

# UNIVERSIDAD NACIONAL DE HUANCAVELICA

(Creado por Ley N° 25265)



## FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD TESIS

---

**“EMPRESAS INFORMALES Y EL DESARROLLO ECONÓMICO DE LOS  
COMERCIANTES DEL MERCADO DE ABASTOS DE LA LOCALIDAD DE  
HUANCAVELICA – PERIODO 2015”**

---

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN: Mypes y Finanzas**

**PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE  
CONTADOR PÚBLICO**

**PRESENTADO POR:**

- Bach. Franklin MONTES TAPE
- Bach. Carlos QUINTO QUISPE

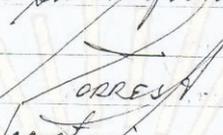
**HUANCAVELICA – PERÚ**

**2017**

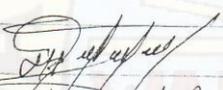


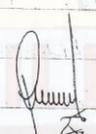
procediendo a firmar el presente acta los miembros del jurado asistentes, en señal de su conformidad.

  
Presidente

  
Secretario

  
Vocal

  
Richard A. Panca Apaza  
DNI 41887692

  
Ancazi Ramos, Jaima Jait.  
41776421

ACTA DE SUSTENTACIÓN DE INFORME FINAL DE INVESTIGACIÓN CIENTÍFICA (TESIS) DE CARLOS QUINTO QUISPE Y FRANKLIN MONTES TAÍPE

En la ciudad de Huancavelica, aula magna de la Facultad de Ciencias Empresariales escuela profesional de Contabilidad se reunieron a horas 10:00 am del día miércoles 31 de Mayo del año 2017 en el marco de la Resolución N° 282-2017 -FCE-R-UNH los docentes miembros del jurado calificador en el marco de la Resolución N° 645-2016-FCE-R-UNH donde se ratifica a los siguientes docentes: Dr. Carlos LOZANO NUÑEZ (presidente); Dra. Kenia AGUIRRE VILCHEZ (Secretaria); Cpcc. Rubel Freddy RAMOS SERRANO (Vocal), para realizarse el proceso de sustentación de la tesis titulado: "EMPRESAS INFORMALES Y EL DESARROLLO ECONÓMICO DE LOS COMERCIANTES DEL MERCADO DE ABASTOS DE LA LOCALIDAD DE HUANCVELICA - PERIODO 2015" por los Bachilleres Carlos QUINTO QUISPE y FRANKLIN MONTES TAÍPE para optar el título profesional de contador público; la secretaria del jurado da lectura a las resoluciones que daran legalidad a este proceso, seguidamente se da inicio al proceso de sustentación por ambos sustentantes, seguidamente se realiza la segunda etapa del proceso cual es los interrogantes por parte del jurado calificador, da inicio el Vocal, la secretaria y finalmente el Presidente; luego de este acto



el presidente solicita a los sustentantes y al público presente, dejen libre el recinto para darse el proceso de deliberación por parte del jurado calificador; luego de un proceso de deliberación se da el resultado respectivo el este acto siendo de la siguiente manera:  
Para el sustentante CARLOS QUINTO QUISPE.

Dr. Carlos LOZANO NUÑEZ (Presidente) . . . APROBADO

Dra. Kenia AGUIRRE VILCHEZ (Secretario) . . . APROBADO

Cpca. Rubel Freddy RAMOS SERRANO (Vocal) . . . APROBADO

Siendo el resultado final APROBADO POR UNANIMIDAD

Para el sustentante. FRANKLIN MONTES TAPE:

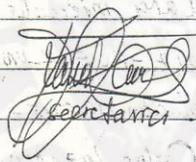
Dr. Carlos LOZANO NUÑEZ (Presidente) . . . APROBADO

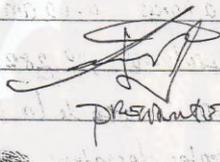
Dra. Kenia Aguirre VILCHEZ (Secretario) . . . APROBADO

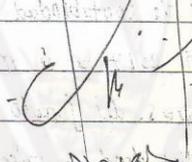
Cpca. Rubel Freddy RAMOS SERRANO (Vocal) . . . APROBADO

Siendo el resultado final APROBADO POR UNANIMIDAD.

Siendo las 13:00 horas del día 31 de Mayo se da por concluido el proceso de sustentación, firmando en señal de conformidad los asistentes.

  
Sustentante

  
PRESIDENTE

  
SECRETARIO

  
Sustentante



CARLOS QUINTO QUISPE

DNI: 40092705

  
Vocal



Montes Tape Fran Kitg

77265257

**MIEMBROS DEL JURADO**



**Dr. Carlos LOZANO NUÑEZ**

**PRESIDENTE**



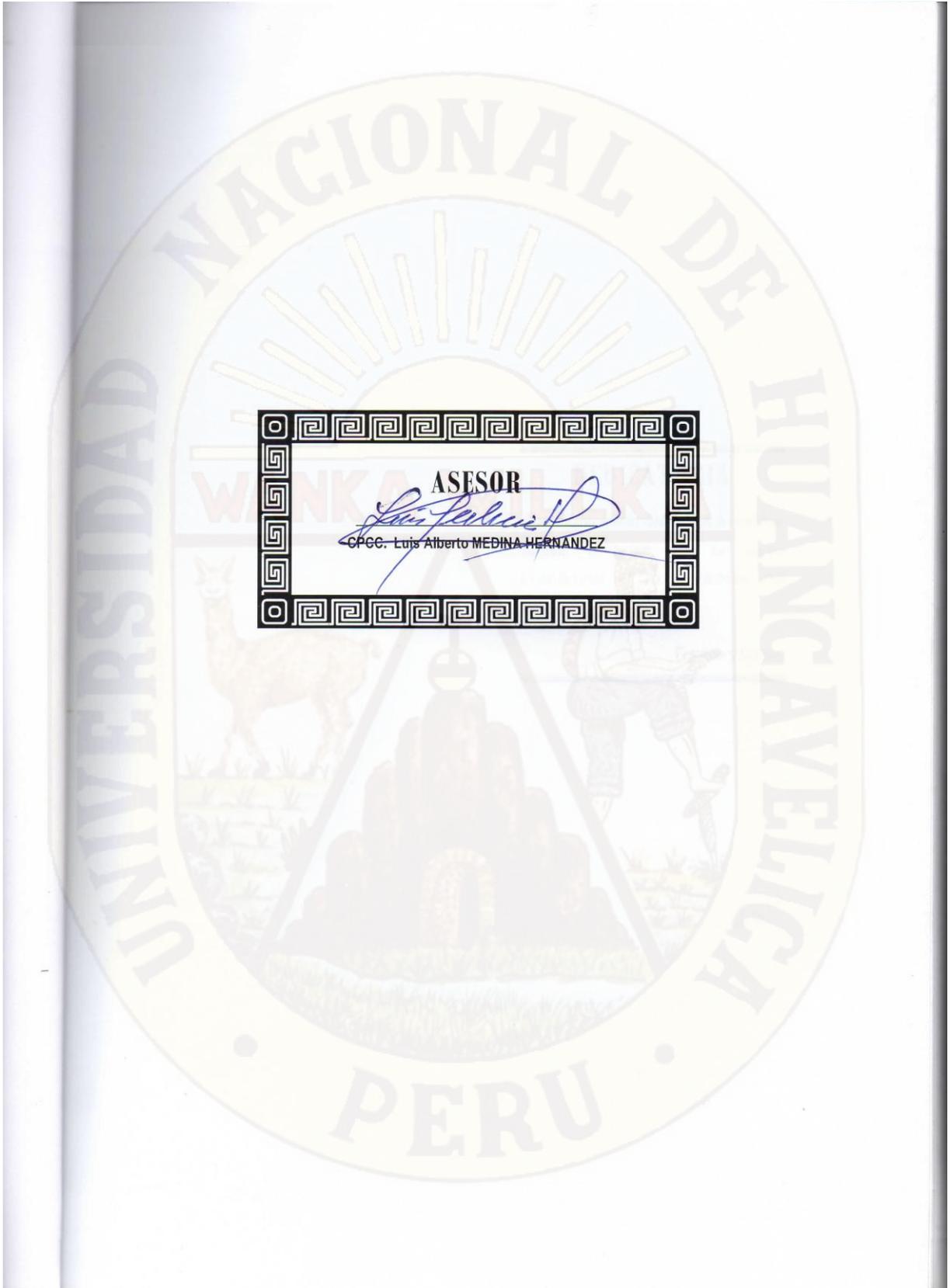
**Dra. Kenia AGUIRRE VILCHEZ**

**SECRETARIA**

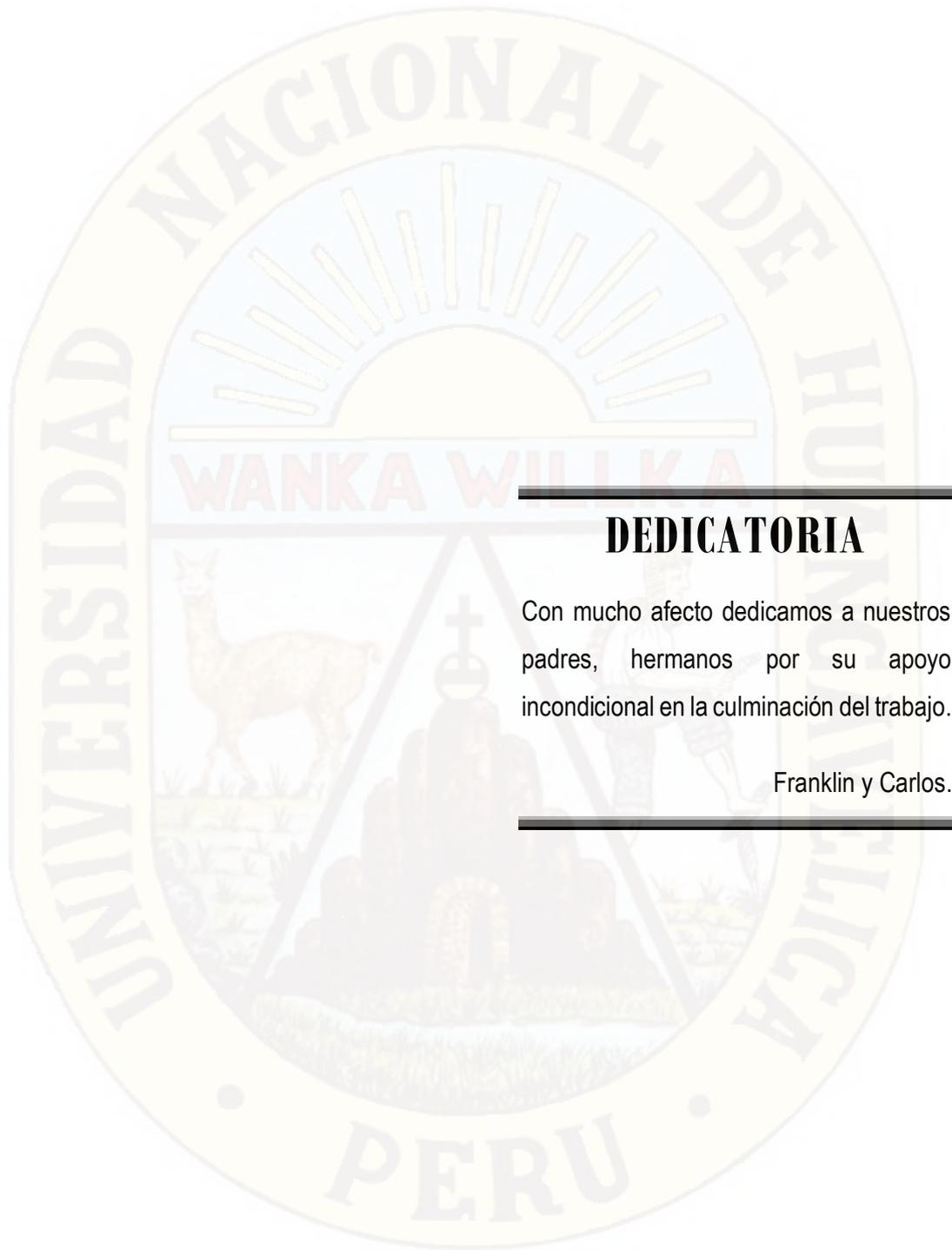


**CPCC. Rusbel Freddy RAMOS SERRANO**

**VOCAL**



**ASESOR**  
*Luis Alberto Medina Hernández*  
CPCC. Luis Alberto MEDINA HERNANDEZ



---

## **DEDICATORIA**

Con mucho afecto dedicamos a nuestros padres, hermanos por su apoyo incondicional en la culminación del trabajo.

Franklin y Carlos.

---

## ÍNDICE

Carátula	
Hoja de asesor	
Dedicatoria	
Índice	
abstract	
Resumen	
Introducción	

### CAPÍTULO I

#### PLANTEAMIENTO DE PROBLEMA

1.1. Planteamiento del problema .....	14
1.2. Formulación del problema .....	16
1.2.1. Problema general .....	16
1.2.2. Problemas específicos .....	16
1.3. Objetivos .....	17
1.3.1. Objetivo general .....	17
1.3.2. Objetivos específicos .....	17
1.4. Justificación .....	17

### CAPÍTULO II

#### MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes.....	19
2.1.1. A nivel internacional.....	19
2.1.2. A nivel nacional .....	22
2.1.3. A nivel local .....	23
2.2. Bases teóricas .....	24
2.2.1. La informalidad de las MYPES .....	24
2.2.1.1. La informalidad de las MYPES en el Perú.....	31
2.2.1.2. Estudios y diagnósticos realizados a las MYPES en el Perú .....	36
2.2.1.3. Un enfoque global de barreras que impiden el desarrollo .....	40

2.2.1.4. Tipología de las MYPES.....	47
2.2.2. Teoría del Desarrollo económico de las MYPES.....	48
2.2.2.1. Postura del Liberalismo.....	54
2.2.2.2. Postura del Keynesianismo.....	54
2.2.2.3. Postura del Marxismo.....	55
2.2.2.4. Postura del Humanismo.....	56
2.2.2.5. Postura del Individualismo y Anarquismo.....	57
2.2.2.6. Postura de la globalización.....	58
2.3. Hipótesis.....	58
2.3.1. Hipótesis general.....	58
2.3.2. Hipótesis específicas.....	59
2.4. Definición de términos.....	59
2.5. Variables de estudio.....	61
2.6. Definición operativa de las variables e indicadores.....	62

### **CAPÍTULO III**

#### **MARCO METODOLÓGICO**

3.1. Ámbito de estudio.....	63
3.2. Tipo de investigación.....	63
3.3. Nivel de Investigación.....	63
3.4. Diseño de la investigación.....	64
3.5. Métodos de investigación.....	64
3.5.1. Método general.....	64
3.5.2. Métodos específicos.....	65
3.6. Población, muestra, muestreo.....	66
3.6.1. Población.....	66
3.6.2. Muestra.....	66
3.6.3. Muestreo.....	67
3.7. Técnicas e instrumentos de recolección de datos.....	67
3.7.1. Sistemática del cuestionario de encuesta.....	68
3.7.2. Validez del cuestionario de encuesta.....	68

3.7.3. Confiabilidad del Instrumento de Medición .....	69
3.8. Procedimiento de recolección de datos .....	69
3.9. Técnicas de procesamiento y análisis de datos .....	69

## **CAPÍTULO IV**

### **RESULTADOS**

4.1. Resultados a nivel descriptivo .....	73
4.1.1. Informalidad de las empresas.....	73
4.1.2. Desarrollo económico.....	79
4.2. Resultados a nivel inferencial .....	84
4.2.1. Distribución normal de las puntuaciones.....	84
4.2.2. Intervalos de confianza .....	86
4.2.3. Determinación de la relación de las variables.....	87
4.3. Verificación de las hipótesis .....	90
4.3.1. Verificación de la hipótesis general .....	90
4.3.2. Verificación de las hipótesis específicas .....	93
4.4. Discusión de resultados.....	95

**CONCLUSIONES**

**RECOMENDACIONES**

**REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS**

**ANEXOS**

## ABSTRACT

The research entitled: "INFORMAL COMPANIES AND THE ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE MERCHANT OF THE SUPPLY MARKET OF THE LOCALITY OF HUANCVELICA - PERIOD 2015" has its origin in the interaction and observation of researchers in a part of the reality of the informal MYPEs of the market of supplies and the economic development of the town of Huancavelica; also of the understanding of the economic doctrine of the informal sectors of development. On this basis the problem has been formulated in the following terms: How is the informality of the companies related to the economic development of the merchants of the market of supplies of the Huancavelica locality, 2015 period? Likewise, the general objective was set out in the following terms: Determine the relationship of the informality of the companies and the economic development of the merchants of the market of supplies of the Huancavelica locality, period 2015. As a general method, the scientific method was used. as specific the inductive, deductive, hypothetical - deductive and synthetic analytic; for the collection of data, the process and the hiring of the hypothesis have been used techniques of documentary research, recruitment and field research and its instruments were the books, the questionnaires and the survey questionnaire on informality and Economic Development, the same one that has a level of validity associated with the opinion of the experts and reliability by the cronbach alpha statistic of 88%. For the treatment of the data the statistical analysis was used, using the descriptive and inferential statistics with the "r" statistic of pearson. The results arrived at show that the null hypothesis has been rejected, therefore, the alternative hypothesis has been accepted in the sense that the informality of the companies has an inverse and significant relationship with the economic development of the market retailers of the locality of Huancavelica, 2015 period with 95% confidence. In conclusion, it was determined that the informality of the companies is negatively and significantly related to the economic development of the merchants of the Huancavelica supplies market, 2015. The intensity of the relationship found is  $r = -89\%$  associated a probability  $p = 0.0 < 0.05$ , so this relationship is positive and significant. In 9.6% of cases, economic development is low, 19.2% is medium and 13.7% is high; as for the informality of the companies, 9.6% is low, 19.2% is medium and 13.7% is high.

## RESUMEN

La investigación titulada: “**EMPRESAS INFORMALES Y EL DESARROLLO ECONÓMICO DE LOS COMERCIANTES DEL MERCADO DE ABASTOS DE LA LOCALIDAD DE HUANCAVELICA – PERIODO 2015**” tiene su origen en la interacción y observación de los investigadores en una parte de la realidad de las MYPEs informales del mercado de abastos y el desarrollo económico de la localidad de Huancavelica; asimismo del entendimiento de la doctrina económica de los sectores informales de desarrollo. Sobre esta base se ha formulado el problema en los siguientes términos ¿De qué manera la informalidad de las empresas tienen relación con el desarrollo económico de los comerciantes del mercado de abastos de la localidad de Huancavelica, periodo 2015? Asimismo, el objetivo general fue planteado en los siguientes términos: Determinar la relación de la informalidad de las empresas y el desarrollo económico de los comerciantes del mercado de abastos de la localidad de Huancavelica, periodo 2015. Como método general se utilizó el método científico y como específicos el inductivo, deductivo, hipotético – deductivo y analítico sintético; para la recolección de datos, el proceso y la contratación de la hipótesis se han empleado técnicas de investigación documental, de fichaje y de investigación de campo y sus instrumentos fueron los libros las fichas y el cuestionario de encuesta sobre la informalidad y el Desarrollo Económico, la misma que tiene asociado un nivel de validez mediante la opinión de los expertos y confiabilidad por el estadístico alfa de cronbach del 88%. Para el tratamiento de los datos se ha acudido al análisis estadístico, usando la estadística descriptiva e inferencial con el estadístico “r” de Pearson. Los resultados arribados muestran que se ha rechazado la hipótesis nula, por consiguiente, se ha aceptado la hipótesis alterna en el sentido de que la informalidad de las empresas tiene relación inversa y significativa con el desarrollo económico de los comerciantes del mercado de abastos de la localidad de Huancavelica, periodo 2015 con un 95% de confianza. Como conclusión se determinó que la informalidad de las empresas se relaciona de forma negativa y significativa con el desarrollo económico de los comerciantes del mercado de abastos de Huancavelica, periodo 2015. La intensidad de la relación hallada es de  $r = -0,89$  que tienen asociado una probabilidad  $p = 0,0 < 0,05$  por lo que dicha relación es positiva y significativa. En el 9,6% de los casos el desarrollo económico es bajo, el 19,2% es medio y el 13,7% es alto; en cuanto a la informalidad de las empresas el 9,6% es bajo, el 19,2% es medio y el 13,7% es alto.

**Los autores.**

**Palabras Claves:** Empresas Informales, Desarrollo Económico, Mercado de Abastos.

## INTRODUCCIÓN

Señores miembros del jurado, presentamos ante Uds. el trabajo de investigación titulado **“EMPRESAS INFORMALES Y EL DESARROLLO ECONÓMICO DE LOS COMERCIANTES DEL MERCADO DE ABASTOS DE LA LOCALIDAD DE HUANCVELICA – PERIODO 2015”** con el cual aspiramos obtener el Título Profesional de Contador Público.

La investigación es resultado de un conjunto de acciones realizadas, sobre la base de una organización previa, a fin de determinar el nivel de relación entre la informalidad y el desarrollo económico de los comerciantes del mercado de abastos de la localidad de Huancavelica, periodo 2015.

Para ello se ha formulado como problema de investigación, el siguiente planteamiento: ¿De qué manera las informalidades de las empresas tienen relación con el desarrollo económico de los comerciantes del mercado de abastos de la localidad de Huancavelica, periodo 2015? El objetivo que guió la investigación fue: Determinar la relación de la informalidad de las empresas y el desarrollo económico de los comerciantes del mercado de abastos de la localidad de Huancavelica, periodo 2015.

La hipótesis planteada fue: La informalidad se relaciona de forma negativa y significativa con el desarrollo económico de los comerciantes del mercado de abastos de la localidad de Huancavelica, periodo 2015. Se tiene como unidad de análisis a la informalidad de las empresas del mercado de abastos de la localidad de Huancavelica, para ello se ha utilizado como metodología el método científico.

El trabajo está estructurado en cuatro capítulos: el primero, trata sobre el planteamiento del problema, la formulación del problema general y de los problemas específicos, la formulación del objetivo general y los objetivos específicos, finalmente la justificación del estudio.

El segundo capítulo, se refiere a los temas relacionados con el marco teórico, donde se resalta los antecedentes de la investigación, las bases teóricas referentes a las dos variables de estudio referidos a la informalidad y el desarrollo económico, las principales teorías que orientan su desarrollo, asimismo la formulación de la hipótesis general y las

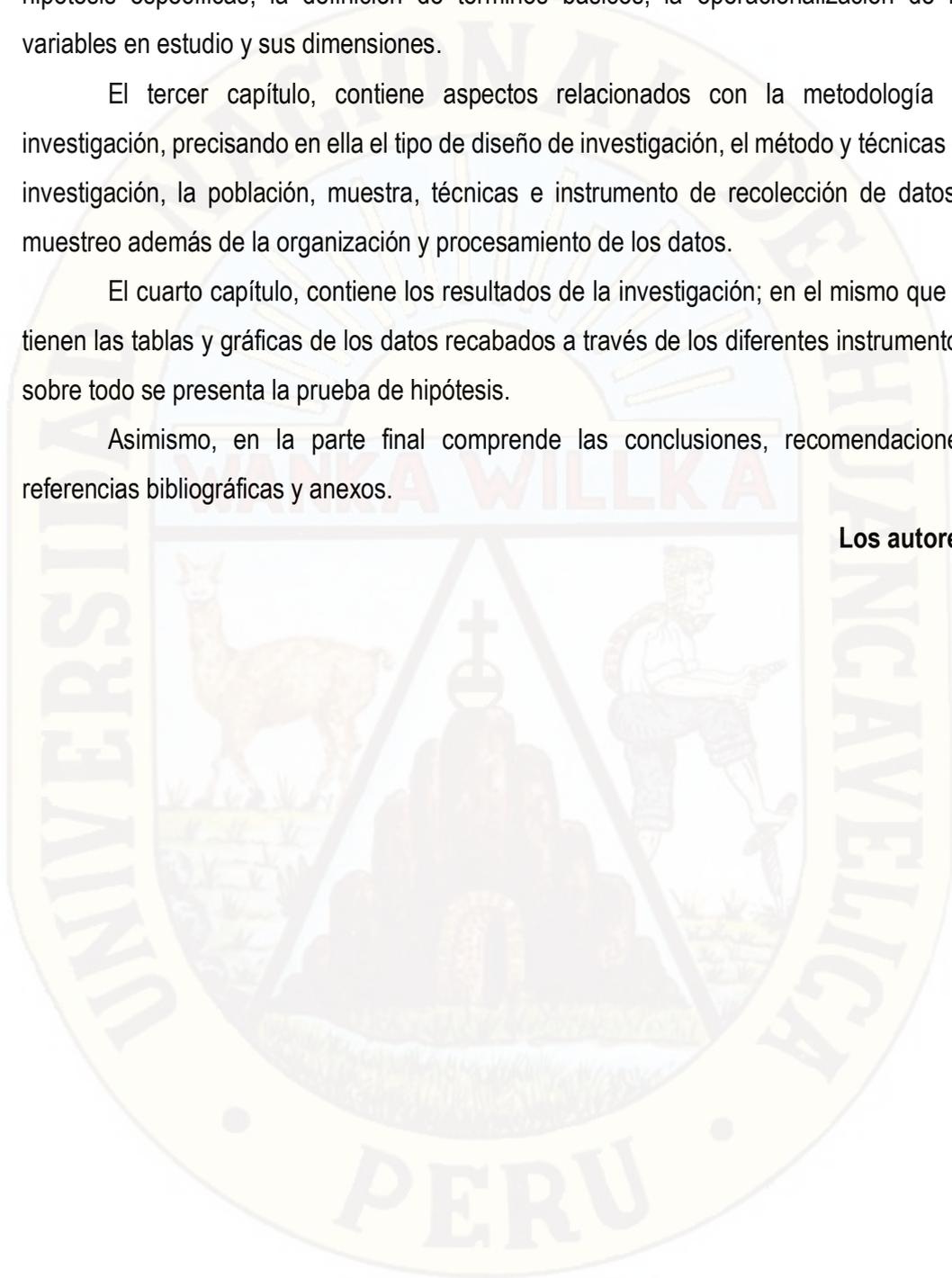
hipótesis específicas, la definición de términos básicos, la operacionalización de las variables en estudio y sus dimensiones.

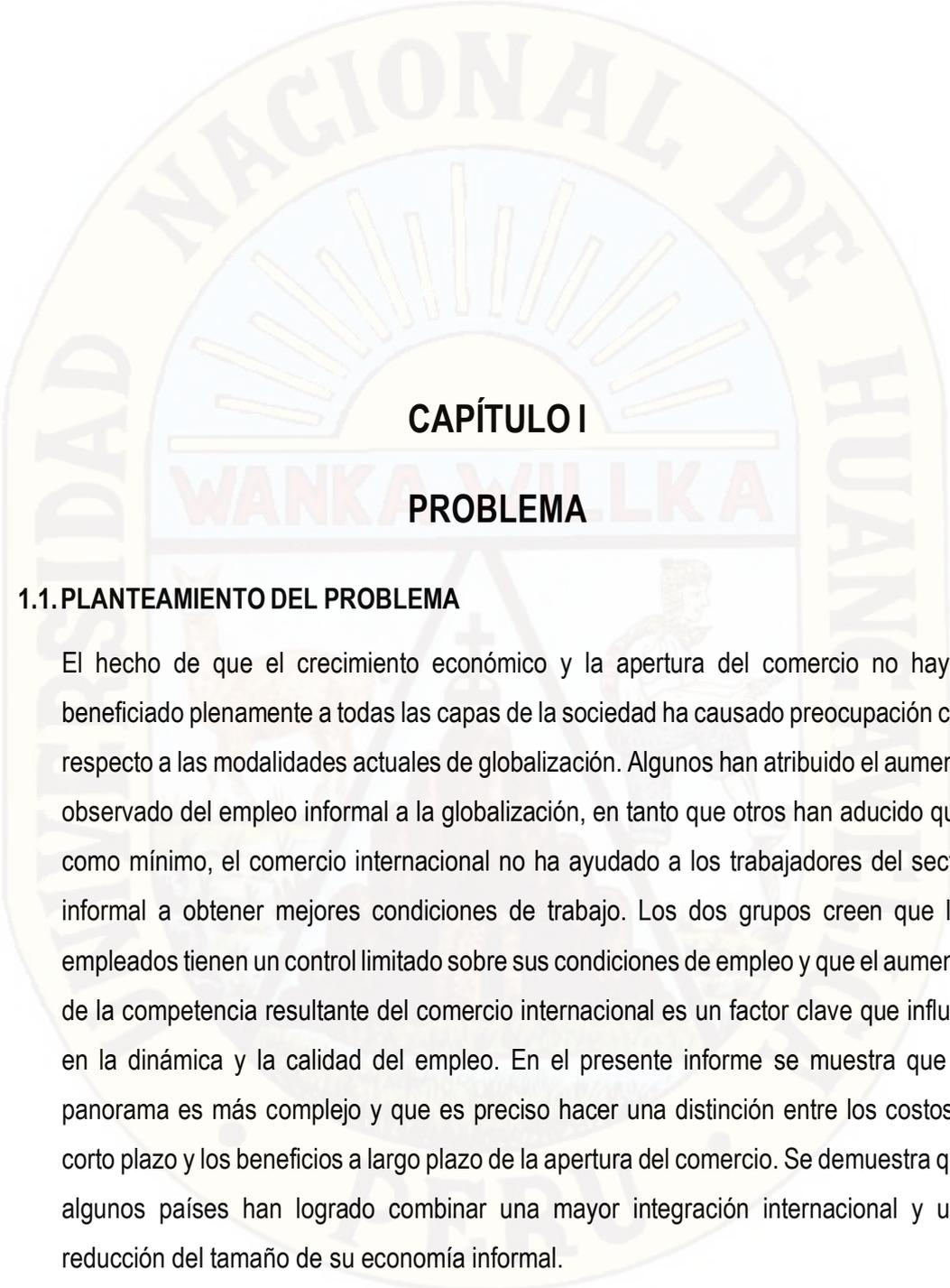
El tercer capítulo, contiene aspectos relacionados con la metodología de investigación, precisando en ella el tipo de diseño de investigación, el método y técnicas de investigación, la población, muestra, técnicas e instrumento de recolección de datos y muestreo además de la organización y procesamiento de los datos.

El cuarto capítulo, contiene los resultados de la investigación; en el mismo que se tienen las tablas y gráficas de los datos recabados a través de los diferentes instrumentos; sobre todo se presenta la prueba de hipótesis.

Asimismo, en la parte final comprende las conclusiones, recomendaciones, referencias bibliográficas y anexos.

**Los autores.**



The logo of the Universidad Nacional de Huancayo is a circular emblem. It features a central sun with rays, a banner below it with the text 'WANKAWILKA', and a figure at the bottom. The words 'UNIVERSIDAD NACIONAL DE HUANCAYO' are written around the perimeter of the circle.

## CAPÍTULO I

### PROBLEMA

#### 1.1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

El hecho de que el crecimiento económico y la apertura del comercio no hayan beneficiado plenamente a todas las capas de la sociedad ha causado preocupación con respecto a las modalidades actuales de globalización. Algunos han atribuido el aumento observado del empleo informal a la globalización, en tanto que otros han aducido que, como mínimo, el comercio internacional no ha ayudado a los trabajadores del sector informal a obtener mejores condiciones de trabajo. Los dos grupos creen que los empleados tienen un control limitado sobre sus condiciones de empleo y que el aumento de la competencia resultante del comercio internacional es un factor clave que influye en la dinámica y la calidad del empleo. En el presente informe se muestra que el panorama es más complejo y que es preciso hacer una distinción entre los costos a corto plazo y los beneficios a largo plazo de la apertura del comercio. Se demuestra que algunos países han logrado combinar una mayor integración internacional y una reducción del tamaño de su economía informal.

Sin embargo, como se observa en el estudio, estas formas de informalidad frenan un crecimiento más sólido y un aumento de la competitividad del comercio, por lo menos a largo plazo. Sólo en algunas áreas, relacionadas frecuentemente con cadenas de producción mundiales, los sectores informales han permitido que algunas empresas orientadas a la exportación sobrevivan en los mercados internacionales,

aunque sin obtener una parte importante del mercado. Al nivel microeconómico, el empleo informal está relacionado con información insuficiente sobre oportunidades comerciales rentables y falta de conocimientos adquiridos en condiciones formales y de seguridad ante circunstancias adversas. Al nivel agregado, todo esto crea condiciones sociales y macroeconómicas inestables que pueden tener efectos al nivel regional. Además, la informalidad aumenta la desigualdad y reduce la eficiencia, y en consecuencia el crecimiento del PIB. La informalidad impide también el desarrollo de una ventaja comparativa dinámica mediante el ascenso en la cadena de valor y la creación de una base diversificada para las exportaciones. Por último, en la medida en que es un síntoma de ineficiencias más generales relacionadas con una reglamentación excesiva o con impuestos que causan distorsión, la informalidad reduce las posibilidades de un país de progresar suficientemente y limita en consecuencia sus posibilidades de crecimiento.

En nuestra realidad de Huancavelica, existe un alto porcentaje de informalidad en los negocios que se encuentran en los comerciantes del mercado de abastos de la localidad Huancavelica, razón por la cual se dice que la informalidad se debe a que existen muchos empresarios que desconocen de los requisitos para la formalización, también por el costo elevado de los trámites, o por el excesivo papeleo de formalización, de continuar con la informalidad aumentara la evasión de impuestos produciendo un efecto en la carga tributaria que sea más pesada para aquellos que si cumplen con sus obligaciones, va a limitar el desarrollo del país y de la localidad de Huancavelica, debido a que no existirá muchos ingresos por el pago de los impuestos y no podremos tener una mejor calidad de vida.

A partir de las observaciones, apuntes, conclusiones y revisión de algunas notas se presume que la informalidad avanza en distintos sectores de la economía peruana y de Huancavelica, como el comercio, la industria textil y la construcción, lo que limita el crecimiento del país debido a la millonaria evasión de impuestos. La informalidad es para muchos peruanos la vía más fácil de escape a sus problemas económicos y muchos recurren a la venta de productos de baja calidad, sin control sanitario o sin dar facturas por las ventas, lo que lleva a una fuerte evasión tributaria. La actual magnitud de la economía informal permea prácticamente a todos

los sectores de la actividad económica, formando parte tanto de sectores modernos como tradicionales, es decir que la actividad agropecuaria, industrial, de servicios, el comercio, etc., cuentan con un gran contingente de trabajadores, trabajadoras y unidades económicas en la informalidad. La problemática de la informalidad tiene rasgos diferenciales en los diversos sectores, siendo las necesidades en materia de formación y capacitación, de tecnologías etc., propias de cada uno, por ello que surge la necesidad de políticas focalizadas, como forma de generar empleo productivo, de calidad y con remuneraciones justas. A nivel microeconómico, la informalidad reduce el bienestar de los agentes económicos involucrados y en el caso de los trabajadores, los salarios se reducen y se crea un subempleo que no puede ser controlado.

De los ciudadanos una falta de compromiso de trabajar y contribuir en el desarrollo de la localidad de Huancavelica, hace falta el financiamiento de las organizaciones económicas, las barreras burocráticas y la falta de interés de cada comerciante de la localidad de Huancavelica y apoya en la formalización de los pequeños empresarios para la mayor contribución al estado.

## **1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA**

### **1.2.1. PROBLEMA GENERAL**

¿De qué manera la informalidad de las empresas tienen relación con el desarrollo económico de los comerciantes del mercado de abastos de la localidad de Huancavelica, periodo 2015?

### **1.2.2. PROBLEMAS ESPECÍFICOS**

- ¿De qué manera la informalidad de las empresas tienen relación con la calidad de vida de los comerciantes del mercado de abastos de la localidad de Huancavelica, periodo 2015?
- ¿De qué manera la informalidad de las empresas tienen relación con la satisfacción personal de los comerciantes del mercado de abastos de la localidad de Huancavelica, periodo 2015?

- ¿De qué manera los ingresos de las empresas tienen relación con los ingresos de los comerciantes del mercado de abastos de la localidad de Huancavelica, periodo 2015?

### **1.3. OBJETIVOS**

#### **1.3.1. OBJETIVO GENERAL**

Determinar de qué manera la informalidad de las empresas tiene relación con el desarrollo económico de los comerciantes del mercado de abastos de la localidad de Huancavelica, periodo 2015.

#### **1.3.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- Determinar de qué manera la informalidad de las empresas tienen relación con la calidad de vida de los comerciantes del mercado de abastos de la localidad de Huancavelica, periodo 2015.
- Determinar de qué manera la informalidad de las empresas tienen relación con la satisfacción personal de los comerciantes del mercado de abastos de la localidad de Huancavelica, periodo 2015.
- Determinar de qué manera la informalidad de las empresas tienen relación con los ingresos de los comerciantes del mercado de abastos de la localidad de Huancavelica, periodo 2015.

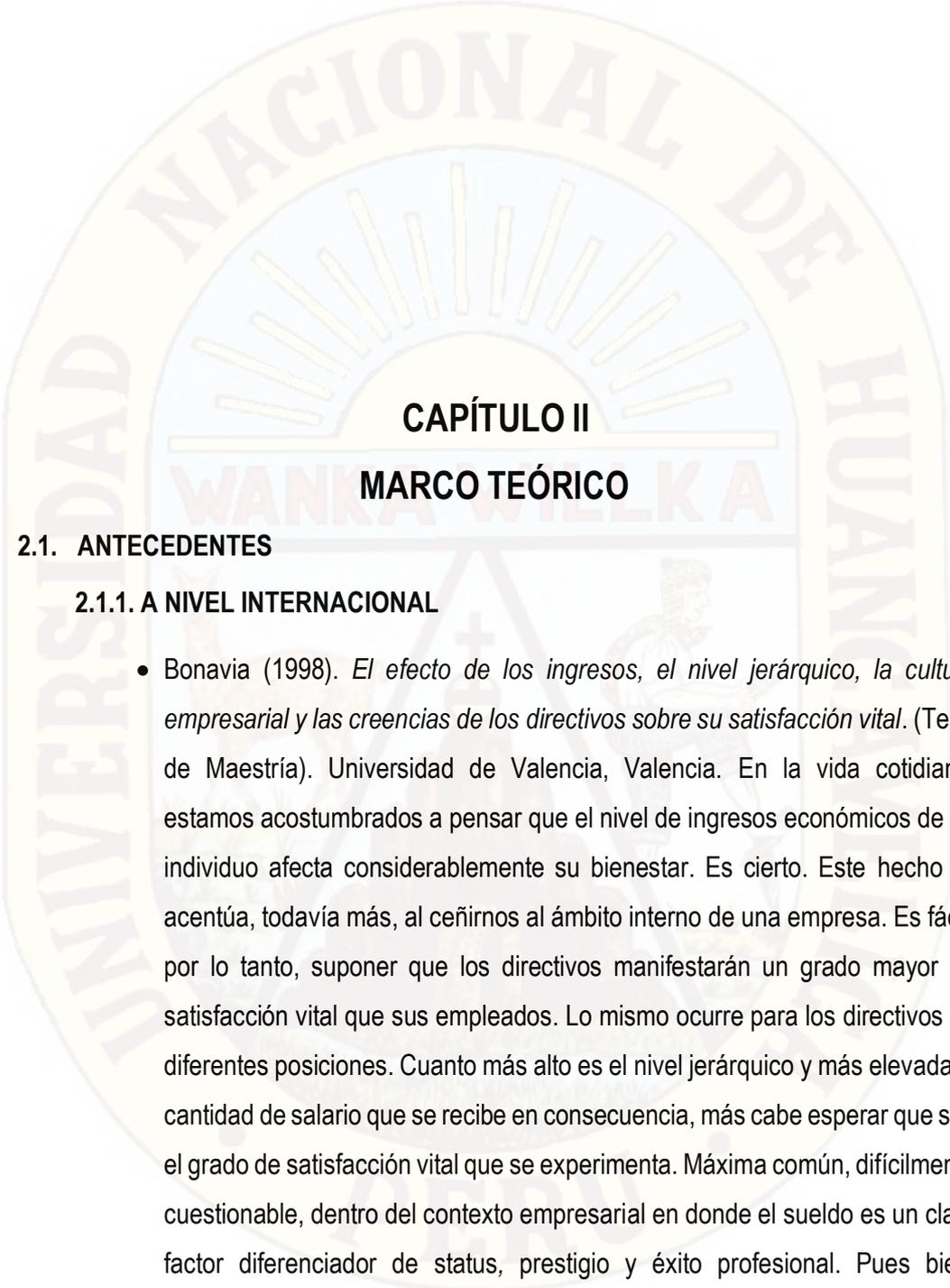
### **1.4. JUSTIFICACIÓN DEL ESTUDIO**

Desde la perspectiva teórica, la investigación se justifica por cuanto el tema en cuestión, nos permitirá, ampliar conocimiento sobre la informalidad y el desarrollo económico de los comerciantes del mercado de abastos de la localidad de Huancavelica, periodo 2015.

Desde la perspectiva práctica, la investigación permitirá a los comerciantes del mercado de abastos de Huancavelica adoptar acciones a fin de desarrollar acciones orientadas a la formalización de sus establecimientos comerciales de tal manera que contribuya al desarrollo económico familiar, que se traducen la mejora de los ingresos, calidad de vida y una satisfacción familiar.

Asimismo, desde la perspectiva metodológica se justifica en la construcción del cuestionario de encuesta para la medición de la informalidad y el desarrollo económico con sus correspondientes índices de validez y confiabilidad.





## CAPÍTULO II

### MARCO TEÓRICO

#### 2.1. ANTECEDENTES

##### 2.1.1. A NIVEL INTERNACIONAL

- Bonavia (1998). *El efecto de los ingresos, el nivel jerárquico, la cultura empresarial y las creencias de los directivos sobre su satisfacción vital*. (Tesis de Maestría). Universidad de Valencia, Valencia. En la vida cotidiana, estamos acostumbrados a pensar que el nivel de ingresos económicos de un individuo afecta considerablemente su bienestar. Es cierto. Este hecho se acentúa, todavía más, al ceñirnos al ámbito interno de una empresa. Es fácil, por lo tanto, suponer que los directivos manifestarán un grado mayor de satisfacción vital que sus empleados. Lo mismo ocurre para los directivos de diferentes posiciones. Cuanto más alto es el nivel jerárquico y más elevada la cantidad de salario que se recibe en consecuencia, más cabe esperar que sea el grado de satisfacción vital que se experimenta. Máxima común, difícilmente cuestionable, dentro del contexto empresarial en donde el sueldo es un claro factor diferenciador de status, prestigio y éxito profesional. Pues bien, nuestros datos tratarán de mostrar, tras el pase de un cuestionario a 249 directivos españoles de diferentes posiciones en distintas empresas, que es más importante a la hora de determinar el nivel de satisfacción vital, el peso de variables tales como la cultura organizacional de la empresa en la que se trabaja, las propias creencias directivas, o lo que resulta más interesante, el

grado de congruencia que mantienen ambas variables entre sí, que el mismo salario que se recibe.

- Garcia (2012). *Aportaciones para el análisis de la cultura empresarial en la universidad mexicana*. (Tesis de Licenciatura). Universidad Charles de Gaulle, México D.F. La investigación ofrece elementos históricos y sociológicos para explicar la génesis y el auge de la cultura empresarial en la educación superior privada en México. El caso particular del Tecnológico de Monterrey pone en evidencia que la adopción y enseñanza de la cultura empresarial en la universidad es el resultado de la adaptación educativa mexicana a las transformaciones del capitalismo y de la internacionalización de la educación superior. Estudiar a esta institución con el marco teórico de Pierre Bourdieu arroja al mismo tiempo luz sobre las nuevas formas de legitimación de la formación de las élites en México. Demostramos la manera en que el Tecnológico de Monterrey participa en la construcción social de una nueva visión económica basada en las ventajas comparativas que se desprenden de la articulación de la economía mexicana con la economía global.
- Posada (1997). *Desarrollo Económico Sostenible*. (Tesis de Licenciatura). Universidad Nacional de Medellín, Medellín. En el estudio muestra que es imperativo admitir que existe relación causal entre la teoría económica dominante y la crisis ambiental y social cuyas principales manifestaciones locales y globales fueron políticamente reconocidas desde principios de los años setenta. El pensamiento económico le brinda soporte conceptual y operativo a las distintas actividades de la economía humana. En este sentido ha generado una compleja estructura de relaciones causa-efecto que lo comprometen con la insostenibilidad biofísica y social que hoy se busca detener. El plan general de esta investigación analiza la responsabilidad que por acción o por omisión le cabe a la teoría económica dominante, constituida en lo fundamental por los postulados que le ha suministrado la economía neoclásica por más de un siglo. En el primer capítulo se analizan sus determinantes históricos, micro y macroeconómicos y el tratamiento que esta teoría le ha dado al comercio internacional, la integración económica, los

recursos naturales, el cambio técnico, el crecimiento y el desarrollo; aspectos que son básicos en la presentación, discusión de los temas abordados y formulación de propuestas en los cuatro capítulos restantes. El paradigma rector de la economía neoclásica establece que la escasez de recursos en relación con su demanda es la determinante esencial de los precios. León Walras, prominente figura de la escuela neoclásica, lo expresa así: "dado que la escasez y el valor de cambio son dos fenómenos proporcionales y concomitantes, se sigue que la escasez es la causa del valor". El laissez faire que para los economistas clásicos fue parte de un programa para aumentar la riqueza de la nación se convirtió entre los neoclásicos en un dogma. En efecto, consideran que el mercado, por sí solo, asigna de forma eficiente los recursos. El individualismo metodológico en el que se apoya, induce a postular, además, que las señales que el mercado emite van a orientar objetivamente las decisiones de los productores, quienes maximizan el beneficio en sus actividades, considerando e incorporando solamente los costos privados y desestimando los costos sociales y van a permitir que se revelen las preferencias de los consumidores, las que se consideran invariables en el tiempo y que sólo son manifestadas por las generaciones presentes. La existencia de un equilibrio general, otro postulado básico de la economía neoclásica, conduce a considerar el equilibrio de mercado como eficiente en el sentido de Pareto, en el que se satisfacen las expectativas de todos los agentes económicos.

- Serna (1997). *Redes empresariales locales, investigación y desarrollo e innovación en la empresa. Cluster de herramientas de Caldas, Colombia*. (Tesis de Maestría). Universidad Nacional de Colombia, Bogotá. El ambiente económico actual le plantea a las empresas la necesidad de actuar en el contexto de redes empresariales, dada su influencia sobre la competitividad empresarial, particularmente en las pymes, y su contribución al desarrollo regional. Esto ha suscitado interés en los investigadores por estudiar estas redes y su influencia en el desempeño de las empresas. De acuerdo con lo anterior, el presente trabajo evalúa la incidencia que tienen las relaciones

entre las empresas e instituciones sobre la innovación empresarial en el departamento de Caldas (Colombia). El trabajo es empírico y los datos son tratados con modelos econométricos (modelos logit). Los resultados indican que los vínculos entre empresas para ejecutar actividades de I&D y transferencia tecnológica y de conocimientos, en el contexto de redes empresariales, influyen positivamente sobre la I&D y la innovación.

### 2.1.2. A NIVEL NACIONAL

- Balbín (2010). *Ministerio de la Micro y Pequeña Empresa Mypes*. (Tesis de Licenciatura). Universidad San Martín de Porres, Lima. En el estudio analiza los resultados de las elecciones generales de abril y junio del 2010, expresan la situación actual de los pueblos de nuestro país; por un lado los integrantes del Perú formal (Lima y las principales regiones de la costa) y el Perú real con todos sus problemas y que comprenden a más de 15 regiones de la sierra y selva. Esta realidad geo-política, evidencia una fractura social, en la que podemos encontrar a dos países que coexisten dramáticamente, los primeros como beneficiarios del crecimiento económico, del aumento de las exportaciones y de los adelantos científicos y tecnológicos propios de la globalización y los segundos encerrados en su ancestral marginación, abandono del estado, atraso tecnológico, con presencia de pobreza y extrema pobreza en amplios sectores de su población. En este sentido, mantiene vigencia lo que señaláramos en el artículo: “Elementos básicos para el análisis de la economía peruana” (NCAF- 2004) cuando se afirmaba que es importante y sustancial que el PBI tenga tasas de crecimiento positivo; sin embargo, este mayor crecimiento debe ir acompañado con la distribución de la mayor riqueza entre la población para que mejore sus indicadores de bienestar general y por lo tanto se beneficien de mejor funcionamiento de la economía.
- Hamann (2012). *Percepción sobre el desarrollo de las MYPE en el Perú*. (Tesis de Maestría). Universidad ESAN, Lima. La investigación trata de las percepciones de futuros profesionales universitarios sobre las actividades de responsabilidad social de los micros y pequeñas empresas (MYPE) en el

Perú. El artículo tiene como finalidad contribuir a un mejor entendimiento de cómo implementar programas de responsabilidad social en universidades. Para esto, se construyó una escala y se aplicó a 506 estudiantes universitarios de pregrado en cinco universidades. De los resultados del estudio se puede concluir de manera general que los estudiantes universitarios tienen una baja percepción sobre las actividades de responsabilidad social que realizan las MYPE. Esto resalta la importancia de la incorporación de cursos sobre responsabilidad social en la malla curricular de las universidades, para que enriquezcan la enseñanza y nuevas investigaciones en esta materia. En consecuencia, se reconoce la necesidad de plantear un enfoque interdisciplinario para la enseñanza a nivel teórico y transdisciplinario a nivel de la práctica, que aseguren la generación y aplicación de nuevos conocimientos sobre la responsabilidad social con una orientación hacia el desarrollo sostenible.

- Sanchez (2013). *Las MYPEs en el Perú. Su importancia y propuesta tributaria*. (Tesis de Maestría). Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Lima. En la actualidad las Micro y Pequeña Empresas (MYPEs) en el Perú son de vital importancia para la economía de nuestro país. Según el Ministerio del Trabajo y Promoción del empleo, tienen una significación porque aportan el 40% del PBI y con una oferta laboral del 80%, sin contar con el autoempleo que genera; sin embargo el desarrollo de dichas empresas se encuentran estancado por falta de un sistema tributario y desarrollo de una cultura empresarial que permita superar problemas de formalidad de estas empresas y que motiven el crecimiento sostenido de las mismas, es por ello que se revisa la problemática de estas empresas desde una perspectiva crítica y analítica, finalizando con una propuesta para este sector enmarca en nuestra realidad nacional.

### **2.1.3. A NIVEL LOCAL**

- Paredes y Godoy (2014). *Cultura Empresarial y desarrollo económico de las MYPES comerciales del distrito de Huancavelica, periodo 2013*. (Tesis de

licenciatura). Universidad Nacional de Huancavelica, Huancavelica. Los resultados arribados muestran que se ha rechazado la hipótesis nula, por consiguiente se ha aceptado la hipótesis alterna en el sentido de que La Cultura Empresarial se relaciona de forma positiva y significativa con el Desarrollo Económico de las MYPEs Comerciales del distrito de Huancavelica, periodo 2013 al nivel del 0,05. Como conclusión del trabajo en mención se tiene el hecho que la evidencia empírica ha corroborado el hecho que la Cultura Empresarial se relaciona de forma positiva y significativa con el Desarrollo Económico de las MYPEs Comerciales del distrito de Huancavelica, periodo 2013. La intensidad de la relación hallada es de  $r=78\%$  que tienen asociado una probabilidad  $p.=0,0<0,05$  por lo que dicha relación es positiva y significativa. En el 41,6% de los casos las MYPEs comerciales tienen un nivel medio de Cultura Empresarial y el 83,1% de las MYPEs tienen un nivel medio de Desarrollo Económico.

- Quispe (2013). *Participación de las microfinancieras en el desarrollo de las MYPEs comerciales del distrito de Huancavelica*. (Tesis de Licenciatura). Universidad Nacional de Huancavelica, Huancavelica. En el estudio se propone conocer cuál es la participación de las microfinancieras en el desarrollo de las MYPES comerciales del distrito de Huancavelica durante el periodo del 2013 y la confirmación de la hipótesis de investigación confirma el objetivo planteado. Asimismo en el estudio se conforma los objetivos específicos planteados que están referidos a identificar cuáles son las limitaciones que tienen las MYPES comerciales del distrito de Huancavelica para acceder a un crédito ofertado por las instituciones microfinancieras.

## **2.2. BASES TEÓRICAS**

### **2.2.1. LA INFORMALIDAD DE LAS MYPES**

La informalidad es la forma distorsionada con la que una economía excesivamente reglamentada responde tanto a los choques que enfrenta como a su potencial de crecimiento. Se trata de una respuesta distorsionada porque la informalidad supone una asignación de recursos deficiente que conlleva la

pérdida, por lo menos parcial, de las ventajas que ofrece la legalidad: la protección policial y judicial, el acceso al crédito formal, y la capacidad de participar en los mercados internacionales. Por tratar de eludir el control del estado, muchas empresas informales siguen siendo empresas pequeñas con un tamaño inferior al óptimo, utilizan canales irregulares para adquirir y distribuir bienes y servicios, y tienen que utilizar recursos constantemente para encubrir sus actividades o sobornar a funcionarios públicos. Por otra parte, la informalidad induce a las empresas formales a usar en forma más intensiva los recursos menos afectados por el régimen normativo. En los países en desarrollo en particular, esto significa que las empresas formales tienen un uso menos intensivo de mano de obra de la que les correspondería tener de acuerdo a la dotación de recursos del país. Además, el sector informal genera un factor externo negativo que se agrega a su efecto adverso sobre la eficiencia: las actividades informales utilizan y congestionan la infraestructura pública sin contribuir con los ingresos tributarios necesarios para abastecerla. Puesto que la infraestructura pública complementa el aporte del capital privado en el proceso de producción, la existencia de un sector informal de gran tamaño implica un menor crecimiento de la productividad (Loayza, 2005).

Los tipos de microempresas informales giran principalmente en torno a cuatro factores: acceso a capital, uso de redes sociales, formalización del negocio y nivel de educación y profesionalización del empresario.

Aun cuando la definición de informalidad pueda ser simple y precisa, estimar su tamaño no resulta sencillo. Puesto que se identifica este fenómeno con la actividad económica que permanece ajena a los marcos legales y normativos del estado, se le describe mejor como una variable latente no observada, es decir, como una variable para la que no existe una medida exacta y completa, pero a la que es posible aproximarse a través de indicadores que reflejan sus diversos aspectos.

Las *microempresas familiares informales* que abarcan aproximadamente a la mitad de las empresas- funcionan en un solo local con una inversión en maquinaria y perciben ingresos mensuales. Se caracterizan por trabajar al

margen de la formalidad, tanto en lo que concierne a licencias municipales como a las obligaciones contables y tributarias. Se trata de microempresas que orientan su producción hacia mercados de bajos ingresos y que funcionan con sólo dos o tres trabajadores, por lo general familiares del dueño del negocio.

Las *microempresas familiares con acceso a crédito formal* funcionan con cinco trabajadores, uno o dos de ellos familiares del dueño. Tienen un mayor acceso al crédito formal tanto al inicio del negocio como, al final de este lo cual es probable que tenga relación con los mayores ingresos y utilidades percibidas. La mayoría de ellas funcionan como microempresas formales y son conducidas por personas con un nivel educativo relativamente más alto que el de las primeras.

Las microempresas, con alta inversión conducidas por un profesional comprende a la tercera parte de las empresas que operan con una inversión de casi 2,000 dólares por puesto de trabajo, usando maquinaria algo más moderna y empleando mano de obra asalariada no familiar. La diferencia principal respecto a los dos tipos anteriores es la alta capacidad del empresario, quien cuenta con educación de nivel superior o ha seguido alguna carrera que lo capacita en la gestión y la administración del negocio.

Las *microempresas familiares con participación de hijo profesional* son conducidas por personas de mayor edad y tienen un perfil económico semejante al del primer tipo de empresas. Sin embargo, hay tres diferencias importantes: menor inversión de capital, acceso a mercados de sectores sociales de mayores ingresos y un nivel de planificación algo mayor en la gestión de la empresa.

Desde una perspectiva empírica, el efecto ambiguo de la formalización pone de manifiesto una importante dificultad para evaluar el impacto que tiene la informalidad sobre el crecimiento económico: dos países pueden tener el mismo nivel de informalidad, pero si las causas subyacentes que lo explican son distintas, las tasas de crecimiento de dichos países podrán ser notoriamente distintas también. A los países en los que se controla la informalidad mediante una drástica imposición de normas les irá menos bien que a aquellos países que

tienen un bajo nivel de informalidad debido a que cuentan con normas más suaves y servicios públicos adecuados (BCRP, 2016).

A lo largo de las dos últimas décadas, el país ha sido testigo de un crecimiento acelerado del número de microempresas conducidas por un nuevo tipo de “empresario emergente”. Este segmento de empresas concentra casi la totalidad del crecimiento del empleo reciente. El conocimiento de la dinámica de ese sector implica responder a dos preguntas: ¿Tienen estos empresarios características y trayectorias similares? ¿Alcanzan un mismo dinamismo y nivel de éxito en la conducción de sus empresas? La respuesta es no. El nivel de desarrollo de estas empresas y su crecimiento en términos de empleo, utilidades y productividad es desigual. Las características de sus negocios, los montos de inversión, la tecnología incorporada y las estrategias seguidas para su crecimiento, sugieren que existe una marcada heterogeneidad en el desempeño de los pequeños empresarios y de sus empresas.

Diversos estudios realizados permiten esbozar un perfil sociocultural y económico de estos “empresarios emergentes” en nuestro país. Por lo general, son migrantes (mayoritariamente de origen andino) que llegaron a la ciudad entre las décadas de los 60 y 70, y se ubicaron en barrios populares (como los Conos de la periferia urbana). Gran parte de ellos ha tenido experiencia trabajando en pequeñas empresas o han sido obreros en grandes empresas modernas; en uno u otro caso, esos centros de trabajo han sido ‘laboratorios’ de aprendizaje del oficio del que posteriormente se valieron para poner su propio negocio –más que por necesidad, motivados por la idea de ser autónomos-.

En general, las trayectorias de vida muestran a personas que han empezado desde “abajo” y que han contado con escaso capital para el financiamiento inicial de sus actividades proveniente algunas veces de alguna liquidación por un empleo anterior, y algunas otras del ahorro familiar. Este tipo de empresarios suele contar con escasa educación formal. Pero a falta de capital humano, han recurrido a distintas estrategias para salir adelante con sus negocios, haciendo uso de una acentuada ética del trabajo y una amplia red

social de apoyo y ayuda mutua. Los rasgos aquí descritos corresponden a ciertas características comunes a los microempresarios.

Independientemente de la definición utilizada de la microempresa informal, se observa un claro incremento en la tasa de una informalidad en el mercado laboral urbano. En el caso de Lima, la misma llegó en el 2001 a 58%. Así, se encuentra que hacia el 2001 de cada 10 trabajadores 4 eran formales, de los cuales 2 eran asalariados privados y 1 público, y uno era un trabajador independiente formal. De los 6 trabajadores informales, 2 eran asalariados, 3 independientes y el restante un trabajador del hogar o trabajador familiar no remunerado. Debe notarse que en el resto de zonas urbanas del Perú la informalidad es ligeramente superior, mientras que, en zonas rurales, en donde se concentra la cuarta parte del empleo del país, casi la totalidad del empleo es informal. Así se encuentra que en el Perú la informalidad puede fácilmente superar el 75% del empleo.

En el caso de Lima, que es el que se analiza en esta nota, la reducción en los niveles de formalidad estuvo liderada por reducciones en la participación del empleo asalariado formal, la cual entre los años 1986 y 2001 disminuyó en casi diez puntos porcentuales. La reducción en la participación del empleo asalariado formal se explica en buena medida por la reducción en el empleo público. El crecimiento de la informalidad, por su parte, se explica por el crecimiento del autoempleo informal y en menor medida por el crecimiento del asalariamiento informal, principalmente en empresas pequeñas y microempresas. El aumento relativo del empleo en el caso de los independientes se concentró entre los trabajadores de mayor edad. Por otro lado, la reducción en el asalariamiento formal se concentró entre los trabajadores mayores de 30 años y en los menos calificados. Así, la educación incrementa cada vez más las probabilidades de ser un trabajador formal, principalmente asalariado, mientras que la edad o la experiencia ya no son factores que aumenten las probabilidades de lograr este tipo de empleo. Estos hallazgos resultan consistentes con los cambios en la estructura productiva e innovación tecnológica que se produjeron a lo largo de la década anterior como producto de las reformas de mercado y la

apertura comercial, que pueden haber llevado a las firmas a aumentar su demanda por trabajadores con mayor capacidad para adaptación.

Los ingresos de los trabajadores informales han permanecido estancados desde inicios de la década pasada, mientras que los ingresos de los trabajadores formales se han incrementado, en parte como consecuencia de la estabilización económica y como producto de las reformas de la década pasada. Dentro del sector formal, el incremento en las remuneraciones habría estado concentrado en el segmento de asalariados, que sin embargo es el grupo que proporcionalmente se ha reducido más. El segmento de menores ingresos son los asalariados informales. Analizando los ingresos del resto de grupos respecto de esta categoría, se encuentra un aumento del ingreso relativo de los asalariados formales y una reducción del ingreso de los independientes. Más aún hacia finales de los noventa, últimos años de la muestra, los ingresos de los independientes informales no resultarían significativamente distintos de aquellos en la categoría de asalariados informales.

En el cuadro observamos los resultados de la Encuesta Nacional de Hogares 2002-III, INEI, muestran que el 53% de la PEA ocupada a nivel nacional trabaja en microempresas, mientras que el 7% trabaja en pequeñas empresas, tanto formales como informales. La microempresa se constituye como el sector empresarial más importante en la generación de empleos en el país aportando 7.2 millones de puestos de trabajo.

Schmidt (2006) citado por (Rojas, 2014) sostiene que, la evasión tributaria es un problema serio en varios países de América Latina. Sus ciudadanos no quieren pagar impuestos ni otros tributos. Alegan que el dinero recaudado solo sirve para pagar los sueldos de burócratas que poco o nada hacen para servir a la población en forma eficiente, además la figura del funcionario público corrupto que exige o acepta soborno es muy conocida en la mayoría de los países. Si tales personas ya reciben un buen ingreso, gracias a los sobornos que reciben.

Por su parte, los respectivos gobiernos contestan que no es posible ofrecer un buen servicio sin recibir los fondos que los diferentes impuestos deben

generar. Muchas veces opinan que la razón principal por la cual existen funcionarios corruptos es el bajo nivel de sus sueldos y que la única manera de pagarles bien sería aumentar los impuestos.

América Latina es una de las regiones que impone el mayor número de trabas para hacer negocios, producto de la complejidad de sus sistemas administrativos. En el Perú, de una muestra de 130 países, ocupa el puesto 115 por ejemplo, nuestro país demora 110 días registrar una empresa en promedio. Las principales consecuencias de ello son la informalidad y el desincentivo a la inversión en el país. En cambio, los países menos regulados y más ágiles para estos procesos son Singapur, Hong Kong, Dinamarca, Noruega y Suecia.

Para el MTPE (2008) afirma que desde mediados de la década de los 80, en nuestro país se vienen planteando diversos enfoques y propuestas sobre la pequeña y micro empresa por parte de los organismos públicos, la cooperación internacional, los gremios y las instituciones privadas de desarrollo. No obstante, no es sino hasta 1990 que se hace visible ante el conjunto del país el aporte de las MYPES a la economía y el desarrollo nacional.

Hasta ese entonces, éstas sólo eran consideradas como parte de una estrategia de sobre vivencia de los sectores populares para generarse algunos ingresos ante las políticas de ajuste macroeconómico y como tal, reducidas a políticas de carácter asistencialista. Es más, entonces, eran tratadas de manera genérica sector informal. Como se conoce, la economía informal constituye un desafío de grandes dimensiones en el país. Una señal positiva es que la tendencia al aumento del sector informal se ha detenido en los últimos años, aun cuando sigue siendo la segunda economía más informal de América Latina.

Países como Francia y México, o instituciones como la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) y la Small Business Administración de Estados Unidos, manejan criterios diferentes a lo propuesto por la Ley N° 28015. A nivel internacional tenemos también una gama de criterios para identificar las características de las MIPYMES, como se observa en la siguiente figura:

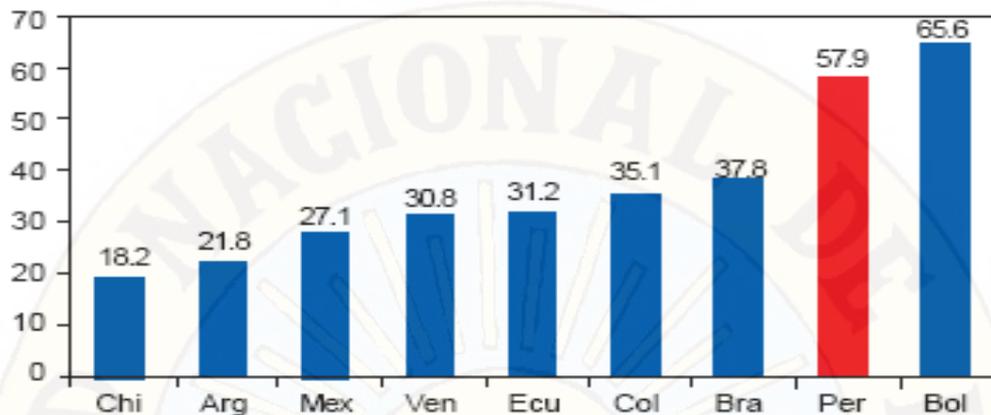


Figura 1. Tamaño del sector informal (% del PBI).

### 2.2.1.1. LA INFORMALIDAD DE LAS MYPES EN EL PERÚ

Ampliamente generalizada en el país, la informalidad en el Perú muestra niveles alarmantes. En efecto, las mediciones disponibles la ubican como una de las más altas del mundo. Esto es motivo de preocupación porque refleja una ineficiente asignación de recursos (sobre todo de mano de obra) y una ineficiente utilización de los servicios del estado, lo cual podría poner en riesgo las perspectivas de crecimiento del país. La evidencia comparativa sugiere que la informalidad en el Perú es producto de la combinación de malos servicios públicos y un marco normativo que agobia a las empresas formales (BCRP, 2016).

Lombardi (2009) menciona que en las regiones no existe una clara ubicación del espacio de promoción de las MYPES en la estructura del gobierno regional.

Para algunos gobiernos regionales la promoción de las MYPES se ubica en la gerencia de desarrollo económico, que lo heredan de las antiguas gerencias de promoción de inversiones, que a su vez tenían bajo su responsabilidad a PROMPYME; siendo su énfasis el de la competitividad y el crecimiento.

En otros, se ubican en la gerencia de desarrollo social, tal como lo establece la ley de los gobiernos regionales y le dan un énfasis en el aspecto promocional de la actividad empresarial, más vinculada a los

programas de empleo e ingreso; donde se empata con la dirección de empleo de la dirección regional de trabajo y promoción del empleo.

El tema MYPE, en general, se transita entre lo social y lo económico. Lo social viene dado por su contribución al empleo y lo económico, vinculado a la mejora de la competitividad y productividad para generar mayores excedentes y mejorar ingresos. Por ello, en realidad el liderazgo del tema MYPE queda en el sector que toma la iniciativa de impulsarlas y promoverlas.

En todas las regiones los gobiernos locales (provinciales y distritales) dicen o muestran preocupación por programas de promoción de MYPES. Pero estos están aún en la perspectiva de MYPES de sobrevivencia vinculadas a programas sociales (comedores, club de madres, discapacitados, etc.) en los que desarrollan algún tipo de capacitación empresarial o técnica.

La otra dimensión de su trabajo con las MYPES está vinculada con la regulación del comercio ambulatorio, los mercados de abastos y las licencias de funcionamiento; pero estas aún no son asumidas en una dimensión de promoción empresarial o desarrollo económico local.

En este tema, los municipios en general establecen muy pocas relaciones con los gobiernos regionales y las direcciones regionales. Solo en algunos casos hay una relación operativa con PRODAME, Perú Emprendedor o PROMPYME.

Para el MTPE (2007) sostiene que a partir del año 2001, se dio una serie de acciones destinadas a otorgar prioridad al fomento y desarrollo de la competitividad de las MYPES en atención a su importancia como base del desarrollo económico local, regional y nacional. Así se gestó la transformación institucional del ministerio del trabajo con la creación del Viceministerio de Promoción del Empleo y la MYPE y posteriormente, con la creación de la DNMYPE.

Con la promulgación de la ley N° 28015, Ley de Promoción y Formalización de la MYPE, se ratifica como función especial del estado a

la promoción de la competitividad y productividad de las microempresas ya existentes, así como el desarrollo de nuevas iniciativas empresariales.

Sandoval (2012) sostiene que en el Perú aún existe una marcada limitación para conocer con certeza la composición, organización y grado de desarrollo de la MYPE, dada sus características heterogéneas, autogestionaria, cambiante y muchas veces informal, lo que necesariamente impide saber de manera sostenida en principio su número, su evolución y particularidades. Esta falta de información no brinda señales claras para estructurar soluciones competentes (más aun cuando el aparato estatal no cumple cabalmente sus funciones). Las características más próximas de las MYPES son:

- Unidades productivas pequeñas, de propiedad y gestión familiar.
- Flexibles, que se adecuan a las características del entorno.
- Dependientes de actividades intensivas en materias primas y servicios básicos.
- Con bajo costo de mano de obra.
- Escasa división del trabajo.
- Incipiente uso de tecnologías de avanzada y programas de capacitación.
- Escasa participación en conglomerados.
- Dedicadas principalmente a actividades comerciales y de servicio.
- Deficiente estructura empresarial individual.

Actualmente la MYPE se norma bajo la Ley de Promoción y Formalización de la MYPE (Ley 28015), La misma que reemplaza a la Ley General de la Pequeña y Microempresa (Ley N° 27268, 27 de mayo del 2000).

Los procesos administrativos para crear una empresa en el Perú son burocráticos, complejos y algunos innecesarios y poco predecibles. Las acciones y medidas de las distintas agencias del gobierno peruano no están coordinadas y sus mandatos se cruzan y confunden entre unas y otras.

Balbin (2010) menciona que en el año 2003 el gobierno promulgó la Ley de Promoción y Formalización de la MYPE (Ley N° 28015) y su Reglamento (Decreto Supremo N° 009-2003-TR), donde nuevamente se establecen dos variables para clasificar una MYPE: número de trabajadores y niveles de ventas anuales.

Así tenemos que el Art. 3° establece que las características concurrentes son:

- El número total de trabajadores:

La microempresa: abarca de uno hasta diez trabajadores.

La pequeña empresa: abarca de uno hasta cincuenta trabajadores.

- Niveles de ventas:

La microempresa: hasta el monto máximo de 150 UIT.

La pequeña empresa: a partir del monto máximo señalado para las microempresas, hasta 850 UIT.

Esta caracterización de las MYPES, basada en el número de trabajadores y nivel de ventas, tiene diferentes interpretaciones. Entidades como el PROMPYME, el CONSUCODE y el propio INEI, indican que según esta norma los trabajadores independientes son considerados como empresarios de las microempresas, mientras que el PEEL del MTPE considera a los independientes como un rubro diferente y separado de las MYPES.

SUNAT (2008) menciona que en el Perú, las MYPES representan el 98% del total de empresas existentes en el país (94% micro y 4% pequeña), pero el 74% de ellas opera en la informalidad. La mayoría de las MYPES informales se ubica fuera de Lima, generan empleo de mala calidad (trabajadores familiares en muchos casos no remunerados) con ingresos inferiores a los alcanzados en las empresas formales similares (véase tabla 1).

**Tabla 1.** *Estimación del número de MYPES informales a nivel nacional.*

<b>TIPO DE EMPRESA</b>	<b>Nº DE EMPRESAS FORMALES</b>	<b>Nº DE EMPRESAS INFORMALES</b>	<b>Nº DE EMPRESAS TOTALES</b>
Micro	622 209	1 855 075	2 477 264
Pequeña	25 938	15 395	41 333
<b>MYPE</b>	<b>648 147</b>	<b>1 870 470</b>	<b>2 518 617</b>

Fuente: SUNAT – INEI.

Según reportes del BM (2006) empezar un negocio en el Perú toma el doble del tiempo que hacerlo en otros países de la región. Además, de acuerdo con datos proporcionados por el INDECOPI, un 74% de las denuncias por barreras burocráticas presentadas a la comisión de acceso al mercado son contra autoridades municipales.

Según el Gobierno Regional San Martín (2006) en el Perú aún existe una marcada limitación para conocer con certeza la composición, organización y grado de desarrollo de la MYPE, dada sus características heterogéneas, autogestionaria, cambiante y muchas veces informal, lo que necesariamente impide saber de manera sostenida en principio su número, su evolución y particularidades. Esta falta de información no brinda señales claras para estructurar soluciones competentes (más aun cuando el aparato estatal no cumple cabalmente sus funciones). Las características más próximas de las MYPES son: Unidades productivas pequeñas, de propiedad y gestión familiar. Flexibles, que se adecuan a las características del entorno. Dependientes de actividades intensivas en materias primas y servicios básicos, con bajo costo de mano de obra, escasa división del trabajo. Incipiente uso de tecnologías de avanzada y programas de capacitación u escasa participación en conglomerados o cluster. Dedicadas principalmente a actividades comerciales y de servicio.

### **2.2.1.2. ESTUDIOS Y DIAGNÓSTICOS REALIZADOS A LAS MYPES EN EL PERÚ.**

#### **Región Lima:**

Un estudio elaborado por Ciudadanos al Día (2004) menciona sobre la transparencia en las municipalidades, nos muestra que sólo en Lima Metropolitana existen no sólo trámites engorrosos sino también costosos. A manera de ejemplo, en el municipio de San Juan de Lurigancho con 15 requisitos, resulta ser el más engorroso para la emisión de una licencia de funcionamiento y exige casi cuatro veces más documentación que los municipios que menos requisitos ponen, como: Miraflores, Santa María y Santa Rosa, que sólo exigen cuatro requisitos.

De acuerdo con el estudio realizado por la DNMYPE (2007) el 77% de las empresas que conforman la MYPE tiene un volumen de ventas anuales menores a las 13 UIT (menos de S/.3, 500 mensuales, equivalentes a S/.42, 000 anuales), mucho menores que el rango máximo establecido por la Ley N° 28015, de 150 UIT anuales para la microempresa y de 850 UIT para la pequeña empresa.

En este sentido, si se quiere revertir esta realidad, se debe establecer un sistema para la formalización que contemple, entre otros elementos, la simplificación de trámites, la sensibilización en una cultura de la formalización, información, capacitación y asesoría en el proceso de formalización empresarial. Las razones para hacerlo son varias, las ventajas relacionadas son múltiples.

#### **Región Huancavelica:**

COREMYPE (2005) menciona en su diagnóstico realizado que el universo empresarial de las actividades no agrícolas de la Región Huancavelica (formales e informales) es de 2927 MYPES, según el levantamiento de información realizada el 53% de las MYPES de la región son formales, esto equivale a 1834 empresas ubicadas en los distritos

seleccionados; La diferencia el 47% de empresas son informales, compuesta por 1125 empresas (véase en la figura).

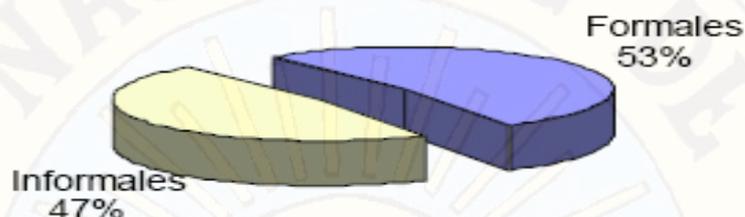


Figura 2. MYPES de la Región Huancavelica.

El distrito que tiene mayor cantidad de empresas formales es el barrio de Santa Ana con 62% de empresas, caso contrario el barrio que más empresas informales tiene es Ascensión con el 71% empresas informales.

El 32% de MYPES de la región tiene personal en administración (propietario) con nivel de conocimientos intermedios, el 17% no saben el nivel de conocimientos, la mayoría de empresas lo asocian a formación académica del empresario.

El 30% de MYPES elaboran balances, esta situación depende del régimen tributario al cual se acogen. Si una MYPE está en el RUS no hay obligación de presentar información a la SUNAT, por lo tanto el empresario no elabora balances, así el 53% de MYPES que no elaboran balances ni estados de resultados.

El 65% del empresario MYPE no sabe exactamente cuándo se elaboran los balances y estado de resultados de sus empresas. Cabe mencionar que ésta actividad de elaboración de balances lo realizan profesionales (contadores) externos a la MYPE.

Según diagnóstico de CAMARADE COMERCIO (2004) indica que para identificar los problemas y necesidades, se han desarrollado un conjunto de acciones con los diversos sectores económicos Asociaciones y Gremios, que permitieron obtener los siguientes datos.

**Tabla 2. Diagnóstico Regional de las MYPES**

<b>Ejes</b>	<b>Problemas</b>	<b>Necesidades</b>
Mercado	Pocos ingresos por desconocimiento del mercado. La informalidad disminuye sus ventas.	Ser más conocido. Contactos para obtener clientes y ventas. Información de mercados concretos. Asesoría en marketing.
Gestión empresarial	No saben presupuestar por eso pierden trabajos. Falta Visión de negocio. No están preparados para licitaciones. Gastos de familia se atienden con dinero de la empresa. Desconocimiento de leyes que favorecen a la MYPE.	Falta conocimiento en los temas mencionados. Innovación y variedad productiva.
Financiamiento	Deudas con Banco de Materiales. Falta de capital. Personal que desconoce situación MYPES en instituciones financieras. Préstamos menos de lo solicitado. Falta de garantías para préstamos. Varios están en INFOCORP.	Préstamos. Maquinaria y tiempo para pagarla. Bajos intereses. Garantías. Fondo mi crédito.
Tecnología e infraestructura	Falta de calidad en muebles. Poca producción no satisface demanda. Talleres en casa.	Falta maquinaria y está obsoleta. Espacio más grande. Certificación de sus productos. Crédito/capital.
Valores compartidos	Idiosincrasia extractor. Informalidad. Faltan objetivos comunes. Desacuerdos entre dirigentes. La mentalidad empresarial no ve beneficios. Individualismo. Grupos heterogéneos para formar asociaciones.	Tema que nos una, intereses compartidos. Reforzar Asociaciones. Cámara MYPE. Mecanismos de concertación útiles.
Rol gubernamental	Alto costo de energía eléctrica (el más caro da nivel nacional).	Información para formalizarse (Nauta).

---

Muchos estudios e investigaciones y no se aplican.	Ficha técnica para registro (Nauta).
Centralización regional: envían mobiliarios con triplay (Nauta).	Parque industrial para MYPES.
Monopolio de empresas turísticas.	Promoción para artesanos.
Líderes no responden generan insatisfacción y desconfianza en futuro.	Unificación de entidades que tiene que ver con turismo.
	Instituciones deben cumplir su rol.

---

Fuente: Plan de desarrollo regional concertado al 2021 (2015).

La mayoría de las MYPES tienen solamente acceso al mercado local centralizado en las principales ciudades como Iquitos, Yurimaguas y Contamana, debido a la mayor concentración poblacional con mejores condiciones de capacidad de compras.

En el caso del sector extractivo, específicamente lo que corresponde al agro el campesino vende sus productos a los intermediarios (rematistas), quienes actúan en forma discriminada y sin control, sometiendo a los campesinos a vender sus productos a precios por debajo de su costo de producción, generándoles pérdidas y condiciones de vida precarias.

No existen centros de acopio en cada provincia que facilite la regulación de mercados y la descentralización del mercado de la ciudad de Iquitos. La feria que se realiza en el local de José Pardo de la ciudad de Iquitos es insuficiente y sin la debida promoción.

- En el sector pesca, sucede igual sería bueno que la Dirección Regional de Producción creara un programa que proteja a las MYPES que se dediquen a la pesca.

En el sector transformación los productos industrializados preferentemente tienen acceso al mercado regional, por ejemplos las bebidas gaseosas y licores, productos lácteos, productos de panadería, entre otros se vende en distintos lugares de la región.

En el sector servicios la orientación de mercados es preferentemente para los usuarios de la localidad y en menor proporción para los habitantes de las zonas alejadas de los centros urbanos. No existe un servicio de mayor trascendencia que cuya oferta esté orientado para el mercado regional y nacional.

Región Cajamarca.

El COREMYPE (2005) ha elaborado su “Plan Regional de Promoción y Formalización para la Competitividad y Desarrollo de las MYPES”

Las políticas y programas de promoción de las MYPES en los municipios tienen diferente carácter y contenido. El municipio provincial incluye el tema MYPE a través de una gerencia de desarrollo económico, empieza a asumir la comprensión del desarrollo económico como su responsabilidad, pero su dinámica real está más vinculada a licencias, comercio ambulatorio, mercados, zonificación campos feriales, etc.

En otros municipios provinciales y distritales, se orienta al tema de MYPES a partir del componente de desarrollo local de los proyectos que se ejecuten en su ámbito, como de los talleres de competitividad que últimamente se están impulsando.

### **2.2.1.3. UN ENFOQUE GLOBAL DE BARRERAS QUE IMPIDEN EL DESARROLLO DE LAS MYPES**

Villarán (2010) sostiene que después de muchos años de considerar a las MYPES como algo marginal, obsoleto o ilegal, tanto a nivel mundial como en el Perú, se está empezando a reconocer la verdadera importancia del sector y su rol vital en el desarrollo económico y social. Desde los políticos hasta las amas de casa, pasando por todos los sectores sociales así como las instituciones representativas, aceptan hoy día que la suerte del país y el bienestar de millones de personas requieren de un sector de MYPES sano y dinámico.

Los cambios estructurales que se producen a partir de la década del 70 el crecimiento explosivo de los servicios que desplazan a las actividades manufactureras y primarias (reino de las economías de escala y las grandes empresas) como creadores de valor agregado y fuentes de empleo; así como la revolución de la microelectrónica, de la información y las comunicaciones, que incluye por supuesto a la Internet (las empresas más exitosas como Yahoo, Amazon, Ebay o Aol, comenzaron muy pequeñas) que abren un amplio abanico de posibilidades para lo pequeño y lo diverso. Una prueba de ello es que en Estados Unidos, la contribución en la producción y el empleo nacional de las 500 empresas más importantes (The Fortune 500) viene declinando sostenidamente en los últimos 20 años.

Longenecker (2003) sostiene que, son diversos los riesgos los cuales se enfrentan los empresarios al iniciar u operar sus propios negocios. Al invertir su dinero asumen riesgos financieros. Si dejan empleos seguros, arriesgan su carrera. La tensión y el tiempo que se requiere para comenzar un negocio también pueden poner en peligro a su familia. Y los empresarios que se identifican muy estrechamente con aventuras empresariales específicas enfrentan riesgos psicológicos ante la posibilidad del fracaso.

La creciente presencia de las empresas en el mercado global ha modificado la imagen tradicional de los pequeños negocios como algo estrictamente doméstico. Aunque las pequeñas empresas suelen estar situadas en una sola localidad, muchas de ellas importan o exportan ahora productos más allá de las fronteras nacionales. Estas oportunidades de negocios habrán de continuar creciendo.

Los relatos en los medios noticiosos con relación a fraudes, sobornos y el aprovechamiento de información confidencial suelen relacionarse con las grandes corporaciones. No obstante, es claro que los problemas éticos no se confinan a los grandes negocios. En las menos conocidas actividades diarias de los pequeños negocios, quienes

toman las decisiones también enfrentan dilemas éticos y decisiones para ceder en sus principios en bien de los negocios o de su ventaja personal.

Roca et al. (2004) sostiene que, cualquier estudio sobre informalidad debe sortear el problema de la definición, es decir, qué se entiende por sector informal. En la literatura económica no existe consenso sobre la definición de la economía informal y resulta común utilizar diversos términos para referirse a ella, tales como economía subterránea, paralela, secundaria, oscura, clandestina, no registrada, o no oficial. Así, varios autores ofrecen ilustraciones que aunque distintas apuntan a un mismo fenómeno.

CCL (2005) menciona de la promoción y formalización de las MYPES, principal objeto de la Ley N° 28015 lamentablemente no se ha logrado por la falta de un régimen tributario especial, práctico, de fácil acceso y sobretodo, que permita que este sector interactúe con otras empresas; con el propio Estado y a la vez pueda realizar exportaciones directamente.

Dentro de otras limitaciones que contiene la legislación actual aplicable a las MYPES son: RUS y REIR se encuentra la de estar impedidos de emitir facturas y guías de remisión. En ese sentido, no pueden comercializar con empresas medianas y grandes que tributan de acuerdo al régimen general.

Además, los comprobantes de pago que emiten (boletas de venta) no permiten a sus respectivos compradores o usuarios la utilización como gasto del total pagado, sino sólo un 3% del monto adquirido mediante otros comprobantes que tienen efecto tributario (facturas, liquidaciones de compra, recibo por honorarios, etc.). Estas deficiencias del sistema tributario actual, tienen que corregirse en la Ley N° 28015, de lo contrario, la anunciada promoción de las MYPES quedará en simple declaración lírica y sin efecto práctico alguno.

DNMYPE (2007) menciona que el 28% de las personas tienen dificultades para completar el proceso de formalización, por costos altos,

por falta de capital, la demora en el proceso y problemas con la documentación.

Del total de personas que constituyen sus MYPES, el 28% de personas, sus edades fluctúan entre 25 y 34 años. El nivel educativo superior es el predominante y posee el 72% de los emprendedores. A continuación detallamos las ventajas de la formalización y desventajas de la informalidad de las MYPES.

- **VENTAJAS**

- ✓ Mayores probabilidades de acceder a nuevos mercados, no teniendo ninguna limitación para realizar negocios con otras empresas y competir tanto en el mercado nacional como internacional.
- ✓ Contar con facilidades para el acceso al sistema financiero formal y de los inversionistas privados.
- ✓ Tener posibilidades de obtener créditos y otros beneficios con los proveedores.
- ✓ Participar en concursos públicos, licitaciones y adjudicaciones como proveedores de bienes y/o servicios (incluyendo las compras del Estado).
- ✓ Cumple con el pago de tributos y, por tanto, aporta al desarrollo del país.
- ✓ Tiene el reconocimiento y el respaldo de la seriedad de la empresa, tiene mayor aceptación y genera más confianza.
- ✓ En casos fortuitos (pérdidas), la empresa (en caso de ser personas jurídicas) responde a sus obligaciones frente a terceros sólo por el valor del capital aportado.
- ✓ Puede hacer uso del crédito fiscal.

- **DESVENTAJAS**

- ✓ No puede expandirse más allá de su mercado local.
- ✓ No se puede acceder a financiamiento o, en su defecto, lo hace pero con costos financieros más altos por el mayor riesgo que esto implica.
- ✓ Sus posibilidades son casi nulas para establecer alianzas estratégicas con sus proveedores.
- ✓ Su situación le dificulta significativamente contratar con otras empresas. En el caso con el Estado lo inhabilita, siendo este un agente con gran capacidad de demandar sus productos o servicios.
- ✓ Se beneficia de la sociedad, pero no deja nada a cambio.
- ✓ Presenta dificultad para ser reconocida como empresa, los agentes lo ven con desconfianza y saben que existe riesgo.
- ✓ Deudas afectan patrimonio personal de los socios o activos familiares.
- ✓ No goza de beneficio tributario.

Aliaga (2008) sostiene que para constituir una MYPE se sigue los siguientes pasos (véase tabla):

**Tabla 4.** Pasos para constituir una MYPE.

Pasos	Institución para trámite	Documentos	Costo
<b>Paso 1. Constitución de la MYPE</b>			
Búsqueda del nombre de la empresa.	SUNAPR	Comprobante de pago por el trámite.	S/. 4.00
Reserva del nombre de la empresa.	SUNAPR	Formato de inscripción.	S/. 16. 00
Minuta de constitución y escritura pública.	NOTARIA	Varios	Depende de la notaría.
Inscripción de la MYPE	SUNARP	Comprobante de pago por nombramiento de gerente.	S/. 21.00
		Comprobante de pago por monto de capital declarado.	S/. 3.00 por cada S/. 1 000.00
<b>Paso 2. RUC</b>			
Obtención del RUC	SUNAT	Ficha de RUC	S/. 0.00

<b>Paso 3. Licencia de funcionamiento.</b>			
Certificado de seguridad en defensa civil.	Municipalidad.	Comprobante de pago por el trámite.	S/. 175.00 menor o igual a 100 m <sup>2</sup>
<b>Paso 4. Rotulado obligatorio.</b>			
Diseño de etiqueta.	Diseñador.	No hay documento.	S/. 50.00
Impresión de etiquetas.			S/. 300.00 Es un costo aproximado para 8 mil etiquetas adhesivas, también se puede comprar etiquetas no adhesivas, y su costo aproximado es de S/. 250.00
<b>Paso 5. Registro de marca.</b>			
Búsqueda de antecedentes fonéticos.	INDECOPI	Comprobante de pago para el trámite.	S/. 43.75
Búsqueda de antecedentes figurativos.	INDECOPI	Comprobante de pago para el trámite.	S/. 56.35
Registro de marca (marca registrada).	INDECOPI	Comprobante de pago para el trámite.	S/. 479.50

Registro de nombre comercial	INDECOPI	Comprobante de pago para el trámite.	
Registro de lema comercial.	INDECOPI	Comprobante de pago para el trámite.	
<b>Paso 6. Registro sanitario.</b>			
Trámite de registro sanitario por derivado y por producto.	DESA	Comprobante de pago por registro sanitario.	S/. 70.00

Fuente: Aliaga (2008)

#### 2.2.1.4. TIPOLOGÍA DE MYPES

El MTPE (2008) afirma que las MYPES, como sector, muestran una gran complejidad. Una de ellas es su estratificación, cuyas variables están relacionadas a la capacidad de autofinanciamiento para su crecimiento y generación de valor económico, productividad y capacidad de innovación y diferenciación. En base a estos factores, podemos elaborar una tipología de MYPE de tres estratos:

- **MYPE DE ACUMULACIÓN.**

Las MYPES de acumulación, tienen la capacidad de generar utilidades para mantener su capital original e invertir en el crecimiento de la empresa, tienen mayor cantidad de activos y se evidencia una mayor capacidad de generación de empleo remunerado.

- **MYPE DE SUBSISTENCIA.**

Las microempresas de subsistencia son aquellas unidades económicas sin capacidad de generar utilidades, en detrimento de su

capital, dedicándose a actividades que no requieren de transformación substancial de materiales o deben realizar dicha transformación con tecnología rudimentaria. Estas empresas proveen un flujo de caja vital, pero no inciden de modo significativo en la creación de empleo adicional remunerado.

- **NUEVOS EMPRENDIMIENTOS**

Los nuevos emprendimientos se entienden como aquellas iniciativas empresariales concebidas desde un enfoque de oportunidad, es decir como una opción superior de autorrealización y de generación de ingresos. El plan nacional enfatiza el hecho que los emprendimientos apuntan a la innovación, creatividad y cambio hacia una situación económica mejor y más deseable ya sea para iniciar un negocio como para mejorar y hacer más competitivas las empresas.

Una clasificación que también es asumida por la academia, tiene que ver con la situación de formalidad de las MYPE. En este sentido, entendemos como MYPE formal a la empresa que responde a las exigencias y cumplimiento de la normatividad legal (laboral, tributaria, municipal, etc.). Sin embargo dada las diversas formas en que se presentan los niveles de incumplimiento a las normas, estamos considerando para las estadísticas sólo a aquellas empresas que cumplen con su obligación tributaria (fiscal). La informalidad puede encontrarse en cualquier estrato de las MYPE.

## **2.2.2. TEORIA DEL DESARROLLO ECONÓMICO DE LAS MYPEs**

En 1995, La Cumbre Mundial sobre Desarrollo Social aprobó la Declaración de Copenhague (Naciones Unidas, 1995), la cual dice estamos profundamente convencidos de que el desarrollo económico, el desarrollo social y la protección del medio ambiente, son componentes de desarrollo sostenible, interdependientes y que se fortalecen mutuamente, lo cual constituye el marco

de nuestros esfuerzos encaminados a lograr una mejor calidad de vida para todas las personas.

El desarrollo económico, no sólo se basa en el ambiente económico y financiero, sino que incluye todo lo que se relaciona a lo social, es decir, todo lo relacionado a salud, seguridad y educación; entre otros aspectos relativos al desarrollo integral del ser humano y de la sociedad en su conjunto.

La medición tradicional del desarrollo, en el mundo se ha basado en la riqueza de las naciones y el indicador más utilizado ha sido el PNB/PIB (herencia de los modelos desarrollistas de la década de los 50). Sin embargo, este indicador presenta muchas deficiencias y limitaciones:

- Solo mide el crecimiento económico, ignorando otras facetas básicas del desarrollo como la salud, educación, esperanza de vida, la democracia, la libertad de expresión, la seguridad.
- Mide medias nacionales, ocultando la situación de grupos de población (hombres / mujeres), (clases altas / bajas), (nacionales / emigrantes), (rural / urbana).
- Sólo mide el trabajo productivo contabilizado y no cuenta el trabajo reproductivo, el voluntario y la economía sumergida (mayores mercados del mundo son economía no contabilizada: armas, drogas...)
- Sólo cuenta el tiempo de trabajo, el tiempo de ocio no se considera riqueza.
- Mide incrementos absolutos y no relativos, un aumento de \$ 10 p/cápita en EEUU y Sudán tiene el mismo valor
- No distingue entre actividades económicas, la producción de armas cuenta igual que la producción de libros
- Las pérdidas de recursos naturales no se contabilizan: la deforestación de un monte o la pérdida de un glaciar no son restados.
- Además, el gasto derivado de “reparar” la degradación ambiental, (la descontaminación de suelos), es contabilizado en positivo y no como un costo.

De acuerdo con Koontz y O'Donnell (1990) el desarrollo de las empresas, tiene por objeto la promoción de la competitividad, formalización y desarrollo propiamente dicho, para incrementar el empleo sostenible, su productividad y rentabilidad, su contribución al Producto Bruto Interno, la ampliación del mercado interno y las exportaciones, y su contribución a la recaudación tributaria.

Interpretando a Abad (2008), las pequeñas y medianas empresas, son unidades económicas constituidas por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene como objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. Estas empresas pueden alcanzar eficiencia y efectividad si disponen de una adecuada dirección y gestión financieras para sus fuentes de financiamiento e inversiones.

Analizando a Flores (2004) las pequeñas y medianas empresas pueden definirse como entidades que operando en forma organizada utilizan sus conocimientos y recursos para elaborar productos o prestar servicios que suministran a terceros, en la mayoría de los casos mediante lucro o ganancia. Estas empresas deben reunir las siguientes características concurrentes: El número total de trabajadores: En el caso de microempresa abarca de uno a diez trabajadores; la pequeña empresa abarca de 1 hasta cincuenta trabajadores; niveles de ventas anuales: La microempresa dicho nivel será hasta el máximo de 150 UIT; la pequeña empresa de 150 a 850 UIT. Los niveles de ventas serán posibles de alcanzar y superar, si se cuenta con una adecuada dirección y gestión financieras para concretar los ingresos y egresos que tenga que llevar a cabo cada micro y pequeña empresa.

Según Díaz y Jungbluth (1999) se entiende por desarrollo cuando las micro y pequeñas empresas dispongan de mecanismos de facilitación y promoción de acceso a los mercados: la asociatividad empresarial, las compras estatales, la comercialización, la promoción de exportaciones y la información sobre este tipo de empresas; todo lo cual puede encaminarse positivamente con una adecuada dirección y gestión empresarial que lleve a cabo la planeación de

las actividades y recursos, establezca una organización estructural y funcional que permita las actividades del giro empresarial; se tomen las decisiones más adecuadas por parte de la dirección; se coordinen todos los elementos y controlen los recursos en forma continuada.

Flores (2004) indica que se estará frente al desarrollo de las MYPES, cuando el Estado impulse la modernización tecnológica del tejido empresarial de estas empresas y el desarrollo del mercado de servicios tecnológicos como elementos de soporte de un sistema nacional de innovación continua. El Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología –CONCYTEC- debería promover, articular y operativizar la investigación e innovación tecnológica entre las Universidades y Centros de Investigación con este tipo de empresas. El estado debe promover el acceso de las micro y pequeñas empresas al mercado financiero y al mercado de capitales, fomentando la expansión, solidez y descentralización de dichos mercados. El Estado promueve el fortalecimiento de las instituciones de microfinanzas supervisadas por la Superintendencia de Banca y Seguros. El Estado, a través de la Corporación Financiera de Desarrollo –COFIDE- debe promover y articular íntegramente el financiamiento, diversificando, descentralizando e incrementando la cobertura de la oferta de servicios del mercado financiero y de capitales en beneficios de estas empresas.

Analizando a Pérez (2000) el primer deber del gerente o administrador de una micro y pequeña empresa consiste en crear, y luego dirigir, toda una serie de relaciones entre su empresa y sus trabajadores, proveedores, bancos y clientes. El primer paso para la creación de las relaciones deseadas consiste en establecer objetivos, tratando esos objetivos que desea establecer con aquellas personas que deberán alcanzarlos. Al fijarse estos objetivos debe ser de tal forma que pueda enfocarse el resultado en términos mensurables. Cualquier modificación en ellos debe contar con los medios apropiados. Finalmente es necesario ponerlos a prueba continuamente ya que su intención en determinado momento, puede no ser factible de alcanzarlo.

Según Bellido (1989) la organización de la micro y pequeña empresa típica se suele establecer en función de las circunstancias. El propietario es el

motor principal. La mayoría de las cosas que hay que hacer o son hechas por el mismo o bajo su directo control. Esto es cierto en los primeros años de vida de la empresa. Es de esperar que una persona empeñada en esta tarea no tenga que aplicar probados principios de organización a su negocio, cuando sean necesarios debido a la expansión del mismo y, en este sentido se llega a un punto que exceda las posibilidades de cualquiera para dirigirlo. En cualquier caso, en toda pequeña y mediana empresa, llega un momento en que propietario o gerente tiene que delegar la responsabilidad de las decisiones en alguna otra persona. Es en ese punto cuando empieza a poner en práctica lo que se llama organización.

Koontz y O'Donnell (2004) indica que el desarrollo es un proceso y que el mismo se inicia con la planeación que incluye la selección de objetivos, estrategias, políticas, programas y procedimientos. La planeación, es por tanto, toma de decisiones, porque incluye la elección de una entre varias alternativas. La organización incluye el establecimiento de una estructura organizacional y funcional, a través de la determinación de las actividades requeridas para alcanzar las metas de la empresa y de cada una de sus partes, el agrupamiento de estas actividades, la asignación de tales grupos de actividades a un jefe, la delegación de autoridad para llevarlas a cabo y la provisión de los medios para la coordinación horizontal y vertical de las relaciones de información y de autoridad dentro de la estructura de la organización. Algunas veces todos estos factores son incluidos en el término estructura organizacional, otras veces se les denomina relaciones de autoridad administrativa. En cualquier caso, la totalidad de tales actividades y las relaciones de autoridad son lo que constituyen la función de organización. La integración es la provisión de personal a los puestos proporcionados por la estructura organizacional. Por tanto requiere de la definición de la fuerza de trabajo que será necesaria para alcanzar los objetivos, e incluye el inventariar, evaluar y seleccionar a los candidatos adecuados para tales puestos; el compensar y el entrenar o de otra forma el desarrollar tanto a los candidatos como a las personas que ya ocupan sus puestos en la organización para que alcancen los objetivos y tareas de una forma efectiva. En relación con

la dirección y el liderazgo, autores como Gerry y Scholes (1999), dice que aunque esta función parece sencilla, los métodos de dirección y liderazgo pueden ser de una extraordinaria complejidad. Los jefes inculcan en sus trabajos una clara apreciación de las tradiciones, objetivos y políticas de las instituciones. Los trabajadores se familiarizan con la estructura de la organización, con las relaciones interdepartamentales de actividades y personalidades, y con sus deberes y autoridad.

Koontz y O'Donnell (2004) dicen que para alcanzar desarrollo empresarial, además de una adecuada gestión tiene que considerarse al control como parte del proceso de gestión efectiva, al respecto indican que el control, es la evaluación y corrección de las actividades de los subordinados para asegurarse de que lo que se realiza se ajusta a los planes. De ese modo mide el desempeño en relación con las metas y proyectos, muestra donde existen desviaciones negativas y al poner en movimiento las acciones necesarias para corregir tales desviaciones, contribuye a asegurar el cumplimiento de los planes. Aunque la planeación debe preceder al control, los planes no se logran por sí mismos. El plan guía al jefe para que en el momento oportuno aplique los recursos que serán necesarios para lograr metas específicas. Entonces las actividades son medidas para determinar si se ajustan a la acción planeada

Bajo estas premisas, las teorías del desarrollo, entendidas en su sentido actual, pretenden identificar las condiciones socioeconómicas y las estructuras económicas necesarias para hallar una senda de desarrollo humano y crecimiento económico sostenido (productivo o no). Normalmente el campo no se refiere al análisis de países desarrollados, sino que se estudian directamente las economías del sub desarrollo.

Podemos dividir las visiones del desarrollo económico en cinco fundamentales: la conservadora, seguida principalmente por los economistas neoclásicos; la reformista, seguida por los keynesianos; la revolucionaria productiva, por el marxismo tradicional; la revolucionaria humana, en torno a economistas del desarrollo humano e izquierdistas actuales; y la revolucionaria personal, por un heterogéneo conjunto de economistas perennes o

transpersonales con antecedentes teóricos en el anarquismo político clásico. Estas visiones responden las cuestiones básicas de la economía, el desarrollo y la desigualdad entre economías fuertes y economías débiles a partir de la siguiente: ¿cómo conseguir el desarrollo para los diferentes países y personas? Estos son los planteamientos:

#### **2.2.2.1. POSTURA DEL LIBERALISMO**

Según la postura del liberalismo el camino exitoso al desarrollo se logra, según realizaron los actuales países ricos, mediante la acumulación de riquezas, aumento de producción e innovación tecnológica. Estas fueron las primeras teorías sobre el desarrollo.

Tras la Segunda Guerra Mundial, los autores liberales presagiaron que los países tercermundistas seguirían el camino al desarrollo a través del capitalismo, mediante diferentes etapas. Según estas posturas, es clave para el desarrollo el aumento de la producción para abastecer las necesidades de la población. Es decir, el crecimiento económico lleva a la larga al desarrollo económico. Por ello se considera que la renta o el producto per-cápita indican el grado de desarrollo, como los que siguen el FMI y el Banco Mundial. Sin embargo, con el aumento de la desigualdad entre países ricos y pobres estas ideas se han empezado a considerar simplificadoras del problema del subdesarrollo.

#### **2.2.2.2. POSTURA DEL KEYNESIANISMO**

Según la teoría del keynesianismo, el liberalismo tiene defectos que dificultan el desarrollo de los países, lo que hace necesarias reformas estructurales a los países pobres, o incluso a la economía global.

Estas teorías se originaron poco después del surgimiento del liberalismo económico al ver que este tenía sus fallas, como que países con buen crecimiento de producción no se desarrollaban. Sus autores consideran que la visión capitalista sobre el desarrollo tiende a reducir los problemas al marco de la producción impidiendo que se hagan reformas consideradas necesarias.

Sin embargo, esta postura considera que el desarrollo se logra por un capitalismo similar al usado por países ricos. Pero procurando tener un mercado interno poderoso y saneado, gran importancia de los sectores macroeconómicos primario, secundario y terciario de manera equilibrada, un flujo económico estable y poca dependencia del exterior. En consecuencia según esta teoría el aumento productivo es el factor necesario para el desarrollo.

### **2.2.2.3. POSTURA DEL MARXISMO**

Según esta opinión los países subdesarrollados, aunque realicen reformas tanto internas como en el Comercio Mundial, jamás llegarán al desarrollo, ya que los países que ya se han desarrollado se los impide porque no es conveniente. La conclusión que se obtiene es que para desarrollarse debe hacerse otro modelo económico alternativo. Como el socialismo soviético o el teórico de Marx.

Esta postura se convirtió en el estandarte de los autores de izquierda, tomo fuerza a fines de los sesenta, para debilitarse en los ochenta y noventa con la caída de la URSS. Según esta postura los países capitalistas del Norte (Primer Mundo) se desarrollaron marginando y subdesarrollado a los del Sur (Tercer Mundo) debido a la explotación colonialista e imperialista para la extracción de recursos naturales y el uso de mano de obra barata. Por ello es que este neo-imperialismo impide de forma deliberada el desarrollo del Tercer Mundo, para mantener su bienestar y niveles de consumo a costa de éste.

Los autores socialistas terminaron por usar esta teoría como argumento de la imposibilidad estructural del capitalismo mundial. Usando como base de sus teorías que mientras los Neoliberales y Keynesianos centran sus análisis en temas unilaterales o concretos, los marxistas asumen que hay estructuras internacionales que llevan a esa desigualdad. Según esta teoría existe un *norte* o *centro* que acumula riquezas e innova en tecnología pero a costa de explotar al *sur* o *periferia*

que carece de industria y formas de acumular riquezas por imposición de los países ricos, perpetuando un desarrollo desigual. Los marxistas propusieron una vía hacia el desarrollo diferente a la del capitalismo: el Socialismo. Actualmente estos postulados son unos de los principales puntos de crítica de la Globalización.

#### **2.2.2.4. POSTURA DEL HUMANISMO**

Según esta postura el principal error de sus opositores es que estos se enfocan tanto en el método que olvidan el objetivo, y que no es, necesariamente, el desarrollo económico. Este enfoque es muy crítico del capitalismo, sosteniendo que se deben realizar cambios radicales al sistema económico, para garantizar mayor bienestar de la gente, que es lo que sí importa.

Esto lleva a una progresiva humanización del concepto de desarrollo pero se encuentra en conflicto frecuente con el tema de aumento de producción. Ya que al centrarse en lo meramente económico se deja de lado el valor de lo social en un país, como sostienen sus adeptos. Esta postura no critica más que la vía al objetivo, ¿qué tipo de desarrollo se desea? Postula que el desarrollo económico no es suficiente, ya que si no existe una mejora social y humana todo es en vano.

Según este enfoque es negativo seguir el mismo camino que recorrieron los países ricos. Ya que tiene un grave precio social y ecológico, por lo que se debe buscar vías económicas alternas. Por lo tanto consideran que el desarrollo tradicional, basado en la industrialización y la producción está errado y lo reemplazan con uno basado en el desarrollo humano, es decir, el aumento de las oportunidades socio-económicas o de las capacidades humanas que en un país llevan al desarrollo, considerando como requisitos mínimos:

- Disponibilidad de productos (mediante aumento de producción), o una mejora material del nivel de vida. Lo que da más oportunidades.

- Longevidad (Esperanza de vida), indica el bienestar y sanidad. O sea mayores oportunidades.
- Acceso a la educación (medible con tasas de alfabetización y escolarización) se toma como criterio de cultura e información, entendiendo que ayuda a conocer y aprovechar mejor las oportunidades.

La base que funda este pensamiento proviene de varias fuentes:

- Social: Aduce que el aumento de la producción que requiere la vía tradicional requiere la explotación y represión de los pobres.
- Ecologismo: La postura indica que según la visión tradicional industrial requiere un daño irreparable al medio ambiente, sin tener presente las consecuencias a futuro. Considera que el planeta no resistiría que todos los países se desarrollen del modo tradicional.
- Feminismo: según este punto de vista, el pensamiento machista de crecimiento pone en desventaja y margina a las mujeres, la mayoría de la población mundial. Considerando que las deja más vulnerables además ante crisis económicas.

Una de las principales críticas que les hacen sus rivales es que se requiere un mayor crecimiento económico (con o sin reformas según la postura) para que la población tenga mayores accesos a los productos y que por medio de las ganancias del Estado se creen y financien programas de educación e inversión social de forma coordinada (el Estado es la única organización capaz de hacerlo) que lleven a la larga a la industrialización y mejoras en la calidad de vida.

#### **2.2.2.5. POSTURA DEL INDIVIDUALISMO Y ANARQUISMO**

Según esta postura, fuertemente influenciada por el anarquismo, surgida no de intelectuales de países ricos, no tienen el mismo concepto de desarrollo que las de países aquellos, por lo que posee postulados más filosóficos que las anteriores, ya que se relaciona a las tradiciones culturales no occidentales, como la *filosofía perenne*, que llevan al desarrollo a centrarse en el crecimiento personal y la autorrealización,

*progreso interior*. Ya que consideran al individuo como base de la sociedad (los cambios empiezan por el individuo y luego en la sociedad).

Postula que el real desarrollo es en el interior del ser humano, por lo que su consecuencia es un cambio en la economía (y no un cambio económico como origen), ya que es un movimiento de unidad y amor internas (la esencia humana es el amor y la felicidad cuando estamos conscientes de eso nos realizamos), solo a partir de eso, en la relación con nuestro entorno y quienes nos rodean, se inician cambios en la sociedad.

#### **2.2.2.6. POSTURA DE LA GLOBALIZACIÓN**

Uno de los aspectos esenciales es que un mayor nivel de integración está teniendo lugar entre las diferentes regiones del mundo, y que ese nivel de integración está afectando las condiciones sociales y económicas de los países. Los avances tecnológicos, en las comunicaciones cada vez son más accesibles en pequeñas y medianas empresas.

Esta situación crea un nuevo escenario para las transacciones económicas, la utilización de los recursos productivos, de equipo, intercambio de productos y la presencia de los mecanismos monetarios virtuales, desde este punto la globalización es el conjunto de procesos que hacen posible la concepción, el desarrollo, la producción, la distribución y el consumo de procedimientos, productos y servicios a escala internacional.

### **2.3. HIPÓTESIS**

#### **2.3.1. HIPÓTESIS GENERAL**

La informalidad de las empresas tiene relación inversa y significativa con el desarrollo económico de los comerciantes del mercado de abastos de la localidad de Huancavelica, periodo 2015.

### 2.3.2. HIPÓTESIS ESPECÍFICAS

- La informalidad de las empresas relación inversa y significativa con la calidad de vida de los comerciantes del mercado de abastos de la localidad de Huancavelica, periodo 2015.
- La informalidad de las empresas relación inversa y significativa con la satisfacción personal de los comerciantes del mercado de abastos de la localidad de Huancavelica, periodo 2015.
- La informalidad de las empresas relación inversa y significativa con los ingresos de los comerciantes del mercado de abastos de la localidad de Huancavelica, periodo 2015.

### 2.4. DEFINICIÓN DE TÉRMINOS

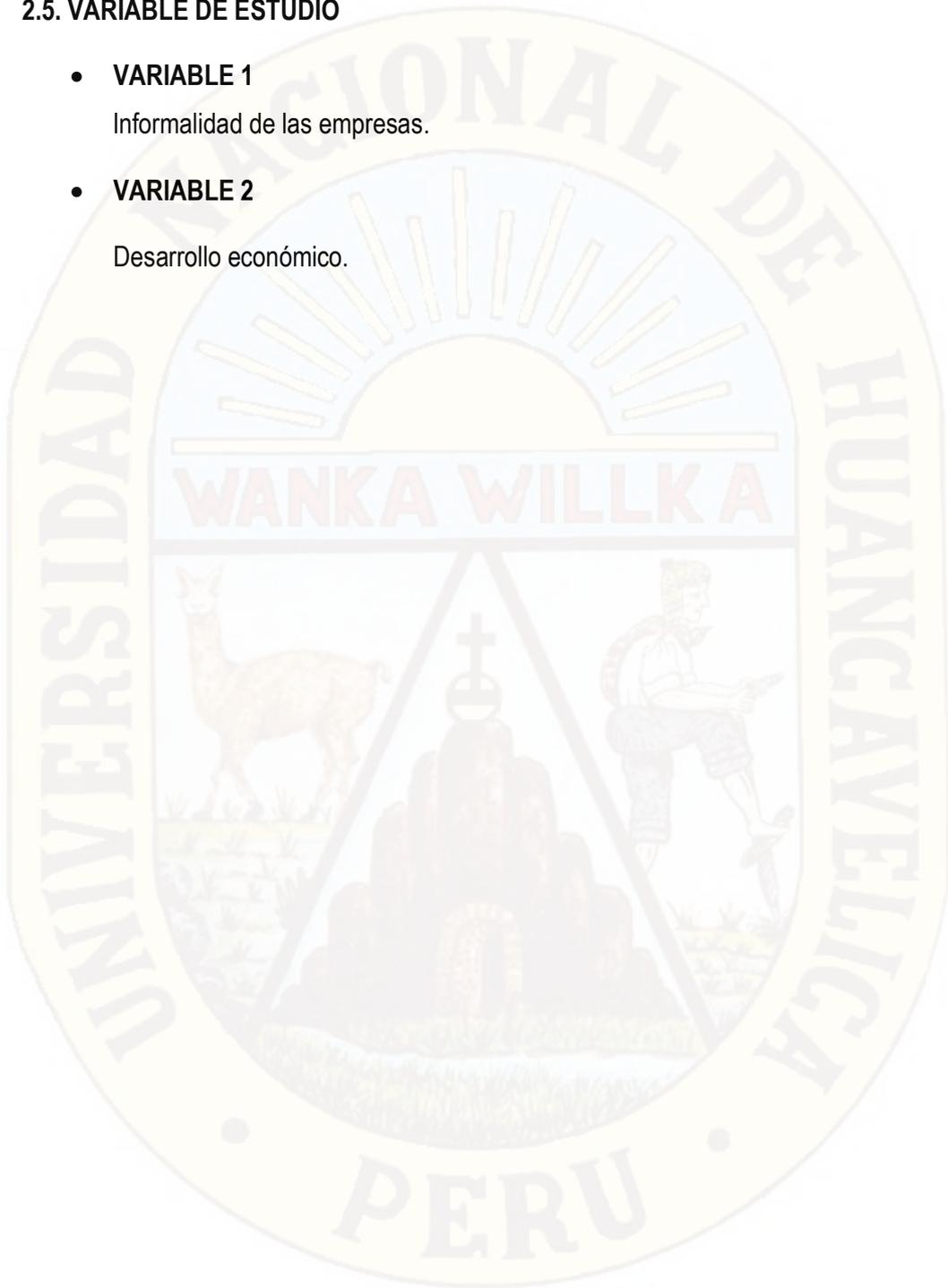
- **CODEMYPE.**- Consejo Superior de Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa.
- **COMERCIO.**- Se denomina comercio a la actividad socioeconómica consistente en el intercambio de algunos materiales que sean libres en el mercado de compra y venta de bienes y servicios, sea para su uso, para su venta o su transformación.
- **COMPETITIVIDAD.**- Es la capacidad de una organización pública o privada, lucrativa o no, de mantener sistemáticamente ventajas comparativas que le permitan alcanzar, sostener y mejorar una determinada posición en el entorno socioeconómico.
- **DESARROLLO ECONÓMICO.**- Es la capacidad de países o regiones para crear riqueza a fin de promover y mantener la prosperidad o bienestar económico y social de sus habitantes.
- **DESARROLLO.**- Es la condición de vida de una sociedad en la cual las necesidades auténticas de los grupos y/o individuos se satisfacen mediante la utilización racional, es decir sostenida, de los recursos y los sistemas naturales.
- **EMPRESA.**- Es un sistema que interacciona con su entorno materializando una idea, de forma planificada, dando satisfacción a unas demandas y deseos de clientes, a

través de una actividad económica. Requiere de una razón de ser, misión, estrategia, objetivos, tácticas y políticas de actuación. Se necesita de una visión previa y de una formulación y desarrollo estratégico de la empresa.

- **EMPRESARIO.**- Persona capaz de arriesgar algo (esfuerzo, tiempo y recursos) para poner en marcha y desarrollar una unidad de producción y/o prestación de servicios para la satisfacción de determinadas necesidades y/o deseos existentes en la sociedad a cambio de una utilidad o beneficio.
- **IGV.**- Impuesto General a las Ventas.
- **INFORMALIDAD.**- Falta de respeto a las normas. Falta de seriedad o protocolo.
- **MTPE.**- Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo.
- **MYPE DE SUBSISTENCIA.**- Es aquella unidad económica sin capacidad de generar utilidades, en crecimiento de su capital, dedicándose a actividades que no requieren de transformación sustancial de materiales o deben realizar dicha transformación con tecnología rudimentaria.
- **MYPE.**- Unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización.
- **ORGANIZACIÓN.**- Grupo de personas y medios organizados con un fin determinado.
- **PRODUCTIVIDAD.**- Es el grado de rendimiento con que se emplean los recursos disponibles para alcanzar los objetivos predeterminados.
- **SIMBÓLICO.**- Un símbolo es la representación perceptible de una idea, con rasgos asociados por una convención socialmente aceptada.
- **SUNARP.**- Superintendencia Nacional de Registros Públicos.
- **SUNAT.**- Superintendencia Nacional de Administración Tributaria.
- **VENTAS.**- La compraventa es un contrato en virtud del cual una de las partes se obliga a dar una cosa y la otra a pagarla en dinero.

## 2.5. VARIABLE DE ESTUDIO

- **VARIABLE 1**  
Informalidad de las empresas.
- **VARIABLE 2**  
Desarrollo económico.

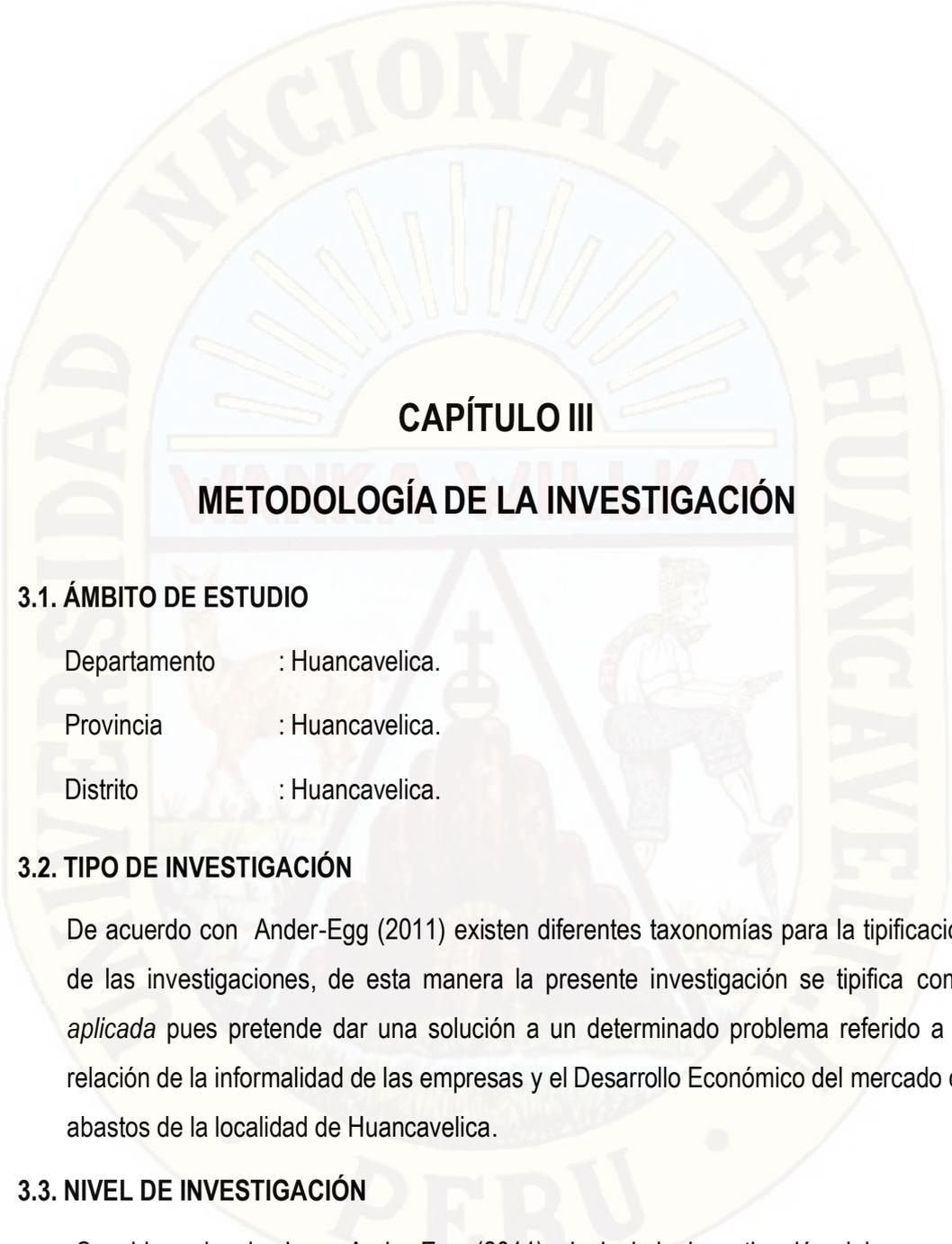


## 2.6. DEFINICIÓN OPERATIVA DE LAS VARIABLES Y DIMENSIONES

Tabla 1. Operacionalización de las variables de estudio.

VARIABLE	DEFINICION CONCEPTUAL.	DEFINICIÓN OPERACIONAL DIMENSIÓN	INDICADOR	INSTRU MENTO
Informalidad de las empresas	Es la organización que emerge espontánea y naturalmente entre las personas que ocupan posiciones en la organización formal y a partir de las relaciones que establecen entre sí como ocupantes de cargo.	Barreras burocráticas	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Recursos económicos</li> <li>• Recursos Físicos</li> <li>• Recursos tecnológicos</li> </ul>	Cuestionario de encuesta
		Política tributaria	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Relaciones</li> <li>• Normatividad</li> <li>• Estructura</li> </ul>	
		Política laboral	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Creencias</li> <li>• Costumbre</li> <li>• Religión</li> </ul>	
Desarrollo económico	Capacidad de las MYPEs para crear riqueza a fin de promover y mantener la prosperidad o bienestar económico y social de sus integrantes.	Calidad de Vida	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Bienestar físico</li> <li>• Bienestar psicológico</li> <li>• Bienestar en salud</li> </ul>	Cuestionario de encuesta
		Satisfacción personal	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Relaciones personales</li> <li>• Relación familiar</li> <li>• Relación en Comunidad</li> </ul>	
		Ingresos	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Bajo</li> <li>• Medio</li> <li>• Alto</li> </ul>	

Fuente: Elaboración propia.



## CAPÍTULO III

### METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

#### 3.1. ÁMBITO DE ESTUDIO

Departamento : Huancavelica.

Provincia : Huancavelica.

Distrito : Huancavelica.

#### 3.2. TIPO DE INVESTIGACIÓN

De acuerdo con Ander-Egg (2011) existen diferentes taxonomías para la tipificación de las investigaciones, de esta manera la presente investigación se tipifica como *aplicada* pues pretende dar una solución a un determinado problema referido a la relación de la informalidad de las empresas y el Desarrollo Económico del mercado de abastos de la localidad de Huancavelica.

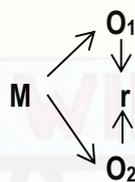
#### 3.3. NIVEL DE INVESTIGACIÓN

Considerando al mismo Ander-Egg (2011) el nivel de investigación del presente estudio es correlacional, puesto que se determinara y explicara la relación de la informalidad y el desarrollo económico; con lo cual se está teniendo evidentemente un mayor nivel de profundidad del estudio de la informalidad de las empresarial y el desarrollo económico, además ello implica una mejor precisión conceptual

### 3.4. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

El diseño de investigación está determinada por el tipo de investigación y por la hipótesis que va a probarse durante el desarrollo de la investigación (Bernal, 2006).

De acuerdo con Sánchez (1998, pág. 57) un diseño de investigación puede ser definido como una estructura u organización esquematizada que adopta el investigador para relacionar y controlar las variables de estudio. En base a su tipología, en la investigación sea utilizado un diseño *Descriptivo Correlacional* cuyo diagrama es el siguiente:



Dónde:

- M : Muestra elegida.
- O<sub>1</sub> : Medición de la informalidad de las empresas.
- O<sub>2</sub> : Medición de desarrollo económico.
- r : Relación entre ambas variables

### 3.5. MÉTODOS DE INVESTIGACIÓN

#### 3.5.1. MÉTODO GENERAL

Para Bunge (2002) y Coz (2007) el Método Científico es un rasgo característico de la ciencia, tanto básica como aplicada; donde hay método científico hay ciencia.

Para Coz (2007, pág. 41) el método científico es un conjunto de procedimientos con los cuales se plantean problemas científicos y se ponen a prueba la hipótesis formulada, tiene los siguientes pasos:

- Determinar y especificar concretamente el objeto de investigación: Informalidad de las empresas y desarrollo económico.
- Plantear y fundamentar el problema de investigación: identificando las causas, síntomas, pronóstico y control al pronóstico.

- Se seleccionan y aplican los diferentes tipos de análisis para alcanzar una concepción clara del objeto de estudio.
- Deducir proposiciones contrastables (hipótesis) capaces de describir, explicar o predecir el comportamiento del objeto.

### **3.5.2. MÉTODOS ESPECÍFICOS**

#### **a) Método Deductivo**

De acuerdo con Bernal (2006) consiste en tomar conclusiones generales para explicaciones particulares. En la investigación se tomará como referencia las teorías generales de la informalidad y el desarrollo económico de los comerciantes del mercado de abastos de Huancavelica.

#### **b) Método Inductivo**

De acuerdo con Bernal (2006) se utiliza para obtener conclusiones que parten de hechos particulares aceptados como válidos, para llegar a conclusiones cuya aplicación sea de carácter general. En ese sentido los resultados del procesamiento de datos permitirán hacer inferencias generales de la relación entre la informalidad de las empresas y el desarrollo económico.

#### **c) Método hipotético - deductivo**

De acuerdo con Bernal (2006) este método consiste en un procedimiento que parte de unas aseveraciones en calidad de Hipótesis y busca refutar o falsear tales hipótesis, deduciendo de ellas conclusiones que deben confrontarse con los hechos.

#### **d) Método Analítico – Sintético**

De acuerdo con Bernal (2006) este método estudia los hechos partiendo de la descomposición del objeto de estudio en cada una de sus partes para estudiarlas en forma individual y luego integrar dichas partes para estudiarlas de manera holística e integral. En la presente investigación se ha utilizado este método para construir el marco teórico a la vista de las diversas teorías de la informalidad y el desarrollo económico.

### 3.6. POBLACIÓN, MUESTRA, MUESTREO

#### 3.6.1. POBLACIÓN

Coincidiendo con la definición de Kerlinger (2008), se llama población al conjunto universal que se estudia o al grupo más grande de individuos, objetos, cosas o situaciones que puedan ser agrupados en función de una o más características comunes.

En la investigación, la población está constituida por los comerciantes del mercado de abastos de la localidad de Huancavelica, que de acuerdo a la Cámara de Comercio de Huancavelica, la cantidad de comerciantes para el 2015 es de 189

#### 3.6.2. MUESTRA

Respecto a la muestra Kerlinger (2008) manifiesta que la muestra se refiere a un sub conjunto de la población, la misma que debe reunir todas sus características y propiedades.

Tal como lo manifiesta Zamora (2006), la determinación del tamaño de la muestra "n" lo determinamos de la siguiente manera:

$$n = \frac{z^2 \times p \times q \times N}{e^2 \times (N-1) + z^2 \times p \times q}$$

**Siendo:**

z	: Valor estándar para el nivel de confianza del 95%	[1,96]
p	: Probabilidad de ser seleccionado	[50%]
q	: Probabilidad de no ser seleccionado	[50%]
e	: Error muestral	[9%]
N	: Tamaño de la población	[189]

Reemplazando en la fórmula y desarrollando se tiene:

$$n = \frac{1,96^2 \times 50\% \times 50\% \times 189}{9\%^2 \times (189 - 1) + 1,96^2 \times 50\% \times 50\%} = 73$$

### 3.6.3. MUESTREO

De acuerdo con Meléndez (2011) el muestreo es la técnica para elegir los sujetos de la muestra. Así pues, de acuerdo a la estructura poblacional y de la muestra se eligió como método de muestreo aleatorio simple o muestreo probabilístico. De forma aleatoria se han elegido los 73 establecimientos comerciales del mercado de abastos de la localidad de Huancavelica a los cuales se aplicó el instrumento de medición.

### 3.7. TÉCNICAS E INSTRUMENTOS DE RECOLECCIÓN DE DATOS

De acuerdo con Bunge (2002) citado por Méndez (2001, pág. 111) “las técnicas dependen de la naturaleza del conocimiento disponible, de los requisitos o exigencias de precisión, así como de la inteligencia y la habilidad del investigador encargado de aplicar la técnica”. En la siguiente tabla se muestra las técnicas utilizadas en la investigación.

**Tabla 2.** *Técnicas e instrumentos utilizados en la investigación.*

TÉCNICA	INSTRUMENTO
De investigación documental	<ul style="list-style-type: none"><li>• Textos de informalidad de empresas y desarrollo económico.</li><li>• Textos de resultados del Censo Económico del 2008.</li></ul>
Fichaje	<ul style="list-style-type: none"><li>• Fichas de citas textuales, utilizadas fundamentalmente para la copia de secciones de los textos de informalidad empresarial y desarrollo económico.</li><li>• Fichas de paráfrasis, para expresar las opiniones de los investigadores respecto a los textos de informalidad empresarial y desarrollo económico.</li></ul>
De investigación de campo	<ul style="list-style-type: none"><li>• Cuestionario de encuesta de informalidad y desarrollo económico.</li></ul>

Fuente: Elaboración propia.

### 3.7.1. SISTEMATICIDAD DEL CUESTIONARIO DE ENCUESTA

El cuestionario de encuesta fue elaborado utilizando la metodología de cinco puntos de Likert según la siguiente escala:

Totalmente en Desacuerdo	En desacuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo
1	2	3	4	5

La elaboración del cuestionario tuvo los siguientes pasos:

1. Preparación de los ítems iniciales; se elaboran una serie de enunciados afirmativos sobre el tema de informalidad de empresas y desarrollo económico, el número de enunciados para cada variable es de doce.
2. Administración de los ítems a una muestra representativa de la población denominada prueba piloto.
3. Asignación de puntajes a los ítems; se le asigna un puntaje a cada ítem, a fin de clasificarlos según reflejen actitudes positivas o negativas.
4. Análisis y selección de los ítems; mediante la aplicación de pruebas estadísticas como el coeficiente alfa de Cronbach, se seleccionan los datos ajustados al momento de efectuar la discriminación en cuestión, y se rechazan los que no cumplan con este requisito.

### 3.7.2. VALIDEZ DEL CUESTIONARIO DE ENCUESTA

Concordando con Ander-Egg (2011) la validez se refiere a la correspondencia de la información recopilada con las variables y sus dimensiones, que inicialmente fueron planteados en la investigación.

En ese sentido, para el instrumento de medición elaborado la validez se ha determinado mediante la opinión de tres expertos o jueces cuyos resultados se muestran a continuación:

**Tabla 3.** Análisis de informes de expertos para el instrumento de medición.

INDICADOR	Calificación del Juez			Indicador	Decisión del indicador
	1	2	3		
Claridad	5	5	4	0,93	Aprobado
Objetividad	5	5	4	0,93	Aprobado
Actualidad	5	5	5	1,00	Aprobado
Organización	5	5	5	1,00	Aprobado
Suficiencia	4	4	5	0,87	Aprobado
Pertinencia	4	4	5	0,87	Aprobado
Consistencia	5	5	5	1,00	Aprobado
Coherencia	4	5	5	0,93	Aprobado
Metodología	5	5	4	0,93	Aprobado
Aplicación	5	5	5	1,00	Aprobado

*Elaboración propia.*

Para el cálculo del índice de acuerdo (IA) se usó la siguiente fórmula:

$$IA = \frac{N^{\circ} \text{ de acuerdos}}{N^{\circ} \text{ de acuerdos} + N^{\circ} \text{ de desacuerdos}}$$

Cada ítem se acepta en la dimensión si el valor del IA es mayor o igual a 0,60 (Meléndez, 2011, p. 26). El mismo Meléndez hace hincapié en que la validez determinada está referida a la llamada validez de contenido.

### 3.7.3. CONFIABILIDAD DEL INSTRUMENTO DE MEDICIÓN

Para autores como Carrasco (2001) el concepto de confiabilidad tiene que ver con el grado en que la aplicación repetida al mismo individuo produce resultados iguales. Además de las múltiples estadísticas que se utilizan, por la naturaleza de la investigación, para la determinación del índice de validez sea utilizado el coeficiente alfa de Cronbach.

Como prueba piloto sea elegido un grupo de quince comerciantes del mercado de abastos de Huancavelica, luego de aplicar el instrumento sobre el grupo se determinó el índice de confiabilidad del instrumento con la fórmula:

$$\alpha = \frac{K}{K-1} \left( \frac{S^2 - \sum S_i^2}{S^2} \right)$$

**Siendo:**

**K**      Número de Items  
**S<sup>2</sup>**    Varianza total  
**S<sub>i</sub><sup>2</sup>**    Varianzas individuales

Instrumento	Coefficiente alfa de Crombach
Empresas informales	$\alpha = \frac{12}{12-1} \left( \frac{60,46 - 14,53}{60,46} \right) = 83\%$
Desarrollo económico	$\alpha = \frac{12}{12-1} \left( \frac{65,75 - 18,37}{65,75} \right) = 79\%$

De acuerdo con Meléndez (2011) el valor obtenido es mayor a 0,70 por lo que se concluye que el instrumento es confiable.

### 3.8. PROCEDIMIENTO DE RECOLECCIÓN DE DATOS

- Coordinación con el asesor del proyecto de Investigación.
- Se coordinó con los comerciantes del mercado de abastos de la localidad de Huancavelica, periodo 2015.
- Se aplicó el instrumento a los comerciantes pertenecientes a la muestra elegida.
- Se elaboró el respectivo modelo de datos y se procesó la información obtenida.
- Los resultados se presentaron en forma de tablas y gráficos.

### 3.9. TÉCNICAS DE PROCESAMIENTO Y ANÁLISIS DE DATOS

El procesamiento de datos se hizo de acuerdo a la estructura del instrumento de medición. Posteriormente se usó los elementos de la estadística descriptiva como son:

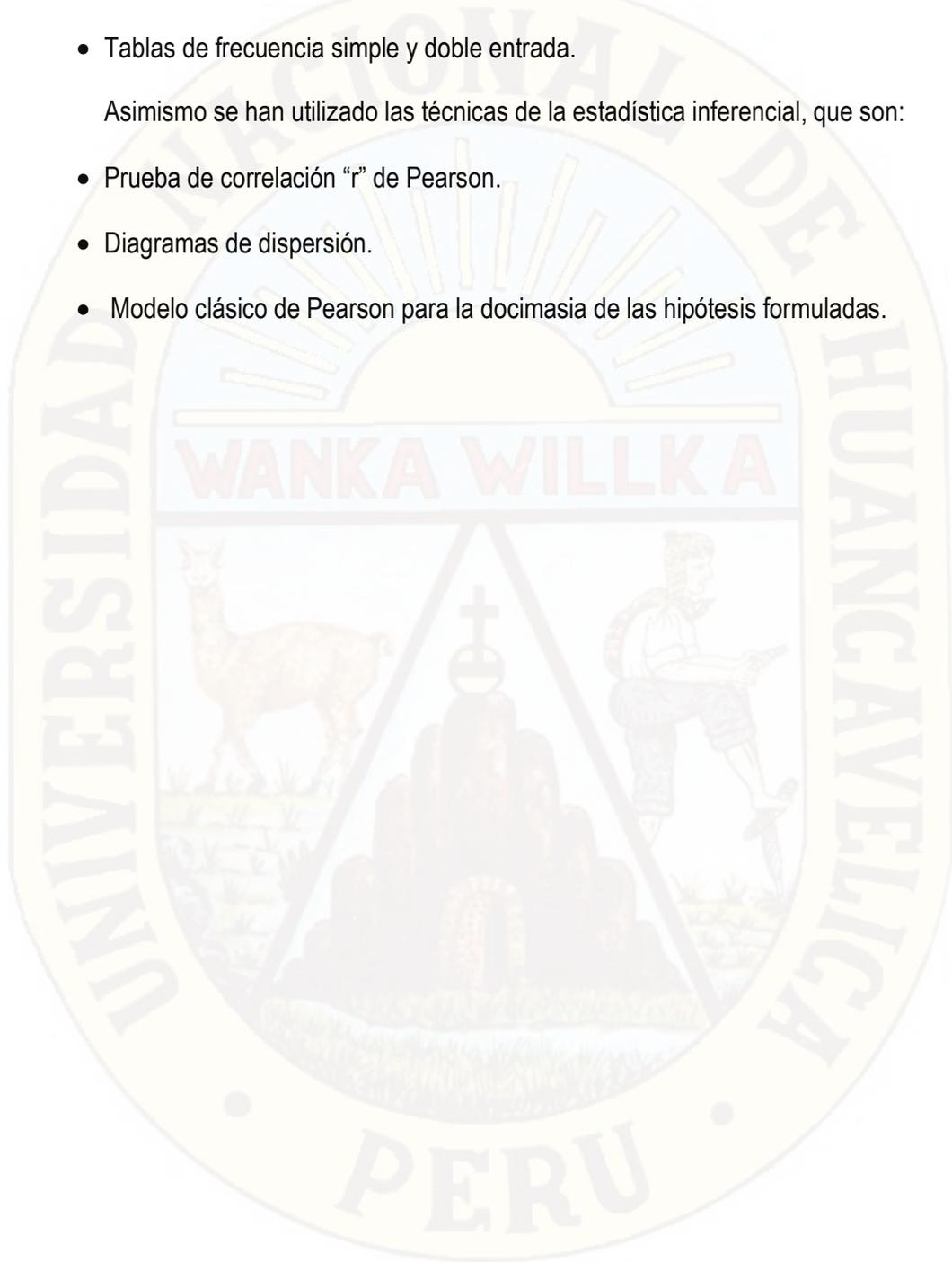
- Medidas de tendencia central: media, mediana, moda.

- Medidas de dispersión: desviación estándar y varianza.

- Tablas de frecuencia simple y doble entrada.

Asimismo se han utilizado las técnicas de la estadística inferencial, que son:

- Prueba de correlación “r” de Pearson.
- Diagramas de dispersión.
- Modelo clásico de Pearson para la docimasia de las hipótesis formuladas.



The logo of the Universidad Nacional de Huancavelica is a circular emblem. It features a central sun with rays, positioned above a horizontal line. The sun is set against a light blue background. The words "UNIVERSIDAD NACIONAL DE HUANCVELICA" are written in a circular path around the sun. Below the sun, the word "WANKAWILKA" is written in a stylized font. The entire logo is rendered in a light, semi-transparent yellow color.

## CAPÍTULO IV

### RESULTADOS

Considerando el diseño de la investigación, se ha procedido a realizar la medición de las dos variables en estudio con el correspondiente instrumento de medición en los comerciantes del mercado de abastos de la localidad de Huancavelica, periodo 2015; a continuación se procedió a la recodificación de los datos para la variable de estudio referida a la informalidad y el desarrollo económico; para lo cual se ha creado el respectivo MODELO DE DATOS (matriz distribuida en 73 filas y 12 casos para la primera variable y 12 casos para la segunda variable).

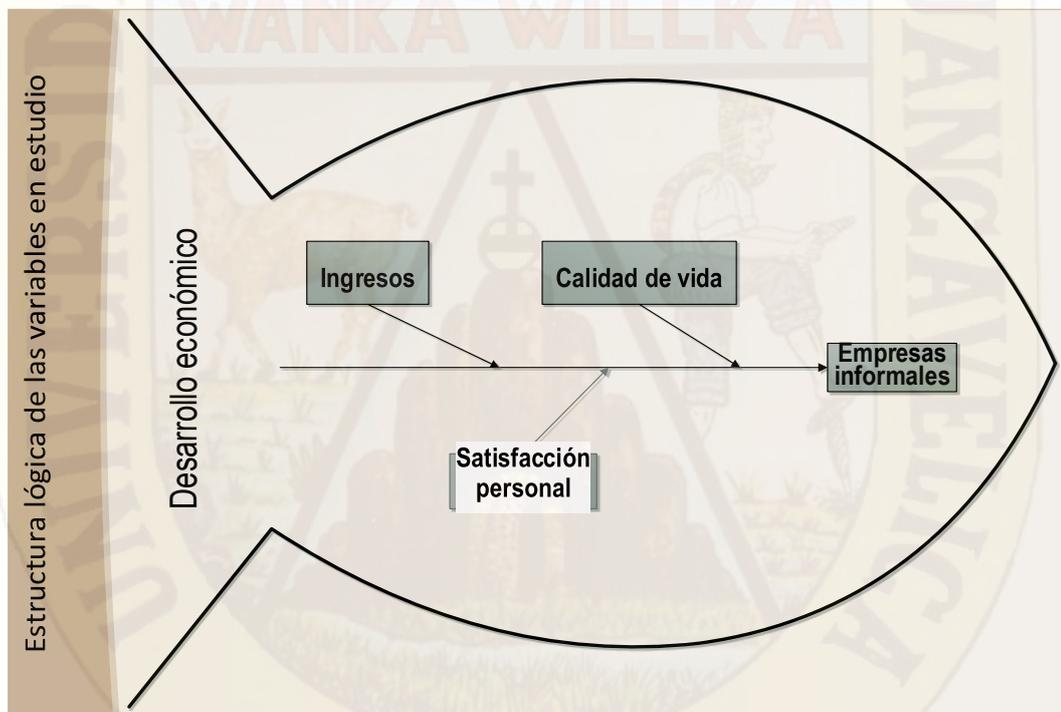
Posteriormente la información modelada fue procesado a través de las técnicas de la estadística descriptiva (medidas de tendencia central: media, mediana y moda, tablas de frecuencia simple y agrupada, diagrama de barras) y de la estadística inferencial, mediante la estadística de correlación de variables "r" de Pearson a fin de determinar la relación entre las variables.

Para la codificación de las variables se ha tenido en cuenta las normas de construcción del instrumento de medición, es decir sus correspondientes rangos de tal manera que se han identificado los puntos intervalos de las categorías.

Finalmente es importante precisar, que para tener fiabilidad en los cálculos de los resultados, se procesó los datos con el programa estadístico IBM SPSS 23.0 (Programa Estadístico para las Ciencias Sociales), además la redacción estuvo orientada por las normas del estilo APA séptima edición.

De acuerdo a la operacionalización y estructura de las variables en estudio, la primera variable está referida a la *informalidad de las empresas* y está constituido por tres dimensiones: *propiedad, barreras burocráticas, política tributaria y laboral*. La segunda variable referida al desarrollo económico está constituido por las dimensiones: *calidad de vida, satisfacción personal e ingresos*.

De acuerdo con la Figura 1, para el logro del objetivo general se pretende identificar la presencia de la relación general entre las variables *informalidad de las empresas* y *desarrollo económico*, de igual manera para el cumplimiento de los objetivos específicos se pretende determinar la relación de las tres dimensiones de la variable *desarrollo económico* con la *informalidad*.



**Figura 1.** Diagrama de pescado para la estructura lógica de las variables de estudio.

Fuente: Software estadístico.

#### 4.1. RESULTADOS A NIVEL DESCRIPTIVO

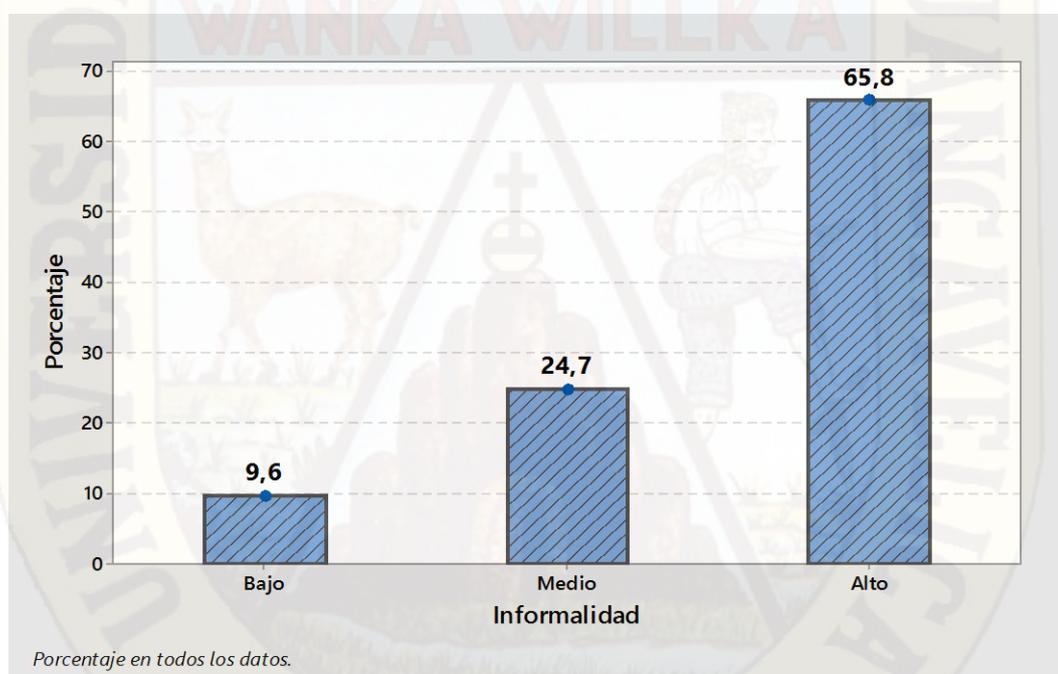
##### 4.1.1. INFORMALIDAD DE LAS EMPRESAS

Las puntuaciones obtenidas de las mediciones con los respectivos instrumentos, fueron recodificados en los respectivos rangos, de tal manera que se han obtenido los resultados siguientes.

**Tabla 4.** Resultados de la informalidad en los comerciantes del mercado de abastos de la localidad de Huancavelica, periodo 2015.

Informalidad	f	%
Bajo	7	9,6
Medio	18	24,7
Alto	48	65,8
<b>Total</b>	<b>73</b>	<b>100,0</b>

Fuente: Cuestionario de encuesta aplicada.



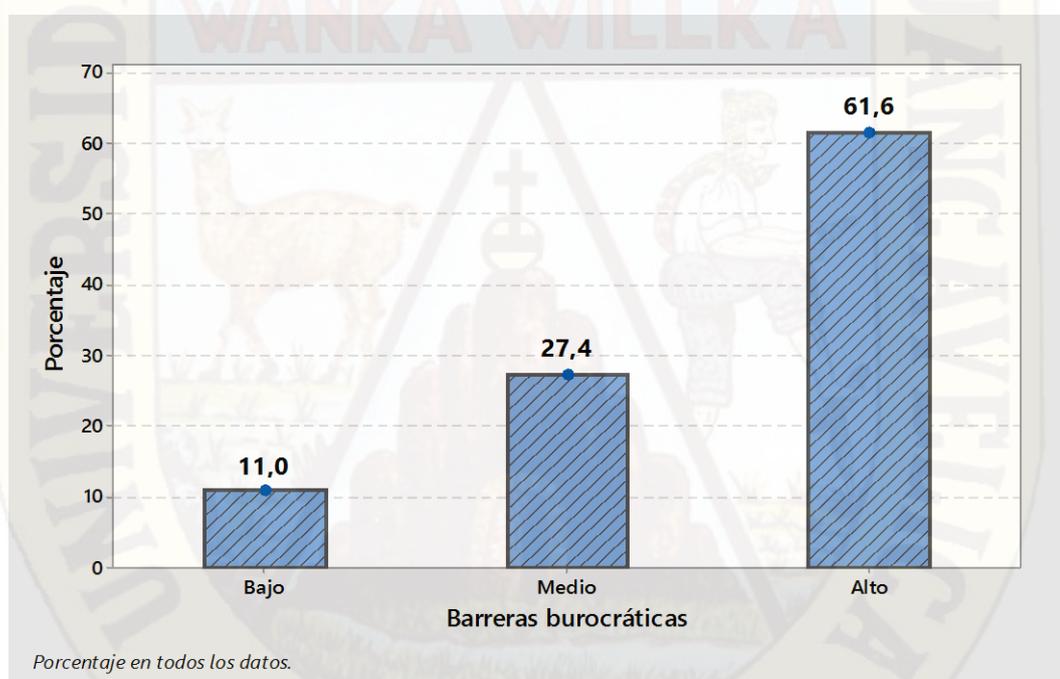
**Figura 2.** Diagrama de la informalidad en los comerciantes del mercado de abastos de la localidad de Huancavelica, periodo 2015.

De la Tabla 4 podemos apreciar los resultados de la informalidad en el mercado de abastos de Huancavelica, notamos que el 9,6% de los casos tienen un nivel bajo, el 24,7% tienen un nivel medio y el 65,8% de los casos tienen un nivel alto; evidentemente el nivel alto está prevaleciendo sobre los demás niveles. Además estos resultados deben estar en concordancia con los resultados considerando las dimensiones de la variable *informalidad de las empresas*.

**Tabla 5.** Resultados de la informalidad en su dimensión BARRERAS BUROCRÁTICAS en los comerciantes del mercado de abastos de la localidad de Huancavelica.

Barreras burocráticas	f	%
Bajo	8	11,0
Medio	20	27,4
Alto	45	61,6
<b>Total</b>	<b>73</b>	<b>100,0</b>

Fuente: Cuestionario de encuesta aplicada.



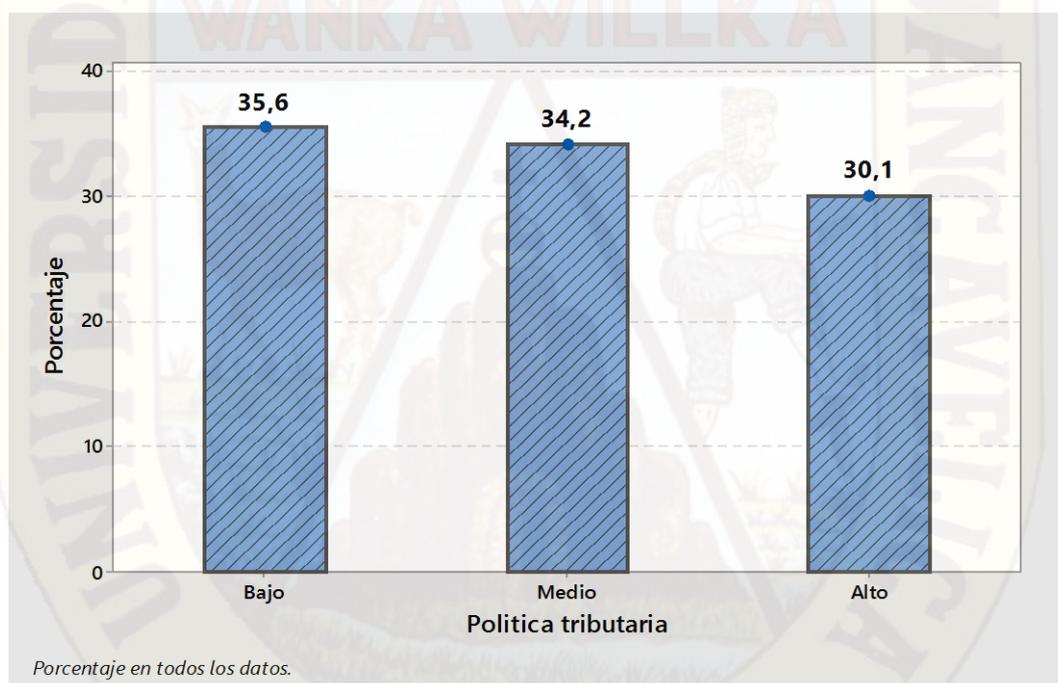
**Figura 3.** Diagrama de la informalidad en su dimensión BARRERAS BUROCRÁTICAS en los comerciantes del mercado de abastos de la localidad de Huancavelica.

De la Tabla 5 podemos apreciar los resultados de la informalidad en su dimensión barreras burocráticas en el mercado de abastos de Huancavelica, notamos que el 11,0% de los casos tienen un nivel bajo, el 27,4% tienen un nivel medio y el 61,6% de los casos tienen un nivel alto; evidentemente el nivel alto está prevaleciendo sobre los demás niveles. Además estos resultados están en concordancia con los resultados generales de la variable *informalidad de las empresas*.

**Tabla 6.** Resultados de la informalidad en su dimensión *POLÍTICA TRIBUTARIA* en los comerciantes del mercado de abastos de la localidad de Huancavelica.

Politica tributaria	f	%
Bajo	26	35,6
Medio	25	34,2
Alto	22	30,1
<b>Total</b>	<b>73</b>	<b>100,0</b>

Fuente: Cuestionario de encuesta aplicada.



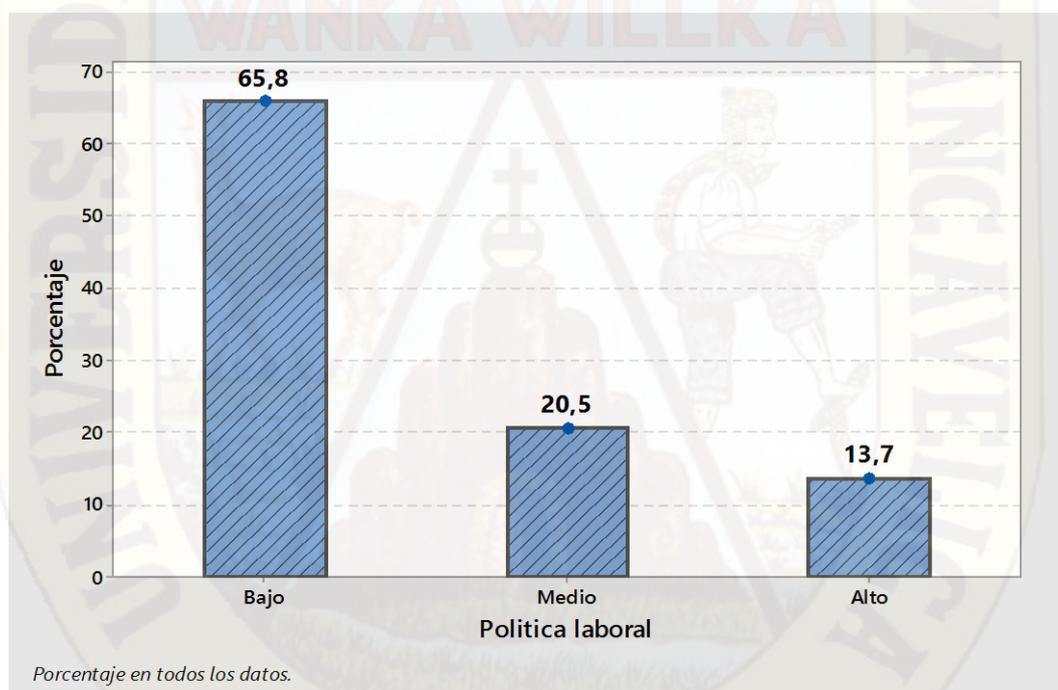
**Figura 4.** Diagrama de la informalidad en su dimensión *POLÍTICA TRIBUTARIA* en los comerciantes del mercado de abastos de la localidad de Huancavelica.

De la Tabla 6 podemos apreciar los resultados de la informalidad en su dimensión política tributaria en el mercado de abastos de Huancavelica, notamos que el 35,6% de los casos tienen un nivel bajo, el 34,2% tienen un nivel medio y el 30,1% de casos tienen un nivel alto; evidentemente el nivel alto está prevaleciendo sobre los demás niveles. Además estos resultados están en concordancia con los resultados generales de la variable *informalidad de las empresas*.

**Tabla 7.** Resultados de la informalidad en su dimensión **POLÍTICA LABORAL** en los comerciantes del mercado de abastos de la localidad de Huancavelica.

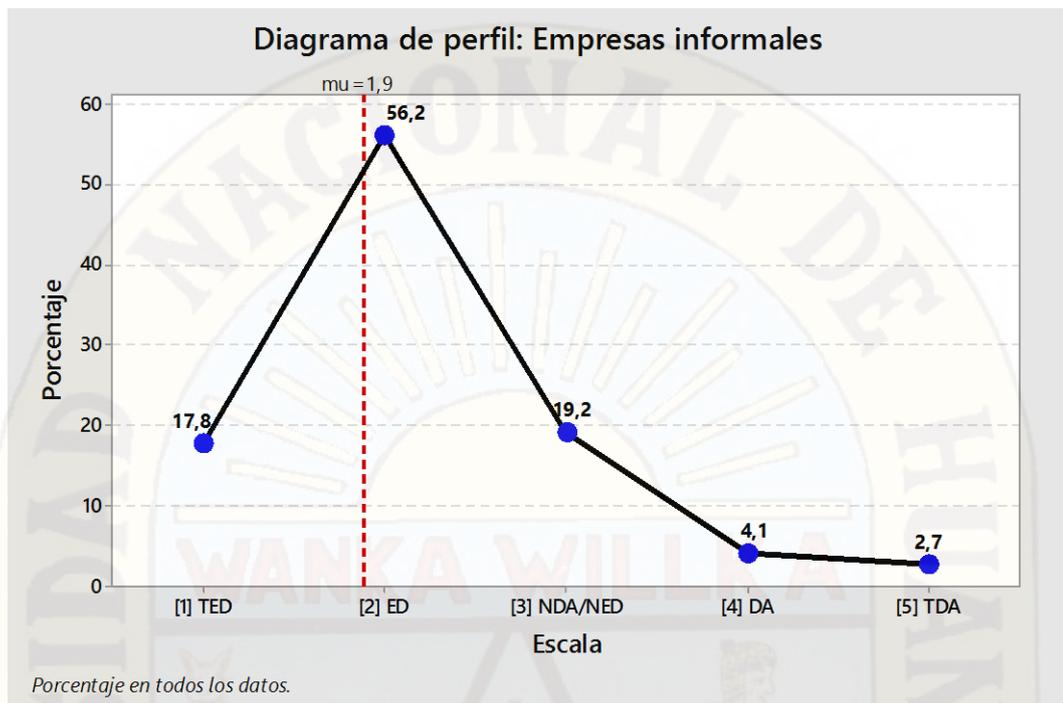
Politica laboral	f	%
Bajo	48	65,8
Medio	15	20,5
Alto	10	13,7
<b>Total</b>	<b>73</b>	<b>100,0</b>

Fuente: Cuestionario de encuesta aplicada.



**Figura 5.** Diagrama de la informalidad en su dimensión **POLÍTICA LABORAL** en los comerciantes del mercado de abastos de la localidad de Huancavelica.

De la Tabla 6 podemos apreciar los resultados de la informalidad en su dimensión política laboral en el mercado de abastos de Huancavelica, notamos que el 65,8% de los casos tienen un nivel bajo, el 20,5% tienen un nivel medio y el 13,7% de casos tienen un nivel alto; evidentemente el nivel alto está prevaleciendo sobre los demás niveles. Además estos resultados están en concordancia con los resultados generales de la variable *informalidad de las empresas*.



**Figura 6.** Diagrama de perfil de la informalidad de las empresas en el mercado de abastos de Huancavelica.

En la figura 6 se tiene el diagrama de perfil para los resultados de la *informalidad de las empresas*, observamos que el valor de la media en la escala original es de 1,9 que la tipificamos como *en desacuerdo*, además:

- Categoría TOTALMENTE EN DESACUERDO: está representado por el 17,8% de los casos.
- Categoría EN DESACUERDO: está representado por el 56,2% de los casos.
- Categoría NI DE ACUERDO NI EN DESACUERDO: está representado por el 19,2% de los casos.
- Categoría DE ACUERDO: está representado por el 4,1% de los casos.
- Categoría TOTALMENTE DE ACUERDO: está representado por el 2,7% de los casos.

Por el valor de la media y la tipificación se desprende que la mayoría de los casos analizados han respondido la alternativa *en desacuerdo* tipificada con la etiqueta 2, pues la media aritmética obtenida es de 1,9 que tiende a la segunda categoría.

#### 4.1.2. DESARROLLO ECONOMICO

Tabla 8. Resultados del desarrollo económico en el mercado de abastos de Huancavelica, periodo 2015.

Desarrollo económico	f	%
Bajo	49	67,1
Medio	14	19,2
Alto	10	13,7
<b>Total</b>	<b>73</b>	<b>100,0</b>

Fuente: Cuestionario de encuesta aplicada.

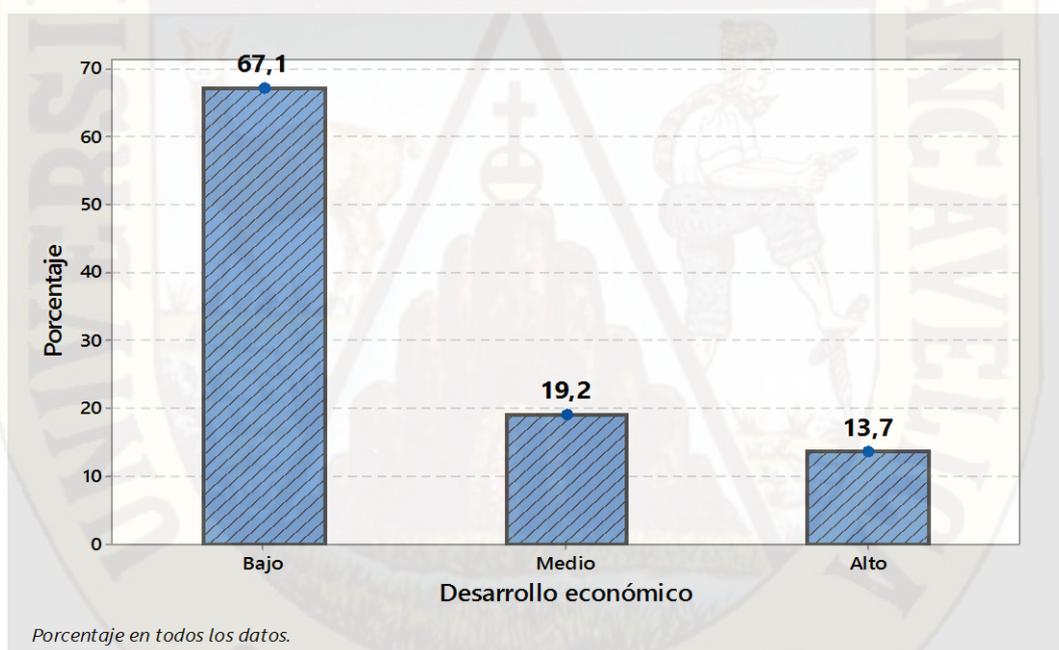


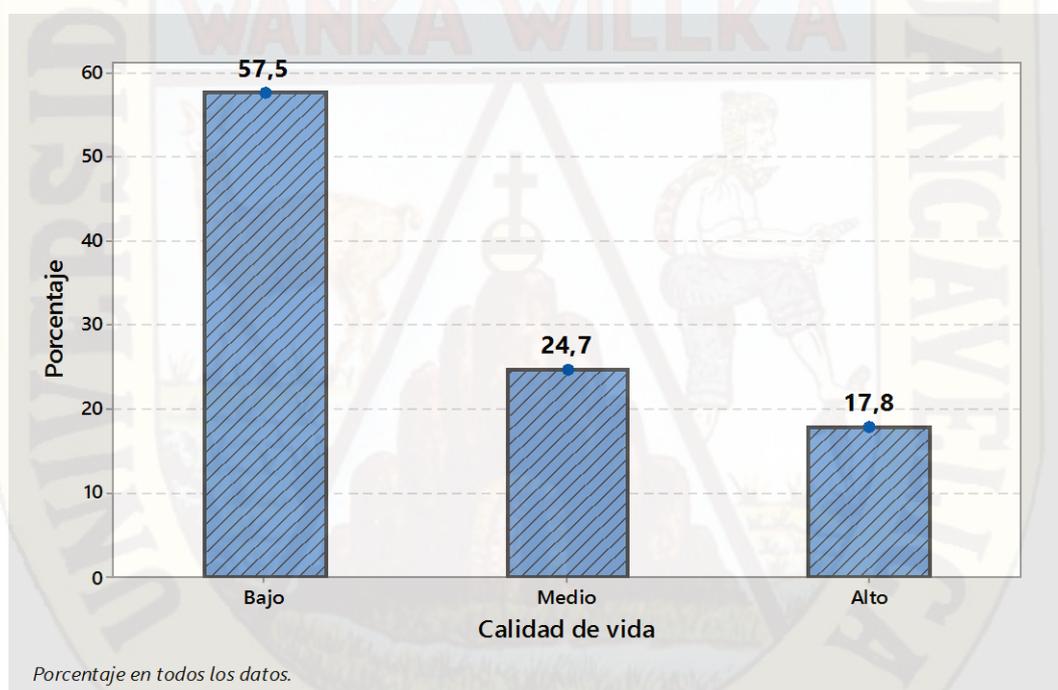
Figura 7. Diagrama del desarrollo económico en el mercado de abastos de Huancavelica, periodo 2015.

De la Tabla 6 podemos apreciar los resultados del desarrollo económico en el mercado de abastos de Huancavelica, notamos que el 67,1% de los casos tienen un nivel bajo, el 19,2% tienen un nivel medio y el 13,7% de los casos tienen un nivel alto; evidentemente el nivel bajo está prevaleciendo sobre los demás niveles. Además estos resultados están en concordancia con los resultados a nivel de dimensiones de la variable.

**Tabla 9.** Resultados del desarrollo económico en su dimensión calidad de vida en el mercado de abastos de Huancavelica, periodo 2015.

Calidad de vida	f	%
Bajo	42	57,5
Medio	18	24,7
Alto	13	17,8
<b>Total</b>	<b>73</b>	<b>100,0</b>

Fuente: Cuestionario de encuesta aplicada.



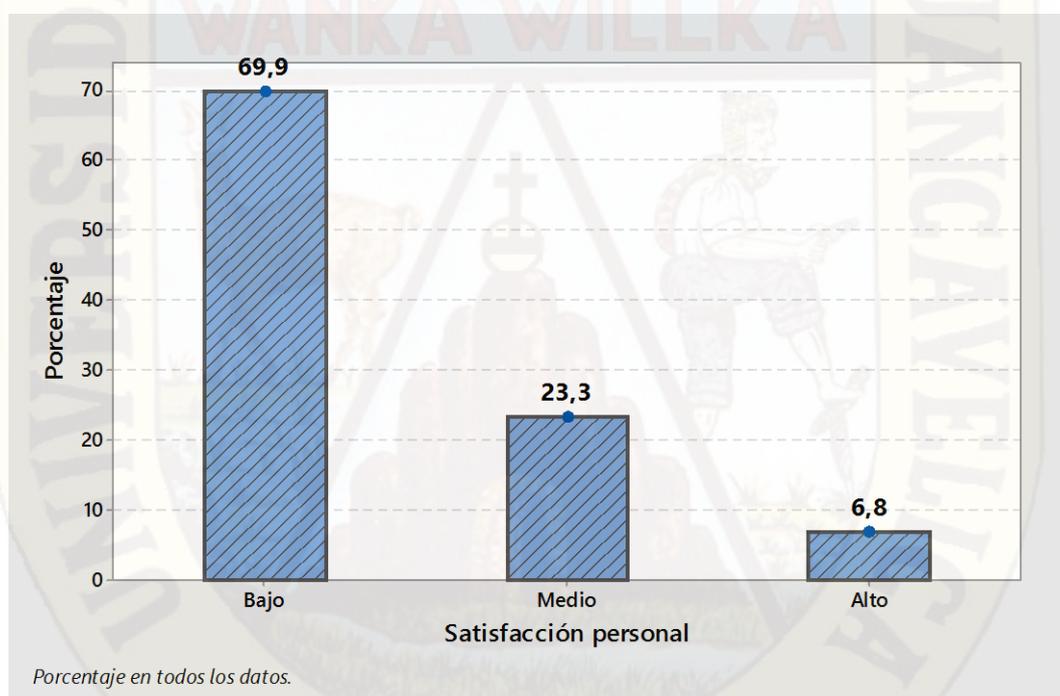
**Figura 8.** Diagrama del desarrollo económico en su dimensión calidad de vida en el mercado de abastos de Huancavelica, periodo 2015.

De la Tabla 6 podemos apreciar los resultados del desarrollo económico en su dimensión calidad de vida en el mercado de abastos de Huancavelica, notamos que el 57,5% de los casos tienen un nivel bajo, el 24,7% tienen un nivel medio y el 17,8% de los casos tienen un nivel alto; evidentemente el nivel bajo está prevaleciendo sobre los demás niveles. Además estos resultados están en concordancia con los resultados generales de la variable desarrollo económico.

**Tabla 10.** Resultados del desarrollo económico en su dimensión satisfacción personal en el mercado de abastos de Huancavelica, periodo 2015.

Satisfacción personal	f	%
Bajo	51	69,9
Medio	17	23,3
Alto	5	6,8
<b>Total</b>	<b>73</b>	<b>100,0</b>

Fuente: Cuestionario de encuesta aplicada.



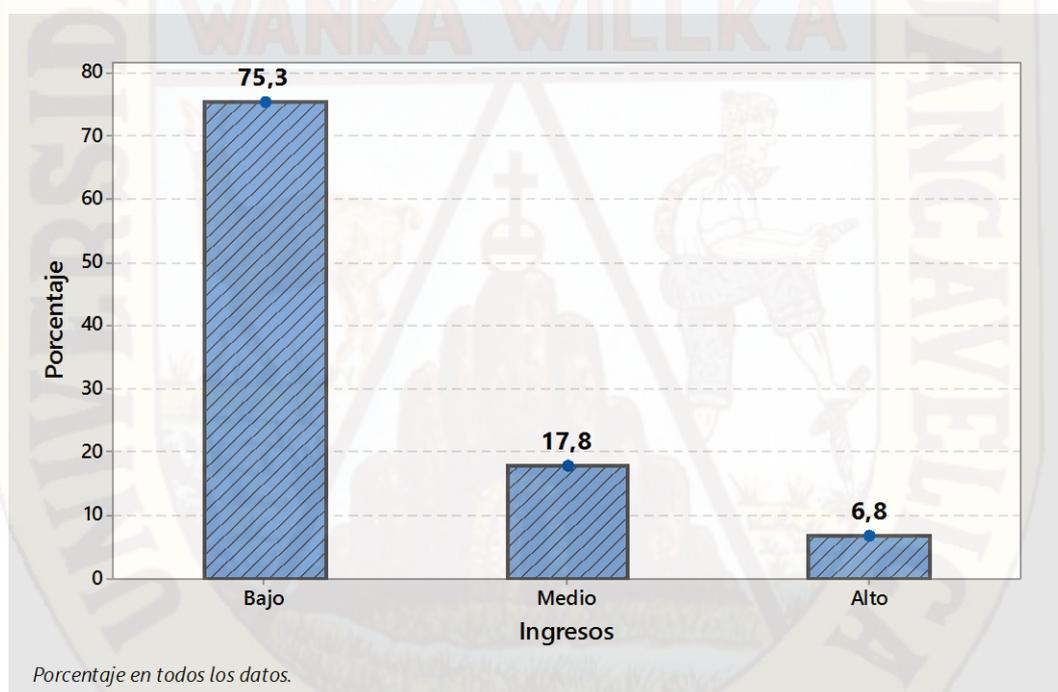
**Figura 9.** Diagrama del desarrollo económico en su dimensión satisfacción personal en el mercado de abastos de Huancavelica, periodo 2015.

De la Tabla 9 podemos apreciar los resultados del desarrollo económico en su dimensión satisfacción personal en el mercado de abastos de Huancavelica, notamos que el 69,9% de los casos tienen un nivel bajo, el 23,3% tienen un nivel medio y el 6,8% de casos tienen un nivel alto; evidentemente el nivel bajo está prevaleciendo sobre los demás niveles. Además estos resultados están en concordancia con los resultados generales de la variable desarrollo económico.

**Tabla 11.** Resultados del desarrollo económico en su dimensión ingresos en el mercado de abastos de Huancavelica, periodo 2015.

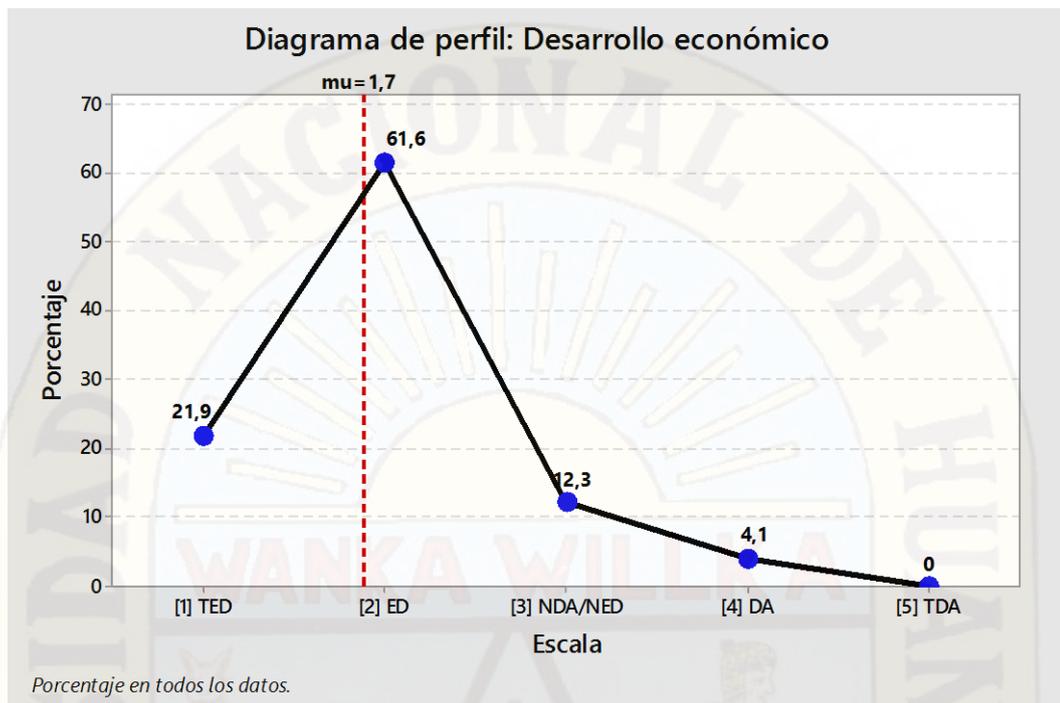
Ingresos	f	%
Bajo	55	75,3
Medio	13	17,8
Alto	5	6,8
<b>Total</b>	<b>73</b>	<b>100,0</b>

Fuente: Cuestionario de encuesta aplicada.



**Figura 10.** Diagrama del desarrollo económico en su dimensión ingresos en el mercado de abastos de Huancavelica, periodo 2015.

De la Tabla 6 podemos apreciar los resultados del desarrollo económico en su dimensión ingresos en el mercado de abastos de Huancavelica, notamos que el 75,3% de los casos tienen un nivel bajo, el 17,8% tienen un nivel medio y el 6,8% de casos tienen un nivel alto; evidentemente el nivel bajo está prevaleciendo sobre los demás niveles. Además estos resultados están en concordancia con los resultados generales de la variable desarrollo económico.



**Figura 11.** Diagrama de perfil del desarrollo económico en el mercado de abastos de Huancavelica, periodo 2015.

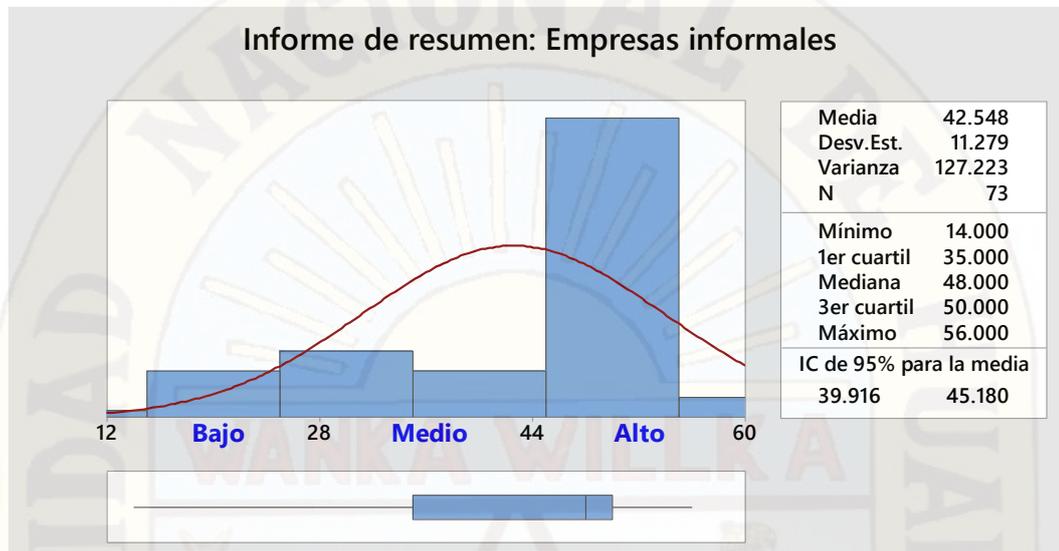
En la figura 11 se tiene el diagrama de perfil para los resultados del *desarrollo económico*, observamos que el valor de la media en la escala original es de 1,7 que la tipificamos como *en desacuerdo*, además:

- Categoría TOTALMENTE EN DESACUERDO: está representado por el 21,9% de los casos.
- Categoría EN DESACUERDO: está representado por el 61,6% de los casos.
- Categoría NI DE ACUERDO NI EN DESACUERDO: está representado por el 12,3% de los casos.
- Categoría DE ACUERDO: está representado por el 4,1% de los casos.
- Categoría TOTALMENTE DE ACUERDO: está representado por el 0% de los casos.

Por el valor de la media y la tipificación se desprende que la mayoría de los casos analizados han respondido la alternativa *en desacuerdo* tipificada con la etiqueta 2, pues la media aritmética obtenida es de 1,7 que tiende a la segunda categoría.

## 4.2. RESULTADOS A NIVEL INFERENCIAL

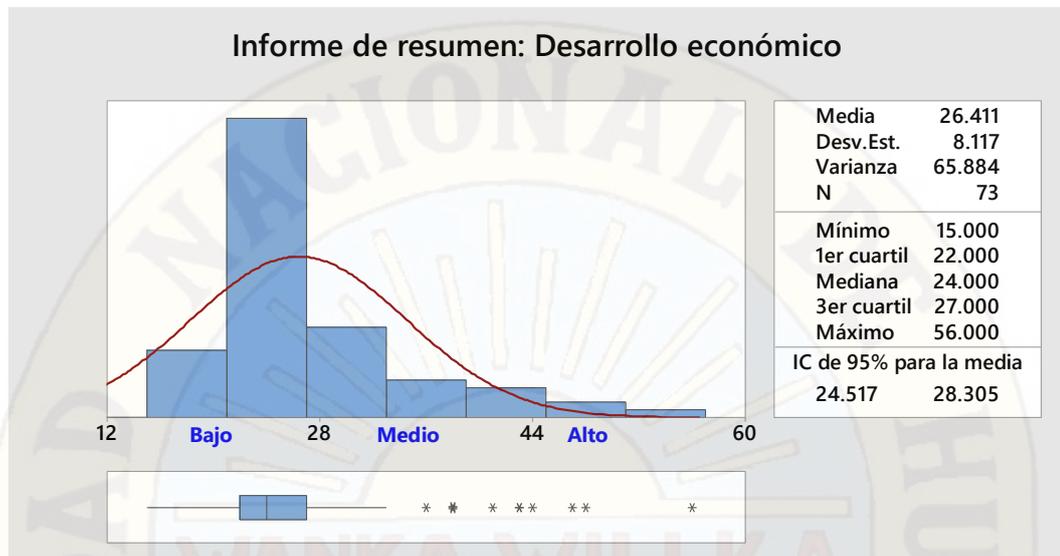
### 4.2.1. DISTRIBUCIÓN NORMAL DE LAS PUNTUACIONES



**Figura 12.** Resultados de las estadísticas de la informalidad de las empresas.

En la figura 11 podemos observar las correspondientes estadísticas de las puntuaciones de la variable informalidad de las empresas. Como se observa el valor de la media obtenida es de 42,548 que se tipifica como media, el valor de la desviación estándar es 11,279 que nos representa la variabilidad o dispersión de los datos respecto a la media, el valor de la varianza de 127,223 que es el resultado de elevar al cuadrado la desviación estándar. En la misma figura podemos observar que la puntuación mínima es de 14, la puntuación máxima es 56, el valor de la mediana es 48 (por lo cual la mitad de los datos están por debajo y la otra mitad por encima), el primer cuartil cuyo valor es 35 (por lo cual el 25% de los datos están por debajo y el 75% están por encima), el tercer cuartil cuyo valor es 50 (por lo cual el 75% de los datos están por debajo y el 25% están por encima).

Asimismo observamos el histograma de frecuencias que evidentemente tiene la forma normal, también observamos el correspondiente diagrama de caja que nos muestra la no presencia de casos atípicos por debajo y encima de la mediana en la medición realizada. Teniendo en cuenta la forma del histograma y el diagrama de caja, procederemos a deducir que los datos siguen una distribución, pues alrededor de la media se concentran los datos.



**Figura 13.** Resultados de las estadísticas del desarrollo económico.

En la figura 13 podemos observar las correspondientes estadísticas de las puntuaciones de la variable *desarrollo económico*. Como se observa el valor de la media obtenida es de 26,411 que se tipifica como media, el valor de la desviación estándar es 8,117 que nos representa la variabilidad o dispersión de los datos respecto a la media, el valor de la varianza de 65,884 que es el resultado de elevar al cuadrado la desviación estándar. En la misma figura podemos observar que la puntuación mínima es de 15, la puntuación máxima es 56, el valor de la mediana es 24 (por lo cual la mitad de los datos están por debajo y la otra mitad por encima), el primer cuartil cuyo valor es 22 (por lo cual el 25% de los datos están por debajo y el 75% están por encima), el tercer cuartil cuyo valor es 27 (por lo cual el 75% de los datos están por debajo y el 25% están por encima).

Asimismo observamos el correspondiente histograma de frecuencias que evidentemente tiene la forma normal, también observamos el correspondiente diagrama de caja que nos muestra la presencia de casos atípicos por encima de la mediana.

Nuevamente teniendo en cuenta la forma del histograma y el diagrama de caja, procederemos a inferir que los datos de la variable *desarrollo económico* tienden a tener una distribución normal, pues se distribuyen por encima y por debajo de la media aritmética.

#### 4.2.2. INTERVALOS DE CONFIANZA

De acuerdo con Córdova (2002) los intervalos de confianza se utilizan para realizar una estimación de un parámetro poblacional (media de las variables) con una determinada probabilidad o nivel de confianza.

Específicamente se determinara los intervalos de confianza para la media poblacional de las puntuaciones de la *informalidad de las empresas* y el *desarrollo económico* para un nivel de significancia  $\alpha=5\%$  y un nivel de confianza del 95%. El modelo en términos probabilísticos tiene la forma:

$$P\left(\bar{x} - t_{\alpha/2; n-1} \times \frac{S}{\sqrt{n}} \leq \mu \leq \bar{x} + t_{\alpha/2; n-1} \times \frac{S}{\sqrt{n}}\right) = 1 - \alpha$$

Para las puntuaciones de la *informalidad*, los límites del intervalo de confianza de la media poblacional es:

$$LI(\mu) = 42,548 - 2,01 \times \frac{11,279}{\sqrt{73}} = 39,916$$

$$LS(\mu) = 42,548 + 2,01 \times \frac{11,279}{\sqrt{73}} = 45,180$$

De tal manera que se cumple la siguiente probabilidad:

$$P(39,916 \leq \mu_{Emp. Inf.} \leq 45,180) = 95\%$$

Para las puntuaciones del *desarrollo económico*, los límites del intervalo de confianza de la media poblacional es:

$$LI(\mu) = 26,411 - 2,01 \times \frac{8,117}{\sqrt{73}} = 24,517$$

$$LS(\mu) = 26,411 + 2,01 \times \frac{8,117}{\sqrt{73}} = 28,305$$

De tal manera que se cumple la siguiente probabilidad:

$$P(24,517 \leq \mu_{Des. Econ.} \leq 28,305) = 95\%$$

#### 4.2.3. DETERMINACIÓN DE LA RELACIÓN DE LAS VARIABLES

Considerando que las puntuaciones obtenidas para ambas variables siguen distribuciones normales, además fueron estimadas los intervalos de confianza de las verdaderas medias poblacionales de ambas variables, de acuerdo con Pagano (2010) para determinar la intensidad de la relación de las variables se usa los métodos de la estadística paramétrica, específicamente la estadística “r” de Pearson que está definida por:

$$r = \frac{Cov(x, y)}{S_x \times S_y}$$

**Siendo:**

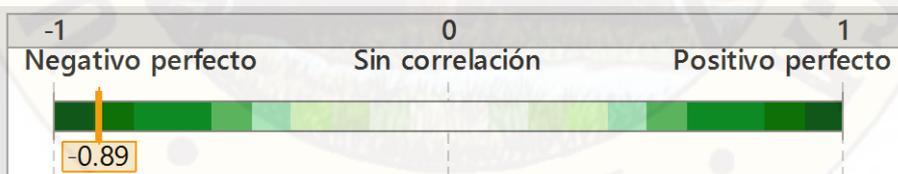
Cov(x,y) : La covarianza de las puntuaciones de ambas variables.

S<sub>x</sub> : Desviaciones estándar de *informalidad de las empresas*.

S<sub>y</sub> : Desviaciones estándar del *desarrollo económico*.

Así pues luego de aplicar el modelo sobre los datos tenemos los resultados que se muestran a continuación:

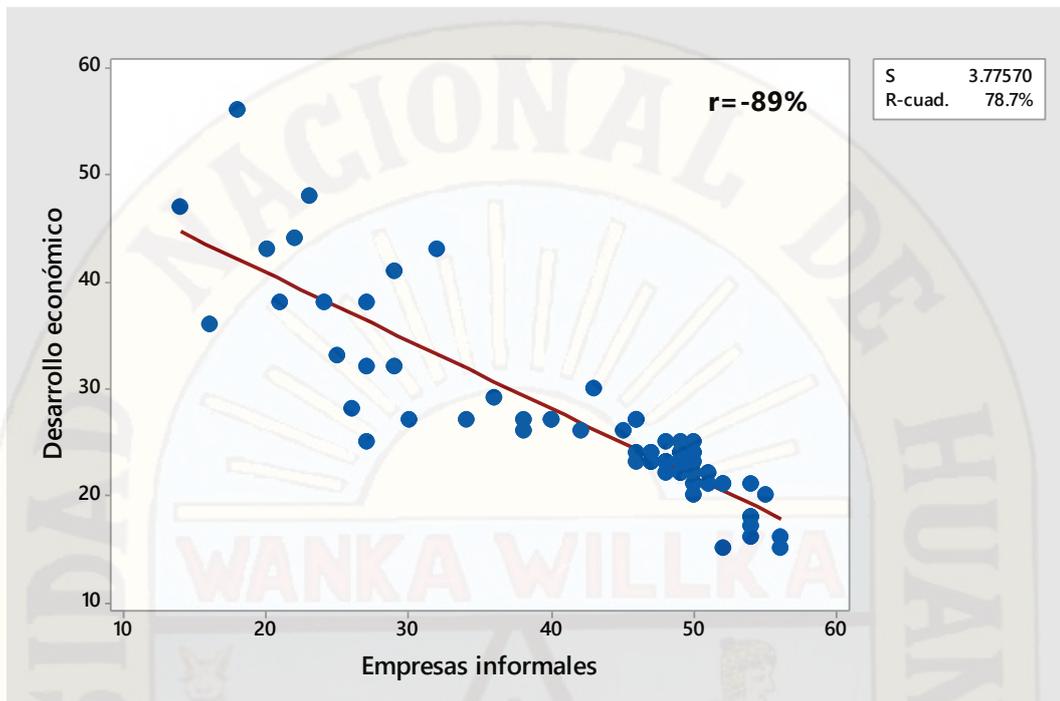
$$r = \frac{-81,2005}{\sqrt{127,22} \times \sqrt{65,88}} = -89\%$$



La correlación negativa ( $r = -0.89$ ) indica que cuando Desarrollo económico aumenta, Empresas informales tiende a disminuir.

**Figura 14.** Diagrama de la relación de las variables.

La figura 14 muestra la relación obtenida dentro del dominio de la estadística “r” de Pearson, notemos que por su valor tiende a ser una relación negativa perfecta (se aproxima a la unidad).



**Figura 15.** Diagrama de dispersión de las puntuaciones para ambas variables.

Para la determinación de las relaciones considerando las dimensiones de la variable *desarrollo económico* tenemos:

- Relación de la dimensión *Calidad de vida* y la *informalidad*:

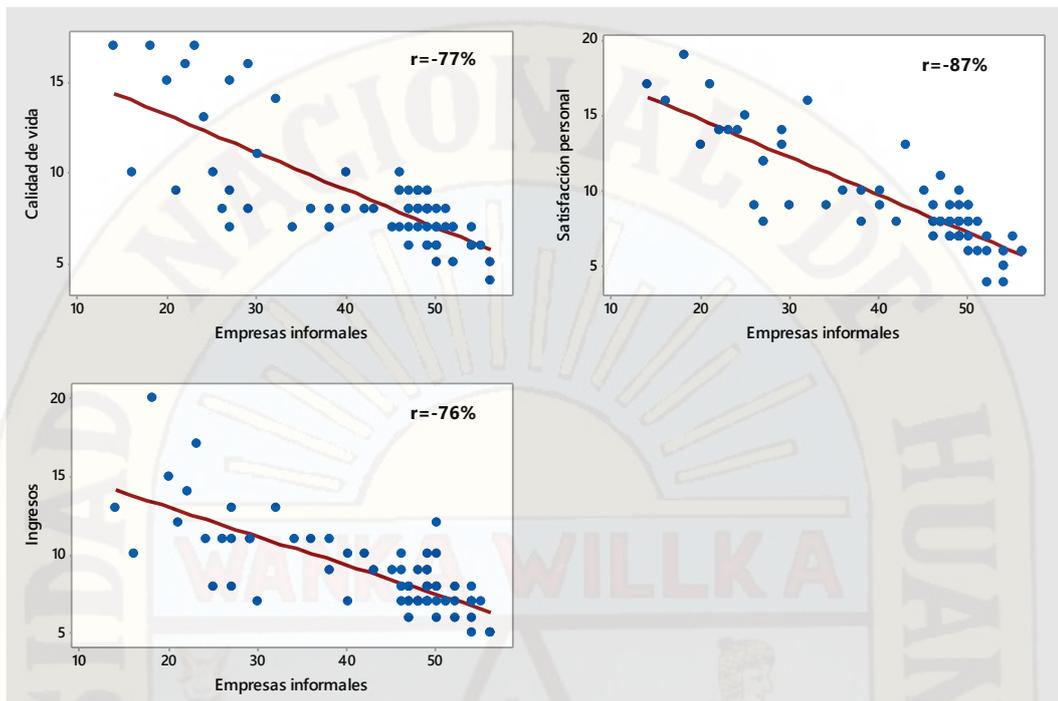
$$r_1 = \frac{-26,15}{\sqrt{9,03 \times \sqrt{127,22}}} = -77\%$$

- Relación de la dimensión *satisfacción personal* y la *informalidad*:

$$r_2 = \frac{-31,66}{\sqrt{10,49 \times \sqrt{127,22}}} = -87\%$$

- Relación de la dimensión *ingresos* y la *informalidad*:

$$r_3 = \frac{-23,39}{\sqrt{7,42 \times \sqrt{127,22}}} = -76\%$$



**Figura 16.** Diagrama de dispersión de las relaciones según dimensiones.

En la figura 16 se muestra los correspondientes diagramas de dispersión para cada una de las dimensiones de la variable *desarrollo económico* frente a la variable *informalidad de las empresas*. Como podemos apreciar en da una de ellas la relación obtenida es negativa, por lo cual nos queda identificar su significancia estadística o prueba de hipótesis.

**Tabla 12.** Resultados categóricos de la relación de la informalidad de las empresas y de desarrollo económico.

Desarrollo económico	Empresas informales						Total	
	Bajo		Medio		Alto			
	f	%	f	%	f	%	f	%
<b>Bajo</b>	-	-	1	1,4	48	65,8	<b>49</b>	<b>67,1</b>
<b>Medio</b>	-	-	14	19,2	-	-	<b>14</b>	<b>19,2</b>
<b>Alto</b>	7	9,6	3	4,1	-	-	<b>10</b>	<b>13,7</b>
<b>Total</b>	<b>7</b>	<b>9,6</b>	<b>18</b>	<b>24,7</b>	<b>48</b>	<b>65,8</b>	<b>73</b>	<b>100,0</b>

**Fuente:** Cuestionario de encuesta aplicada.

En la Tabla 12 podemos apreciar los resultados de la investigación considerando las categorías tipificadas, nuevamente podemos apreciar la relación negativa entre las variables, pues los correspondientes niveles bajos de la informalidad de las empresas se relacionan con los niveles altos del *desarrollo económico*. El 1,4% de casos consideran que las *informalidad es media* y el *desarrollo económico es baja*; el 65,8% de casos consideran que las *informalidad es alto* y el *desarrollo económico es baja*; el 19,2% de casos consideran que las *informalidad es media* y el *desarrollo económico es media*; el 9,6% de casos consideran que las *informalidad es bajo* y el *desarrollo económico es alto*; el 4,1% de casos consideran que las *informalidad es medio* y el *desarrollo económico es alto*.

### 4.3. VERIFICACIÓN DE LAS HIPÓTESIS

#### 4.3.1. VERIFICACIÓN DE LA HIPÓTESIS GENERAL

##### a) SISTEMA DE HIPÓTESIS

- **Nula (H<sub>0</sub>)**

La informalidad de las empresas no tienen relación con el desarrollo económico de los comerciantes del mercado de abastos de la localidad de Huancavelica, periodo 2015.

$$\rho = 0$$

**Siendo:**

$\rho$  : Correlación poblacional

- **Alternativa (H<sub>1</sub>)**

La informalidad de las empresas tiene relación inversa y significativa con el desarrollo económico de los comerciantes del mercado de abastos de la localidad de Huancavelica, periodo 2015.

$$\rho < 0$$

**b) NIVEL DE SIGNIFICANCIA ( $\alpha$ )**

El nivel de significancia nos representa el error de tipo I que el investigador está dispuesto a tolerar al rechazar la hipótesis nula.

$$\alpha = 0,05 = 5\%$$

**c) ESTADÍSTICA DE PRUEBA**

Utilizamos la distribución “t” de Student con 71 grados de libertad:

$$t = r \times \sqrt{\frac{n-2}{1-r^2}}$$

El valor crítico o tabulado “Vt” de la prueba para 71 grados de libertad (unilateral derecha) y 0,05 de significancia es de -1,667 (obtenido de las correspondientes tablas estadísticas).

**d) CÁLCULO DE LA ESTADÍSTICA**

Reemplazando en la ecuación se tiene el valor calculado (Vc):

$$t = Vc = -0,89 \sqrt{\frac{73-2}{1-(-0,89)^2}} = -16$$

**e) TOMA DE DECISIÓN**

El correspondiente valor calculado “Vc” y el valor crítico o tabulado “Vt” lo tabulamos en la gráfica de la distribución de probabilidad “t”, de la cual podemos deducir que  $Vc < Vt$  ( $-16 < -1,667$ ) por lo que diremos que se ha encontrado evidencia empírica para rechazar la hipótesis nula y aceptar la hipótesis alterna, por tanto se concluye en lo referente a la hipótesis general que:

*La informalidad de las empresas tiene relación inversa y significativa con el desarrollo económico de los comerciantes del mercado de abastos de la localidad de Huancavelica, periodo 2015 con un 95% de confianza.*

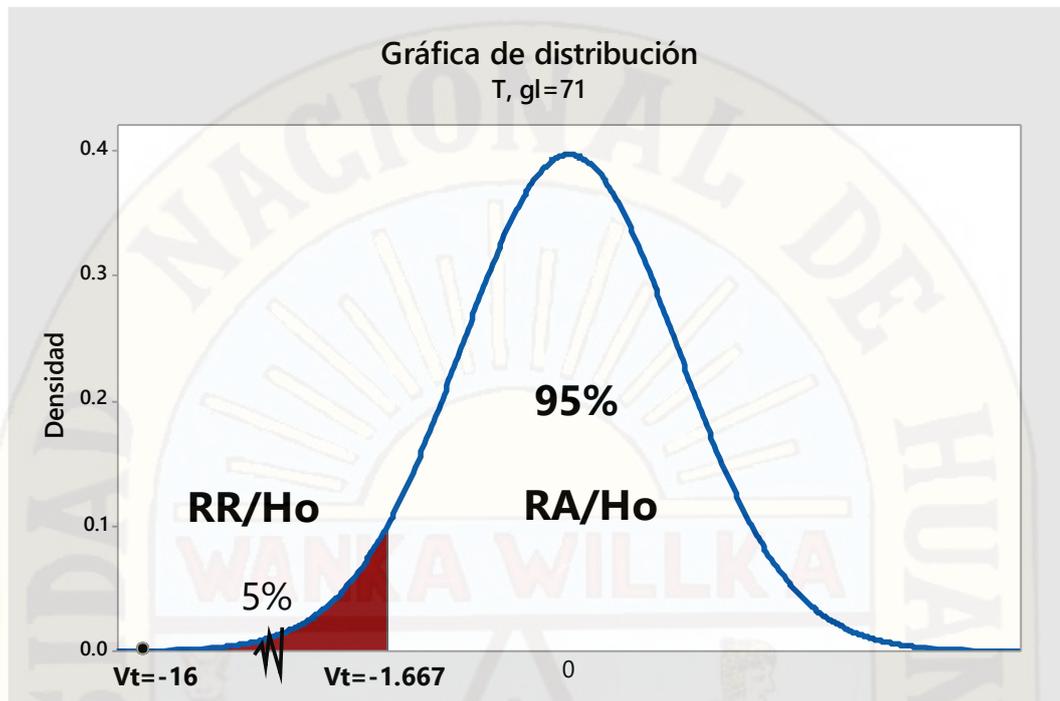


Figura 17. Distribución de probabilidad “t” para la hipótesis general.

En la Figura 17 notamos que el valor calculado se ubica en la región de rechazo de la hipótesis nula (RR/Ho), además se deduce que la probabilidad asociada al modelo es:

$$P(t < -16) = 0,0 < 5\%$$

por lo que se confirma en rechazar la hipótesis nula y simultáneamente aceptar la hipótesis alterna. Asimismo de la prueba realizada se deducen los siguientes aspectos de la relación:

- **EXISTENCIA.**- Se determinó que existe una relación entre la *informalidad de las empresas* y el *desarrollo económico* en la en las pequeñas y medianas empresas de la ciudad de Huancavelica;  $r=-89\%$ .
- **DIRECCIÓN.**- Positiva. Conforme el nivel de *informalidad* aumenta, el *desarrollo económico* tienen a aumentar.
- **FUERZA.**- Lo determinados a través del coeficiente de determinación  $R^2$ .

$$R^2 = r^2 = (-0,89)^2 = 78,48\%$$

Deducimos que el 79% de la variación del *desarrollo económico* se explica por la *informalidad*.

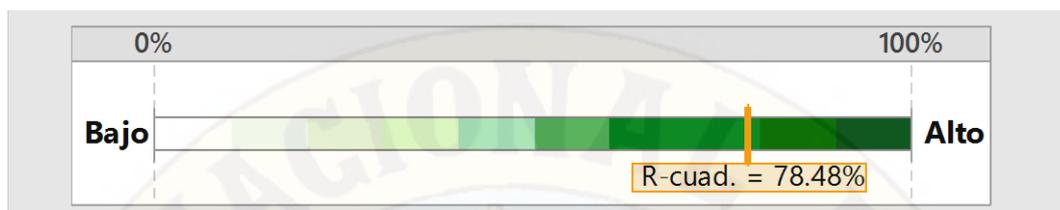


Figura 18. Porcentaje de variación explicado por el modelo de correlación.

#### 4.3.2. VERIFICACIÓN DE LAS HIPÓTESIS ESPECÍFICAS

Tabla 13. Estadísticas de la relación de las dimensiones de la investigación de mercados y la calidad de servicio.

Dimensiones del desarrollo económico	Estadísticas de la relación con la informalidad				
	r	t=Vc	n	p	Decisión
Calidad de vida	-77%	-10	73	-	Rechaza Ho
Satisfacción personal	-87%	-15	73	-	Rechaza Ho
Ingresos	-76%	-10	73	-	Rechaza Ho

Fuente: Base de datos.

#### I. VERIFICACIÓN DE LA PRIMERA HIPÓTESIS ESPECÍFICA

- **Hipótesis Nula (H<sub>0</sub>):**

La informalidad de las empresas no tiene relación con la calidad de vida de los comerciantes del mercado de abastos de la localidad de Huancavelica, periodo 2015.

- **Hipótesis Alterna (H<sub>1</sub>):**

La informalidad de las empresas tiene relación inversa y significativa con la calidad de vida de los comerciantes del mercado de abastos de la localidad de Huancavelica, periodo 2015.

#### DISCUSIÓN

De la Tabla 13 podemos observar que la relación obtenida es  $r=-77\%$  además el valor calculado es  $Vc=-10$  y el valor tabulado es  $Vt=-1,667$  de la cual deducimos que  $Vc < VT$

$(-10 < -1,667)$  que tienen asociado una probabilidad de  $P(t > -10) = 0,0 < 5\%$  por lo cual procedemos a rechazar la hipótesis nula y aceptar la hipótesis alterna, es decir:

*La informalidad de las empresas tiene relación inversa i significativa con la calidad de vida de los comerciantes del mercado de abastos de la localidad de Huancavelica, periodo 2015 con un 95% de confianza.*

## II. VERIFICACIÓN DE LA SEGUNDA HIPÓTESIS ESPECÍFICA

- **Hipótesis Nula (H<sub>0</sub>):**

La informalidad de las empresas no tiene relación con la satisfacción personal de los comerciantes del mercado de abastos de la localidad de Huancavelica, periodo 2015.

- **Hipótesis Alterna (H<sub>1</sub>):**

La informalidad de las empresas tiene relación inversa y significativa con la satisfacción personal de los comerciantes del mercado de abastos de la localidad de Huancavelica, periodo 2015.

## DISCUSIÓN

De la Tabla 13 podemos observar que la relación obtenida es  $r = -87\%$  además el valor calculado es  $V_c = -15$  y el valor tabulado es  $V_t = -1,667$  de la cual deducimos que  $V_c < V_t$  ( $-15 < -1,667$ ) que tienen asociado una probabilidad de  $P(t > -15) = 0,0 < 5\%$  por lo cual procedemos a rechazar la hipótesis nula y aceptar la hipótesis alterna, es decir:

*La informalidad de las empresas tiene relación inversa y significativa con la satisfacción personal de los comerciantes del mercado de abastos de la localidad de Huancavelica, periodo 2015 con un 95% de confianza.*

## III. VERIFICACIÓN DE LA TERCERA HIPÓTESIS ESPECÍFICA

- **Hipótesis Nula (H<sub>0</sub>):**

La informalidad de las empresas no tiene relación con los ingresos de los comerciantes del mercado de abastos de la localidad de Huancavelica, periodo 2015.

- **Hipótesis Alterna (H<sub>1</sub>):**

La informalidad de las empresas tiene relación inversa y significativa con los ingresos de los comerciantes del mercado de abastos de la localidad de Huancavelica, periodo 2015.

### DISCUSIÓN

De la Tabla 13 podemos observar que la relación obtenida es  $r=-76\%$  además el valor calculado es  $V_c=-10$  y el valor tabulado es  $V_t=-1,667$  de la cual deducimos que  $V_c < V_t$  ( $-10 < -1,667$ ) que tienen asociado una probabilidad de  $P(t > -10) = 0,0 < 5\%$  por lo cual procedemos a rechazar la hipótesis nula y aceptar la hipótesis alterna, es decir:

*La informalidad de las empresas tiene relación inversa y significativa con los ingresos de los comerciantes del mercado de abastos de la localidad de Huancavelica, periodo 2015 con un 95% de confianza.*

#### 4.4. DISCUSIÓN DE RESULTADOS

**Tabla 14.** Intensidad de la correlación “r” de Pearson.

Correlación negativa perfecta:	-1
Correlación negativa muy fuerte:	-0,90 a -0,99
Correlación negativa fuerte:	-0,75 a -0,89
Correlación negativa media:	-0,50 a -0,74
Correlación negativa débil:	-0,25 a -0,49
Correlación negativa muy débil:	-0,10 a -0,24
No existe correlación alguna:	-0,09 a +0,09
Correlación positiva muy débil:	+0,10 a +0,24
Correlación positiva débil:	+0,25 a +0,49
Correlación positiva media:	+0,50 a +0,74
Correlación positiva fuerte:	+0,75 a +0,89
Correlación positiva muy fuerte:	+0,90 a +0,99
Correlación positiva perfecta:	+1

Fuente: Ritchel (2006).

El objetivo general de la investigación está orientado a determinar la relación entre la *informalidad* y el *desarrollo económico* de los comerciantes del mercado de abastos de la localidad de Huancavelica, periodo 2015. A decir de Kerlinger (2002) en un diseño descriptivo correlacional se tienen que cuantificar la relación entre las variables; de esta manera los resultados de la investigación muestran que la intensidad de la relación entre las variables es -89% que de acuerdo a la Tabla 14 se tipifica como *correlación negativa fuerte*.

Así pues se da cumplimiento al primer objetivo de la investigación, además la estadística coeficiente de determinación es de 78,48% que nos da fuerza de la relación entre las variables, es decir la proporción de variabilidad del *desarrollo económico* que es explicada por la *informalidad*.

Asimismo los resultados han evidenciado que el 67,1% de casos tienen la percepción que el *desarrollo económico* es bajo, el 19,2% la consideran medio y el 13,7% la consideran alto; en cuanto a la *informalidad* los sujetos en estudio consideran que el 9,6% es bajo, el 24,7% tiene un nivel medio y el 65,8% tiene un nivel alto para el periodo 2015.

Los resultados de la prueba de hipótesis muestran que la relación hallada del -89% es significativamente diferente de cero ( $p=0,0$ ) al nivel de confianza del 95%, además muestra que la relación es negativa o inversamente proporcional.

En cuanto al cumplimiento de los objetivos específicos, los resultados han evidenciado que la relación de la dimensión *calidad de vida* y la *informalidad* es del -77% que se tipifica como *negativa fuerte*, que también ha resultado significativamente diferente de cero ( $p=0,0$ ) y positiva.

En cuanto a la relación de la dimensión *satisfacción personal* y la *informalidad*, el valor obtenido para dicha correlación es del -87% que se tipifica como *negativa fuerte*, que también ha resultado significativamente diferente de cero ( $p=0,0$ ) y positiva.

Asimismo la relación obtenida de la dimensión *ingresos* y la *informalidad* es del -76% que se tipifica como *negativa fuerte*, que también ha resultado significativamente diferente de cero ( $p=0,0$ ) y positiva.

Los resultados obtenidos al confrontarlos con los obtenidos por Bonavia (2006) nos permiten valorar los ingresos de las empresas en el proceso de informalidad empresarial, de tal manera que se logre la satisfacción y el desarrollo de las empresas.

Teniendo en cuenta a García (2012) nos permite resaltar el hecho que la cultura empresarial juega un rol preponderante en el desarrollo económico de las organizaciones.

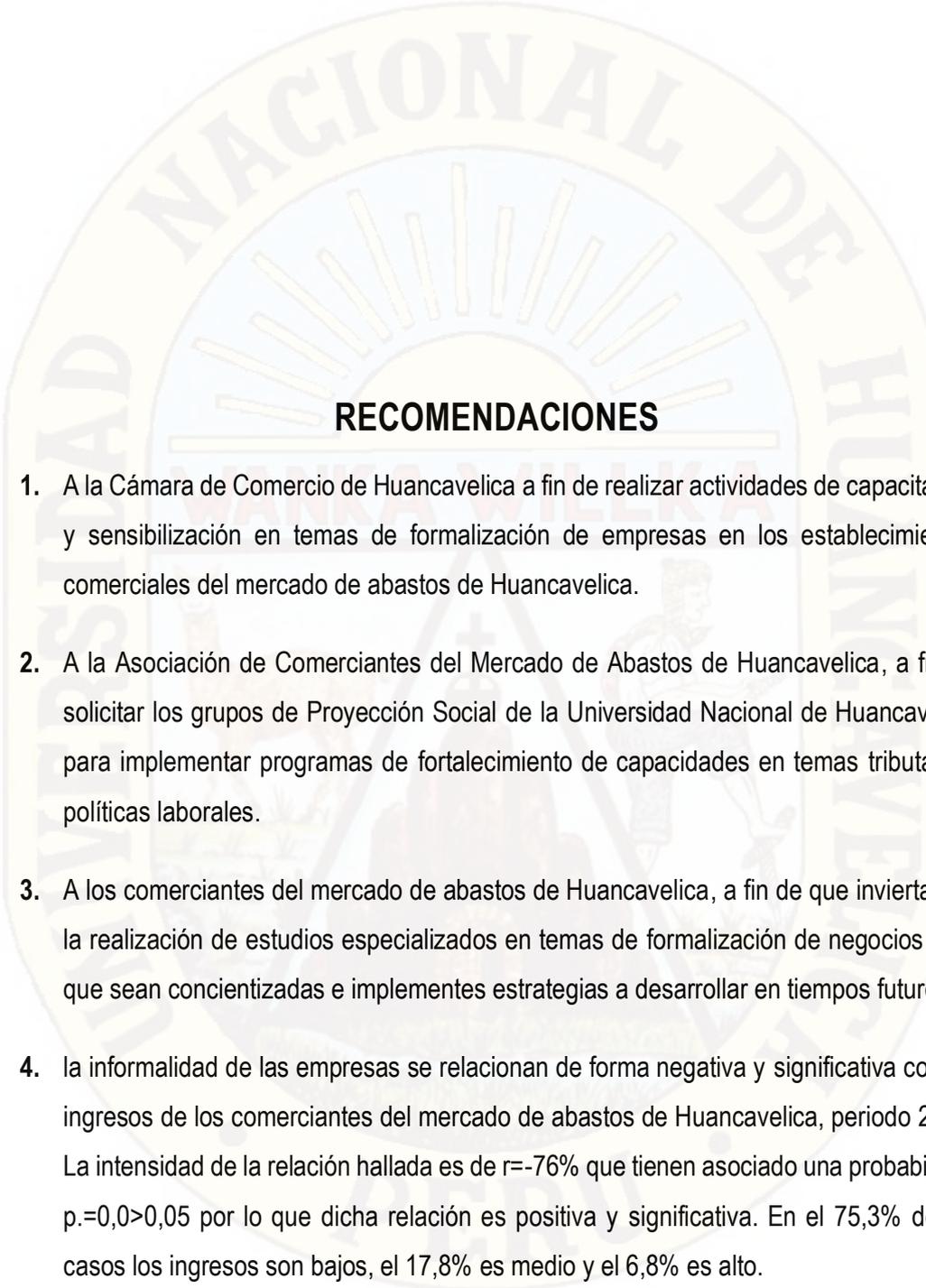
Con Posada (2007) y Serma (2007) se resalta el hecho de la sostenibilidad de las organizaciones en el desarrollo sostenible y la influencia negativa de la informalidad, la misma que se refleja en la tergiversación de la economía y sus indicadores.

Con Balbín (2010) se pone en tapete el rol preponderante de las MYPES en el desarrollo económico del país, la misma que se refleja en la generación de fuentes de trabajo, con la consecuente mejora de ingresos y condiciones de vida.

Con Hamann (2012) y Sánchez (2013) se confirma el hecho que las MYPES en el Perú son la herramienta fundamental con la que se está generando fuentes de trabajo y fundamentalmente la disminución de los indicadores de pobreza, asimismo los indicadores de educación y salud.

## CONCLUSIONES

1. La evidencia empírica ha corroborado el hecho que la informalidad de las empresas se relacionan de forma negativa y significativa con el desarrollo económico de los comerciantes del mercado de abastos de Huancavelica, periodo 2015. La intensidad de la relación hallada es de  $r=-89\%$  que tienen asociado una probabilidad  $p.=0,0>0,05$  por lo que dicha relación es positiva y significativa. En el 9,6% de los casos el desarrollo económico es bajo, el 19,2% es medio y el 13,7% es alto; en cuanto a la informalidad de las empresas el 9,6% es bajo, el 19,2% es medio y el 13,7% es alto.
2. Se ha determinado el hecho que la informalidad de las empresas se relacionan de forma negativa y significativa con la calidad de vida de los comerciantes del mercado de abastos de Huancavelica, periodo 2015. La intensidad de la relación hallada es de  $r=-77\%$  que tienen asociado una probabilidad  $p.=0,0>0,05$  por lo que dicha relación es positiva y significativa. En el 57,5% de los casos la calidad de vida es bajo, en el 24,7% es medio y en el 17,8% es alto.
3. Se ha determinado el hecho que la informalidad de las empresas se relacionan de forma negativa y significativa con la satisfacción personal de los comerciantes del mercado de abastos de Huancavelica, periodo 2015. La intensidad de la relación hallada es de  $r=-87\%$  que tienen asociado una probabilidad  $p.=0,0>0,05$  por lo que dicha relación es positiva y significativa. En el 69,9% de los casos la satisfacción personal es bajo, el 23,3% es medio y el 6,8% es alto.
4. Se ha determinado el hecho que la informalidad de las empresas se relacionan de forma negativa y significativa con los ingresos de los comerciantes del mercado de abastos de Huancavelica, periodo 2015. La intensidad de la relación hallada es de  $r=-76\%$  que tienen asociado una probabilidad  $p.=0,0>0,05$  por lo que dicha relación es positiva y significativa. En el 75,3% de los casos los ingresos son bajos, el 17,8% es medio y el 6,8% es alto.

The logo of the Universidad Nacional de Huancavelica is a circular emblem. It features a central sun with rays, set against a blue background. The sun is positioned above a horizontal line. The words "UNIVERSIDAD NACIONAL DE HUANCVELICA" are written in a circular path around the sun. The text is in a serif font, with "UNIVERSIDAD" on the left, "NACIONAL DE" at the top, and "HUANCVELICA" on the right. The entire logo is rendered in a light, semi-transparent yellow color.

## RECOMENDACIONES

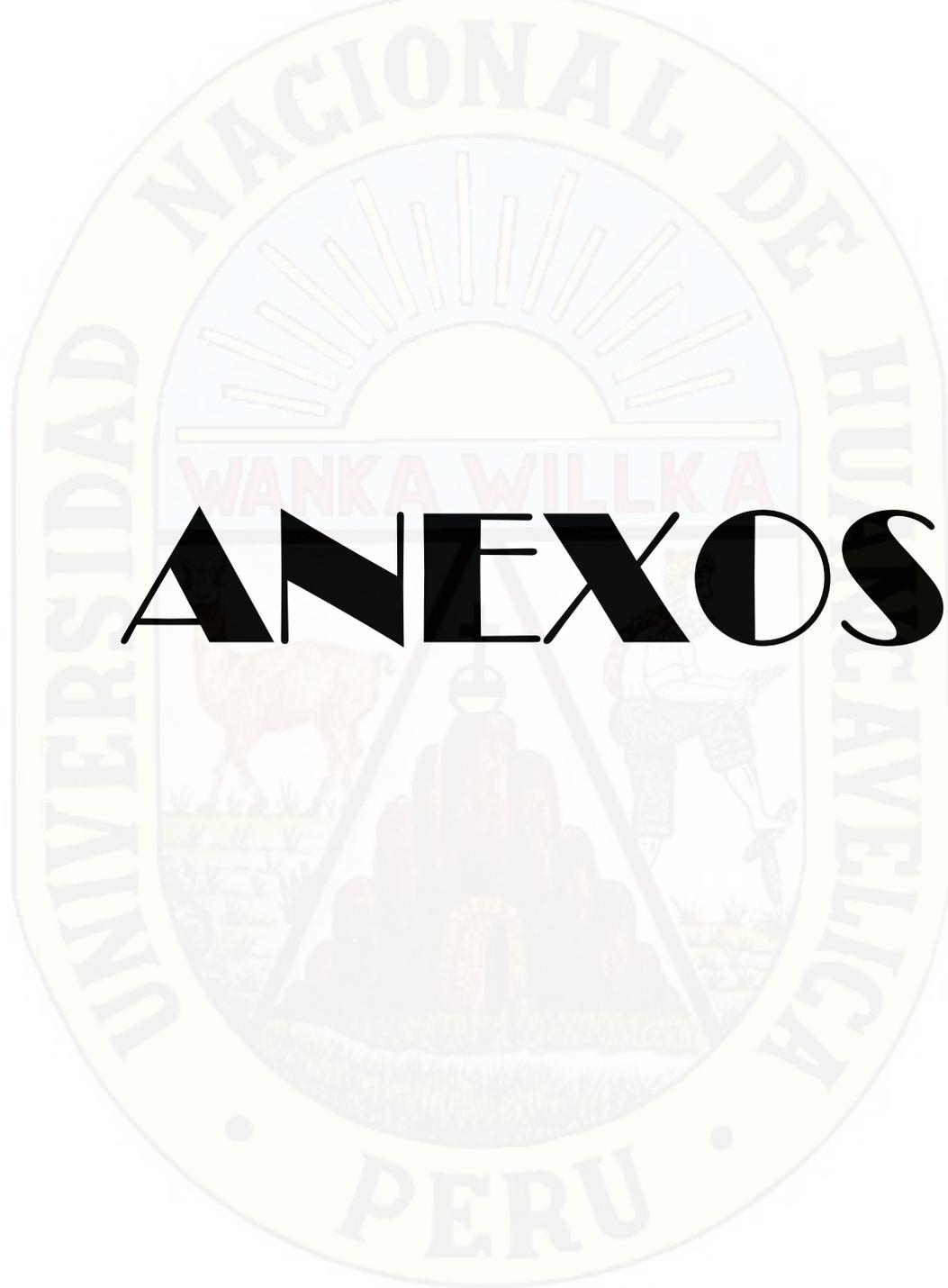
1. A la Cámara de Comercio de Huancavelica a fin de realizar actividades de capacitación y sensibilización en temas de formalización de empresas en los establecimientos comerciales del mercado de abastos de Huancavelica.
2. A la Asociación de Comerciantes del Mercado de Abastos de Huancavelica, a fin de solicitar los grupos de Proyección Social de la Universidad Nacional de Huancavelica para implementar programas de fortalecimiento de capacidades en temas tributarios, políticas laborales.
3. A los comerciantes del mercado de abastos de Huancavelica, a fin de que inviertan en la realización de estudios especializados en temas de formalización de negocios para que sean concientizadas e implementen estrategias a desarrollar en tiempos futuros.
4. La informalidad de las empresas se relacionan de forma negativa y significativa con los ingresos de los comerciantes del mercado de abastos de Huancavelica, periodo 2015. La intensidad de la relación hallada es de  $r=-76\%$  que tienen asociado una probabilidad  $p.=0,0>0,05$  por lo que dicha relación es positiva y significativa. En el 75,3% de los casos los ingresos son bajos, el 17,8% es medio y el 6,8% es alto.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Abad, G. (2008). *Consitución de MYPES*. Lima: San Marcos.
- Aliaga. (1999). *Estadística Interactiva*. Mexico D.F.: Prentice Hall.
- Ander-Egg, E. (2011). *Aprender a investigar*. Buenos Aires: Brujas.
- Avolio, B. (2012). *Factores que limitan el crecimiento de las Micro y Pequeñas Empresas en el Perú*. Lima: CENTRUM Católica.
- Balbin, J. (2010). *Ministerio de la micro y pequeña empresa MYPES*. Universidad San Martín de Porres, Facultad de Ciencias Contables, Economicas y Financieras. Lima: Universitaria.
- BCRP. (2016). *Sistema financiero, informalidad y evasión tributaria en el Perú*. Lima: Banco Central de Reserva del Perú.
- BELAUSTEGUIGOITIA, I. (2006). *Empresas Familiares, su Dinámica, equilibrio y consolidación*. Mexico D.F.: Mc GrawHill.
- Bellido, S. (1989). *Administración Financiera*. Lima: Técnico Científica.
- Bernal, C. A. (2006). *Metodología de la Investigación*. Mexico D.F.: Pearson.
- Bonavia, T. (1998). *El efecto de los ingresos, el nivel jerárquico, la cultura empresarial y las creencias de los directivos sobre su satisfacción vital*. Universidad de Valencia, Facultad de Psicología. Lima: Universitaria.
- Bunge, M. (2002). *La Investigación Científica*. Mexico D.F.: Mcgraw Hill.
- Carrasco, S. (2001). *Metodología de la Investigación Científica*. Lima: San Marcos.
- CENTRUN. (2010). *Situación de las MYPEs en el Perú*. Lima: Universitaria.
- Cordova, I. (2001). *Estadística Aplicada a la Investigación*. Lima: San Marcos.

- Córdova, M. (2002). *Estadística Aplicada*. Lima: San Marcos.
- COREMYPE. (2005). *Diagnóstico de la micro y pequeña empresa en la región de San Martín y recomendaciones para su fortalecimiento y competitividad*. San Martín: GRSM.
- Coz, A. (2007). *Metodología de la Investigación Científica*. Lima: Mantaro.
- Díaz, B., & Junghuth, C. (1999). *Calidad Total en la empresa peruana*. Lima: Universidad de Lima.
- Flores, J. (2004). *Administración Financiera*. Lima: CECOF.
- García, D. (2012). *Aportaciones para el análisis de la cultura empresarial en la universidad mexicana*. Universidad Charles de Gaulle, Escuela de Post Grado. México D.F.: Universitaria.
- Gerry, J., & Kevan, S. (1999). *Dirección Estratégica*. Madrid: Prentice Hall.
- GRH. (2015). *Plan de desarrollo regional concertado*. Huancavelica: Gobierno Regional de Huancavelica.
- Hamann, A. (2012). *Percepción sobre el desarrollo de las MYPE en el Perú*. Universidad ESAN, Facultad de Economía y Ciencias Empresariales. Lima: Universitaria.
- Hoces, Z. (1996). *Elaboración del Proyecto de Investigación Científica*. Huancavelica: Uiversitaria.
- Kerlinger, F. (2002). *Investigación del Comportamiento*. México D.F: McGrawHill.
- Kerlinger, F. (2008). *Investigación del comportamiento*. México D.F.: McGraw Hill.
- Koontz, & O'Donnell. (1990). *Curso de Administración Moderna*. México D.F.: Ingramex.
- Loayza, N. (2005). *Globalización e informalidad*. Lima: Thomas.
- Lombardi, J. (2009). *Plán nacional de promoción y formalización para la competitividad y desarrollo de la micro empresa 2005-2009*. Lima: MTPE.
- Melendez, W. (2011). *Técnicas de Investigación Cuantitativa*. Lima: CREA.
- Mendez, R. (2001). *Investigación: Fundamentos y metodología*. México D.F.: Pearson.
- MTPE. (2007). *Programa de estadísticas y estudios laborales*. Lima: Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo.
- MTPE. (2008). *Caracterización y problemática de los trabajadores de la economía informal en el Perú*. Lima: Ministerio del Trabajo y Promoción del empleo.
- Padilla, H. (2002). *El Pensamiento Científico*. Madrid: Trillas.

- Pagano, R. (2010). *Estadística para las ciencias del comportamiento*. Mexico D.F.: Thomson Editores.
- Paredes, & Godoy. (2014). *CULTURA EMPRESARIAL Y DESARROLLO ECONÓMICO DE LAS MYPEs COMERCIALES DEL DISTRITO DE HUANCAMELICA, PERIODO 2013*. Huancavelica.
- Perez, E. (2000). *Organización y administración de la pequeña empresa*. Lima: Universitaria.
- Posada, L. (1997). *Desarrollo Económico Sostenible*. Universidad Nacional de Medellín, Facultad de Ciencias Humanas. Medellín: Universitaria.
- Quispe, Y. (2013). *Participación de las microfinancieras en el desarrollo de las MYPEs comerciales del distrito de Huancavelica*. Universidad Nacional de Huancavelica, Facultad de Ciencias Empresariales. Huancavelica: Universitaria.
- Rojas, S. (2014). *Influencia de la informalidad en la competitividad de las MYPES en el distrito de S.J.L. en el año 2013*. Huancayo: UNCP.
- Sanchez, B. (2013). *Las MYPES en el Perú. Su importancia y propuesta tributaria*. Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Facultad de Ciencias Contables. Lima: Universitaria.
- Sanchez, C. (1998). *Metodología de la Investigación Científica*. Lima: Lumbrellas.
- Sandoval, K. (2012). *El régimen legal peruano de las micro y pequeñas empresas y su impacto en el desarrollo nacional*. Lima: Universidad Peruana de Ciencias.
- Sierra, R. (2000). *Técnicas de Investigación Social*. Madrid: Paraninfo.
- SUNAT. (2008). *Resolución de Superintendencia 239-2008/SUNAT*. Lima: SUNAT.
- Terrones, A. (1995). *La Tesis Universitaria*. Lima: Mantaro.
- Villaran, F. (2010). *Las MYPES en la estructura empresarial peruana*. Lima: Amauta.
- Zamora, M. (2006). *Estadística Descriptiva*. Lima: San Marcos.



# ANEXOS

# MATRIZ DE CONSISTENCIA

**TÍTULO: EMPRESAS INFORMALES Y EL DESARROLLO ECONÓMICO DE LOS COMERCIANTES DEL MERCADO DE ABASTOS DE LA LOCALIDAD DE HUANCAMELICA – PERIODO 2015.**

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	TIPO – NIVEL – DISEÑO - VARIABLE	POBLACIÓN – MUESTRA	MÉTODOS Y TÉCNICAS
<p><b>GENERAL:</b> ¿De qué manera la informalidad de las empresas tienen relación con el desarrollo económico de los comerciantes del mercado de abastos de la localidad de Huancavelica, periodo 2015?</p> <p><b>ESPECÍFICOS:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• ¿De qué manera la informalidad de las empresas tienen relación con la calidad de vida de los comerciantes del mercado de abastos de la localidad de Huancavelica, periodo 2015?</li> <li>• ¿De qué manera la informalidad de las empresas tienen relación con la satisfacción personal de los comerciantes del mercado de abastos de la localidad de Huancavelica, periodo 2015?</li> <li>• ¿De qué manera los ingresos de las empresas tienen relación con los ingresos de los comerciantes del mercado de abastos de la localidad de Huancavelica, periodo 2015?</li> </ul>	<p><b>GENERAL</b> Determinar de qué manera la informalidad de las empresas tiene relación con el desarrollo económico de los comerciantes del mercado de abastos de la localidad de Huancavelica, periodo 2015.</p> <p><b>ESPECÍFICOS:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Determinar de qué manera la informalidad de las empresas tienen relación con la calidad de vida de los comerciantes del mercado de abastos de la localidad de Huancavelica, periodo 2015.</li> <li>• Determinar de qué manera la informalidad de las empresas tienen relación con la satisfacción personal de los comerciantes del mercado de abastos de la localidad de Huancavelica, periodo 2015.</li> <li>• Determinar de qué manera la informalidad de las empresas tienen relación con los ingresos de los comerciantes del mercado de abastos de la localidad de Huancavelica, periodo 2015.</li> </ul>	<p><b>INVESTIGACIÓN</b> La informalidad de las empresas tiene relación inversa y significativa con el desarrollo económico de los comerciantes del mercado de abastos de la localidad de Huancavelica, periodo 2015.</p> <p><b>ESPECÍFICOS:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• La informalidad de las empresas relación inversa y significativa con la calidad de vida de los comerciantes del mercado de abastos de la localidad de Huancavelica, periodo 2015.</li> <li>• La informalidad de las empresas relación inversa y significativa con la satisfacción personal de los comerciantes del mercado de abastos de la localidad de Huancavelica, periodo 2015.</li> <li>• La informalidad de las empresas relación inversa y significativa con los ingresos de los comerciantes del mercado de abastos de la localidad de Huancavelica, periodo 2015.</li> </ul>	<p><b>TIPO</b> Aplicado.</p> <p><b>NIVEL:</b> Correlacional.</p> <p><b>DISEÑO:</b> Descriptivo Correlacional .</p> <p><b>INSTRUMENTOS</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Cuestionario de encuesta de informalidad.</li> <li>• Cuestionario de encuesta de desarrollo económico.</li> </ul> <p><b>VARIABLES</b></p> <p><b>Variable 1</b> Informalidad de las empresas.</p> <p><b>Variable 2</b> Desarrollo económico.</p>	<p><b>POBLACIÓN</b> 189 establecimientos comerciales del mercado de abastos de Huancavelica.</p> <p><b>MUESTRA:</b> 73 administradores de establecimientos comerciales.</p> <p><b>MUESTREO</b> Aleatorio simple.</p>	<p><b>GENERAL:</b> Científico</p> <p><b>ESPECÍFICOS:</b> Inductivo Deductivo Hipotético - deductivo Analítico - sintético</p> <p><b>TÉCNICAS:</b> Investigación documental. Fichaje. Investigación de campo.</p>

Los autores.



# UNIVERSIDAD NACIONAL DE HUANCAMELICA

## ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

### CUESTIONARIO DE ENCUESTA

Estimado señor (a) el presente cuestionario, tiene por finalidad lograr información sobre las empresas informales y el desarrollo económico en el mercado de abastos de Huancavelica.

- El presente cuestionario es ANONIMO, por favor, responde con sinceridad.
- Lee atentamente cada ítem. Cada uno tiene cinco posibles respuestas.
- Responde a las preguntas marcando con una "X" en un solo recuadro.

Totalmente en desacuerdo	En desacuerdo	Ni de acuerdo ni en desacuerdo	De acuerdo	Totalmente de acuerdo
1	2	3	4	5

### INFORMALIDAD DE LAS EMPRESAS

Nº	TRABAS BUROCRÁTICAS	1	2	3	4	5
1.	Considero que el estado pone trabas para la formalización de empresas					
2.	El estado impide que las empresas marchen al logro de sus objetivos					
3.	La SUNAT hace que las empresas no sean eficientes					
4.	No quiero que la SUNAT se interponga en mi negocio					

Nº	POLITICA TRIBUTARIA	1	2	3	4	5
1.	Los impuestos de las SUNAT son muy altos					
2.	Es muy engorroso pagar los impuestos a la SUNAT					
3.	Alguna vez estuve en el régimen de NUEVO RUS					
4.	Si se pagan los impuestos, no se le da un buen uso					

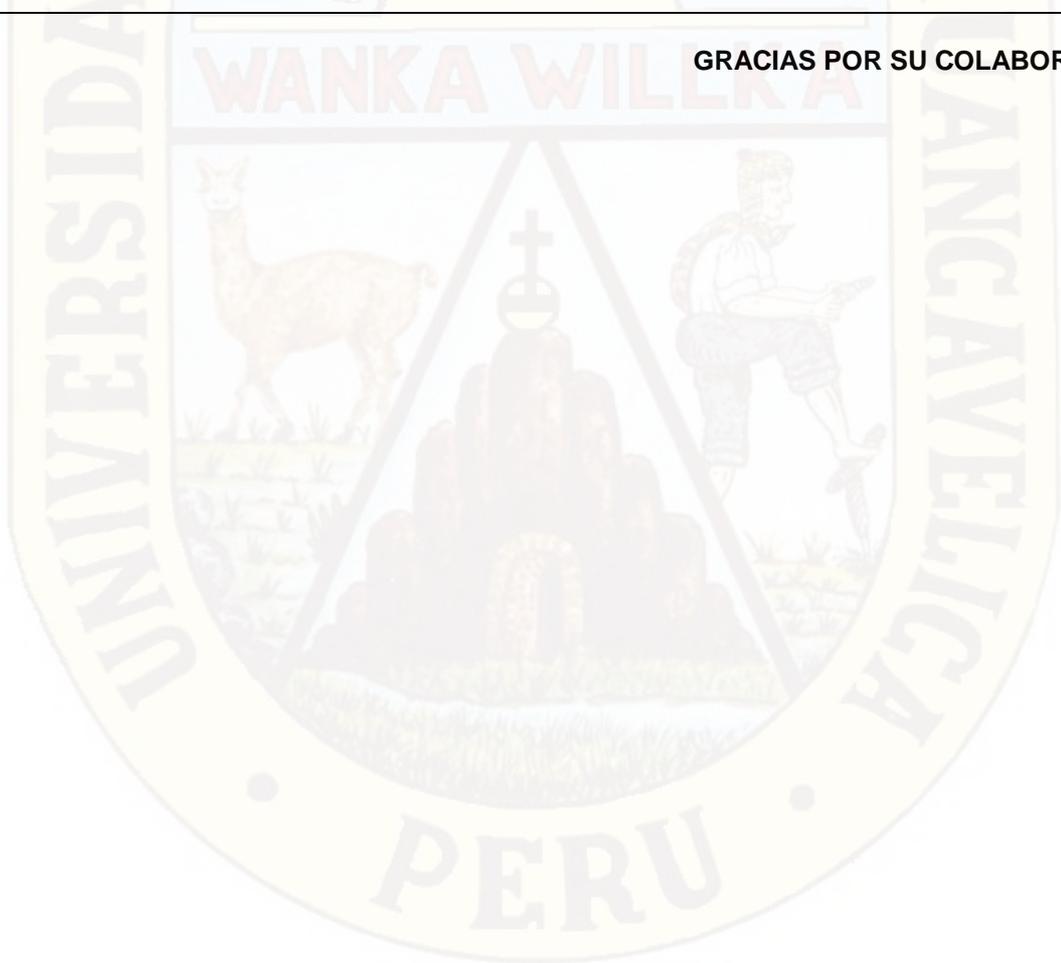
Nº	POLÍTICA LABORAL	1	2	3	4	5
1.	Es muy complicado que los trabajadores estén inscritos en planilla.					
2.	Prefiero trabajar de forma informal, pues obtengo dinero más rápidamente					
3.	Mis trabajadores trabajan sin beneficios sociales					
4.	No puedo acceder a crédito porque no estoy formalizado					

### DESARROLLO ECONÓMICO

Nº	CALIDAD DE VIDA	1	2	3	4	5
1.	Mi bienestar personal es porque mi negocio está bien					
2.	Me siento tranquilo porque el negocio está andando en forma positiva					

3.	Mi familia está asegurada a ESSALUD o SIS					
4.	Estoy segura que en el futuro mi calidad de vida mejorara					
<b>Nº</b>	<b>SATISFACCIÓN PERSONAL</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
1	Mi relación con mi familia es buena					
2	Mi familia creen en mi porque mi negocio está creciendo					
3	Tengo una reputación buena en mi cuadra o barrio					
4	Mis vecinos me tomas como modelo porque mi negocio está creciendo					
<b>Nº</b>	<b>INGRESOS</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
1	Este año mis ingresos han sido los esperados					
2	Si invierto más en las mercaderías estoy seguro que mis ingresos mejorarías					
3	No necesito de financiamiento de bancos para que opere mi negocio					
4	Ante cualquier contingencia, mis familias me apoyan económicamente					

**GRACIAS POR SU COLABORACIÓN**





# UNIVERSIDAD NACIONAL DE HUANCABELICA

## ESCUELA ACADEMICO PROFESIONAL DE CONTABILIDAD

### VALIDACIÓN DEL INSTRUMENTO DE INVESTIGACIÓN POR CRITERIO DE JUECES

#### I. DATOS GENERALES

- 1.1 Apellidos y nombres del juez : .....
- 1.2 Cargo e institución donde labora : .....
- 1.3 Nombre del instrumento evaluado : .....
- 1.4 Autor (es) del instrumento : .....

#### II. ASPECTO DE LA VALIDACIÓN

INDICADORES	CRITERIOS	Deficiente 1	Baja 2	Regular 3	Buena 4	Muy buena 5
1. CLARIDAD	Esta formulado con lenguaje apropiado y comprensible.					
2. OBJETIVIDAD	Permite medir hechos observables.					
3. ACTUALIDAD	Adecuado al avance de la ciencia y tecnología.					
4. ORGANIZACIÓN	Presentación ordenada.					
5. SUFICIENCIA	Comprende aspectos de las variables en cantidad y calidad suficiente.					
6. PERTINENCIA	Permite conseguir datos de acuerdo a los objetivos planteados.					
7. CONSISTENCIA	Pretende conseguir datos basados en teorías o modelos teóricos.					
8. COHERENCIA	Entre variables, indicadores y los ítems.					
9. METODOLOGÍA	La estrategia responde al propósito de la investigación.					
10. APLICACIÓN	Los datos permiten un tratamiento estadístico pertinente.					

<b>CONTEO TOTAL DE MARCAS</b> (realice el conteo en cada una de las categorías de la escala)	↓	↓	↓	↓	↓
	<b>A</b>	<b>B</b>	<b>C</b>	<b>D</b>	<b>E</b>

$$\text{coeficiente de validez} = \frac{1x A + 2xB + 3xC + 4xD + 5xE}{50} = \underline{\hspace{2cm}}$$

III. CLASIFICACIÓN GLOBAL (Ubique el coeficiente de validez obtenido en el intervalo respectivo y marque con un aspa en el círculo asociado)

CATEGORIA	INTERVALO
Desaprobado ○	[0,00 – 0,60]
Observado ○	<0,60 – 0,70]
Aprobado ○	<0,70 – 1,00]

#### IV. OPINIÓN DE APLICABILIDAD

Lugar.....

Huancavelica.....de.....del 20.....

**Firma del juez**

## BASE DE DATOS PARA LA CONFIABILIDAD DEL INSTRUMENTO DE MEDICIÓN

P1	P2	P3	P4	P5	P6	P7	P8	P9	P10	P11	P12
5	4	4	4	4	2	5	3	4	5	3	5
5	5	5	4	5	5	2	4	5	5	2	1
3	4	5	4	3	4	5	5	4	4	5	5
5	5	5	5	5	4	4	3	4	4	2	5
4	5	5	5	5	1	5	4	5	5	2	5
4	4	5	3	4	3	5	4	5	5	4	1
1	4	5	4	4	5	5	4	4	5	3	5
4	5	5	5	4	5	5	5	5	4	4	5
4	5	5	5	5	4	5	5	4	5	2	5
4	4	5	4	4	5	4	4	4	4	4	3
4	5	5	3	5	4	4	5	5	4	2	4
4	5	4	3	4	5	4	3	4	4	3	5
4	5	4	3	4	3	5	3	4	4	3	2
3	5	4	2	1	4	5	3	4	3	3	2
2	2	1	2	2	3	1	2	2	1	3	2

## BASE DE DATOS PARA EL PROCESAMIENTO DE DATOS

Calidad de vida					Satisfacción personal					Ingresos					Barreras burocráticas					Política tributaria					Política laboral					Informalidad de las empresas				
N	P1	P2	P3	P4	X1	P5	P6	P7	P8	X2	P9	P10	P11	P12	X3	Desarrollo económico	P13	P14	P15	P16	Y1	P17	P18	P1	P2	9	0	Y2	P21	P22	P23	P24	Y3	
1	2	3	2	2	9	2	1	2	2	7	2	2	2	2	8	24	4	4	4	4	16	4	5	3	4	16	4	1	5	4	14	46		
2	1	2	2	3	8	2	2	4	5	13	5	2	2	2	11	32	1	3	1	1	6	1	4	1	4	10	4	1	4	4	13	29		
3	1	2	1	2	6	2	4	3	2	11	2	2	1	2	7	24	3	4	5	4	16	4	5	2	4	15	4	4	4	4	16	47		
4	1	2	2	2	7	2	1	1	4	8	2	5	2	2	11	26	3	4	1	4	12	4	1	4	4	13	4	2	2	5	13	38		
5	2	2	2	2	8	2	2	2	2	8	2	2	2	1	7	23	4	4	4	4	16	4	4	4	5	17	4	4	3	4	15	48		
6	5	2	2	1	10	2	2	2	2	8	2	2	3	2	9	27	4	4	4	4	16	1	4	5	5	15	4	4	4	3	15	46		
7	2	3	2	2	9	2	1	2	2	7	2	2	2	1	7	23	4	4	4	4	16	4	4	5	4	17	2	4	4	5	15	48		
8	5	2	5	2	14	5	3	5	3	16	4	2	3	4	13	43	2	5	4	3	14	4	1	4	1	10	4	1	2	1	8	32		
9	2	2	2	2	8	2	2	2	2	8	2	2	2	1	7	23	4	4	4	4	16	4	4	4	4	16	3	4	4	4	15	47		
10	2	2	2	2	8	2	3	1	2	8	3	2	2	1	8	24	3	4	4	5	16	4	4	4	5	17	5	4	4	4	17	50		
11	2	1	1	1	5	1	2	1	2	6	1	1	1	2	5	16	5	5	4	5	19	5	4	5	4	18	5	5	5	4	19	56		
12	1	2	1	2	6	1	2	1	2	6	1	2	1	2	6	18	5	5	4	4	18	4	5	5	4	18	4	4	5	5	18	54		
13	2	2	2	2	8	2	2	2	2	8	2	2	2	2	8	24	4	4	4	4	16	2	4	4	4	14	4	4	4	5	17	47		
14	2	1	1	2	6	2	2	2	1	7	5	1	2	2	10	23	4	4	4	4	16	4	4	4	4	16	4	4	5	4	17	49		
15	1	1	1	1	4	1	2	1	2	6	1	1	1	2	5	15	5	5	5	5	20	4	5	4	4	17	5	4	5	5	19	56		
16	4	3	2	1	10	3	5	2	5	15	2	2	2	2	8	33	1	4	1	1	7	1	4	1	2	8	1	4	1	4	10	25		
17	2	2	2	1	7	2	2	2	2	8	1	2	2	2	7	22	5	3	5	4	17	5	4	4	5	18	4	4	4	4	16	51		
18	2	2	3	2	9	2	3	2	1	8	2	2	1	1	6	23	4	4	4	4	16	4	4	2	4	14	5	5	4	3	17	47		
19	5	2	5	5	17	5	2	5	2	14	5	5	2	5	17	48	1	2	1	2	6	4	1	1	4	10	1	1	4	1	7	23		
20	1	2	2	2	7	2	4	1	3	10	3	2	2	2	9	26	4	4	4	4	16	4	5	3	4	16	4	2	4	3	13	45		
21	2	2	2	2	8	2	2	2	2	8	2	1	2	2	7	23	4	4	4	4	16	4	4	4	3	15	4	4	4	5	17	48		
22	2	2	2	2	8	2	3	2	2	9	3	1	3	3	10	27	4	4	4	3	15	2	2	4	2	10	4	4	5	2	15	40		
23	2	2	2	2	8	2	2	1	2	7	2	2	2	2	8	23	4	4	4	4	16	4	4	4	4	16	4	5	4	4	17	49		
24	2	1	2	2	7	2	2	2	3	9	4	3	2	2	11	27	4	1	4	3	12	1	2	2	2	7	4	4	3	4	15	34		
25	1	2	2	1	6	1	1	2	1	5	2	1	1	1	5	16	5	4	5	5	19	4	5	5	4	18	4	4	5	4	17	54		
26	2	2	2	2	8	2	2	1	2	7	1	2	2	2	7	22	4	5	4	4	17	4	5	4	4	17	4	4	4	3	15	49		

N	Calidad de vida					Satisfacción personal					Ingresos					Desarrollo económico	Barreras burocráticas					Política tributaria					Política laboral					Informalidad de las empresas
	P1	P2	P3	P4	X1	P5	P6	P7	P8	X2	P9	P10	P11	P12	X3		P13	P14	P15	P16	Y1	P17	P18	P1	P2	Y2	P21	P22	P23	P24	Y3	
27	2	1	1	2	6	3	3	2	2	10	2	2	2	2	8	24	4	4	4	4	16	4	4	3	5	16	4	4	5	4	17	49
28	1	2	1	2	6	1	1	1	2	5	2	2	2	1	7	18	4	4	5	5	18	4	4	4	5	17	5	5	4	5	19	54
29	2	2	2	1	7	1	1	2	2	6	2	2	2	2	8	21	5	5	4	4	18	4	4	5	4	17	5	5	5	4	19	54
30	2	2	2	2	8	1	2	2	2	7	3	2	2	2	9	24	4	4	4	4	16	4	4	5	4	17	4	4	4	4	16	49
31	1	2	3	1	7	2	2	2	1	7	2	1	2	1	6	20	4	4	5	4	17	4	5	4	4	17	4	4	4	4	16	50
32	2	1	1	2	6	1	1	1	1	4	2	1	2	2	7	17	5	5	4	4	18	4	3	5	4	16	5	5	5	5	20	54
33	1	5	2	2	10	3	2	2	3	10	1	2	2	2	7	27	4	4	4	3	15	2	5	2	3	12	4	2	3	4	13	40
34	2	1	2	2	7	2	2	2	2	8	2	2	2	2	8	23	4	4	4	4	16	4	4	4	3	15	3	4	4	5	16	47
35	2	2	2	2	8	2	3	2	2	9	1	2	3	5	11	28	3	4	1	4	12	4	1	2	1	8	1	2	1	2	6	26
36	5	4	4	2	15	4	3	2	3	12	2	2	4	3	11	38	4	1	1	4	10	1	1	4	4	10	4	1	1	1	7	27
37	2	2	2	2	8	2	2	1	2	7	2	3	2	2	9	24	4	4	4	4	16	4	4	4	4	16	4	5	4	4	17	49
38	2	2	2	1	7	2	1	4	2	9	1	2	2	2	7	23	4	4	4	4	16	2	2	4	4	12	5	5	4	4	18	46
39	2	2	2	2	8	1	2	2	2	7	2	2	1	2	7	22	5	5	4	3	17	4	4	4	3	15	4	4	4	4	16	48
40	2	2	1	4	9	2	5	5	5	17	4	4	2	2	12	38	1	4	2	1	8	1	3	1	4	9	1	1	1	1	4	21
41	2	1	2	1	6	2	2	2	2	8	2	2	1	5	10	24	4	4	4	4	16	4	4	4	5	17	5	4	4	4	17	50
42	2	2	2	2	8	1	3	2	2	8	2	2	2	2	8	24	4	4	4	4	16	5	4	4	4	17	4	4	4	4	16	49
43	5	4	4	3	16	4	3	4	3	14	2	2	5	2	11	41	1	4	1	4	10	1	4	4	4	13	2	1	1	2	6	29
44	2	1	2	1	6	3	1	2	1	7	2	1	2	2	7	20	4	5	4	5	18	5	5	5	4	19	5	5	4	4	18	55
45	2	1	2	2	7	1	2	1	2	6	3	2	5	2	12	25	4	4	4	4	16	4	4	4	5	17	5	4	4	4	17	50
46	2	2	4	2	10	4	5	2	5	16	4	2	2	2	10	36	4	2	1	1	8	1	1	1	1	4	1	1	1	1	4	16
47	2	5	3	1	11	2	2	2	3	9	2	1	2	2	7	27	5	1	1	1	8	2	2	5	2	11	2	4	1	4	11	30
48	1	1	2	1	5	1	1	1	1	4	1	1	2	2	6	15	4	4	5	5	18	4	4	5	5	18	4	4	4	4	16	52
49	2	2	2	1	7	1	2	2	1	6	2	2	2	2	8	21	5	4	5	4	18	4	4	4	5	17	4	4	5	4	17	52
50	2	2	1	2	7	2	2	2	2	8	2	1	2	2	7	22	4	5	4	4	17	4	4	3	4	15	5	4	4	4	17	49
51	2	3	2	2	9	2	2	2	3	9	2	1	2	2	7	25	4	4	4	4	16	4	4	4	4	16	4	4	5	4	17	49
52	2	2	1	2	7	2	2	1	2	7	2	2	2	3	9	23	4	4	4	4	16	4	4	4	4	16	5	4	4	3	16	48
53	5	2	4	2	13	4	2	4	4	14	2	2	4	3	11	38	1	4	1	4	10	1	1	1	4	7	4	1	1	1	7	24
54	2	2	2	2	8	2	2	2	2	8	2	3	3	2	10	26	3	4	4	4	15	4	5	4	4	17	3	1	2	4	10	42

N	Calidad de vida					Satisfacción personal					Ingresos					Desarrollo económico	Barreras burocráticas					Política tributaria					Política laboral					Informalidad de las empresas
	P1	P2	P3	P4	X1	P5	P6	P7	P8	X2	P9	P10	P11	P12	X3		P13	P14	P15	P16	Y1	P17	P18	P1	P2	Y2	P21	P22	P23	P24	Y3	
55	1	2	2	2	7	2	1	2	2	7	2	2	2	1	7	21	4	5	4	5	18	5	5	3	4	17	5	4	5	3	17	52
56	2	2	3	2	9	2	3	1	2	8	2	2	2	2	8	25	1	1	1	1	4	4	4	2	4	14	4	2	1	2	9	27
57	2	2	2	2	8	3	4	3	3	13	2	2	3	2	9	30	4	4	3	4	15	4	4	4	2	14	4	3	4	3	14	43
58	2	2	2	2	8	1	2	1	2	6	1	2	2	2	7	21	4	5	4	4	17	4	5	4	4	17	4	4	4	5	17	51
59	1	1	2	2	6	2	2	2	2	8	2	2	2	2	8	22	4	4	4	5	17	4	3	4	4	15	5	4	4	4	17	49
60	2	1	1	1	5	3	2	2	2	9	2	1	2	2	7	21	4	4	4	5	17	4	4	4	5	17	4	4	4	4	16	50
61	2	2	2	2	8	2	3	2	3	10	1	4	2	2	9	27	4	3	4	4	15	2	2	2	2	8	3	4	4	4	15	38
62	4	5	2	5	16	2	5	2	5	14	2	5	5	2	14	44	4	1	4	1	10	1	1	4	1	7	1	1	1	2	5	22
63	2	2	2	2	8	2	1	2	2	7	2	2	2	1	7	22	4	4	5	4	17	4	4	4	4	16	4	4	4	4	16	49
64	1	2	1	2	6	2	3	2	2	9	2	2	2	2	8	23	4	4	4	4	16	5	5	4	3	17	5	4	4	4	17	50
65	5	5	5	2	17	5	5	5	4	19	5	5	5	5	20	56	1	1	1	1	4	1	1	1	1	4	4	1	1	4	10	18
66	2	2	2	1	7	2	3	5	2	12	4	5	2	2	13	32	1	3	1	1	6	2	4	2	4	12	4	2	1	2	9	27
67	2	2	2	2	8	2	2	3	3	10	2	3	2	4	11	29	5	4	1	4	14	4	2	2	4	12	4	2	2	2	10	36
68	4	5	4	2	15	4	2	5	2	13	5	2	5	3	15	43	1	2	1	1	5	4	1	1	2	8	1	1	1	4	7	20
69	2	3	2	2	9	2	2	2	2	8	3	2	3	2	10	27	4	4	4	4	16	5	1	4	5	15	4	3	4	4	15	46
70	2	5	5	5	17	5	5	2	5	17	1	5	2	5	13	47	1	1	1	2	5	1	1	2	1	5	1	1	1	1	4	14
71	2	2	1	1	6	4	1	1	2	8	2	2	2	2	8	22	5	4	4	4	17	4	5	4	4	17	4	4	4	4	16	50
72	2	2	2	2	8	2	1	2	2	7	2	1	2	2	7	22	4	5	4	4	17	4	4	4	4	16	4	4	4	4	16	49
73	2	3	2	2	9	2	2	2	3	9	2	1	2	2	7	25	4	5	3	4	16	5	5	5	1	16	4	4	4	4	16	48