráticos y una larga espera para establecer y constituir una empresa.

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

Se tocan los temas sobre la esencia de un intercambio de bienes como la confianza, seguridad, oportunidad que son el origen del acto de comercio.

Para ello se sustenta en la información existente como elemento de comercio que es la empresa como entidad operadora y causante de impuesto en la que esta referenciada de manera conceptual y definición tanto el sector formal como informal, que tienen varias acepciones y ubicaciones dentro de la economía, por lo que en esta investigación se encontrarán diferentes términos para un resultado similar: Que éste se origina de las mismas decisiones de políticas económicas y no por intención de la población actora dentro del ámbito de la economía.

Es por ello que el enfoque es hacia el acto de comercio, unitario, individual, independiente, espontáneo, autónomo, oportuno y respiro de la contracción económica manifestada en desempleo, calificada como ilegal si no se realiza dentro de una entidad comercial llamada empresa.

Todo lo anterior conduce a buscar opciones como centros de proceso de actos unitarios de comercio, en el que se descubre por un lado una clasificación de negocio no registrada llamándola “*Comercio Molecular*” y por otro, una entidad conceptual de proceso de los actos unitarios de comercio llamándolo “*Nonagono Luval*” .

Proponiéndose estructura informática y organizacional como una posibilidad de funcionamiento, ya que ésta dependerá de las consideraciones autorizaciones gubernamentales, legales, hacendarias y demás.

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

1.2 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

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

Dzunic et al, establece que “no solamente en términos de los atributos individuales de las empresas, sino también, se incluye la calidad y estructura de la relación social en que la empresa se desarrolla con su medio ambiente” (Dzunic, 2010) (Traducido por Autor).

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

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

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

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

OBJETIVO DE LA INVESTIGACIÓN

Promover el desarrollo de una organización o entidad administrativa de transición de actos unitarios de comercio de compra-venta informales a formales diseñando un modelo comercial, aprovechando el potencial de los recursos de cada ciudadano de manera voluntaria de cada operación unitaria comercial de compra-venta, mejorando y fortaleciendo la legitimidad del comercio informal dentro del marco legal

La base de esta investigación es establecer un modelo de operación administrativa de los actos unitarios comerciales de compra-venta, potencializando toda la energía de intercambio comercial y a la vez el alto índice de comercio informal existente en el país,

enfocándolo a la operación básica: acto unitario de compra-venta, esencia de cualquier empresa y pensamiento emprendedor en el ámbito de comercio.

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

OBJETIVO ESPECÍFICO

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

PREGUNTA DE INVESTIGACIÓN

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

FORMULACION DEL SUPUESTO

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

JUSTIFICACIÓN

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

LIMITACIÓN DEL ESTUDIO

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

FUNDAMENTO TEÓRICO

COMERCIO INFORMAL OPERATIVO

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

Jean-Louis Laville (Laville2011) (Traducido por el autor) “El mercado y el Estado representan el camino normal para que circulen los bienes y servicios, y si el Estado puede ser reemplazado por

organizaciones sin fines de lucro, es porque el reciente vence al antiguo, porque el Estado ha fallado en su tarea de protección cayendo en su burocracia”

Así, como Everest-Phillips (2010) en la investigación de Godwin Dube (Dube 2014) menciona: *“estando fuera la red de impuestos tiene sus costos: dificultad en obtener créditos, inhabilidad para publicitar el negocio y vender al sector formal (o gobierno) y estar a la misericordia de los oficiales gubernamentales corruptos”* (Everest-Phillips 2010)(Traducido por el Autor)

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

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

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

Thomas et al afirma que: *“En la ausencia de beneficios de desempleo y otras formas de apoyo por el gobierno, es mejor el sector informal que una revolución, entonces el sector informal es completamente tolerado o sujeto a intentos irregulares de deshacerse de él.”*(Thomas, 2000) (Traducido por Autor).

Se pueden considerar algunas causas por las cuales las personas se auto-empleen en el comercio no-formal: Altos impuestos, muchas sanciones, inadecuadas aplicaciones en las leyes fiscales de los diferentes niveles de competencia, falta de seguridad en defensa jurídica cuando un problema se presenta y/o exceso de poder de las personas a cargo al aplicar algunas leyes, desempleo, falta de educación, falta de eficiencia en servicio médico, precios altos en los productos y servicios primarios o básicos (despensa, agua, electricidad, teléfono, gas, etc.), todo esto provoca que las personas caigan dentro del comercio no-formal también llamado *“sector no estructurado o no organizado”* (INEGI, 2004), dentro de otras opciones que les permitan sobrevivir mientras intentan producir y crecer para llegar al nivel donde se puedan convertir al comercio formal, bajo un programa sobre trabajo decente estructurado” (INEGI, 2004), la Organización Internacional del Trabajo (OIT, 1993) *“respecto a la economía no estructurada, recomendó la eliminación de las reglamentaciones que coartan la realización de actividades no estructuradas, facilitar el acceso al crédito, la formación profesional, la tecnología y otros medios que permitan elevar la productividad, así como, implantar medidas mínimas de protección laboral y social”*(OIT, 1993).

La actividad comercial es tan antigua como la humanidad, así también, sus beneficios y

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

Tomando lo anterior como referencia se puede decir que el comercio informal se desarrolla en cualquier parte del mundo; en nuestro país los gobiernos del estado y municipales con su carga tributaria considerándose como un todo y como una obligación para cualquier empresa. Por lo que tomando en cuenta a Hart (2005) que dice: “Las Formas son necesariamente abstractas y bastante vida social se hace a un lado como resultado. Esto puede llevarnos a un intento para reducir la brecha creando nuevas abstracciones que incorporen las prácticas de las personas dentro de un modelo formal” “La idea de la “economía informal” se ha mantenido como un comentario sumergido en estos desarrollos. (Tercer Mundo)” (Traducido por el Autor).

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

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

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

ser elementos institucionales vinculados a un régimen jurídico en particular, porque esos precios son el resultado de la interacción entre la oferta y la demanda, lo que implica que no dependen del régimen económico.”(James, 1956) (Traducido por el Autor.)

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

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

El termino emprendedor (empresario) comúnmente es usado en México por los términos expresado en ingles manager y entrepreneur. “La palabra “entrepreneur” en México es la persona que asume el riesgo financiero, él o ella desarrollan y crean lo que usualmente es una familia de negocios y más frecuentemente se llama administrador” según lo comenta (Martinez, 1998), esto encaja en el marco del comercio informal porque de acuerdo con (ROSEMARY, 2000) (Traducido por Autor), dice: “El comercio informal es una parte representativa de la economía informal”

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

Le da más sentido aún Godwing Dube (Dube 2014) que plantea que un impuesto se supone como un impuesto sobre la base que las autoridades Hacendarias y no los causantes de impuesto determina (Z. E. Bird RM 2003). El principal objetivo de estos supuestos impuestos son para simplificar el proceso de administración Hacendaria, recuperación de algunos activos de estas firmas y educarlos sobre los conflictos de impuestos con la máxima ayuda de incorporarlos dentro de un sistema de impuestos regular (Bird and Wallace, 2003).” (Ralitza Dimova 2005) (Traducido por el Autor)

Así mismo Dube (Dube 2014) comenta que: Sin embargo diseñando para obviar algunas debilidades administrativas, ellos no son perfectos. Dificultades administrativas en su implementación (especialmente las “autoridades hacendarias” inhabilitadas para determinar acusiosamente el ingreso) usualmente quieren decir que los supuestos regimenes impositivos actualmente imponen costos administrativos y eficientes diseñando pobres flujos e integración con el sistema regular de impuestos (Bird RM 2003) (Dube 2014) (Traducido por el Autor)

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

Todo intercambio comercial debe ser considerado a realizarse de buena voluntad y confianza creando la integración y lealtad entre los actores de las operaciones comerciales de compra-venta, esto es tomado en cuenta por Dzunic (Dzunic, 2010) (Traducido por el Autor) cuando menciona: “Que a la luz de la teoría del capital social, donde la combinación de la relación entre la confianza, factibilidad y reciprocidad en los grupos sociales, el desempeño económico de las empresas pueden ser interpretadas no solamente en términos de los atributos individuales de las empresas, sino también, se incluye la calidad y estructura de la relación social en que la empresa se desarrolla con su medio ambiente” Esta es la esencia del enfoque de operaciones un unitarias de comercio y no como unidades de negocios, ya que la intención de considerar a las entidades informales como evasoras fiscales, parece ser más por política neoliberal que no ha producido la visión establecida y se ha encausado a una recaudación extrema calificando de “evasores” al comercio y sector informal siendo estos el resultado del mismo proceso económico por las políticas públicas y económicas.

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

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

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

4.1 RESULTADOS

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

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

Graficando lo mencionado anteriormente:

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

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

Se llego a un

Grado de Insostenibilidad

Por lo tanto solo con

Soluciones y Decisiones Innovadoras y Creativas

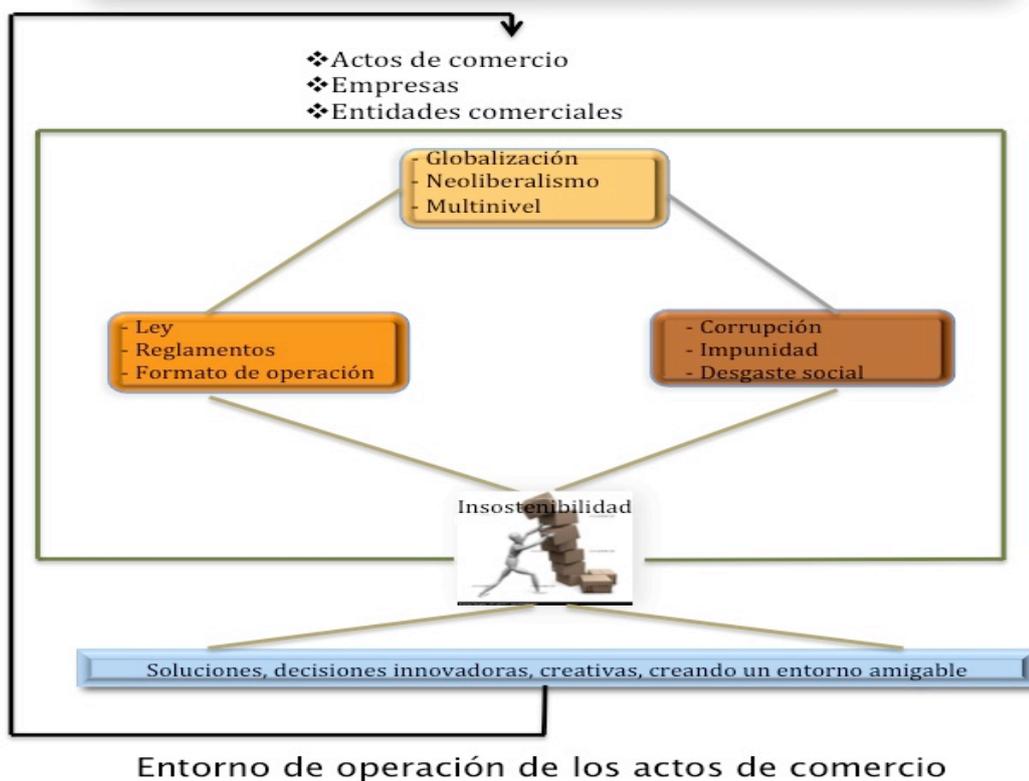
Fuente: Elaboración Propia

Es de considerar la resistencia a aceptar una diferencia en la conceptualización existente, con la mención que hace Manuela Pardo y Clara Martínez (Pardo del Val Manuel 2005) :

“La resistencia al cambio es definida por Ansoff y Mcdonell (1990) como un fenómeno que afecta al proceso de cambio retrasando su inicio, retrasando y dificultando su implantación y aumentando su costo, y/o saboteándolo o absorbiéndolo dentro de la confusión de otras prioridades. Otros autores (Zaltman y Duncan, 1977; Maurer, 1996) recurren a definir la resistencia al cambio considerandolo desde la dimension complementaria, afirmando que se trata de toda conducta que trata de mantener el status quo que se encuentra amenazado ante cualquier intento de alterarlo. Esta perspectiva permite introducir el concepto de inercia. Denominaremos inercia a la falta de flexibilidad y de intención de cambiar, al estado natural de la organización (Nelson y Winter, 1997) o, visto desde el lado positivo (Rumelt, 1995), inercia es la persistencia firme de las formas y funciones actuales” (Pardo del Val Manuel 2005).

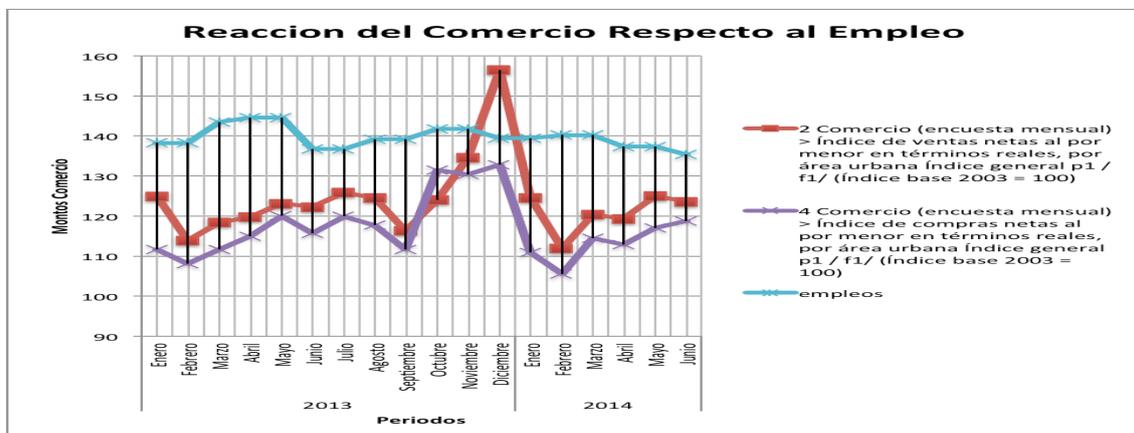
De acuerdo a los resultados del análisis e interpretación de la información y datos consultados, se establecieron causas que involucran la situación que se ha venido dando a través de los tiempos, así pues se ha dispuesto que la empresa deje de ser la referencia porque las condiciones que la envuelven no cumplen con lo establecido, ni con las expectativas para su mejor funcionamiento, por lo que se tiene que regresar al acto de comercio.

Diagrama: 4.1: Flujo del entorno de operación de los actos de comercio.



Fuente: Elaboración Propia.

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



Gráfica 4.1 Reacción del comercio respecto al empleo. Fuente: Datos de INEGI, relacionados por el autor

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

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

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

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

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

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

El "*comercio o emprendedurismo molecular* es la observación de los actos unitarios de comercio de compra-venta reconociendo su importancia y necesidad de existir en un entorno donde la mentalidad recaudatoria, superflua, ambición de poder y control, han llevado a desviar de un buen encausamiento en la toma de decisiones de políticas publicas, siendo las que rigen el rumbo

económico, social, ético de orden entre otras, estrangulando el desempeño en el ámbito comercial empresarial (es lo que nos compete en este caso), tomando el gobierno la responsabilidad de decisión y de esa manera disminuyendo la responsabilidad del individuo obligando al mismo a traspasar la normatividad como una forma de sobrevivencia.

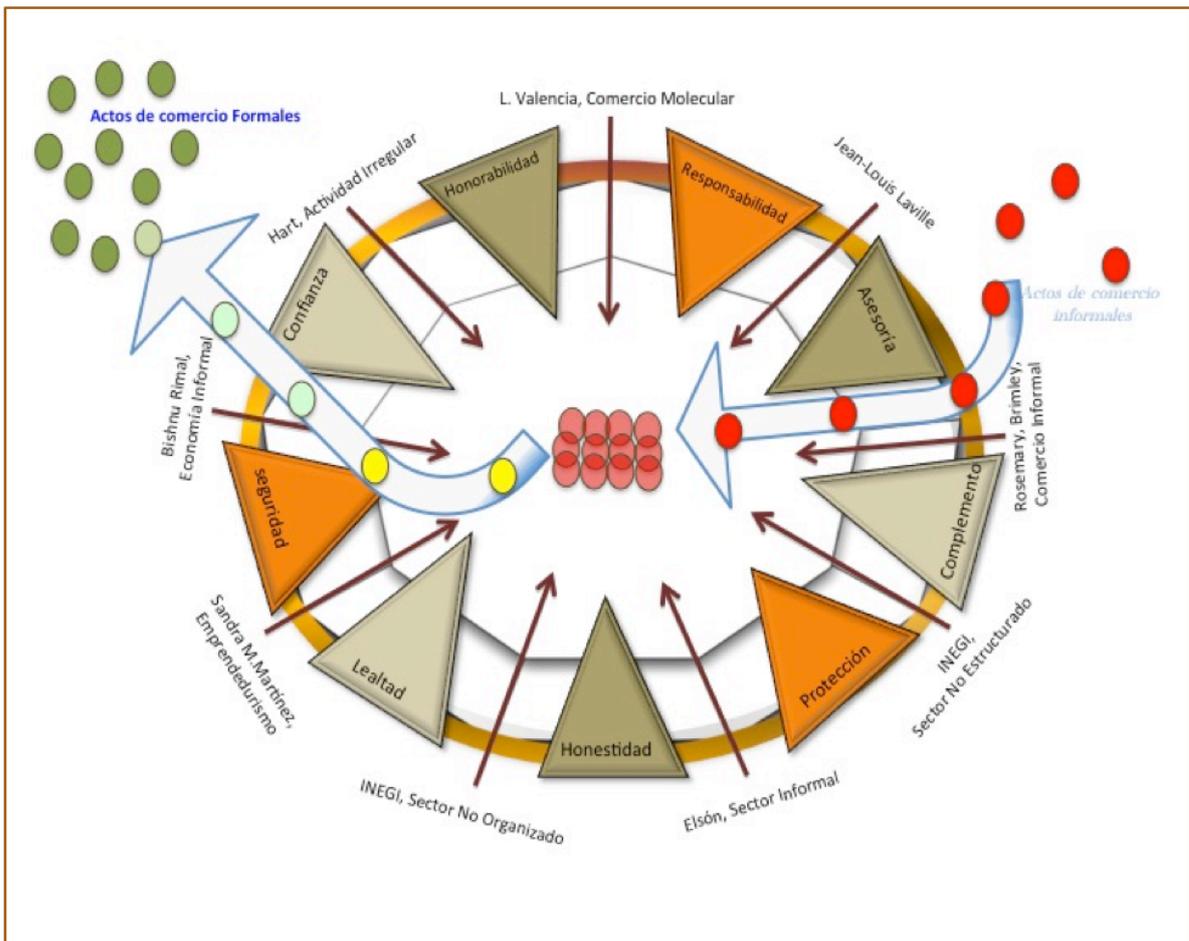
5.1 CONCLUSIONES

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

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

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

Diagrama 5.1: Nonágono Luval



Para fortalecer el financiamiento del Mapa de transición en el Diagrama “Nonágono LUVAL” es necesario establecer sus límites y marco de operación entendiendo los actos de comercio unitarios de compra-venta en sus jerarquías de acuerdo a la tabla 5.1 que se muestra a continuación:

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

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

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

Fuente: Elaboración Propia.

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

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

El centro estructural para poder desarrollar las operaciones en base a las concepciones desarrolladas en esta investigación se presenta la siguiente grafica:

Diagrama 5.2: Modelo Administrativo de actos unitarios de informales a formales



Fuente: Elaboración Propia.

Las opciones de los actos de comercio sin oportunidad y sin dinero pueden ser asistidos en este centro de operaciones, así como los actos de comercio con oportunidad y sin dinero, entiéndase oportunidad como la existencia de los dos contactos necesarios de la operación : Quien compra y Quien vende, cuando no hay oportunidad es cuando solo se conoce un solo ente del acto unitario de comercio o el comprador o el vendedor, en las dos condiciones son sin dinero, ya que el capital de conocimiento es la participación de aquel que tiene la información de los contactos.

Bibliografía

Adler, P. A. (1987). Membership roles in field research.

Anna Luiza Osorio de Almeida, L. A. (1995, March). Poverty, Desregulation and Employment in the Informal Sector of Mexico. (21226). (H. R. Education and Social Policy Department, Ed.)

Boas, F. (1943). Recent Anthropology. *Science* (98), 311-314, 334-337.

Cesar Camison, A. V.-L. (2010). Business Models in Spanish Industry: a Taxonomy-based Efficacy Analysis. *M@n@gement*, 13 (4), Special Issue, 298-317. (B. D. Guest Editors: Xavier Lecocq, Ed.) AIMS, Association Internationale de Management Strategique.

Chen, M. A. (2005, April). Rethinking the Informal Economy. USA: ONU-WIDER, EGDI Expert Group on Development Issues.

Daniel Flores Curiel, J. N. (2003). Tamaño del Sector Formal y su Potencial de Recaudación en México. Facultad de Economía. Nuevo León: Universidad Autónoma de Nuevo León.

Davis, J. (1996, April 1). From Informal to Formal Markets: A Case Study of Bulgarian Food Markets During Transition. *WWW.PALGRAVE-JOURNALS.COM*, 37-53.

De Soto, H. (2004, April 19). Ven el Futuro en Informales. Contrata Fox a Peruano para Estudio.

Dewalt K.M & DeWalt, B. (2002). Participant Observation. (A. Press, Ed.) USA: Walnut Creek, Ca.

Dzunic, M. (2010). Small Firms, Social Networks and Economic Performance. *Economics and Organization*, 7 (1), 137-150.

Elson, D. (1999). Women in informal employment: Globalizing and Organizing (WIEGO).

In A. K. Foundation (Ed.), Women in Informal employment: Globalizing and Organizing (WIEGO) (p. 10). International Development Research Center.

Enrique, G. The Informal Economy in Latin America. *The Cato Journal*, 17 (1).

Federal Reserve Bank Of Dallas. (2002, Sept 24). Federal Reserve Bank of Dallas. Retrieved from Federal Reserve Bank of Dallas: www.Dallasfed.Org

Frias, S. Informal Trade as an Instrument to Fight Poverty and promote New Orders of Social Stratification. Lisboa: Universidad Tecnica de Lisboa.

Giddens, A. (1990). The Consequences of Modernity. Stanford, CA, USA: Stanford University Press.

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

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

Hart, K. (2005, April). Formal Bureaucracy and the Emergent Forms of the Informal Economy. USA: ONU-

WIDER, EGDI Expert Group On Development Issues.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Loayza, N. A. (1997, February). The Economics of the Informal Sector. A Simple Model and Some Empirical Evidence from Latin America (WPS1727) , 52. (T. W. BANK, Ed.) The World Bank Policy Research Department Macroeconomics and Growth División.

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

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

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

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

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

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

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

OIT Organizacion Internacional de Trabajo. (1993, ENERO). Resolucion Concerniente a Las Estadisticas De

Empleo Del Sector Formal. Decimo Quinta Conferencia Internacional de Estadistas de Trabajo.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Soto, H. d. (1988, Otoño). ¿Porque Importa la Economia Informal? Estudios Públicos 30.

Thomas, J. (2000). Black Economy, Benefit frauds or tax evaders? World Economics, 1 (1), 167-175.

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

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

Vidal, I. Economia Social y Globalizacion.

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

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

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

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

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

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

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

Zott, C. y Amit, R. (2009): "Designing Your Future Business Model: An Activity System Perspective", Working paper, IESE Business Scholl, Universidad de Navarra. Chesbrough, H. (2006): *Open Business Models*, 1a edición, Harvard Business School Press, Boston, Massachussets.

Sandulli, Francesco D., Chesbrough, Henry., (2009): "Open Business Models: Las dos caras de los Modelos de Negocio Abiertos", *Universia Business Review*, segundo trimestre.

Villar López, Ana, Camisión Zornoza, Cesar, (2009): "Los modelos organizativos de la producción reticular e integrado en la empresa industrial española: rasgos distintivos y desempeño", *Universia Business Review*, primer trimestre 2009.

IBM (2008). "Global CEO Study: The Enterprise of the Future". IBM.

Yip, G.S., (2004): "Using Strategy to change your business model", *Business Strategy Review*, 15 (2): pág. 17-24.

Johnson, M.W., Christensen, C.M., Kagermann, H., (2008): "Reinventing your business model", *Harvard Business Review*, diciembre, pág. 50-59.

Winter, S.G., Szulanski, G., (2001): "Replication as Strategy", *Organization Science*, 12 (6): pág. 730-743.

Magretta, J. (2002): "Why business Models matter", *Harvard Business Review*, mayo, pág. 86-92.

A. Afuah (2004): *Business models – a strategic management approach*, Mc Graw Hill Irwin, Nueva York.

Lecocq, X., Demil, B., Warnier, V., (2006): "Le business model, un outil d'analyse stratégique", *L'Expansion Management Review*, 123, pág. 96-109.

Demil Benoît, Lecocq Xavier (2009): *Evolución de modelos de negocio: Hacia una visión de la estrategia en términos de coherencia dinámica*, *Business Models Evolution: Towards a Dynamic Consistency View of Strategy*, *Universia Business Review*, tercer trimestre.