

UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y
EMPRESARIALES



TESIS DOCTORAL

**Transición hacia la formalidad de las micro y pequeñas
empresas: una aproximación del entorno institucional y sus
niveles**

MEMORIA PARA OPTAR AL GRADO DE DOCTOR

PRESENTADA POR

Brenda Liz Silupú Garcés

Directoras

María Ángeles Montoro Sánchez
María Belén Usero Sánchez

Madrid

UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES



TESIS DOCTORAL

Transición hacia la formalidad de las micro y pequeñas empresas: una aproximación del entorno institucional y sus niveles

MEMORIA PARA OPTAR EL GRADO DE DOCTORA

PRESENTADA POR

Brenda Liz Silupú Garcés

DIRECTORES

Dra. María Ángeles Montoro Sánchez
Dra. María Belén Usero Sánchez

UNIVERSIDAD COMPLUTENSE DE MADRID

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES



TESIS DOCTORAL

Transición hacia la formalidad de las micro y
pequeñas empresas: una aproximación del entorno
institucional y sus niveles

Doctoranda: Brenda Liz Silupú Garcés

Directores: Dra. María Ángeles Montoro Sánchez
Dra. María Belén Usero Sánchez

Madrid, 2021

Gracias Dios, por hacer todo posible...

*Para Guillermo y Sofía,
quienes son mi fortaleza para
seguir adelante.*

A la memoria de mi padre

Juan Silupú

Agradecimientos

Son muchas personas a quienes debo agradecer al presentar esta tesis doctoral. Son personas que siempre han estado pendientes de mi desarrollo personal y profesional. Mi familia, mi esposo, Segundo Calle, y mis hijos, Guillermo y Sofía, me han brindado todo su apoyo incondicional en esta lucha constante de cumplir con mis objetivos. Sin ellos no habría podido concretar este gran logro. También les agradezco a mis padres, Juan y Socorro, que son ejemplo de perseverancia y lucha constante para salir adelante.

No puedo dejar de mencionar la gran dedicación y esmero de mis directores de tesis: la Dra. Belén Usero, tan paciente al ofrecerme sus consejos y ayuda para mejorar el trabajo de investigación; y la Dra. María Ángeles Montoro, quien me ha motivado, día a día, en los avances de este proyecto, además de brindarme todas las facilidades para el desarrollo de la tesis doctoral. Agradezco haberlas conocido en este camino de la investigación, que ha sido la mejor experiencia que me ha tocado vivir.

Un agradecimiento especial al Dr. Álvaro Tresierra por su confianza y por haberme ofrecido la oportunidad de realizar los estudios doctorales con el apoyo económico de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de Piura, institución donde trabajo actualmente. Gracias, también, a Sergio Reyes, que un día fue mi alumno, luego mi asistente y ahora mi gran apoyo en temas de investigación.

La investigación es una pasión que colma de alegría a las personas cuando se pueden compartir los resultados obtenidos y contribuir a la mejora de un grupo de actores económicos. Creo que este es el primer peldaño para continuar en el sendero de la investigación especialmente dirigida a micro y pequeñas empresas. Agradezco a todos los empresarios que compartieron sus experiencias, brindándome el conocimiento práctico para entender su comportamiento en el contexto en el que se encuentran.

Tabla de contenido

Índice de tablas.....	5
Índice de figuras.....	7
Lista de abreviaturas	9
Resumen.....	11
<i>Abstract</i>	15
CAPÍTULO 1: Introducción general de la tesis	19
1.1. MOTIVACIÓN Y ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN	19
1.1.1. La informalidad empresarial	19
1.1.2. Causas y consecuencias de la informalidad	25
1.1.3. El rol del contexto en la transición hacia la formalidad	29
1.2. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN	32
1.2.1. Objetivo general	32
1.2.2. Objetivos específicos.....	33
1.3. METODOLOGÍA.....	35
1.4. ESTRUCTURA DE LA TESIS.....	38
CAPÍTULO 2: Marco teórico e hipótesis	41
2.1. TEORÍAS DE LA INFORMALIDAD.....	41
2.1.1. Teoría moderna	41
2.1.2. Teoría estructuralista	43
2.1.3. Teoría neoliberal	44
2.1.4. Teoría posestructuralista	45

2.2. ENTORNO INSTITUCIONAL E INFORMALIDAD EMPRESARIAL.....	46
2.3. TRANSICIÓN HACIA LA FORMALIDAD: MACRO, MICRO Y MESOENTORNO.....	47
2.3.1. Macroentorno	48
2.3.2. Microentorno.....	55
2.3.3. Mesoentorno.....	60
2.4. HIPÓTESIS DE INVESTIGACIÓN.....	67
2.4.1. Entorno macro/micro y formalidad empresarial.....	67
2.4.2. Entorno macro/meso y formalidad empresarial	74
2.4.3. Entorno micro/meso y formalidad empresarial	80
CAPÍTULO 3: Metodología de la investigación.....	91
3.1. CONTEXTO EMPÍRICO.....	91
3.1.1. EMYPE	93
3.1.2. ENAHO	94
3.2. METODOLOGÍA DEL MACRO/MICROENTORNO Y LA FORMALIDAD EMPRESARIAL	95
3.2.1. Descripción de la muestra	95
3.2.2. Medición de las variables	96
3.2.3. Modelos de regresión	99
3.3. METODOLOGÍA DEL MACRO/MESOENTORNO Y LA FORMALIDAD EMPRESARIAL	100
3.3.1. Descripción de la muestra	100
3.3.2. Medición de las variables	100
3.3.3. Modelos de regresión	104

3.4. METODOLOGÍA DEL MICRO/MESOENTORNO Y LA FORMALIDAD EMPRESARIAL	106
3.4.1. Descripción de la muestra	106
3.4.2. Medición de las variables	107
3.4.3. Modelos de regresión	110
CAPÍTULO 4: Resultados y discusión	113
4.1. RESULTADOS DEL MACRO/MICROENTORNO Y LA FORMALIDAD EMPRESARIAL	113
4.2. RESULTADOS DEL MACRO/MESOENTORNO Y LA FORMALIDAD EMPRESARIAL	124
4.3. RESULTADOS DEL MICRO/MESOENTORNO Y LA FORMALIDAD EMPRESARIAL	135
4.4. DISCUSIÓN GENERAL DE LOS PRINCIPALES RESULTADOS	150
CAPÍTULO 5: Conclusiones de la tesis doctoral	157
5.1. CONTRIBUCIONES TEÓRICAS Y EMPÍRICAS	157
5.2. CONTRIBUCIONES EMPRESARIALES Y POLÍTICAS ECONÓMICAS	162
5.3. LIMITACIONES DE LA INVESTIGACIÓN	165
5.4. FUTURAS LÍNEAS DE INVESTIGACIÓN	166
REFERENCIAS	169
Apéndice	199

Índice de tablas

Tabla 1 Medidas de informalidad de acuerdo con la revisión de la literatura	25
Tabla 2 Tamaño de la economía informal como porcentaje del PIB (América Latina y el Caribe)	32
Tabla 3 Factores del macroentorno institucional y la informalidad empresarial	54
Tabla 4 Factores del microentorno institucional (características del emprendedor) y la informalidad empresarial	59
Tabla 5 Factores del microentorno institucional (características de la empresa) y la informalidad empresarial	60
Tabla 6 Niveles asociados a la formalidad empresarial	68
Tabla 7 Producción y empleo de la economía informal en Perú	91
Tabla 8 Número total de encuestas realizadas	95
Tabla 9 Mypes, según tipo de formalidad	107
Tabla 10 Metodología de la investigación	111
Tabla 11 Indicador de los niveles de formalidad en las micro y pequeñas empresas	115
Tabla 12 Estadísticas descriptivas según nivel de formalidad	116
Tabla 13 Matriz de correlación	118
Tabla 14 Regresiones para la variable ‘nivel de formalidad’	120
Tabla 15 Efectos marginales sobre las probabilidades estimadas en distintos niveles de formalidad	122
Tabla 16 Estadística descriptiva y matriz de correlación	129
Tabla 17 Regresiones para la variable formalidad regional	132
Tabla 18 Impactos promedio	133
Tabla 19 Estadística descriptiva para micro y pequeñas empresas formales e informales	139
Tabla 20 Matriz de correlación	140
Tabla 21 Estadística descriptiva para micro y pequeñas empresas informales	142
Tabla 22 Regresiones para las variables formalidad empresarial e informalidad por subsistencia	146

Tabla 23 Efectos marginales sobre las probabilidades estimadas en empresas formales e informales	149
Tabla 24 Resumen de las hipótesis y resultados empíricos	154

Índice de figuras

Figura 1 Economía informal por región (promedios, en porcentaje del PIB).....	31
Figura 2 Niveles del entorno institucional e informalidad empresarial	35
Figura 3 Entorno institucional e informalidad empresarial.....	66
Figura 4 Relación del marco teórico con el entorno institucional	66
Figura 5 Modelo teórico del nivel de formalidad empresarial	74
Figura 6 Modelo teórico de la formalidad regional	80
Figura 7 Modelo teórico para la formalidad empresarial.....	89
Figura 8 Modelo e hipótesis de los factores del macro/microentorno	114
Figura 9 Modelo e hipótesis de los factores del macro/mesoentorno	125
Figura 10 Tasa de informalidad de micro y pequeñas empresas, por región	127
Figura 11 Tasa de corrupción, por región	128
Figura 12 Modelo e hipótesis de los factores micro/mesoentorno.....	137
Figura 13 Medidas de formalidad empresarial	151
Figura 14 Factores del entorno institucional.....	153

Lista de abreviaturas

BID: Banco Interamericano de Desarrollo

CAF: Banco de Desarrollo de América Latina

CEPAL: Comisión Económica para América Latina y el Caribe

CIET: Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo

CITE: Centro de Innovación Productiva y Transferencia de Tecnología

EMYPE: Encuesta Nacional de la Micro y Pequeña Empresa

ENAHOG: Encuesta Nacional de Hogares

GEM: *Global Entrepreneurship Monitor*

ILO: *International Labour Organization*

INEI: Instituto Nacional de Estadística e Informática

MTPE: Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo

MYPE: Micro y Pequeña Empresa

OCDE: Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico

OIT: Organización Internacional del Trabajo

OLS: *Ordinary Least Squares*

PIB: Producto Interno Bruto

PEA: Población económicamente activa

SUNAT: Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria

TAE: Tasa de actividad emprendedora

TEA: *Total early-stage entrepreneurial activity*

UIT: Unidad impositiva tributaria

Resumen

El objetivo principal de esta tesis doctoral, *Transición hacia la formalidad de las micro y pequeñas empresas: una aproximación del entorno institucional y sus niveles*, es profundizar en el conocimiento de cómo el entorno institucional en sus diferentes esferas (macro, micro y meso) afectan la decisión del micro y pequeño empresario en la transición hacia la formalidad en países emergentes. La literatura ha analizado ampliamente el macroentorno institucional, especialmente el efecto de la burocracia, y la mayor parte de la evidencia ha considerado una decisión binaria el hecho de convertirse en empresa formal. Se ha prestado escasa atención al estudio de los niveles de formalidad cuando, en la realidad, el proceso hacia la formalidad puede ser algo gradual. En este sentido, cobran especial relevancia las percepciones de los empresarios sobre los trámites que han realizado y que deben completar para conseguir formalizar totalmente su empresa. Con respecto al análisis del microentorno, que establece que la decisión de formalización viene determinada por las características del individuo y de la empresa, se hará hincapié en el estudio del género que apenas ha sido analizado. En países emergentes, cada vez hay más mujeres que optan por ser empresarias y deben decidir si permanecen en la informalidad o dan el paso a la formalidad. Y, desde el nivel del mesoentorno institucional, es escasa la literatura que analiza la influencia del entorno más cercano del empresario en su decisión de ser formal. Casi no hay evidencia del efecto contagio que puede tener la informalidad proveniente de regiones cercanas con elevadas tasas de informalidad y corrupción.

Un avance de este trabajo es explorar algunas relaciones existentes entre los distintos niveles del entorno institucional y, por ello, se presentan tres objetivos específicos. Primero, se pretende conocer, para empresas que han iniciado el proceso de formalización, de qué manera el macroentorno, la percepción de los emprendedores sobre los trámites de formalización y el microentorno que considera las condiciones de la industria son relevantes para determinar el

nivel de formalidad. El segundo objetivo específico se refiere al macro y mesoentorno, y analiza el efecto contagio de la informalidad y la corrupción entre empresas ubicadas en regiones cercanas (contexto regional - mesoentorno). Además, examina la relación entre corrupción (macroentorno) y formalidad. Finalmente, para el tercer objetivo específico se estudian los factores del micro y mesoentorno que limitan el potencial de crecimiento de las mujeres empresarias y los motivos para que estas empresas permanezcan en la informalidad, teniendo en cuenta su tamaño (microentorno) y su contexto local (mesoentorno).

Esta tesis centra el estudio en micro y pequeñas empresas en Perú. La falta de evidencia empírica en América Latina hace relevante la presente investigación junto con el hecho de que Perú es una de las economías emergentes con mayores índices de informalidad.

Para realizar análisis empíricos que cubran los objetivos, se recurre a fuentes de información secundaria. Se han utilizado datos de la Encuesta Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (EMYPE) correspondiente al año 2012 con una muestra de 4 619 micro y pequeñas empresas (para el primer objetivo); y la Encuesta Nacional de Hogares (ENAHO), con información del período 2011-2017 y un marco muestral de 168 regiones (para el segundo objetivo). Asimismo, la ENAHO del período 2014-2018 se emplea con una muestra de 49 775 micro y pequeñas empresas para el último objetivo. Se utilizan modelos de regresión logística y de regresión espacial. Cabe mencionar que los modelos de panel espacial son una novedad en el análisis de la formalidad empresarial.

Los resultados en referencia al macro y microentorno muestran evidencia empírica de que la manera en que los empresarios perciben la facilidad de los trámites de formalización —en empresas que han iniciado el proceso— aumentan la probabilidad de ser formales. Este efecto se mantiene, incluso, en empresas que pertenecen a sectores de alta informalidad. Se demuestra que la percepción u opinión que tenga el empresario sobre el proceso de formalización es relevante para que pueda terminarlo y considerarse una empresa formal. Los resultados del

segundo objetivo de investigación, relacionados con el macro y el mesoentorno, confirman que la informalidad no solo está limitada a un espacio geográfico, sino que fluye con la interacción del empresario con sus redes de contactos más cercanos, generando un efecto contagio. De acuerdo con lo anterior, se establece que el análisis espacial o regional asociado a la cercanía geográfica y la construcción de un espacio común se debe incorporar en la literatura de los determinantes que explican la formalidad empresarial. A este respecto, se evidencian factores geográficos decisivos para que el empresario sea formal. Por último, los resultados del análisis de los factores del micro y el mesoentorno determinan la diferencia de género en el tratamiento de la formalidad en empresas con más de tres años de operación. Esto conduce a establecer que existen determinantes relacionados con el tamaño y el contexto local que caracterizan a las mujeres empresarias informales, y que son diferentes de los hombres empresarios. Además, las empresarias informales deciden permanecer en este sector debido a que sus negocios son de subsistencia, mientras que los hombres consideran que la informalidad es una oportunidad que deben aprovechar.

Se concluye que existen factores del macro, micro y mesoentorno que influyen en la decisión del empresario hacia la formalidad. Para incentivar la formalización de las micro y pequeñas empresas en Perú, se deben aplicar políticas inclusivas (por tipo de género) dirigidas a crear una mayor cultura tributaria y que permitan dar a conocer las ventajas y oportunidades que ofrece la formalización. La formalidad les posibilita acceder a fuentes de financiación, ampliar su cartera de clientes y mejorar los canales de comercialización; todo ello contribuirá a que las empresas salgan de la sobrevivencia hacia una etapa de crecimiento. Además, es necesario incluir políticas descentralizadas que agilicen el proceso de formalización, especialmente en regiones donde existen mayores tasas de informalidad.

Palabras claves: mypes, niveles de formalidad, informalidad empresarial, informalidad espacial, diferencia de género, mujer empresaria.

Abstract

The main objective of this doctoral thesis, “Transition towards the formality of micro and small companies: an approach of the institutional environment and its levels”, is to deepen the knowledge of how the institutional environment in its different spheres (macro, micro, and meso) affect the decision of the micro and small entrepreneur in the transition to formality in emerging countries. The literature has extensively analyzed the institutional macroenvironment, especially the effect of bureaucracy, and most of the evidence has considered a binary decision to become a formal company. Little attention has been paid to studying levels of formality when, of sure, the process towards formality may be somewhat gradual. In this sense, the perceptions of entrepreneurs about the procedures they have carried out and which they must complete to fully formalize their company are particularly relevant. Concerning the analysis of the microenvironment, which establishes that the formalization decision is determined by the characteristics of the individual and the company, emphasis will be placed on the study of gender, which has hardly been analyzed. In emerging countries, more and more women choose to be entrepreneurs and must decide whether to remain informal or to move to formality. And, from the level of the institutional meso-environment, there is little literature that analyzes the influence of the employer's closest environment on his decision to be formal. There is almost no evidence of the contagion effect that informality can have from nearby regions with high rates of informality and corruption.

A breakthrough of this work is to explore some existing relationships between the different levels of the institutional environment and, therefore, three specific objectives are presented. First, it is intended to know how the macroenvironment, the perception of entrepreneurs about formalization procedures and the microenvironment that considers the conditions of the industry are relevant to determine the level of formality of companies that have started the formalization process. The second specific objective refers to the macro and meso-environment

and analyzes the contagion effect of informality and corruption among companies located in nearby regions (regional context – meso-environment). In addition, it examines the relationship between corruption (macroenvironment) and formality. Finally, for the third specific objective, the factors of the micro and meso-environment that limit the growth potential of women entrepreneurs and the reasons why these companies remain informal are studied, considering their size (microenvironment) and their local context (meso-environment).

This thesis focuses the study on micro and small companies in Peru. The lack of empirical evidence in Latin America makes this research relevant, together with the fact that Peru is one of the emerging economies with the highest rates of informality.

To carry out empirical analyzes that achieve the objectives, secondary information sources are used. Data from the National Survey of Micro and Small Enterprises (EMYPE, for its Spanish acronym) corresponding to the year 2012 with a sample of 4 619 micro and small enterprises (for the first objective) have been used; and the National Household Survey (ENAHU, for its Spanish acronym), with information for the period 2011-2017 and a sampling frame of 168 regions (for the second objective). Likewise, the ENAHU for the 2014-2018 period is used with a sample of 49 775 micro and small companies for the last objective. Logistic regression and spatial regression models are used. It should be mentioned that the spatial panel models are a novelty in the analysis of business formality.

The results related to the macro and microenvironment show empirical evidence that the perceptions of entrepreneurs about the ease of formalization procedures—in companies that have started the process— increase the probability of being formal. This effect is maintained even in companies belonging to highly informal sectors. It is shown that the entrepreneur's perception or opinion regarding the formalization process is relevant for him to be completed and considered a formal company. The results of the second research objective, related to the macro and the meso-environment, confirm that informality is not only limited to geographic

space but also flows with the interaction of the employer with his or her closest networks of contacts, generating a contagion effect. In accordance with the foregoing, it is established that the spatial or regional analysis associated with geographic proximity and the construction of a common space should be incorporated into the literature about the determinants that explain business formality. In this regard, geographic factors are evident that influence the entrepreneur's decision to be formal. Finally, the results of the analysis of the micro and meso-environment factors determine the gender difference in the treatment of formality in companies with more than three years of operation. This leads to establishing that there are determinants related to size and local context that characterize informal women entrepreneurs and that they are different from men entrepreneurs. In addition, informal businesswomen decide to remain in this sector because their businesses are subsistence, while men consider informality to be an opportunity that they should take advantage of.

It is concluded that there is macro, micro, and meso-environmental factors that influence the entrepreneur's decision towards formality. To encourage the formalization of micro and small businesses in Peru, inclusive policies (by type of gender) should be applied aimed at creating a greater tax culture and making it possible to publicize the advantages and opportunities that formalization offers. Formality enables them to access sources of financing, expand their client portfolio, and improve marketing channels. All of this will help companies to emerge from survival into a growth stage. Furthermore, it is necessary to include decentralized policies that speed up the formalization process, especially in regions where there are higher rates of informality.

Keywords: MSEs, levels of formality, business informality, spatial informality, gender difference, female entrepreneur.

CAPÍTULO 1: Introducción general de la tesis

1.1. MOTIVACIÓN Y ANTECEDENTES DE LA INVESTIGACIÓN

1.1.1. *La informalidad empresarial*

La informalidad empresarial —entendida como las actividades realizadas por las empresas que se encuentran fuera del marco legal, pero cuyos ingresos son legítimos para un grupo social— es un tema preocupante para los gobiernos. El hecho de que exista informalidad en la economía desemboca en evasión fiscal, empleo informal, inseguridad laboral, competencia desleal entre las empresas, lo que limita el crecimiento de estas y supone una pérdida de competitividad para los países (Mbaye *et ál.*, 2020; Williams y Bezeredi, 2018a; Williams y Liu, 2019).

El término ‘economía informal’ —llamado en sus inicios ‘sector tradicional’— empieza a estudiarse a finales de los años 60. Lewis (1959) desarrolla una teoría del crecimiento económico y habla de la existencia de un sector subterráneo que incluye a los individuos más pobres y que son marginados de la economía formal. Sin embargo, es el trabajo realizado por Hart (1971) sobre la economía de Ghana el que menciona, por primera vez, el concepto de ‘economía informal’, definiéndolo como un sector tradicional conformado por personas pobres que sobreviven realizando múltiples actividades (no delictivas) a pequeña escala y se encuentran al margen de las autoridades reguladoras.

Las actividades incluidas en la economía informal se dan a conocer a partir de un informe publicado por la Organización Internacional del Trabajo [OIT] en el año 1972 sobre el análisis económico en Kenia. En dicho informe se analizaban aquellas actividades empresariales que no se registraban, reconocían, protegían ni reglamentaban, y esta economía informal incluía desde actividades de supervivencia hasta aquellas que eran rentables (Tokman, 2004).

En 1993, ante los diversos enfoques sobre el tratamiento de la informalidad, en la 15^o Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo [CIET] se adopta una definición global de la economía informal, que incluye tanto a las empresas informales como el empleo informal (OIT, 2014). Esta definición considera que una empresa es informal si reúne las siguientes características (Husmanns, 2004; International Labour Office [ILO], 2018; OIT, 2014):

- No cumple con el marco legal para la operación del negocio ni está registrada en los organismos reguladores.
- Es privada y no está incorporada¹, es decir, no se ha constituido en sociedad y no lleva cuentas o registros.
- Produce bienes y servicios comercializables.
- Tiene pocos trabajadores y la mayoría son familiares que no están suscritos a una legislación laboral.

Cabe destacar que el umbral de trabajadores es definido de acuerdo con las circunstancias de cada actividad económica y varía entre países. Por ejemplo, en India se toma un umbral de cinco trabajadores (Husmanns, 2004).

La definición de informalidad incluye, también, a los trabajadores por cuenta propia, pero excluye las actividades realizadas en la agricultura, la producción para el autoconsumo y las actividades de voluntariado. La definición global del concepto ‘economía informal’ permitió homogenizar los indicadores nacionales sobre informalidad a nivel mundial (OIT, 2018a).

Posteriormente, en la 17^o CIET realizada en el año 2003, se incluyen tres categorías de empleo informal: “1) empleo informal en el sector informal; 2) empleo informal en el sector formal y 3) empleo informal de los hogares” (ILO, 2003, p. 2). Sin embargo, es en la 19^o CIET,

¹ Se entiende como empresa privada no incorporada, aquella empresa de propiedad de un individuo o de una familia que no se encuentra constituida como entidad jurídica independiente de sus propietarios, y que no dispone de registros o cuentas que posibiliten desligar las actividades financieras de la empresa de las del propietario.

del año 2005, donde se logra alcanzar una definición que distingue la empresa informal del empleo informal (Benanav, 2019; OIT, 2014, 2018a). A partir de entonces, la literatura comienza a enfocarse en analizar cómo se comportan los emprendedores y los empresarios informales, considerando los diferentes factores del contexto que influyen en su decisión.

En este sentido, se hace necesario el análisis del contexto donde opera la empresa informal para lograr un mejor entendimiento de las razones que le llevan a operar al margen de la ley. La literatura ha establecido la existencia de múltiples causas relacionadas con el contexto que conducen a una empresa a funcionar informalmente. Dichas causas se pueden evaluar desde lo institucional o lo individual (De Castro *et ál.*, 2014).

Con respecto al nivel institucional, se determina que la informalidad en las empresas se origina por la discrepancia que existe entre lo que es legal y legítimo en una sociedad. Es decir, si las leyes y regulaciones no se alinean de acuerdo con las normas o costumbres de una sociedad se genera una incongruencia institucional porque las personas buscan legitimidad; es decir, ser aceptados por la sociedad, y esto puede conllevar a no cumplir con las leyes. Este contexto es aprovechado por los emprendedores y empresarios para actuar dentro de la informalidad (Williams y Bezeredi, 2018b; Williams y Krasniqi, 2018; Williams y Shahid, 2016; Vu, 2014).

Si se analiza la informalidad empresarial a nivel individual, se establece que el origen radica en las características inherentes a la empresa y el emprendedor, incluyendo las consideraciones cognitivas y éticas que desarrolla en base a su contexto (Babbitt *et ál.*, 2015; Fernández-Mateo y Kaplan, 2018; Williams y Liu, 2019; Williams *et ál.*, 2016; Williams *et ál.*, 2017).

Por lo expuesto anteriormente, se aprecia que el enfoque multidimensional del contexto y la existencia de múltiples factores tienen injerencia en la decisión del empresario acerca de ser formal o informal. En sus inicios, a partir del trabajo de Hart (1971), se observaba la

informalidad como un problema o fenómeno. Después, se ha considerado que la informalidad empresarial era una solución para salir de la pobreza. Y en los últimos años, se reconoce la informalidad como un estilo de vida característico en algunos sectores económicos, áreas geográficas o sociedades (García, 2019; Mbaye *et ál.*, 2020; Phun *et ál.*, 2019; World Bank, 2015).

Es importante mencionar que existe una extensa literatura sobre las diferentes maneras de medir la informalidad en una empresa. Diversos investigadores, denominados tradicionales y neoliberales, consideran a una empresa como informal si no se encuentra en el registro conforme a ley para realizar el pago de sus impuestos (Autio y Fu, 2015; Fajnzylber, *et ál.*, 2011; Friedman *et ál.*, 2000; Perry *et ál.*, 2007). Sin embargo, otra corriente de investigadores, los posestructuralistas, incluyen en la medición de la informalidad varias características referidas a la falta de cumplimiento de las exigencias legales para que la empresa pase a ser formal (De Castro *et ál.*, 2014; Mbaye *et ál.*, 2020; Williams *et ál.*, 2016).

De Castro *et ál.* (2014) fueron de los primeros investigadores en incluir una definición multidimensional del concepto ‘informalidad empresarial’ y, además, establecieron que la informalidad podía expresarse en niveles. Estos autores tienen en cuenta el cumplimiento de las exigencias legales, y consideran que, para ser formal, una empresa debe cumplir con los siguientes registros:

- Encontrarse registrada en el organismo recaudador de impuestos.
- Registrar a sus trabajadores para asegurarles el acceso a un seguro social.
- Poseer permisos y licencias para que funcione la empresa.

De Castro *et ál.* (2014) establecen que la formalización es un proceso que implica cumplir con todos los requerimientos regulativos que exige el gobierno. Si el emprendedor no cumple con ellos, se considera que la empresa es informal; y presenta un grado de informalidad si las cumple parcialmente. Este estudio se toma como referencia para el desarrollo de otras

investigaciones posteriores. Por otro lado, Williams *et ál.* (2016), consideran que una empresa es informal si no cumple los siguientes criterios:

- Estado legal de la empresa (si está constituida en sociedad).
- Registro de cuentas (registros que separen los ingresos del hogar de los de la empresa).
- Registro tributario de la empresa.

Williams *et ál.* (2016) determinaron tres niveles de informalidad. El nivel más alto, denominado ‘empresas informales’, son aquellas que no cumplen ninguno de los tres criterios anteriores. El peldaño medio está conformado por las empresas de informalidad moderada que no cumplen al menos con dos criterios. Por último, en el más bajo, están las empresas de informalidad leve que no cumplen al menos un criterio. Estos niveles de informalidad fueron aplicados en micro y pequeñas empresas en Lahore, Pakistán (Williams *et ál.*, 2016).

Además de De Castro *et ál.* (2014) y Williams *et ál.* (2016), otros estudios recientes también emplean esta definición multidimensional de la informalidad empresarial (Mbaye *et ál.*, 2020; Williams y Bezeredi, 2018b; Williams y Kedir, 2016; Williams y Shahid, 2016). En un análisis realizado en países de África, se consideran siete criterios que definen los niveles de informalidad teniendo en cuenta: el tamaño de la empresa, el registro de la empresa ante las autoridades locales, el pago de impuestos, el uso de líneas de financiación, la tenencia de un local fijo, el acceso a préstamos bancarios y el registro de los trabajadores en la seguridad social. Por ejemplo, si la empresa es pequeña con menos de cinco trabajadores, no está registrada, no paga impuestos, no tiene acceso a fuentes de financiación, no posee un local fijo, no ha recibido préstamos bancarios y sus trabajadores no están registrados, entonces es una empresa informal; y, según el grado de cumplimiento de los criterios anteriores, se definen los niveles de informalidad (Mbaye *et ál.*, 2020).

En consecuencia, en el concepto de la informalidad empresarial se consideran múltiples factores del contexto para su definición y medición. Los procesos sociales aprendidos dentro de una sociedad que tiene tradiciones y costumbres, junto con el entorno político y económico actual generan diferentes contextos que deben ser observados a la hora de identificar la informalidad empresarial (Banks *et ál.*, 2020). Asimismo, es importante mencionar la existencia de niveles de informalidad y el hecho de que las empresas informales pueden ir cumpliendo requisitos y pasar a un grado de informalidad medio o leve; y, si continúan cumpliendo los requisitos exigidos, podrían convertirse en empresas formales.

Algunos estudios que han analizado la informalidad en distintos países han considerado diferentes medidas que incluyen indicadores económicos. Otros trabajos se han centrado en la informalidad empresarial y, para ello, han utilizado variables dicotómicas que consideran si la empresa es formal por cumplir —al menos— con el registro de pago de impuestos. Algunos de los últimos trabajos que analizan la informalidad empresarial utilizan un índice que mide diversos niveles de informalidad. En la Tabla 1 se presentan trabajos de investigación que han empleado diferentes indicadores para medir la informalidad.

Tabla 1*Medidas de informalidad de acuerdo con la revisión de la literatura*

Indicador	Descripción	Autor
<u>Análisis de la informalidad considerando países</u>		
Evasión de impuestos	Porcentaje de las ventas no declaradas para el pago de impuestos.	Gokalp <i>et ál.</i> (2017)
Economía informal	Porcentaje del PIB de las actividades no registradas.	Remeikiene <i>et ál.</i> (2018); Vu (2014); Goel y Saunoris (2017)
Economía informal	Porcentaje de la población que tiene un trabajo informal.	Williams <i>et ál.</i> (2015)
Emprendimiento informal	Porcentaje de empresas que han emprendido, pero no están registradas para el pago de impuestos.	Autio y Fu (2015)
Porcentaje de autoempleo	Modificación del índice de autoempleo como medida de informalidad.	La Porta y Shleifer (2014)
Ingresos informales	Ingresos recaudados por la actividad informal.	Kasseeah y Tandrayen-Ragoobur (2014)
<u>Análisis de la informalidad considerando empresas</u>		
Empresas informales	Empresas que no se encuentran registradas ante las autoridades. Variable dicotómica.	Ulyseea (2018); Vu (2014); De Mel <i>et ál.</i> (2013); Fajnzylber <i>et ál.</i> (2011); Friedman <i>et ál.</i> (2000)
Niveles de informalidad	Define el grado de informalidad de acuerdo con el cumplimiento de los requisitos para ser considerada una empresa formal. Define un índice de informalidad.	Mbaye <i>et ál.</i> (2020); Williams y Shahid (2016); De Castro <i>et ál.</i> (2014)

1.1.2. Causas y consecuencias de la informalidad

Las razones que llevan a las empresas a operar informalmente son diversas y se pueden agrupar en tres: exclusión (no voluntaria), voluntaria y contexto institucional.

La primera causa —exclusión o razón involuntaria— surge en la década del 70, cuando la actividad emprendedora se desarrollaba en un entorno de desregulación y de escasa participación del gobierno en la protección social a los trabajadores (Castells y Portes, 1989; Davis, 2007). La causa de la actividad empresarial informal es la existencia de un grupo de

individuos que no tienen trabajo y son marginados de la economía formal. En este contexto, las personas desarrollan su creatividad y sus aptitudes emprendedoras para generar ingresos y sobrevivir (Harris y Todaro, 1970; OIT, 2014). El proceso de formalización no se ajusta a la realidad de los emprendedores, excluyéndolos de la economía formal sin opción de salir de la subsistencia (Maloney, 2003; Perry *et ál.*, 2007). Entonces, la razón de exclusión o involuntaria es más frecuente en países en desarrollo y en mujeres emprendedoras (Maloney, 2003; Perry *et ál.*, 2007; Williams y Round, 2009a).

En cuanto a la decisión voluntaria, esta razón ha sido discutida por investigadores neoliberales que buscan explicar el desorden de las transacciones monetizadas no registradas. En un principio, se argumenta esta decisión voluntaria de los emprendedores de desarrollar una actividad empresarial informal, debido a la existencia de elevados impuestos que no pueden pagar (Ahmed y Admed, 1995; Dabla-Norris *et ál.*, 2008; Kemal, 2003; Loayza, 1997). Después, se añade la existencia de altos niveles de corrupción en las instituciones que dirige el gobierno (Dreher y Schneider, 2010; Friedman *et ál.*, 2000; Schneider, 2014). Luego se incluye la burocracia y la sobrerregulación por parte del gobierno en el proceso de formalización (De Soto, 1989; Enste, 2010; Kemal, 2003; Shabsigh, 1995). Por último, se agrega la ausencia de justicia procesal, la desigualdad y el resentimiento hacia el gobierno, por cuestiones de inequidad. Todas estas razones generan en el emprendedor la falta de confianza en las instituciones públicas (Ahmed y Admed, 1995; Kemal, 2003; Tokman, 2004; Torgler y Schneider, 2009). En consecuencia, la razón voluntaria hacia la informalidad incorpora las fallas estructurales propias de las instituciones gubernamentales, y es el emprendedor quien muestra su rechazo a estos problemas. Así es que decide voluntariamente no pertenecer a la economía formal, por considerarla corrupta e injusta, y que no le ofrece las facilidades para lograr formalizarse (Maloney, 2003; Perry *et ál.*, 2007; Rottenberg y De Soto, 2006).

La tercera causa de la actividad empresarial informal se refiere a los factores del contexto institucional. Los investigadores institucionales argumentan que los individuos deciden no pertenecer a la economía formal debido a los fallos o vacíos que tienen las instituciones del gobierno (Feige, 1990). Este enfoque se basa en la existencia de un gobierno de mala calidad, ineficiente y con un bajo nivel de detección y castigo ante el incumplimiento de las leyes (Kemal, 2003; Webb *et ál.*, 2009). Todo ello trae como consecuencia una discordia entre la moral cívica de los ciudadanos (sus creencias y valores) y la moralidad estatal (cumplimiento de las leyes), siendo esta brecha lo que sustenta la informalidad (Siqueira *et ál.*, 2016; Vu, 2014; Webb *et ál.*, 2009).

Como se puede apreciar, la tercera causa que analiza el contexto institucional incluye las razones voluntarias que considera el emprendedor para actuar dentro de la informalidad; tal es así que se argumenta que la informalidad se explica por el contexto institucional donde se incluyen aspectos tradicionales y presentes que pueden conducir a una cultura del emprendimiento informal (García, 2019; Mbaye *et ál.*, 2020; World Bank, 2015).

Las razones que explican las causas de la informalidad permiten identificar tres grupos de emprendedores informales. Para empezar, se encuentran los de subsistencia, que son aquellos que dirigen empresas improductivas y optan por la informalidad porque sus ingresos no alcanzan para cubrir los costes de formalización (Amorós *et ál.*, 2016; Lucas, 1978; Williams *et ál.*, 2017). Además, son negocios ineficientes y presentan una alta tasa de fracaso empresarial (Kanbur, 2017). El segundo grupo se compone con los emprendedores que no desean asumir los costes del marco legal, a pesar de tratarse de negocios productivos. Son quienes buscan obtener un beneficio económico actuando al margen de la ley; además, consideran que los costes de detección y sanción son menores que los de formalización (Siqueira *et ál.*, 2016). En el último grupo se encuentran las empresas registradas para el pago de impuestos que aún no han completado el trámite para entrar a la legalidad y considerarse

negocios formales. La falta de flexibilidad, descentralización y existencia de mayores costes (tiempo y dinero) no les permite concluir el proceso, y permanecen presentando algún nivel de informalidad (Williams y Kedir, 2016, 2018a; Williams *et ál.*, 2016).

Se puede inferir, entonces, que para las empresas del primer grupo la causa de su comportamiento informal es la exclusión. En cambio, para las empresas de los otros dos grupos existen causas institucionales y/o razones voluntarias por las cuales los emprendedores optan por desarrollar actividades empresariales informales.

La informalidad empresarial genera importantes consecuencias para las empresas y su entorno más cercano, así como para los gobiernos de las regiones en donde se encuentran operando. En primer lugar, las empresas en estas condiciones no pueden desarrollar todo su potencial de crecimiento, ya que deben enfrentar muchas restricciones. Además, el bajo nivel de productividad les impide pagar mayores salarios a sus trabajadores, por lo que el producto que ofrecen es de baja calidad y de menor coste, lo que origina una competencia desleal con las empresas formales (Darbi *et ál.*, 2018; Maloney, 2003; McKenzie y Woodruff, 2017; Thapa, 2015).

En cuanto al impacto en la economía, la informalidad conduce a una menor recaudación fiscal, que dificulta la capacidad para brindar mejores servicios. Sobre todo, se considera la informalidad como una medida de fragilidad del gobierno porque es ineficiente en el cumplimiento de sus funciones (Amorós *et ál.*, 2017). Asimismo, la actividad informal deriva en una mala asignación de recursos y en pérdidas en la productividad de las empresas formales, lo que afecta la producción y el empleo en el país (Kanbur, 2017). Igualmente, la existencia de elevadas tasas de informalidad influye en las decisiones de los emprendedores que buscan legitimar sus actividades (McKenzie y Woodruff, 2017; Thapa, 2015; Ulysea, 2018). Sin embargo, las empresas informales pueden ser beneficiosas para el crecimiento económico de un país, en cuanto a que proporcionan flexibilidad e incentivan la creatividad, el

emprendimiento y la generación de empleo informal (Mbaye *et ál.*, 2020; Ulysea, 2018; Williams, 2010; Williams y Kedir, 2018b).

1.1.3. El rol del contexto en la transición hacia la formalidad

El contexto institucional influye en la actividad empresarial. Este contexto está conformado por las instituciones y las organizaciones que juegan un rol muy importante en una sociedad (Scott, 2014). En toda sociedad, las instituciones definen las reglas, normas o mandatos que la rigen, y estos deben ser cumplidos por las organizaciones (North, 1990). Durante muchos años, el contexto institucional se ha limitado a un nivel macro, que considera la interacción de las instituciones formales gubernamentales con las empresas (Estrin *et ál.*, 2012; Friedman *et ál.*, 2000; Kanniainen *et ál.*, 2004; Scott, 2005). Sin embargo, De Castro *et ál.* (2014) y Williams *et ál.* (2016) agregan a este contexto institucional el entorno a nivel micro y meso, siendo el emprendedor el que debe tomar decisiones sobre el grado de informalidad de su empresa, navegando en los tres niveles que incluye el contexto institucional.

Los factores del contexto a nivel macro están relacionados con el marco regulativo vigente para que una empresa sea considerada formal. A este respecto, se incorporan la calidad institucional de los organismos de gobierno, los factores políticos, los cambios en las regulaciones y el grado de flexibilidad del marco regulativo como parte de los determinantes del macroentorno (Dreher y Schneider, 2010; Hudson *et ál.*, 2012; Williams y Bezeredi, 2018b).

Los factores del microentorno hacen referencia al empresario y la empresa que, en base a sus características, determinan si operan dentro de la formalidad o informalidad (La Porta y Shleifer, 2014; Williams *et ál.*, 2016). La literatura considera dentro de las características propias del individuo emprendedor la edad, el género, el estado civil y el nivel de educación. Ahora bien, se incluyen como características de la empresa el sector, las inversiones, las fuentes

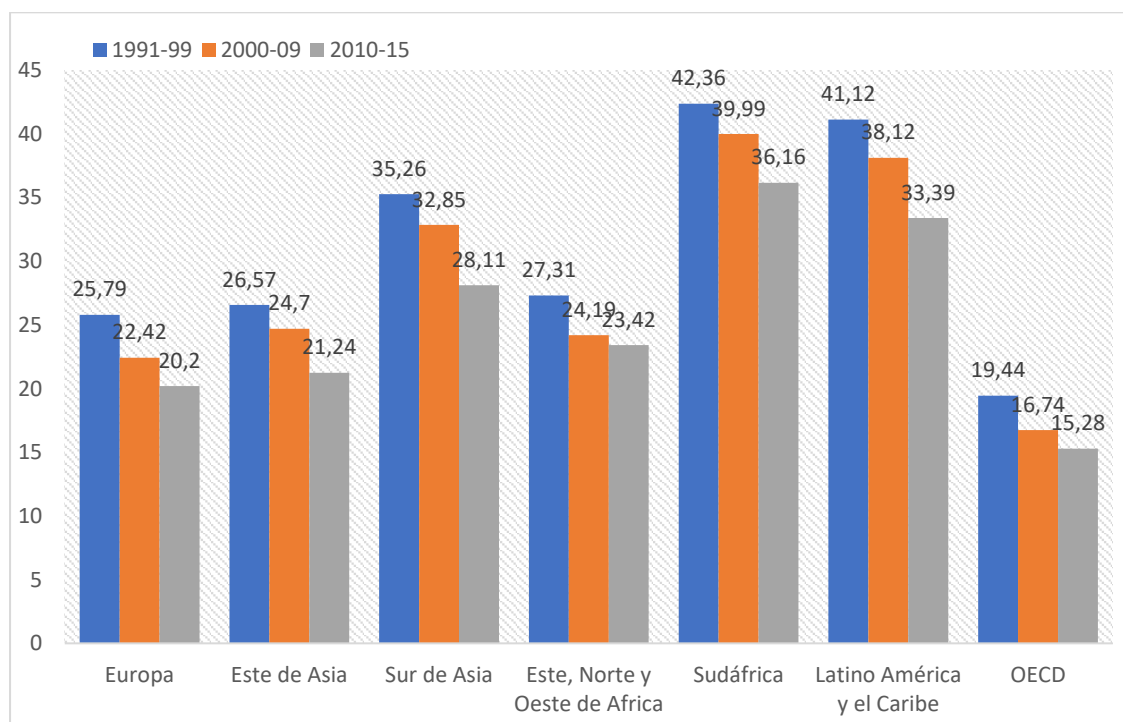
de financiación y los recursos de que dispone (Williams y Bezeredi, 2018a; Williams y Gurtoo, 2017; Williams y Kedir, 2017).

Por último, los factores del mesoentorno relacionan las acciones que realizan los individuos con su comunidad o su entorno más cercano (Roelants, 2000). Es decir, existe un conjunto de instituciones informales que se interrelacionan con el emprendedor y, con el tiempo, van generando una serie de valores comunitarios que definen normas de conducta e influyen en su comportamiento social (Helmke y Levitsky, 2004). Estas instituciones meso pueden reforzar la identidad del empresario y contribuir a que permanezca en un entorno informal (De Castro *et ál.*, 2014; Lata *et ál.*, 2019; Roelants, 2000). De Castro *et ál.* (2014) afirman que los factores del mesoentorno que se encuentran en un nivel intermedio entre los factores del macro y microentorno son relevantes para investigar en el análisis de la informalidad.

La informalidad es una realidad en muchas economías en desarrollo. Se hace necesario seguir investigando sobre este tema para comprender al emprendedor o empresario y su decisión de continuar operando en la informalidad. La mayor parte de la literatura se ha centrado en países en desarrollo —principalmente en África y Asia—, y en los últimos años se han desarrollado análisis cualitativos. Es muy escasa la evidencia sobre el estudio de la informalidad empresarial en América Latina. A pesar de ello, los países de Sudáfrica y América Latina se han caracterizado por presentar los mayores índices de informalidad a nivel mundial, que representa una tasa promedio superior al 30% de su producto interno bruto (PIB) (Medina y Schneider, 2018) (véase la Figura 1).

Figura 1

Economía informal por región (promedios, en porcentaje del PIB)



Nota. Medina y Schneider (2018).

En el caso de América Latina, a partir del año 2000 se ha iniciado una serie de reformas y planes estratégicos para combatir la informalidad. Dichos planes otorgan incentivos tributarios y seguridad social a las micro y pequeñas empresas. Así, en Brasil se ha implementado el Plan de Combate a la Informalidad, en México está vigente el Programa de Formalización, en Colombia se promulgó la Ley de Formalización Empresarial, en Costa Rica se aprobó el Plan Nacional de Formalización y en Perú existe la Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa (OIT, 2018b). Sin embargo, más del 40% del PIB de Perú y Bolivia corresponde a la economía informal (véase la Tabla 2).

En esta investigación se desea contribuir a la recomendación de políticas efectivas que conduzcan hacia la formalidad de los negocios.

Tabla 2

Tamaño de la economía informal como porcentaje del PIB (América Latina y el Caribe)

Países	1991	2000	2015	Prom. 1991-2015
Chile	19,83%	18,90%	13,16%	16,69%
Argentina	25,22%	25,40%	24,99%	24,14%
México	33,06%	30,10%	28,07%	31,74%
Colombia	35,69%	39,10%	25,25%	33,31%
Brasil	40,64%	39,80%	35,22%	37,63%
Uruguay	47,99%	46,10%	20,38%	37,90%
Perú	59,87%	59,90%	41,53%	52,40%
Bolivia	68,09%	67,10%	45,98%	62,28%

Nota. Medina y Schneider (2018).

1.2. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

1.2.1. Objetivo general

El propósito de esta tesis doctoral es aumentar el conocimiento existente sobre la informalidad empresarial en países en desarrollo a partir de un enfoque tridimensional del contexto institucional.

Con respecto al macroentorno, se fundamenta el rol de la burocracia y la corrupción en la formalidad empresarial. En cuanto al microentorno, se analiza el impacto de las características del individuo —como el género—, y de la empresa, relacionadas con las condiciones y el tamaño de la industria en la decisión de operar de una manera formal. En el análisis del mesoentorno se examina el comportamiento de las empresas y de los individuos que se encuentran alrededor del emprendedor (contextos regional y local) y que, por un efecto contagio, influyen en la decisión de ser formal o informal.

La tesis se centra en el análisis de las empresas que han iniciado el proceso de dar a su negocio el marco legal correspondiente y no lo han concluido. Interesa conocer los motivos

por los cuales, aun habiendo comenzado sus actividades en un entorno legal, en algunos casos han decidido operar de una manera más o menos formal. A lo largo de este trabajo, se pretende avanzar en el conocimiento existente del rol del contexto en el proceso de transición a la formalidad empresarial.

En resumen, el objetivo general de la presente investigación es profundizar en el entendimiento acerca de cómo los factores del entorno institucional (macro, micro y meso) afectan a la decisión de operar más o menos formalmente en países en desarrollo.

1.2.2. Objetivos específicos

Para lograr el objetivo general de esta tesis doctoral se han definido tres objetivos específicos; cada uno hace referencia al conjunto de factores del entorno institucional que se va a investigar.

1.2.2.1. Objetivo específico 1: (macro y microentorno). El propósito es investigar en empresas que han iniciado el proceso de formalización, pero no lo han concluido, de qué manera los factores del macro y microentorno influyen en la decisión de operar de manera más o menos formal. En países en desarrollo hay empresas que se registran, pero deciden no continuar con el resto de los criterios que se exigen para ser consideradas empresas formales. Por ejemplo, Williams *et ál.* (2016) encuentran evidencia de la existencia de grados de informalidad en un grupo de empresas de Pakistán por el no cumplimiento de los requisitos legales de una empresa formal. Además, es extensa la literatura que considera que es formal aquella empresa que tiene un registro de pago de impuestos, siendo este el primer paso hacia la formalidad (Autio y Fu, 2015; Friedman *et ál.*, 2000). Se ha analizado cómo la burocracia representa una barrera (Friedman *et ál.*, 2000; Perry *et ál.*, 2007); sin embargo, se observa que empresas sujetas a la misma burocracia tienen diferentes niveles de formalidad. Una posible explicación puede derivarse del hecho de que la percepción de los emprendedores sobre los trámites de formalización (macroentorno) sea diferente. Además, hay que tener en cuenta que

las empresas operan en distintos sectores (microentorno) y los trámites de registro para concretar el marco legal son mayores para el sector manufacturero. Por lo tanto, las motivaciones y las consecuencias de operar de una manera menos formal pueden variar según las condiciones de la industria en la que opera la empresa.

En concreto, para este primer objetivo específico se analiza la percepción que tienen los empresarios acerca del procedimiento para lograr formalizarse y la continuidad de cumplir los requisitos para que su empresa sea considerada más o menos formal. Además, se analiza cómo las condiciones de la industria influyen en este proceso de formalización. Todo esto se aplica en empresas que presentan algún nivel de formalidad y tienen más de tres años de operación.

1.2.2.2. Objetivo específico 2: (macro y mesoentorno). El fin de este objetivo es avanzar en el conocimiento que se tiene del efecto de la corrupción (macroentorno) en la formalidad empresarial. En países en desarrollo suele ser habitual la corrupción en las instituciones de gobierno, lo que muchas veces desmotiva a las empresas a operar en la formalidad. A esto se puede unir un efecto contagio de la informalidad, teniendo en cuenta su ubicación geográfica (mesoentorno). Concretamente, se analiza la existencia de este efecto según el contexto regional, considerando la cercanía geográfica de regiones que se caracterizan por presentar elevados índices de informalidad y corrupción.

En este segundo objetivo específico se estima que la informalidad empresarial no solo se limita a una zona geográfica, sino que existe un efecto contagio por la interacción del empresario con sus redes de contacto más cercanas.

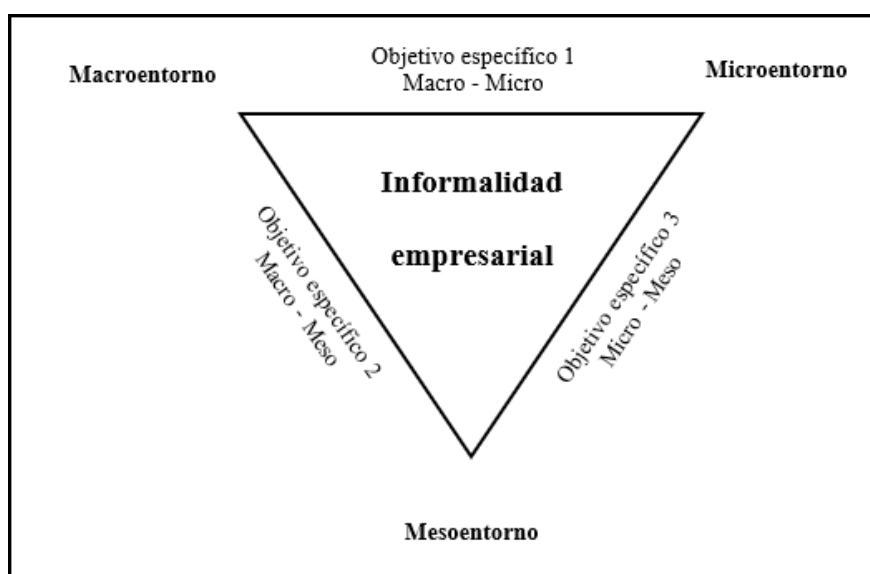
1.2.2.3. Objetivo específico 3: (micro y mesoentorno). Por último, se analiza el efecto del género (microentorno) en el comportamiento formal de las empresas en países en desarrollo. Se identifican los factores que limitan el potencial de crecimiento de las mujeres

empresarias y sus motivos para no formalizarse, teniendo en cuenta tanto las condiciones del entorno del negocio (mesoentorno) como el tamaño de la empresa (microentorno).

Este último objetivo específico se orienta al estudio de las diferencias de género en el tratamiento de la formalidad empresarial, especialmente en empresas que tienen más de tres años de operación (empresas establecidas). Es previsible que, dadas las características propias de la mujer empresaria y su negocio (microentorno) y del entorno donde opera (mesoentorno), existan diferencias con respecto a los hombres empresarios. La Figura 2 grafica los objetivos de esta investigación.

Figura 2

Niveles del entorno institucional e informalidad empresarial



1.3. METODOLOGÍA

La metodología que se aplica en esta tesis doctoral considera los estudios realizados sobre informalidad empresarial dirigidos a empresas de países en desarrollo. Para contrastar empíricamente las hipótesis de investigación planteadas se toma como unidad de análisis la micro y pequeña empresa peruana.

Una micro y pequeña empresa (mype)² es aquella que registra “ventas anuales hasta el monto máximo de 1 700 unidades impositivas tributarias (UIT)” (Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria [Sunat], s. f.), equivalentes a dos millones de dólares anuales). En el año 2018³, las micro y pequeñas empresas representaron el 99,5% del sector empresarial, desarrollándose, principalmente, en actividades de comercio y servicios (Ministerio de la Producción, 2019; OIT, 2017, 2018b). Además, ofrecen trabajo a más del 80% de la fuerza laboral (Dini y Stumpo, 2018; OCDE/CAF/CEPAL, 2018; OIT, 2017, 2018a; World Bank, 2017).

En Perú, existen empresas que han iniciado la transición hacia la formalidad con el registro para el pago de impuestos, pero la mayoría no han completado el proceso de formalización porque sus trabajadores no acceden a los beneficios de un seguro social y/o no cumplen con los registros exigidos por las autoridades locales⁴. En el año 2015, el 41,53% del PIB provino de la economía informal (Medina y Schneider, 2018) y, todavía hoy, la mayor parte del empleo no está legalizado (Dini y Stumpo, 2018). De acuerdo con la información presentada en la Encuesta Nacional de Hogares (ENAHOG) en el año 2018, el 75% de las micro y pequeñas empresas son informales, y el 25% restante ha iniciado la primera fase de formalización con el registro para el pago de impuestos. A pesar de las elevadas tasas de informalidad que presenta la economía peruana, el índice de facilidad para hacer negocios desarrollado por el Banco Mundial —que mide las regulaciones que existen en cada país para desarrollar nuevos emprendimientos— ubica al Perú en el puesto 58 de 190 países (World Bank Group, 2018). Realizar la investigación acotada en Perú permite aislar los problemas institucionales y culturales que tienen los estudios a nivel macro cuando se incluyen en el análisis diferentes países.

² Definición de mype de acuerdo con el Decreto Legislativo 30056, publicado en las normas legales del diario oficial *El Peruano*.

³ Últimos datos disponibles de estadísticas oficiales en el momento de la realización de esta tesis doctoral.

⁴ Véase <http://emprender.sunat.gob.pe/como-inicio-mi-negocio>

Ahora bien, se han tomado fuentes de información secundaria que provienen del Instituto Nacional de Estadística e Informática [INEI] de Perú. Este es el organismo oficial encargado de elaborar los indicadores económicos de la economía peruana. Los datos utilizados en el estudio se obtienen de dos encuestas realizadas a nivel nacional: la Encuesta Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (EMYPE), del período 2012, y la ENAHO del período 2011-2018. La información obtenida de estas encuestas sirve de base para la elaboración de los índices oficiales de empleo, pobreza, condiciones de vida de los hogares y estadísticas de la micro y pequeña empresa para la economía peruana.

Para el primer objetivo de investigación (macro y microentorno), se ha utiliza la encuesta EMYPE, ya que proporciona información de las empresas que han iniciado el proceso de formalización. En concreto, la unidad de análisis de la EMYPE es la micro y pequeña empresa que tiene un registro tributario y que, en cuanto a su figura legal, puede ser una persona natural o jurídica autónoma que posee o administra algún establecimiento con la finalidad de producir bienes (o del sector manufacturero, que incluye la fabricación de artículos de vestir, calzado, artesanía y productos en madera y metal) y de servicios (hoteles y restaurantes). Las micro y pequeñas empresas de la EMYPE registran ventas anuales de entre 20 y 1 000 UIT⁵ (INEI, 2012). Se ha utilizado la encuesta del año 2012, con un tamaño muestral de 4 619 micro y pequeñas empresas, y permitirá contrastar las hipótesis planteadas referidas al estudio de los factores del macro y microentorno en empresas establecidas con más de tres años de operación.

Para el segundo y tercer objetivos específicos de investigación se toma como fuente de información la ENAHO, cuya unidad de análisis está conformada por los hogares, con un tamaño muestral anual superior a 35 000 viviendas particulares (INEI, 2019a). Esta encuesta se realiza a nivel nacional en áreas urbanas y rurales, con cobertura en los 24 departamentos del Perú, y permite realizar el seguimiento de los indicadores de las condiciones de vida de la

⁵ Unidad impositiva tributaria, que en el año 2012 equivale a 3 650 nuevos soles o 1 100 dólares.

población. Para el análisis de los factores del macro y mesoentorno correspondientes al segundo objetivo específico, se toma información de los módulos ‘ingresos del trabajador independiente’⁶, ‘características de los miembros del hogar’ y ‘governabilidad, democracia y transparencia’ del período 2011-2017. Para contrastar las hipótesis de este segundo objetivo específico, se establecen, a través de promedios simples, los datos agregados para cada departamento o región, lo que permite efectuar un análisis de la informalidad regional. Por otro lado, para el tercer objetivo específico referido al micro y mesoentorno se utiliza la información de la encuesta ENAHO de los módulos ‘ingreso del trabajador independiente’, ‘características de la vivienda’, ‘características de los miembros del hogar’, ‘educación’, ‘empleo’ e ‘ingreso’ del período 2014-2018. El tamaño muestral para este último objetivo es de 49 775 micro y pequeñas empresas que tienen más de tres años de operación en el mercado.

1.4. ESTRUCTURA DE LA TESIS

Esta tesis doctoral está estructurada en cinco capítulos. En el primero se argumenta la motivación, los objetivos y la metodología utilizada para el desarrollo de la investigación.

El segundo capítulo contiene el marco teórico y la justificación de las hipótesis que relacionan el entorno institucional y la informalidad empresarial. En primer lugar, se presenta una revisión de la literatura sobre las diferentes teorías que vinculan la decisión del emprendedor de ser informal con su contexto, desde la teoría moderna (Lewis, 1959) hasta la institucional (North, 1990; Scott, 1987, 2014), siendo esta última la base conceptual del presente trabajo. Del estudio de la teoría institucional y la influencia en la informalidad se extraen tres niveles de análisis: macro, micro y mesoentorno. Posteriormente, se presenta el estado del arte de las principales investigaciones realizadas sobre el análisis de la informalidad y los diferentes niveles del entorno institucional. Se comprueba que la mayoría de la literatura

⁶ Este módulo está dirigido a los integrantes del hogar que tienen un negocio formal o informal.

se centra en países en desarrollo de Europa, Asia y África, y es escasa la evidencia en países de América Latina. Finalmente, se justifican las hipótesis de investigación objeto del estudio, teniendo en cuenta los tres niveles del entorno institucional —macro, micro y meso—. El primer grupo de hipótesis se centra en la relación entre las percepciones de los empresarios sobre la burocracia y las condiciones de la industria; estos determinantes son parte de los factores del macro y microentorno, y los niveles de formalidad empresarial. El segundo grupo de hipótesis de estudio analiza los determinantes del macro y mesoentorno. Se examina si la corrupción de una región afecta el nivel de formalidad empresarial, y si existe un efecto contagio de la informalidad entre regiones cercanas, teniendo en cuenta su ubicación geográfica. Por último, en el tercer grupo de hipótesis el estudio se enfoca en el efecto del micro y mesoentorno en la formalidad empresarial. La investigación está focalizada en una dimensión del microentorno de gran relevancia actual como es el género, dado que la mujer emprendedora presenta un rol indiscutiblemente importante en la sociedad. En Perú, la tasa de actividad emprendedora (TEA, por las siglas en inglés de *total early-stage entrepreneurial activity*) es del 24% para los hombres y 21% para las mujeres (Bosma y Kelley, 2019); es decir que las iniciativas empresariales son aún mayores en hombres que en mujeres. A pesar de ello, al año 2018, el 99% de las mujeres que trabajan en una microempresa son informales y el trabajo del hogar no remunerado es la categoría ocupacional más común para las mujeres empleadas, con el 51% del total de trabajadoras femeninas; mientras que la cifra no supera el 9% de los trabajadores masculinos (CEPAL, 2018; OCDE/CAF/CEPAL, 2018). Se tiene en cuenta, asimismo, el efecto del tamaño y la localización del negocio en la decisión de ser formal o informal.

El tercer acápite presenta la metodología de investigación. Se describen las fuentes de información utilizadas para el contraste de las hipótesis planteadas: la EMYPE del año 2012 y la ENAHO del 2011-2018. A continuación, se realizan los análisis estadísticos que permiten el

contraste de las hipótesis planteadas sobre la injerencia de los factores del macro, micro y mesoentorno en la formalidad empresarial.

Posteriormente, en el cuarto capítulo se presentan los resultados de la investigación. Se establece que las percepciones favorables de los empresarios (macroentorno) influyen en determinar su formalidad; es decir, si percibieran que los trámites realizados para salir de la informalidad son sencillos y rápidos, optarían por completar el proceso de formalización que ya habían iniciado; además, que las empresas del sector manufacturero (microentorno) tienden a presentar menor nivel de formalidad en comparación con otros sectores. También se contrasta el efecto indirecto entre la corrupción (macroentorno), la formalidad y la existencia de un efecto contagio de la informalidad (mesoentorno) entre regiones contiguas. Por último, los resultados muestran que las mujeres empresarias (microentorno) tienen menos probabilidad de ser formales. Las mujeres con empresas de menor tamaño (microentorno) con negocio en funcionamiento dentro de su vivienda (mesoentorno) muestran una menor probabilidad de ser formales. Asimismo, las empresarias informales deciden permanecer en este sector porque los ingresos que obtienen en su negocio no les alcanzan para cubrir el pago de impuestos, destacando que son negocios de subsistencia y de escasa gestión empresarial (motivo involuntario o de exclusión).

Para finalizar, el capítulo quinto recoge las conclusiones de esta tesis doctoral y las recomendaciones que emanan de ellas, además de presentar las contribuciones teóricas y prácticas a la comunidad científica. Igualmente, se mencionan las limitaciones del trabajo y las futuras líneas de investigación que podrían derivarse de este estudio.

CAPÍTULO 2: Marco teórico e hipótesis

2.1. TEORÍAS DE LA INFORMALIDAD

En esta sección se presentan las principales teorías que aporta la literatura para el estudio de la economía informal. En primer lugar, se analiza la teoría moderna y su reconocimiento de las actividades empresariales informales como una opción para que los individuos salgan de la pobreza. Luego, se estudia la teoría estructuralista, que considera como causa de la informalidad el motivo de exclusión o involuntario. Las normas legales no se adaptan a la realidad de todas las empresas y, en algunos casos, deciden ser informales. Posteriormente, se observa la teoría neoliberal, cuyos principales representantes argumentan que los individuos deciden voluntariamente desarrollar actividades empresariales informales porque existe desconfianza en las instituciones gubernamentales. Por último, la teoría posestructuralista incluye como motivo de la informalidad las redes de contacto del emprendedor y el entorno donde se desarrolla la empresa.

2.1.1. Teoría moderna

Los primeros estudios que se desarrollaron sobre las actividades empresariales informales se remontan a mediados del siglo XX, cuando un trabajo de Lewis (1959) empieza a analizar los factores que influyen en el crecimiento económico de un país. En su trabajo se establecía que solo la economía formal era el principal motor de la economía porque generaba empleo, progreso y desarrollo económico. En aquel entonces, existía un grupo de individuos que eran marginados por la sociedad y no tenían oportunidades de encontrar empleo en la economía formal (Prebisch, 1973).

Los principales argumentos de esta teoría se basaban en explicar que las actividades empresariales informales nacen como consecuencia del exceso de mano de obra. Es importante mencionar que las elevadas tasas de desempleo de esa época eran consecuencia de las crisis

económicas y las constantes migraciones de los pobladores de la zona rural a la urbana. En ese contexto, para las empresas formales no era posible absorber el exceso de oferta laboral debido a que tenían que cumplir mayores regulaciones y restricciones reglamentarias del gobierno para la contratación de personal (Prebisch, 1973).

A este respecto, se reconoce en la década del 70 un sistema económico dualista, integrado por dos sectores productivos. El primero, la economía moderna o formal, aplica formas de producción capitalista; el segundo, conocido como marginalista e improductivo, se caracteriza por utilizar formas tradicionales. Este enfoque dualista de la economía es lo que determina la existencia de una heterogeneidad estructural entre ambos sectores (Hannan y Freeman, 1977; Harris y Todaro, 1970).

Cabe resaltar que las actividades empresariales informales son las que proporcionan una solución al desempleo y a la pobreza porque consideran aquellos individuos marginados por la sociedad que buscan sobrevivir (Geertz, 1963; Hannan y Freeman, 1977; Harris y Todaro, 1970). En este sentido, los individuos que desarrollan estas actividades informales se caracterizan porque dirigen negocios de baja productividad, de bajos ingresos y/o venden bienes que no tienen valor agregado. Por lo tanto, en esta teoría se concluye que la informalidad es un fenómeno que se deriva de la pobreza y del desempleo, y que existen diferencias altamente marcadas entre las empresas formales y las informales (Hannan y Freeman, 1977; Harris y Todaro, 1970).

La literatura sobre informalidad empresarial ha dejado evidencia de los argumentos planteados en esta teoría. Sin embargo, existen otros factores determinantes que influyen en la informalidad empresarial y que dan inicio al desarrollo de nuevas teorías que explican este comportamiento.

2.1.2. Teoría estructuralista

A fines de la década del 80, surge la teoría estructuralista, que complementa los argumentos planteados por la teoría moderna. La postura estructuralista establece que las actividades empresariales informales son desarrolladas por individuos desafortunados por no encontrar un empleo en la economía formal. Estos se sienten excluidos de un sistema económico explotador que se denomina formal y solo les queda pertenecer a una economía informal (Castells y Portes, 1989). La razón de exclusión o involuntaria es la que explica la existencia de la informalidad y se encuentra asociada a la pobreza (Castells y Portes, 1989; Snyder, 2004).

El principal representante de esta teoría es Portes (1994a), quien define la economía informal como aquella que proporciona la mano de obra que la economía moderna capitalista necesita, de acuerdo con la demanda laboral, la productividad y los salarios. En esta teoría se reconoce la economía informal como parte importante de la economía moderna, porque es necesaria para la producción capitalista. Esto conduce a dinamizar el proceso de externalización de las actividades que desarrollan las grandes empresas y que, por medio de subcontratos, incorporan la participación de pequeñas empresas informales (Portes, 1994a).

A diferencia de la teoría moderna, la estructuralista considera las economías formal e informal como piezas importantes del sistema económico y forman parte del proceso productivo de un país. Cabe resaltar que existe un beneficio mutuo entre ambas economías. Este beneficio se explica porque la economía formal asume menores costes, contratando empresas informales que ofrecen sus servicios a un bajo precio; por otro lado, la economía informal se beneficia porque no asume costes de pago de impuestos y laborales. Además, esta economía informal ofrece insumos baratos que son demandados por la economía formal; todo esto lleva a que la economía informal se encuentre siempre subordinada a la formal. Por

consiguiente, el emprendedor informal es un actor importante dentro de un sistema económico y busca oportunidades para maximizar su riqueza (Castells y Portes, 1989).

2.1.3. Teoría neoliberal

Hasta la década del 80, el enfoque dirigido al análisis de la economía informal solo incluía a aquellos individuos marginados y que han sido excluidos de la economía formal. Con un enfoque opuesto, se desarrolla la teoría neoliberal, cuyo principal representante es De Soto (1987), quien argumenta que la economía informal es un sector revolucionario y rebelde que nace como respuesta a las excesivas regulaciones del gobierno. Un argumento que se destaca desde este enfoque es que la calidad de las instituciones gubernamentales es la que influye en la decisión del individuo, quien decide voluntariamente no pertenecer a la economía formal (De Soto, 1987).

Esta teoría argumenta la existencia de elevados impuestos, excesivos trámites burocráticos, gobiernos corruptos, falta de justicia, e inequidad en la administración de los impuestos, que —considerados como factores del macroentorno— inducen a los individuos a formar parte de la economía informal. Estos motivos racionales incentivan a los empresarios formales a unirse voluntariamente a la informalidad, mostrando su resistencia y rechazo a los sobrecostos de la formalización (De Soto, 1987; Friedman *et ál.*, 2000; Maloney, 2003; Packard, 2007; Perry *et ál.*, 2007).

De Soto (1987) define la economía informal como aquellas actividades que son realizadas de manera lícita, pero utilizando medios ilegales, sustentando este comportamiento por la existencia de elevados costes para cumplir la ley, imposibles de asumir por los pobres. Desde este marco conceptual, permite incluir un análisis racional de coste-beneficio donde los costes de cumplir las leyes son mayores que los beneficios ofrecidos por la economía formal. Se considera que las instituciones, en algunos casos, obstaculizan el proceso para ingresar a la formalidad. También se argumenta que la economía informal incentiva el potencial creativo de

los individuos, llevándolos a emprender nuevos negocios, permitiéndoles evaluar mediante prueba y error qué alternativa de negocio les va mejor, sin estar sujetos al cumplimiento de normas y regulaciones por parte del gobierno. Cabe destacar que para esta teoría los inmigrantes y las micro y pequeñas empresas son los actores más importantes de la economía informal.

2.1.4. Teoría posestructuralista

Esta teoría reconoce que la empresa se desarrolla dentro de un contexto y que existen factores del macroentorno institucional que son generadores de una falta de confianza de los individuos hacia las instituciones de gobierno. Considera que la economía informal es una respuesta a la existencia de problemas estructurales de la economía formal (corrupción, burocracia, explotación de trabajadores); todo esto convierte la economía informal en una práctica de subsistencia que crea su propia identidad dentro de una sociedad (Hudson *et ál.*, 2012; Williams *et ál.*, 2012).

La literatura es muy diversa, y es a partir del año 2000 que se comienzan a estudiar otros factores del entorno como determinantes del comportamiento de los individuos en la economía informal. En concreto, los estudios se dirigen a analizar el entorno más próximo del emprendedor, que se traduce en sus relaciones sociales más cercanas, consideradas parte de su mesoentorno. Las redes de contacto que incluyen amigos, familiares, vecinos, proveedores y grupos de empresarios tienen peso a la hora en que un emprendedor debe decidir entre ser formal o informal (Round *et ál.*, 2008; Williams, 2004).

Los argumentos anteriores determinan que el entorno social incentiva al emprendedor a actuar de la mano con las costumbres, tradiciones y normas de conducta aceptadas en una sociedad. Generalmente, estas normas de conducta se encuentran alejadas de los sistemas normativos regulativos, transformándose en un estilo de vida que va más allá del fin económico de toda empresa (Biles, 2009; Snyder, 2004; Whitson, 2007; Williams, 2004). A partir de esta

teoría, la economía informal se considera un medio de vida elegido por los emprendedores que se resisten a ser explotados laboralmente, permitiéndoles revelar su propia identidad y ampliar sus relaciones sociales (Williams, 2010; Williams y Kedir, 2016; Williams y Liu, 2019; Williams *et ál.*, 2012).

2.2. ENTORNO INSTITUCIONAL E INFORMALIDAD EMPRESARIAL

La teoría institucional (North, 1990; Scott, 2014) integra los argumentos de las teorías anteriores y establece que tanto las instituciones como las organizaciones conforman el entorno en el que operan las empresas. Las instituciones son las que definen las reglas o normas que rigen una sociedad, mientras que las organizaciones son los actores que deben cumplirlas (North, 1990; Scott, 2014).

Asimismo, los institucionalistas consideran que las instituciones se clasifican en formales e informales. Las formales son aquellas que definen los reglamentos y leyes que se deben cumplir, mientras que las informales están determinadas por las normas sociales, costumbres, tradiciones y cultura de una sociedad. La función principal de las instituciones formales es la de regulación, monitoreo y sanción de las normas o reglamentos establecidos en una sociedad (Scott, 1987). Además, exige a las instituciones ser neutrales y transparentes en el cumplimiento de sus funciones (Weber, 1978), aunque pueden existir imperfecciones en la aplicación de los reglamentos, las que son aprovechadas por los emprendedores para actuar fuera de la ley. En consecuencia, son las instituciones formales débiles e ineficaces las que fomentan la vida empresarial informal (Webb *et ál.*, 2009).

Ahora bien, las organizaciones están conformadas por grupos de individuos que pueden ser emprendedores, y son los que deben cumplir los mandatos, normas y reglamentos definidos por las instituciones; de lo contrario, deben ser sancionados (Beetham, 1991; North, 1993; Suchman, 1995; Weber, 1978). Dos teorías explican cómo se desenvuelven las organizaciones

ante las instituciones formales. La primera es la teoría de la disuasión, y sostiene que los individuos, que conforman las organizaciones, evalúan los costes y beneficios que obtienen si cumplen o no el marco legal, incluyendo todas las sanciones que puedan imponerles los organismos de vigilancia. La segunda es la teoría acomodativa, que tiene que ver con ofrecer beneficios para incentivar a las personas a cumplir con el marco legal (Tankebe, 2009). Puntualmente, las organizaciones lo que buscan es su aceptación en la comunidad donde interactúan; es decir, ser legítimas ante la sociedad (North, 1993; Scott, 2005).

A este respecto, el carácter legítimo se percibe cuando una entidad o individuo muestran acciones apropiadas y aceptadas en un sistema socialmente construido de normas, valores y creencias (Suchman, 1995). Mientras que la legalidad está basada en las normas y leyes que se deben de cumplir. En esta concepción, las instituciones formales se basan en la aplicación del marco legal, mientras que las instituciones informales aplican lo que la sociedad cree que debe funcionar, es decir, son legítimas (Meglino y Ravlin, 1998).

La literatura ha demostrado que existe una brecha entre lo que se considera legítimo y legal en una sociedad, y es lo que sustenta la presencia de la economía informal (Vu, 2014). En efecto, se considera que el desarrollo empresarial informal está incluido en el espectro institucional informal legítimo (es decir, están de acuerdo con las normas, valores y creencias) pero se encuentran fuera de la frontera institucional formal, y por esto son ilegales (no cumplen con las leyes y regulaciones) (Givon *et ál.*, 1995; Rajjman, 2001; Webb *et ál.*, 2009).

2.3. TRANSICIÓN HACIA LA FORMALIDAD: MACRO, MICRO Y MESOENTORNO

Hasta ahora se ha sustentado la importancia que tienen las instituciones en las propias organizaciones sobre la decisión de operar de una manera más o menos formal. La literatura ha señalado la relevancia del entorno institucional como principal determinante de la

informalidad empresarial. En este sentido, De Castro *et ál.* (2014) establecen tres niveles de análisis: macro, micro y mesoentorno. Los factores del macroentorno institucional son determinantes en el análisis de la informalidad empresarial y están relacionados con las instituciones formales de gobierno que definen el marco regulativo vigente en un país. En el macroentorno también se consideran los factores económicos, políticos y sociales. Con respecto a los factores del microentorno institucional, hacen referencia a las organizaciones conformadas por grupos de individuos que deben cumplir los mandatos y reglamentos establecidos por el gobierno; es así como, dentro de este nivel, se encuentran las características propias de la empresa y del individuo emprendedor. Finalmente, los factores del mesoentorno institucional incluyen aquellas instituciones informales que interactúan directamente con el emprendedor y tienen injerencia sobre sus decisiones, por ejemplo, sus redes de contacto (familiares, vecinos, competidores, clientes, proveedores, etcétera).

A continuación, se hace una revisión de la literatura para conocer los principales hallazgos con respecto a la influencia de los distintos niveles del entorno institucional (macro, micro y mesoentorno) en la decisión de los empresarios de operar de una manera más o menos formal.

2.3.1. Macroentorno

Las teorías moderna, estructuralista y neoliberal han enfocado sus investigaciones en analizar cómo influye el macroentorno en la informalidad empresarial. Principalmente, se centran en determinar y evaluar el rol que cumple el gobierno en establecer el marco normativo que debe regir para garantizar el ordenamiento y seguridad de la población, y en velar por el desempeño económico del país (Williams y Gurtoo, 2017; Williamson, 2000). El poder coercitivo, las regulaciones y sanciones son ejecutados por las instituciones de gobierno para hacer cumplir las leyes. Por ello, la informalidad se convierte en el refugio de muchos

emprendedores que no confían en el gobierno o no ven el beneficio que pueden lograr con la formalización (Castells y Portes, 1989; Harris y Todaro, 1970; Rottenberg y De Soto, 2006).

La teoría institucional de North (1990) determina el rol que cumplen las instituciones y las organizaciones en una sociedad. Esta teoría clasifica las instituciones en formales e informales. Las formales son las que establecen el marco normativo de una sociedad, siendo las instituciones de gobierno las que ejercen este rol; por lo tanto, conforman el macroentorno institucional (North, 1993; Scott, 2005). De Castro *et ál.* (2014) consideran dentro del macroentorno institucional a las instituciones públicas, las instituciones gubernamentales a nivel nacional o regional, además de las políticas sociales y económicas que influyen en la definición del marco legal. En un análisis más global del macroentorno institucional también se tienen en cuenta aquellas dimensiones económicas que contribuyen al desempeño de las empresas (Williams y Krasniqi, 2018; Williamson, 2000).

Ahora bien, con el desarrollo de la teoría moderna, la literatura ha demostrado que existe una relación directa entre algunas dimensiones económicas y la economía informal, como la pobreza, el desempleo y la recesión; estos estudios fueron los primeros en analizar el macroentorno institucional de la informalidad (Harris y Todaro, 1970; Lewis, 1959). Posteriormente, al desarrollarse las teorías estructuralista y neoliberal se incorporan otros factores que explican el comportamiento informal y se encuentran relacionados con la calidad y gestión de las instituciones de gobierno. Es el caso de la ineficiencia en la administración de los impuestos, la corrupción, la burocracia, la injusticia procesal, la falta de equidad y la escasa atención de servicios públicos e inseguridad por parte del gobierno. Todo esto ocasiona en el emprendedor la desconfianza en las instituciones gubernamentales, que logra desvincularlo de su moralidad cívica para el pago de impuestos y atenta contra la legitimidad del gobierno y su capacidad para ofrecer servicios públicos de calidad (Boudreaux *et ál.*, 2018; Castells y Portes, 1989; De Soto, 1989; Hudson *et ál.*, 2012; Maloney, 2003; Perry *et ál.*, 2007; Tonoyan *et ál.*,

2010). A partir de estos trabajos de investigación se han desarrollado diversos estudios que consideran qué factores del macroentorno institucional son determinantes en el análisis de la informalidad empresarial.

2.3.1.1. Corrupción. Está presente en las instituciones formales de gobierno y juega un rol muy importante en la formalidad porque existe evidencia de una relación entre ambas variables (Liu *et ál.*, 2019; Williams y Martínez-Pérez, 2016). La corrupción genera un efecto adverso en la moralidad tributaria del emprendedor que lo lleva a actuar fuera de la ley (Williams y Bezeredi, 2018b); también, aumenta la probabilidad de que las empresas no se registren y sean informales porque le proporciona mayores ganancias al emprendedor (Williams y Kedir, 2018a; Williams *et ál.*, 2016). Además, existe discrepancia en la literatura sobre cómo se mide la variable ‘corrupción’ debido a que no genera el mismo efecto si se considera la corrupción real o la corrupción percibida (Dreher y Schneider, 2010). La corrupción real se determina a través del número de sobornos, juicios a funcionarios públicos o número de denuncias por actos de corrupción. Mientras que la corrupción percibida es lo que los ciudadanos o empresarios estiman de acuerdo con sus procesos cognitivos y su entorno más cercano (Boudreaux *et ál.*, 2018; Tonoyan *et ál.*, 2010). A este respecto, es necesario considerar, también, el ámbito de cobertura de la investigación, teniendo en cuenta que existe una amplia literatura del estudio de la corrupción a nivel de países (Boudreaux *et ál.*, 2018; Collins *et ál.*, 2016; Estrin *et ál.*, 2012; Friedman *et ál.*, 2000; Liu *et ál.*, 2019). En estudios realizados en países de Europa existe evidencia de que los actos de corrupción, la presencia de instituciones públicas ineficaces, el desempleo y los altos impuestos son variables que influyen en la economía formal. Con datos del año 2009 del Banco Mundial, aplicados a 4 720 negocios del sudeste de Europa, se determina que la economía informal y el desarrollo de los negocios están influenciados por la calidad institucional, el sector y el crecimiento de la economía. Se concluye en esta investigación que el factor institucional es muy importante para incentivar la

formalización de las empresas, siendo el gobierno el que debe dirigir sus políticas para controlar esta variable (Hudson *et ál.*, 2012).

Trabajos posteriores, como los de Williams y Shahid (2016) analizan de qué manera los factores institucionales (corrupción en el sector público, riesgo de detección y el nivel de impuestos) tienen injerencia en el nivel de informalidad de las micro y pequeñas empresas en Pakistán. El estudio encuentra evidencia de que estos factores son los más relevantes y actúan como determinantes de los niveles de informalidad, logrando demostrar que la existencia de una asimetría entre el marco legal y lo que se considera legítimo en una sociedad, determina el tamaño de la informalidad. Además, los autores sostienen que se deben analizar otros factores institucionales del macroentorno. Otra investigación realizada por Vu (2014), que incluye en el análisis 45 países, logra establecer, a nivel país, que las discrepancias entre las instituciones formales e informales de lo que perciben como legal y legítimo es lo que define el tamaño de la economía informal. Los resultados encontrados en el estudio establecen que los países que tienen una mayor incongruencia institucional (diferencia entre lo legal y legítimo) presentan más informalidad.

Con todo ello, la literatura deja evidencia de que en aquellos países donde es mayor el grado de regulación por parte del gobierno, se genera una disminución en el tamaño de la economía informal, siempre y cuando no exista fragilidad del gobierno (Williams y Shahid, 2016).

2.3.1.2. Costes de formalización. Incluye la burocracia y los elevados impuestos. Se entiende por burocracia al conjunto de trámites administrativos que deben realizar los emprendedores ante las instituciones de gobierno para considerarse una empresa formal. En consecuencia, esto implica mayores costes en tiempo, dinero y de acceso a la información para cumplir con todo el proceso requerido para formalizar el negocio (De Mel *et ál.*, 2013; Stiglitz, 2000).

Se han realizado trabajos de investigación que evalúan los resultados de las políticas implementadas para incentivar la formalización. En México, se encontró evidencia de que los emprendedores consideran que la formalidad de sus negocios es irrelevante para su crecimiento, y optan por ser informales debido a los excesivos costes en el registro (McKenzie y Woodruff, 2006). Más adelante Fajnzylber *et ál.* (2011) evalúan el efecto que tiene el programa de simplificación de impuestos en las microempresas, implementado por el gobierno de Brasil a partir de noviembre de 1996. Esta investigación muestra que las campañas de orientación e información, y la simplificación de los trámites de pago de impuestos, permitieron mayores ingresos y generación de puestos de trabajado en las empresas que pasaron de la informalidad a la formalidad (Fajnzylber *et ál.*, 2011). Por otro lado, se realizó un estudio experimental en 520 empresas informales en Sri Lanka, componiendo, al azar, cuatro grupos de empresas. A cada empresario se le otorgó un monto de dinero que dependía del grupo al cual pertenecía. Por ejemplo, a los empresarios del primer grupo se les entregó el coste monetario que cubría la formalización de su negocio y a los demás grupos se les dio un importe mayor de dinero. Después de 15 meses de la entrega del dinero se evaluó a todas las empresas del estudio. Los resultados mostraron que solo los empresarios que habían recibido un monto de dinero que superaba los costes de formalizar su negocio fueron los que se formalizaron. Los autores concluyen que el tiempo perdido en visitar las instituciones gubernamentales para la formalización, la dificultad del proceso en sí y la falta de información les genera mayores costes en comparación con el coste monetario de formalizar; es decir, el coste del tiempo perdido en trámites es mayor que el monetario (De Mel *et ál.*, 2013). También, se encuentra evidencia de que existen empresas productivas que permanecen en la economía informal para aprovechar la oportunidad de ahorro en costes de formalización y de pago de impuestos (Ulyssea, 2018).

2.3.1.3. Sistema tributario. Se les impone a las empresas formales y muchas veces no se ajusta a su realidad, incentivándolas a operar en un entorno informal (Dreher *et ál.*, 2009).

A este respecto, son diversos los investigadores que sustentan la existencia de la informalidad empresarial explicada por la falta de confianza de los ciudadanos hacia las instituciones públicas, siendo el gobierno un ente ineficiente en la administración de los ingresos recaudados a través de los impuestos (Cebula, 1996, Loayza, 1997; Torgler y Schneider, 2009). En esta misma línea de investigación se establece el rol principal que debe tener el gobierno para que el marco regulativo incentive al emprendedor hacia la formalidad de su negocio (Ishengoma y Kappel, 2006). Por último, con respecto a la evidencia de la economía informal en países en desarrollo, existe un conjunto de investigaciones que analizan diferentes factores del macroentorno. Algunas de ellas son las desarrolladas por Autio y Fu (2015) y La Porta y Shleifer (2014), quienes tratan de explicar la economía informal en diferentes países en desarrollo. Analizan factores determinantes del macroentorno, como índices de empleo, recaudación tributaria, nivel de producción, crecimiento poblacional y paridad del poder de cambio. Otros investigadores incluyen los índices de percepción de la corrupción, el plazo requerido para formalizarse, los ingresos fiscales y las tasas de impuestos para determinar el tamaño de la economía informal (Gokalp *et ál.*, 2017; Williams, 2017). Asimismo, se han realizado investigaciones para evaluar la economía informal en diferentes países de Europa, y han arrojado que el desempleo, la brecha salarial, la desigualdad de ingresos, el producto interno bruto, las exportaciones, las importaciones, el gasto fiscal y la pobreza son relevantes en el análisis de la informalidad a nivel de países (Elgin *et ál.*, 2020; Remeikiene *et ál.*, 2018).

En conclusión, es posible determinar que los factores del macroentorno institucional comprenden tanto algunos aspectos relacionados con la economía de un país (pobreza, desempleo, producción, exportaciones, importaciones) como otros relativos a la calidad institucional del gobierno (corrupción, costes de formalización e impuestos). En la Tabla 3 se presentan los principales factores del macroentorno analizados por la literatura y que explican el comportamiento informal.

Tabla 3*Factores del macroentorno institucional y la informalidad empresarial*

Macroentorno	Descripción	Relación con la informalidad	Autor
Economía de un país			
Producto interno bruto (PIB)	Nivel de producción de la economía, aunque a veces se expresa en tasas de crecimiento	Positivo	Goel y Saunoris (2017); Autio y Fu (2015); La Porta y Shleifer (2014); Vu (2014)
Inflación	Tasa de inflación	Positivo	Goel y Saunoris (2017)
Desempleo	Tasa de desempleo	Positivo	Remeikiene <i>et ál.</i> (2018); Goel y Saunoris (2017); La Porta y Shleifer (2014); Vu (2014)
Exportaciones	Total de exportaciones	Negativo	Remeikiene <i>et ál.</i> (2018)
Importaciones	Total de importaciones	Positivo	Remeikiene <i>et ál.</i> (2018)
Coefficiente Gini	Indicador de desigualdad de la riqueza	Positivo	Remeikiene <i>et ál.</i> (2018)
Gasto en educación	Gasto en educación como porcentaje del PIB	Negativo	Remeikiene <i>et ál.</i> (2018)
Gasto fiscal	Gasto fiscal como porcentaje del PIB	Positivo	Remeikiene <i>et ál.</i> (2018); Goel y Saunoris (2017)
Mortalidad	Tasa de mortalidad de niños menores de un año	Positivo	Goel y Saunoris (2017)
Expectativa de vida	Expectativa de vida de los recién nacidos	Negativo	Goel y Saunoris (2017)
Libertad económica	Es un índice de 0 a 10, donde 10 denota la mayor libertad económica en el país	Negativo /positivo	Goel y Saunoris (2017)
Tamaño de la población	Número de habitantes en un país y se expresa en tasas de crecimiento	Negativo /positivo	Autio y Fu (2015)
Calidad de las instituciones de gobierno			
Corrupción	Índice de percepción de la corrupción de Transparencia Internacional	Positivo	Gokalp <i>et ál.</i> (2017); Vu (2014)
Corrupción	Nivel de corrupción percibido por el emprendedor	Positivo	Williams y Shahid (2016); Williams <i>et ál.</i> (2016)
Impuestos	Considera si la razón para no formalizarse son los elevados impuestos	Positivo	Williams y Shahid (2016); Williams <i>et ál.</i> (2016); De Castro <i>et ál.</i> (2014)
Riesgo de detección	Mide el riesgo de ser detectado a través de una escala de Likert de 1, 2, 3, donde 3 no existe riesgo	Positivo	Williams y Shahid (2016); Williams <i>et ál.</i> (2016)
Costes de formalización	Costes de los trámites de formalización	Positivo	Ulyssea (2018); De Castro <i>et ál.</i> (2014)
Instituciones políticas	Definida por el índice de hacer negocios establecido por el Banco Mundial	Negativo	Autio y Fu (2015)
Instituciones económicas	Captura la libertad en el proceso electoral y el funcionamiento del gobierno medido a través del índice de derechos políticos establecido por el Banco Mundial	Negativo	Autio y Fu (2015)
Resistencia al gobierno	Mide si el Estado no hace nada para que las empresas sean formales	Positivo	Williams y Shahid (2016); Williams <i>et ál.</i> (2016)

2.3.2. *Microentorno*

La teoría institucional (North, 1993; Scott, 2014) establece que los factores del microentorno institucional recogen aspectos que permiten caracterizar a los emprendedores y las empresas que representan las organizaciones, y estas deben cumplir los mandatos establecidos por las instituciones (Scott, 2005). Es decir, las instituciones son las que se encuentran en el nivel superior y las organizaciones en el inferior (De Castro *et ál.*, 2014).

Diversos investigadores, algunos denominados posestructuralistas o neoinstitucionalistas, consideran relevantes los factores a nivel micro en el análisis de la informalidad. Las características propias de los emprendedores y su proceso cognoscitivo formado en base a sus experiencias, percepciones e información disponible para la toma de decisiones (Scott, 2014), sumadas a las características de la empresa, son clave para determinar la informalidad.

El estudio de los factores correspondientes al microentorno presenta una literatura variada. En la última década, existe evidencia de que las características de los emprendedores relacionadas con el género (Babbitt *et ál.*, 2015; Nirathron y Yasmeen, 2019), edad (Kasseeah y Tandrayen-Ragoobur, 2014), nivel de educación (Patil *et ál.*, 2019), estado civil (Williams *et ál.*, 2016), experiencia laboral, número de hijos (Patil *et ál.*, 2019), grado de aversión al riesgo (Williams y Shahid, 2016) y moralidad tributaria (Williams *et ál.*, 2015) influyen en el nivel de informalidad empresarial. Y dentro de las características propias de la empresa se consideran factores del microentorno: años de operación de la empresa (Williams y Bezeredi, 2018b), volumen de ingresos (Alvi y Mendoza, 2017), número de trabajadores (Williams *et ál.*, 2016), tamaño de la empresa (La Porta y Shleifer, 2014), productividad (Kanbur, 2017), sector (Babbitt *et ál.*, 2015), capacitación de los trabajadores (Moreno-Monroy, 2012), inversiones (Patil *et ál.*, 2019), acceso a fuentes de financiación (Williams y Shahid, 2016; Williams *et ál.*, 2016), capital social y el grado de internacionalización (Darbi *et ál.*, 2018). Todos estos

factores son considerados determinantes de la formalidad en la empresa (Darbi *et ál.*, 2018). No obstante, si el emprendedor decide dirigir una empresa pequeña e informal es porque prefiere más autonomía y flexibilidad para organizar sus tiempos, y libertad para tomar decisiones, factores que pueden prevalecer en el emprendedor con mayor intensidad que el deseo de alcanzar su potencial de crecimiento como empresa formal.

Ahora bien, la literatura considera que las empresas informales se caracterizan por ser de menor tamaño y de bajo nivel de productividad explicado por un nivel más bajo de educación, capacitación y habilidades empresariales del individuo que dirige la empresa. Por ejemplo, La Porta y Shleifer (2008) realizan un estudio en empresas de países pobres, utilizando la información del Banco Mundial. Los autores encuentran evidencia de que las empresas informales son pequeñas, con cuatro trabajadores en promedio y presentan menores niveles de producción; es decir, son menos eficientes que las empresas formales (La Porta y Shleifer, 2008, 2014). Estos resultados refuerzan las investigaciones realizadas en décadas anteriores, que mostraron que los emprendedores informales carecen de educación, capacitación, financiación, y atienden a un mercado de consumidores con menores ingresos, generando empresas ineficientes (Cárdenas y Rozo, 2009; Chickering y Salahdine, 1991; Mazumdar, 1983). Además, Lucas (1978) determina que las empresas pequeñas son gestionadas por individuos que tienen escasa habilidad empresarial, existiendo una correlación positiva entre el tamaño de la empresa y la calidad en la gestión empresarial (Arvin-Rad *et ál.*, 2010; Darbi *et ál.*, 2018). La poca experiencia que tiene el dueño del negocio y el hecho de no conocer los costes, gastos y beneficios esperados, aumenta su probabilidad de fracaso empresarial (Dunne *et ál.*, 1989; Ericson y Pakes, 1995; Evans, 1987; Jovanovic, 1982; Lippman y Rumelt, 1982; Wagner, 1994). Similares conclusiones se encuentran en un estudio realizado a 4 000 empresas en 41 países, donde el tamaño, la antigüedad del negocio y el nivel

de educación del empresario son los factores influyentes que determinan la informalidad (Dabla-Norris *et ál.*, 2008).

También existe evidencia de que algunas actividades específicas se caracterizan por ser más propensas a la informalidad. Por ejemplo, el servicio de *paratransit* informal (realizado por motocicletas, mototaxis, taxis, microbuses, furgonetas) que ha mostrado un rápido crecimiento en muchos países en desarrollo, tales como Tailandia, Sudáfrica, Sri Lanka, Vietnam, China y México. Este servicio surge por la falta de planificación y formalización en la red de transporte, y ante la necesidad de conectar a los ciudadanos con lugares alejados donde no existen medios de traslado público (Cervero y Golub, 2007; Ehebrecht *et ál.*, 2018; Phun *et ál.*, 2019). Esta realidad lleva a afirmar que las condiciones de la industria determinan su nivel de informalidad (Siqueira *et ál.*, 2016). Asimismo, la literatura da prueba de las diferencias existentes entre el sector de manufactura y el resto de los sectores, principalmente en tecnología, mano de obra, calidad del producto y proceso productivo (Azari *et ál.*, 2016; Heidel, 2008; Heredia Pérez *et ál.*, 2019; Wang, 2018; Wang y Chanda, 2018). Esta diferencia exige que el sector manufacturero asuma mayores costes para legalizar su situación debido a que se trata de un segmento intensivo en mano de obra y necesita obtener las licencias para la fabricación de productos. Además, deben cumplir con las normas de seguridad y cuidado del medio ambiente, que no es común en otros sectores (Heidel, 2008; Neusser, 2008; Wang y Chanda, 2018). Esto tiende a favorecer la informalidad en empresas pequeñas del sector de la manufactura, que disponen de limitado capital humano y financiero en el momento de emprender sus negocios (Blackman, 2000; Portes, 1994b; Williams *et ál.*, 2016). Por lo tanto, las características de la industria influyen en la decisión del emprendedor de optar por ser informal (Siqueira *et ál.*, 2016).

Cabe destacar el rol activo que tiene la mujer en la actividad emprendedora. La literatura establece que existe diferencia de género en el emprendimiento informal y es la mujer

quien se adapta mejor a esta actividad porque le ofrece horarios flexibles que le permiten lograr un equilibrio entre la familia y el trabajo (Lisowska, 2014; Sabella y El-Far, 2019; Takahashi *et ál.*, 2014). Se debe resaltar la existencia de barreras regulativas por parte del gobierno que no se ajustan a la realidad de las mujeres empresarias, y que, junto con la falta de educación, la discriminación presente en la economía formal y las restricciones a la financiación las incentiva a actuar fuera de la ley (Babbitt *et ál.*, 2015; Ghani *et ál.*, 2013; Goel y Saunoris, 2017; Kasseeah y Tandrayen-Ragoobur, 2014; Marques *et ál.*, 2018; Williams y Martínez, 2014). Asimismo, la búsqueda de generación de ingresos a través del autoempleo o de trabajos por cuenta propia que no requieren altos niveles de capital, ni mayores habilidades y experiencia, establece que el autoempleo presente una asociación positiva con la actividad informal (Berens y Kemmerling, 2019; Marques *et ál.*, 2018).

Es importante destacar la relevancia del estudio de la informalidad dirigido a aquellos emprendedores con negocios consolidados (con más de tres años de operación) y que deciden persistir en este tipo de actividades informales. Por ejemplo, son diversos los trabajos descriptivos y cualitativos que analizan el comportamiento de los vendedores de la calle y explican las características que tiene este grupo de emprendedores. Estos negocios de la calle son desarrollados por personas con habilidades limitadas en la gestión empresarial, pero disponen de una mayor aptitud frente al riesgo. Además, son capaces de enfrentar diversos problemas que pueden encontrar en la calle, como la alta competencia, escaso apoyo por parte de las autoridades, delincuencia y corrupción. A pesar de todo, son emprendimientos de subsistencia que, ante la falta de recursos financieros para solventar los costes de un local, utilizan la vía pública o se instalan en lugares precarios donde deben enfrentar las regulaciones municipales (Alvi y Mendoza, 2017; Lata *et ál.*, 2019; Nirathron y Yasmineen, 2019; Patil *et ál.*, 2019; Ram *et ál.*, 2017; Sassen *et ál.*, 2018). Por otro lado, pueden existir razones que conduzcan a los empresarios a permanecer en la informalidad, a pesar de contar con muchos

años de operación, y esto puede ser explicado por las características del emprendedor, de la empresa y por el contexto donde esta se desarrolla.

En resumen, con respecto a los factores del microentorno se pueden distinguir aquellos relacionados con las características del emprendedor (véase la Tabla 4) y con las características de la empresa (véase la Tabla 5). Aun así, queda por profundizar el estudio de algunas características relevantes del emprendedor que lo llevan a actuar en un entorno informal.

Tabla 4

Factores del microentorno institucional (características del emprendedor) y la informalidad empresarial

Características del emprendedor	Descripción	Relación con la informalidad	Autor
Edad	Determina la edad del emprendedor	Negativo	Williams y Shahid (2016); Williams <i>et ál.</i> (2016).
Género	Toma el valor de uno (1) si la empresa está dirigida por una mujer y toma el valor de cero (0) en caso contrario	Positivo	Babbitt <i>et ál.</i> (2015).
Educación	Nivel de educación alcanzado por el emprendedor. A veces se toma como una variable Likert o cuantifica el número de años estudiados	Negativo	Williams y Shahid (2016); Williams <i>et ál.</i> (2016).
Estado civil	Toma el valor de uno (1) si el emprendedor es casado y de cero (0) en caso contrario	Positivo/ Negativo	Williams <i>et ál.</i> (2015)
Experiencia empresarial	Número de años que ha trabajado el emprendedor en negocios similares	Negativo	Williams y Shahid (2016); Williams <i>et ál.</i> (2016).
Igualdad de género	Mide si existe igualdad de género	Negativo	Goel y Saunoris (2017)
Fertilidad	Número de nacimientos por mujer	Positivo	Goel y Saunoris (2017)
Preferencia por el riesgo	Se determina a través de una escala de Likert el grado de preferencia por el riesgo	Positivo	Williams y Shahid (2016); Williams <i>et ál.</i> (2016).
Habilidades empresariales	Determina la capacidad que tiene el emprendedor para gestionar su negocio. Toma el valor de uno (1) si el empresario tiene educación superior y experiencia en los negocios. Toma el valor de cero (0) en caso contrario	Negativo	La Porta y Shleifer (2008, 2014); Jovanovic (1982); Lucas (1978)
Moralidad tributaria	Mide el grado de moralidad que tiene el emprendedor para el pago de impuestos. Escala de Likert de 1, 2, 3, donde 3 considera que es adecuado pagar impuestos	Negativo	Williams y Shahid (2016); Williams <i>et ál.</i> (2016); Williams <i>et ál.</i> (2015)
Emprendimiento por necesidad	Toma el valor de uno (1) si la razón para emprender fue por la falta de trabajo. Toma el valor de cero (0) en caso contrario	Positivo	Williams y Shahid (2016); Williams <i>et ál.</i> (2016)

Tabla 5

Factores del microentorno institucional (características de la empresa) y la informalidad empresarial

Características de la empresa	Descripción	Relación con la informalidad	Autor
Años de la empresa	Número de años que tiene la empresa desde que empieza a operar. Algunas veces se analiza en logaritmos	Negativo	Gokalp <i>et ál.</i> (2017); Williams y Shahid (2016); Williams <i>et ál.</i> (2016); Kasseeah y Tandrayen-Ragoobur (2014)
Tamaño	Número de trabajadores de la empresa, sean o no remunerados. Algunas veces se analiza en logaritmos	Negativo	Gokalp <i>et ál.</i> (2017); Williams et al. (2015)
Sector	Toma el valor de 1 si la empresa pertenece al sector manufactura y cero en caso contrario	Positivo	Gokalp <i>et ál.</i> (2017); Williams y Shahid (2016); Williams <i>et ál.</i> (2016); Kasseeah y Tandrayen-Ragoobur (2014)
Tenencia de local	Toma el valor de 1 si la empresa tiene un local fijo	Negativo	Alvi y Mendoza (2017); Gulyani y Talukdar (2010)
Productividad	Medido a través del logaritmo de las ventas	Negativo	Williams et al. (2016); Harris y Todaro (1970); Lewis (1959)
Financiación	Variable categórica de 0 a 4 que indica la dificultad que tiene la empresa para obtener crédito	Positivo	Gokalp <i>et ál.</i> (2017)
Competencia informal	Grado de obstáculos que tiene que enfrentar el negocio a la competencia informal. Escala de Likert de 0 a 4, donde 0 no hay obstáculos y 4 existen muchos obstáculos	Positivo	Gokalp <i>et ál.</i> (2017)
Gestión organizacional	Toma el valor de 1 si la empresa dispone de una adecuada planificación financiera para la toma de decisiones	Negativo	Darbi <i>et ál.</i> (2018); Dana (2011); Blankson y Stokes (2002); Losby <i>et ál.</i> (2002); Harris y Watkins (1998)
Auditoría externa	Si la empresa tiene un auditor externo toma el valor de 1 y cero en caso contrario	Negativo	Gokalp <i>et ál.</i> (2017)

2.3.3. Mesoentorno

La teoría posestructuralista determina que existen factores del entorno institucional que influyen de manera directa o indirecta en la toma de decisiones del emprendedor, factores asociados a la zona geográfica donde opera la empresa y las redes de contacto del emprendedor (Alvi y Mendoza, 2017; Babbitt *et ál.*, 2015; Lata *et ál.*, 2019). La literatura lo ha denominado

mesoentorno, y corresponde a la influencia de las instituciones que se encuentran en un nivel intermedio entre las instituciones de gobierno y la empresa. Es el caso de las asociaciones de empresarios, gremios empresariales (De Castro *et ál.*, 2014), centros de investigación, centros de asesoría y capacitación (Kim *et ál.*, 2016) y/o universidades, organismos no gubernamentales que apoyan a la micro y pequeña empresa, y centros de entrenamiento empresarial (Roelants, 2000). Según la teoría institucional, son las instituciones informales las que definen el mesoentorno institucional (De Castro *et ál.*, 2014). Esto se debe a que la forma de actuar del entorno asociado al emprendedor tendrá una influencia sobre la conducta de este.

Ahora bien, las instituciones informales están conformadas por las normas sociales, códigos de conducta, costumbres, tradiciones e ideologías que pueden ser transmitidas de generación en generación (Baumol, 1990; North, 1990). Desde esta perspectiva, se determina que las empresas no actúan en un entorno aislado, sino que se integran a una sociedad que ha establecido ciertas normas de conducta aceptadas por los ciudadanos. Estas normas pueden haber derivado de sus costumbres y tradiciones o bien haberse generado a través de la imitación, comunicación oral o aprendizaje mutuo entre los ciudadanos (Alvi y Mendoza, 2017; Babbitt *et ál.*, 2015; Lata *et ál.*, 2019). Este proceso de aprendizaje realizado por la transmisión de conocimientos o costumbres puede traspasar los límites geográficos de las ciudades, regiones o países, generando un efecto contagio que se transmite más rápido entre aquellas empresas que tienen una proximidad geográfica. Más aún, se complementa a través de las reuniones sociales que incentivan las relaciones personales, creando una red social donde las normas de conducta son legítimas y aceptadas por sus participantes (Daft y Lengel, 1986; Inkpen y Tsang, 2005; Jaffe *et ál.*, 1993; Keeble y Wilkinson, 1999; McCann y Folta, 2009).

Sin embargo, la psicología social establece que existen diferentes experiencias de socialización entre hombres y mujeres. El entorno familiar y la experiencia personal influyen en las decisiones de las mujeres, mientras que las decisiones de los hombres fluyen en torno a

sus redes sociales más cercanas; es decir que la actividad en estas redes es mayor por parte de los hombres que de las mujeres. En consecuencia, existen diferentes aptitudes de emprendimiento y de gestión del riesgo determinadas por el tipo de género (Cromie y Birley, 1992; Manolova *et ál.*, 2007; McGowan *et ál.*, 2015).

A pesar de la importancia que tiene este tema, los trabajos de investigación que incluyen dimensiones del mesoentorno en el análisis de la informalidad son muy escasos. El primer estudio cualitativo que analiza la influencia del entorno más cercano del emprendedor hacia la informalidad es el de De Castro *et ál.* (2014). Los autores investigan 40 empresas ubicadas en Santo Domingo (República Dominicana) y determinan que la ubicación de la empresa influye en la decisión del emprendedor hacia la formalidad o la informalidad. Es decir, si el negocio opera en un lugar donde existe mucha informalidad es común que el nuevo emprendedor busque legitimidad en sus operaciones y se adapte a este contexto informal que, incluso, puede ir en contra de su moralidad tributaria. Los autores concluyen que las instituciones del mesoentorno cumplen un rol fundamental en la formalización y se debe incentivar el rol de los gremios empresariales o asociaciones hacia la formalidad para fomentar el desarrollo de las pequeñas empresas.

Luego de De Castro *et ál.* (2014) se han desarrollado diversas investigaciones que analizan el contexto en el que funciona la empresa, como parte de su mesoentorno institucional; por ejemplo, estudios dirigidos al análisis del comercio callejero que ocasiona informalidad y desorden. Este tipo de comercio es una actividad compleja que comprende tres aspectos principales de la teoría ocupacional: los hábitos, el contexto y la creatividad, todos ellos interrelacionados con las actividades rutinarias que realiza el emprendedor (Cutchin *et ál.*, 2008).

Del análisis anterior, la literatura muestra evidencia de que existen diferentes razones por las cuales el emprendedor informal callejero prefiere asumir los riesgos de no disponer de

un local fijo para el funcionamiento de su negocio, y que pueden estar relacionadas con sus motivaciones sociales y estilo de vida (Alvi y Mendoza, 2017; García, 2019). El comercio callejero es realizado por un grupo de emprendedores que se encuentran excluidos de la economía formal y permanecen en la economía informal como un medio de supervivencia (Alvi y Mendoza, 2017; Walsh, 2010). También, existe evidencia de que los emprendedores de la calle permanecen en la informalidad debido a que este sistema se adapta mejor a su precaria vida cotidiana (Millar, 2014). Los negocios informales que operan en la calle han prosperado en los últimos años porque exigen un capital pequeño para funcionar y logran satisfacer las necesidades de los consumidores, conduciendo a una reducción de la pobreza y de la desigualdad. Esto ha generado gran controversia en la literatura al considerar la informalidad como un estilo de vida que está presente en algunos sectores tradicionales en países en desarrollo. Aun así, la informalidad empresarial ha contribuido a generar empleo informal y a convertirse en el refugio de los individuos menos protegidos por el gobierno (García, 2019; Williams y Bezeredi, 2018a; Ulyssea, 2020).

De este modo, es posible establecer que el contexto local y regional es parte del mesoentorno institucional y es relevante en la decisión del emprendedor de ser formal o informal, porque se encuentra influenciado por el entorno en donde opera la empresa. Desde esta perspectiva, existe evidencia de que las empresas que se encuentran ubicadas en zonas rurales presentan mayores probabilidades de ser informales en comparación con las empresas de las zonas urbanas (Mitchell, 2004; Williams y Gurtoo, 2012). También se puede incluir, como parte del mesoentorno, el acceso o disponibilidad de recursos que existe en la zona donde funciona la empresa, porque esto influirá en su crecimiento (Sveikauskas, 1975). Las aglomeraciones o concentraciones de negocios en una zona geográfica, generalmente urbana, ocasiona a las empresas ciertas externalidades positivas que contribuyen a su desarrollo

(McCann y Folta, 2009, 2011). Es importante mencionar que el crecimiento de la empresa implica, también, que se formalice (Moreno-Monroy, 2012).

Del análisis realizado se comprueba que, a pesar de la existencia de muchos factores asociados al mesoentorno, la evidencia empírica sobre el efecto en la informalidad empresarial es muy escasa.

En resumen, se ha visto cómo la literatura ha contrastado factores del macro, micro y mesoentorno institucional. A pesar de los esfuerzos de los gobiernos al implementar políticas dirigidas en fomentar la formalización de las empresas, las cifras demuestran que muchos empresarios prefieren seguir actuando fuera de la ley; en especial, en países en desarrollo. Como se ha presentado, América Latina es una de las regiones con mayor índice de informalidad y, en concreto, en Perú más del 50% del PIB corresponde a la economía informal (Medina y Schneider, 2018). Esto se debe a que, junto al macroentorno, existen factores asociados al micro y al mesoentorno que también son relevantes en la decisión de ser informal. Es el caso de las micro y pequeñas empresas, y de emprendedores que reconocen que, dado su bajo nivel de formación (dimensión del microentorno), prefieren la informalidad porque les permite una mayor flexibilidad para organizar sus tiempos y libertad en la toma de decisiones; todo esto prevalece más en el emprendedor que el deseo de alcanzar su potencial de crecimiento como empresa formal (La Porta y Shleifer, 2014; Ulyssea, 2020; Williams y Horodnic, 2019). El hecho de que alrededor de un emprendedor las empresas operen dentro de la informalidad (mesoentorno) influye en el emprendedor para actuar en ese entorno informal buscando legitimidad de sus actividades. A pesar de la relevancia del entorno cercano donde funciona la empresa, son muy escasos los trabajos empíricos que analizan esta dimensión del mesoentorno. Además, la literatura se centra en investigar un nivel de los factores institucionales, pero los estudios no relacionan diferentes dimensiones que, en conjunto, influyen en la informalidad empresarial.

En esta tesis doctoral se pretende cubrir este vacío existente en la literatura y, para ello, se han definido los tres objetivos de investigación mencionados anteriormente. El primer objetivo específico analiza factores del macro y microentorno, y su influencia para definir el nivel de formalidad empresarial. La mayor parte de la literatura ha analizado la decisión de ser formal o no, cuando trabajos recientes indican que esta decisión es gradual, no dicotómica. Con respecto a los factores macro, se avanzará en el estudio de la percepción que tienen los empresarios sobre la burocracia y en aquellos casos de empresas que han iniciado la formalización. Se quiere conocer si su experiencia anterior las beneficia o perjudica para continuar su paso hacia la condición legal completa de la empresa. En este primer objetivo de investigación se examina el efecto de la industria (factor del microentorno) y la injerencia de la burocracia (macroentorno) en la formalidad de las empresas. Por otro lado, los factores del macro y mesoentorno que influyen en la formalidad son analizados en el segundo objetivo específico. Lo relevante es examinar la influencia del entorno informal donde opera la empresa, estableciendo si existe un efecto contagio a nivel regional. Los factores del macroentorno que se incluyen en este objetivo consideran la corrupción, y se avanza en la literatura al realizar un contraste empírico de la relación que existe entre corrupción y formalidad. El análisis del entorno regional en la informalidad (como factor del mesoentorno) es una novedad en esta investigación al evaluar la influencia de este contexto en aquellas empresas que se encuentran ubicadas en áreas muy cercanas a otras regiones que se caracterizan por presentar elevadas tasas de informalidad. Por último, el tercer objetivo específico de investigación se enfoca en los factores del micro y mesoentorno de la formalidad empresarial. Los del microentorno están relacionados con el análisis del género en la decisión de ser formal y de las razones de permanencia en la informalidad, además de incluir el análisis del tamaño de la empresa. Se avanzará en la literatura para establecer las características de los negocios informales liderados por mujeres, que son diferentes de los dirigidos por hombres. Los factores del mesoentorno

consideran el estudio del entorno local donde opera la empresa, teniendo en cuenta la localización. En concreto, en el tercer objetivo de investigación se analizan las diferencias de género en la formalidad empresarial. En la Figura 3 se describen los objetivos de investigación, mientras que la Figura 4 presenta las relaciones objeto de estudio de esta tesis doctoral.

Figura 3

Entorno institucional e informalidad empresarial

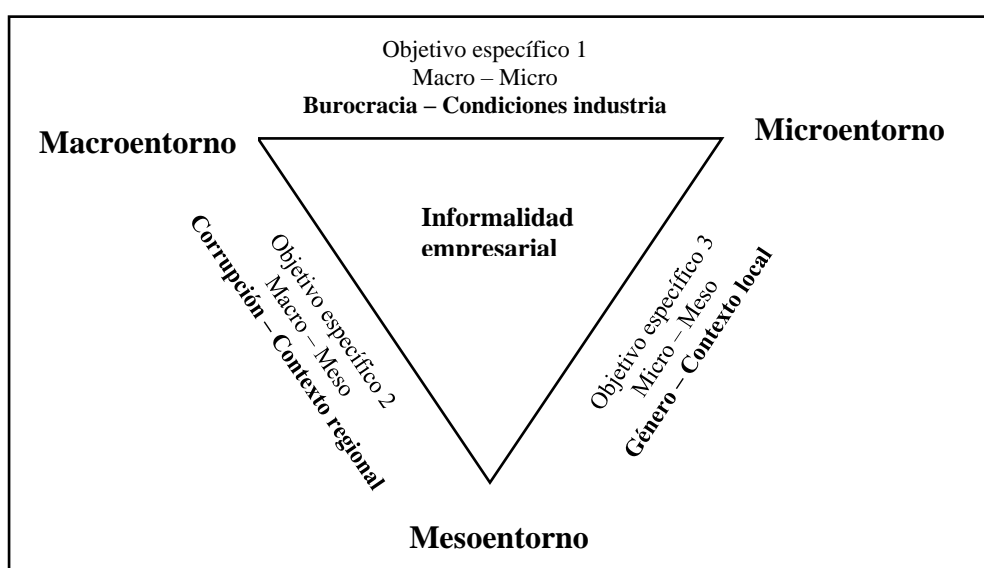
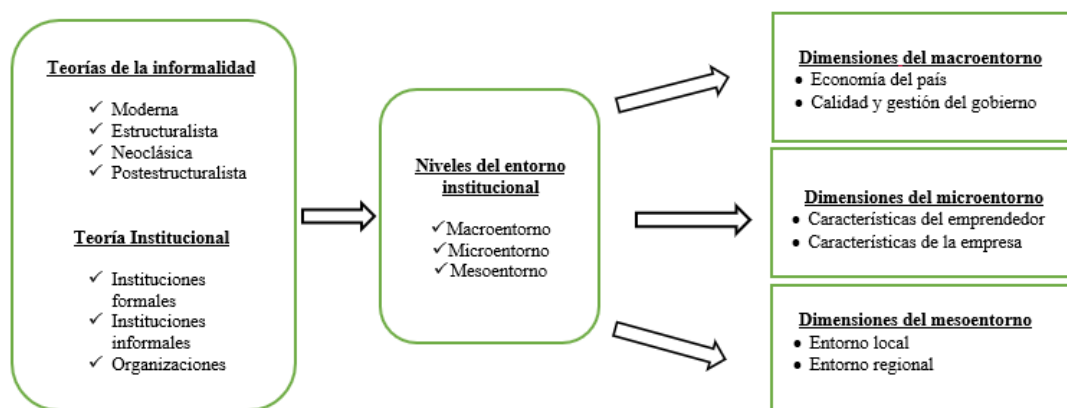


Figura 4

Relación del marco teórico con el entorno institucional



2.4. HIPÓTESIS DE INVESTIGACIÓN

La informalidad empresarial se define como el conjunto de actividades que realizan las empresas que —a pesar de no estar registradas por el gobierno— producen bienes y servicios que son legítimos y generan con ello ingresos legales (Amorós *et ál.*, 2016; Renooy *et ál.*, 2014; Sepúlveda y Syrett, 2007; Williams, 2004). El estudio de la informalidad empresarial incluye a las empresas que no han iniciado el proceso de formalización (es decir, son informales) y aquellas que comienzan el proceso para formalizar, pero no lo continúan (o sea, presentan un nivel de informalidad o formalidad). La mayor parte de la literatura se ha centrado en el estudio de aquellas empresas que no tienen un registro tributario para el pago de impuestos, es decir, son informales (Fajnzylber *et ál.*, 2011; Friedman *et ál.*, 2000; Maloney, 2003; Perry *et ál.*, 2007; Williams, 2004). Sin embargo, existen casos de empresas que comienzan el proceso de formalización y deciden no continuarlo, y otras que sí lo concretan. Hussmanns (2004) introduce un concepto más específico en la definición de empresa informal, donde es posible establecer niveles o grados de informalidad.

A continuación, se presentan los argumentos que dan soporte a los tres grupos de hipótesis que relacionan factores del entorno institucional.

2.4.1. Entorno macro/micro y formalidad empresarial

A nivel macro, varía la regulación gubernamental que establece cada país sobre el proceso de formalización de las empresas. A grandes rasgos, se pueden identificar dos pasos relevantes en dicho proceso. El primero consiste en obtener un registro para el pago de impuestos (dependiendo de la regulación gubernamental) y el segundo en registrar a los trabajadores en la seguridad social (proceso dependiente de la regulación gubernamental) y tramitar permisos de licencias y registros para operar (proceso dependiente de la regulación local). Toda empresa que cumple dichos trámites se considera una empresa formal (De Castro *et ál.*, 2014; Williams *et ál.*, 2016;). Existen empresas que han iniciado el proceso de

formalización (primer paso) pero que no han concluido los trámites del segundo paso y, por lo tanto, no se pueden considerar empresas formales (De Castro *et ál.*, 2014; Williams y Shahid, 2016).

Este estudio se centra en empresas que han entrado en la primera fase de formalización, esto es, se han registrado para el pago de impuestos (primer paso). En algunos casos, no han realizado ningún trámite del segundo paso, es decir, presentan un nivel de formalidad baja. En otros, han realizado uno de los dos trámites del segundo paso, esto es, han registrado a los trabajadores o han tramitado sus licencias municipales (nivel de formalidad media). Y el resto han realizado los dos trámites del segundo paso; es decir, son empresas formales (véase la Tabla 6). Se pretende entender cómo el entorno macro/micro influye en la decisión de continuar o no el proceso de formalización para aquellas empresas que ya lo comenzaron.

Tabla 6

Niveles asociados a la formalidad empresarial

Nivel de formalidad empresarial	Paso 1	Paso 2		Índice
	Registro de impuestos	Registro trabajador	Registro licencia	
Informales	NO	NO	NO	0
Formalidad baja	SÍ	NO	NO	1
Formalidad media	SÍ	SÍ	NO	2
	SÍ	NO	SÍ	
Formalidad total	SÍ	SÍ	SÍ	3

Se debe tener en cuenta que la decisión del cumplimiento de las normas que impone el gobierno a las autoridades locales la realiza el emprendedor en base a sus percepciones y a la información de que dispone sobre su entorno más cercano. Este aspecto cognoscitivo del individuo lo incorpora la nueva teoría institucional (Scott, 2014), que se agrega al carácter

normativo y regulativo mencionado en sus inicios por North (1990). Por lo tanto, la decisión de ser más o menos formal implica analizar los tres aspectos: regulativo (cumplir estas leyes para ser formal), normativo (definido por las normas sociales o costumbres de cada sociedad) y cognoscitivo (incluye las percepciones que tiene el emprendedor) (Williams *et ál.*, 2016).

La literatura no muestra evidencia del estudio de las percepciones de los emprendedores como medida de burocracia en la formalidad de las empresas. Esta percepción puede dificultar la culminación del proceso en empresas que ya dieron el primer paso hacia la formalización, además de influir en dicho proceso, especialmente en sectores que se caracterizan por una mayor probabilidad de permanecer en la informalidad (Siqueira *et ál.*, 2016; Williams *et ál.*, 2016).

En este conjunto de hipótesis, el análisis se centrará en los trámites de formalización, concretamente en la legislación gubernamental y local (macroentorno) y en las características de la industria (microentorno). Las normas sociales y costumbres de la industria donde operen las empresas pueden ejercer una influencia en la decisión de ser más o menos formales.

A continuación, se presentan los argumentamos que sustentan el primer grupo de hipótesis que analizan factores del macro y microentorno institucional.

2.4.1.1. Relación entre la percepción del empresario sobre los trámites de formalización (macroentorno) y la formalidad empresarial. La formalización de las empresas exige cumplir requisitos impuestos por el gobierno, que pueden ser complejos y conducir al emprendedor a no cumplirlos o cumplirlos parcialmente (De Castro *et ál.*, 2014; Coase, 1994; Williamson, 2000). Además, existen trabas administrativas burocráticas que dificultan el proceso, generando mayores costes (en tiempo y dinero) al emprendedor (De Mel *et ál.*, 2013; De Soto, 1987; Thapa, 2015).

La burocracia es común en instituciones públicas gestionadas por el gobierno, y nace ante la ausencia de supervisión, sanciones o incentivos a los funcionarios públicos, quienes

actúan en beneficio propio, elevando —con sobornos— el precio de sus servicios y generando que estas instituciones del gobierno sean ineficientes e ineficaces en el cumplimiento de sus funciones (Ross, 1973; Stiglitz, 2000).

La literatura ha demostrado que los altos niveles de burocracia generan desconfianza en el gobierno, influyendo en el actuar del emprendedor para no cumplir con sus reglamentos (Dreher *et ál.*, 2009; Johnson *et ál.*, 2000; Torgler y Schneider, 2009). Algunos autores consideran la burocracia como una falla del mercado, siendo un factor que limita el crecimiento de una pequeña empresa (McKenzie y Woodruff, 2006). Los estudios realizados dan prueba de que la simplificación administrativa facilita la entrada al sistema legal de las microempresas (Fajnzylber *et ál.*, 2011). Además, la reducción de los trámites y la difusión de los procesos exigidos por parte del gobierno generan un impacto mayor en la formalización de las empresas (De Mel *et ál.*, 2013; Silupú y Reyes, 2019).

Sin embargo, la percepción que tiene el emprendedor o empresario sobre estos trámites ha sido poco investigada en la literatura, especialmente en empresas que han iniciado este proceso. La psicología social explica que el comportamiento del ser humano y su toma de decisiones están ligados a sus procesos sociales (pensamientos, sentimientos, entorno) y cognitivos (percepciones, experiencias, recuerdos) que influyen en el entendimiento del mundo que lo rodea (Simon, 1972). Cabe considerar que las decisiones de la gestión de la empresa las toma este individuo que es un emprendedor. Además, la empresa se define como un sistema de capacidades coordinadas construidas socialmente y tiene como objetivo resolver problemas cognoscitivos en un ambiente de incertidumbre, generado por cambios institucionales y tecnológicos (Nooteboom, 2007). En el caso de las micro y pequeñas empresas, es el emprendedor que posee pocas habilidades empresariales y una racionalidad limitada, quien —al disponer de escasa información y tener limitada capacidad para procesarla— se deja guiar por sus procesos sociales y cognitivos (Jovanovic, 1982; Lucas, 1978). Además, si al

emprendedor o empresario, de acuerdo con su proceso cognitivo, le han parecido sencillos los trámites de registro de la empresa para el pago de impuestos, entonces continuará con ello; pero aquellos que hayan tenido una experiencia y percepción negativas de los trámites realizados posiblemente no continuarán. De ahí que la percepción de los trámites realizados y por realizar (tanto los dependientes del gobierno como de autoridades locales) sea fundamental en su decisión de continuar con el proceso de formalización o no. En función de los argumentos presentados, se plantea la siguiente hipótesis:

H1a: El nivel de formalidad de una micro y pequeña empresa se relaciona positivamente con la percepción favorable de los trámites de formalización, es decir, si el empresario los considera simples y sencillos.

2.4.1.2. Relación entre las condiciones de la industria (microentorno) y la formalidad empresarial. La literatura ha probado que existen sectores dentro de la industria que se caracterizan por ser propensos a la informalidad (Aldrich, 1979; Dess y Beard, 1984; Siqueira *et ál.*, 2016). El sector de la manufactura, que incluye la transformación mecánica, física o química de materiales o insumos en componentes nuevos con un valor agregado, exige disponer de capital, mano de obra especializada, un espacio adecuado para realizar sus operaciones y un canal de distribución (Heidel, 2008). Este proceso complejo de producción implica asumir mayores costes fijos en comparación con otros sectores; y junto con la existencia de restricciones de capital humano y financiero que deben enfrentar los emprendedores, optan por la informalidad (Siqueira *et ál.*, 2016).

El crecimiento del sector manufacturero es muy importante en un país porque genera mayores tasas de empleo y acceso a tecnología. Sin embargo, la exigencia de mayores requisitos que deben de cumplir para encontrarse dentro del marco legal los conduce a operar en la informalidad, limitando su desarrollo (Wang, 2018). Se encuentra evidencia de que la desregulación en este sector genera una disminución de sus costes y mayor competencia (Orlic

et ál., 2018), permitiendo un efecto multiplicador en la creación de puestos de trabajo (Wang, 2018; Wang y Chanda, 2018). Asimismo, se demostró la existencia de mayores niveles de informalidad en empresas del sector de la manufactura, en comparación con las empresas de comercio al menudeo y de venta de comida en un grupo de empresas en Pakistán (Williams *et ál.*, 2016). Por lo tanto, el sector de manufactura presenta características diferentes del resto, lo que exige una mayor regulación y exigencia de permisos y licencias para su funcionamiento. Debido a que son empresas de menor tamaño, existen restricciones de capital que las llevan a operar en un entorno informal y es lo que se pretende probar. En función de los argumentos expuestos, se plantea la siguiente hipótesis:

H1b: Las micro y pequeñas empresas pertenecientes al sector de la manufactura se relacionan negativamente con el nivel de formalidad empresarial, en comparación con empresas de otros sectores.

2.4.1.3. Relación macro/microentorno y la formalidad empresarial. Las empresas que operan en el sector de la manufactura tienden más a ser informales porque asumen mayores costes para la formalización. Estas empresas son intensivas en mano de obra y deben realizar más trámites para registrar a sus trabajadores y, dadas las restricciones de financiación que enfrenta el emprendedor, muchas de estas empresas no pueden cubrir dichos costes (Blackman, 2000; Portes, 1994b; Williams *et ál.*, 2016).

Además, deben cumplir con más registros que se exigen para su correcto funcionamiento (fabricación, seguridad, tratamiento de residuos y otros), en comparación con otros sectores (Azari *et ál.*, 2016; Heidel, 2008; Neusser, 2008; Wang y Chanda, 2018). También es importante mencionar que las empresas manufactureras pueden funcionar dentro de la vivienda del empresario, ocultando sus actividades productivas de las entidades reguladoras, siendo su vivienda la que permite cubrir estas actividades informales (Gulyani y Talukdar, 2010).

Por consiguiente, si las empresas de este sector perciben que los trámites de formalización son sencillos y fáciles pueden tener incentivos para concretarlos. Los costes asociados al incumplimiento de la ley implican sanciones, el pago de multas y la asunción de mayores riesgos en el proceso de producción, sin opción de contar con seguros ni indemnizaciones.

Además, la informalidad les restringe sus ventas a solo clientes finales que no exigen el cumplimiento de las normas de seguridad y calidad del producto, imposibilitándoles actuar como proveedores de otras empresas o del Estado.

En el caso de las empresas del sector servicios, que no son intensivos en capital y mano de obra, las consecuencias de la no formalización no presentan tanta gravedad porque no tienen mayores riesgos y, generalmente, los clientes finales de estas micro y pequeñas empresas son individuos que no exigen las normas formales. De ahí que, aunque los empresarios de este sector perciban que el proceso es sencillo y fácil, su nivel de informalidad permanecerá igual.

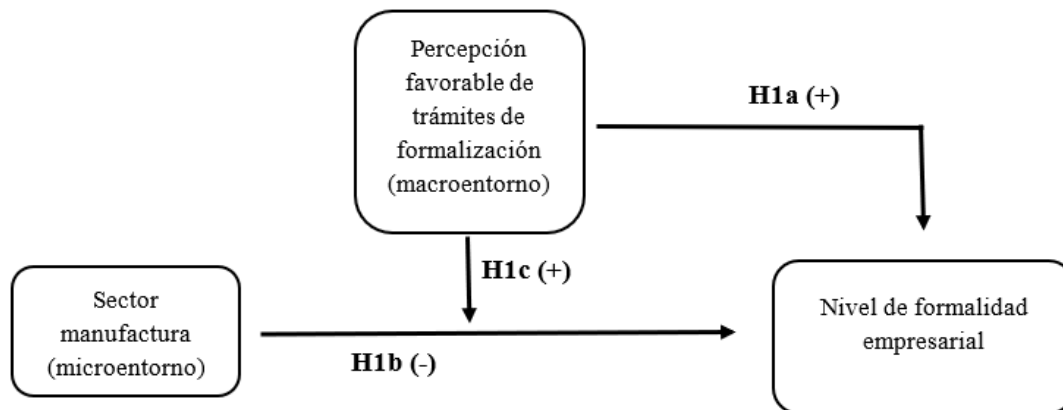
En función de estos argumentos, se plantea la siguiente hipótesis:

H1c: La percepción favorable sobre los trámites de formalización modera positivamente la relación que existe entre la pertenencia de una micro y pequeña empresa al sector de manufactura y el nivel de formalidad empresarial.

El modelo teórico que se pretende demostrar con respecto al análisis de los factores del macro/microentorno institucional se presenta en la Figura 5.

Figura 5

Modelo teórico del nivel de formalidad empresarial



2.4.2. Entorno macro/meso y formalidad empresarial

Como se vio anteriormente, la nueva teoría institucional (Scott, 2014) hace énfasis en la importancia de estudiar conjuntamente la influencia del entorno regulativo (gobierno y leyes que debe cumplir una empresa) y el normativo (normas sociales o costumbres de cada sociedad) en la decisión de operar de una manera más o menos legal.

Con respecto al macroentorno, en países en desarrollo el nivel de corrupción de los gobiernos es elevado, lo que conduce a una falta de confianza de los individuos en las instituciones gubernamentales por no ser eficientes y eficaces en el rol que desempeñan. Este comportamiento se explica en la insatisfacción de los ciudadanos por los servicios públicos que otorga el gobierno y la elevada fragilidad en las instituciones formales gubernamentales (Dini y Stumpo, 2018; OCDE/CAF/CEPAL, 2018). La literatura determina que la corrupción juega un rol importante en el emprendimiento, al presentar evidencia de que incentiva el espíritu emprendedor en algunas empresas porque les permite obtener mayores beneficios; mientras que a otras empresas les limita su crecimiento y desarrollo (Boudreaux *et ál.*, 2018; Liu *et ál.*, 2019; Williams y Martínez-Pérez, 2016).

Ahora bien, si se consideran el contexto geográfico, las normas y costumbres de la zona donde opera la empresa (mesoentorno), estos pueden afectar en las decisiones que toman los empresarios sobre la formalización de sus negocios. Además, los emprendedores se relacionan con su entorno social y se enfrentan a normas de conducta que pueden ser aprendidas para lograr que sus actividades sean aceptadas en la sociedad. Por ello, puede existir un efecto contagio entre las normas informales que se practican en una región a través de sus redes de contacto (Müller y Korsgaard, 2018; Smallbone y Welter, 2004).

Sin embargo, en esta investigación se quiere evaluar si las conductas aprendidas en regiones cercanas geográficamente pueden traspasar las fronteras regionales y generar un efecto contagio a nivel regional. La literatura ha confirmado la existencia de un efecto contagio de la corrupción cuando se considera una norma de conducta aceptada por los individuos en una sociedad que incluso puede traspasar los límites geográficos (Rose-Ackerman y Palifka, 2016).

Existe una relación inversa entre corrupción y formalidad que ha sido bien documentada por la literatura, donde la corrupción genera un efecto adverso en la moralidad tributaria del emprendedor que lo lleva a actuar fuera de la ley (Williams y Bezeredi, 2018a). También, aumenta la probabilidad de que las empresas no se registren y sean informales (Williams y Kedir, 2018b); siendo la corrupción un factor del macroentorno que incentiva al emprendedor a ser más informal (Williams *et ál.*, 2016). Partiendo de la relación entre corrupción y formalidad que ha sido estudiada por la literatura previa, se pretende determinar si la informalidad y la corrupción presentes en regiones cercanas pueden traspasar los límites geográficos regionales y generar un efecto contagio que lleve a disminuir la tasa de formalidad de otra región.

De ahí la importancia de considerar cómo el contexto geográfico (mesoentorno) se relaciona con la corrupción (macroentorno) y ambos afectan las decisiones de los emprendedores para actuar fuera del marco legal.

2.4.2.1. Relación entre corrupción (macroentorno) y formalidad empresarial. La corrupción es entendida como aquella transacción que se realiza entre las empresas (individuos) y los funcionarios del gobierno, que involucra un mal uso o abuso del poder público para obtener un beneficio personal (Rodríguez *et ál.*, 2005; Rose-Ackerman y Palifka, 2016). La corrupción genera pérdida de legitimidad de las instituciones formales, lo que es un incentivo para los individuos a no cumplir las normas legales y a actuar con un comportamiento oportunista para permanecer en la informalidad (Broadman y Recanatini, 2002; Dau y Cuervo-Cazurra, 2014; De Soto, 1989; Friedman *et ál.*, 2000; Gerring y Thacker, 2005; Tonoyan *et ál.*, 2010; Webb *et ál.*, 2009; Williamson, 2000).

La corrupción genera consecuencias negativas en el crecimiento económico de un país (Mauro, 1995; Méon y Sekkat, 2005) y en la eficiencia de las empresas (Baumol, 1990; Boudreaux *et ál.*, 2018; Collins *et ál.*, 2016); aunque algunas investigaciones concluyen que la corrupción ofrece ventajas monetarias a cierto grupo de empresas, especialmente aquellas que pertenecen al sector construcción (Boddewyn y Brewer, 1994; Liu *et ál.*, 2019; Rose-Ackerman, 1978; Rose-Ackerman y Palifka, 2016).

Si bien la corrupción es considerada una norma de conducta aceptada por los individuos, especialmente en países en desarrollo, fomenta la desconfianza en las instituciones gubernamentales y genera un deficiente clima institucional (Hudson *et ál.*, 2012; Rodríguez *et ál.*, 2005; Wallace y Latcheva, 2006; Williams y Bezeredi, 2018a).

La literatura considera como medida de la corrupción el pago de sobornos a los funcionarios públicos para agilizar el servicio que brindan (Jain, 2001), aunque algunas investigaciones tienen en cuenta las percepciones de los individuos sobre la corrupción.

Además, pueden existir índices de corrupción establecidos a nivel de países (Friedman *et ál.*, 2000). Sin embargo, los resultados no son los mismos si se tienen en cuenta los sobornos o las percepciones o si se analiza en países de altos o bajos ingresos (Donchev y Ujhelyi, 2014; Dreher y Schneider, 2010; Dreher *et ál.*, 2009; Gutmann *et ál.*, 2020; Johnson *et ál.*, 2000; Williams y Liu, 2019).

En esta tesis se desea contrastar el efecto que genera la corrupción en la formalidad empresarial. En función de los argumentos anteriores, se plantea la siguiente hipótesis:

H2a: Una mayor tasa de corrupción de la región *i*, se asocia a una menor tasa de formalidad empresarial de la región *i*.

2.4.2.2. Relación entre el contexto regional (mesoentorno) y la formalidad empresarial. La teoría posestructuralista establece que las redes de contacto que tienen los emprendedores influyen en su decisión de ser formales o informales —redes que incluyen a diferentes individuos con quienes el emprendedor interactúa en el día a día—. Esto determina el contexto donde se desarrolla la empresa, que puede encontrarse definido por un espacio geográfico. Ahora bien, este contexto puede estar delimitado por aspectos sociocognitivos determinados por las costumbres, tradiciones o normas de conducta aceptadas por esta comunidad (Müller y Korsgaard, 2018). Además, la interacción del emprendedor con sus clientes, proveedores y competidores permite una transmisión de conocimientos que lo conducen a adoptar un comportamiento influenciado por la conducta de estos individuos, que la sociedad ya ha aceptado (isomorfismo mimético) (Di Maggio y Powell, 1983).

Es importante tener en cuenta que dicha transmisión de conocimientos se realiza más rápido a través de reuniones sociales que fomentan el desarrollo de relaciones personales que ayudan a crear una red social. No obstante, la proximidad geográfica, la cercanía y los contactos facilitan que las costumbres se puedan imitar o contagiar (Daft y Lengel, 1986; Gioacchino y Fichera, 2020; Inkpen y Tsang, 2005; Jaffe *et ál.*, 1993; Keeble y Wilkinson, 1999; McCann y

Folta, 2009). El efecto contagio se logra a través de dos mecanismos: el primero hace referencia a que los emprendedores imitan las prácticas organizativas que aplican las empresas competitivas del entorno más cercano; el segundo se realiza a través de la adopción de prácticas de negociación que son aceptadas por los clientes y proveedores (Orlic *et ál.*, 2018; Raiser, 1999). En ambos casos, si el emprendedor aplica prácticas organizativas fuera de la ley, pero son aceptadas por la sociedad, estas pueden ser transmitidas a otras empresas que mantienen una relación comercial, siempre y cuando sean nulos los costes de detección y sanción.

Además, las empresas se encuentran interconectadas por las relaciones comerciales, transferencia de tecnologías, migraciones laborales, etc. Todo ello, traspasa las fronteras de las empresas ubicadas en regiones cercanas, generando una dependencia espacial (Ahmad y Hall, 2017). Este efecto contagio de costumbres y conocimientos está relacionado con el concepto de economías urbanas, donde las empresas —al realizar transacciones entre clientes o proveedores de otras regiones— comparten sus experiencias (McCann y Folta, 2011).

La evidencia empírica ha demostrado, que el desempeño de una empresa mejora cuando se encuentra más aglomerada en un espacio geográfico porque le genera una mayor capacidad de absorción, mayores alianzas y redes de contactos (Gioacchino y Fichera, 2020). En efecto, las empresas más jóvenes son las que muestran mayor flexibilidad para adoptar nuevos conocimientos (McCann y Folta, 2011). Sin embargo, si las empresas se desarrollan en un ambiente donde existe informalidad, estas normas de conducta —que no son legales, pero son legítimas— se transmiten por efecto contagio, incorporándolas en las transacciones que realizan.

A este respecto, hay pruebas de que algunas regiones ofrecen más oportunidades para el desarrollo emprendedor y que el contexto regional influye en el emprendimiento a través de la proximidad a grandes ciudades, grandes empresas, *clusters* empresariales, centros

tecnológicos y universidades (Audretsch y Feldman, 2004; Stuart y Sorenson, 2003). En función de estos argumentos, se plantea la siguiente hipótesis:

H2b: Una mayor tasa de informalidad empresarial de la región *j* se asocia a una menor tasa de formalidad empresarial de la región *i*, siendo *i* y *j* regiones contiguas.

2.4.2.3. Relación entre el macro/mesoentorno y la formalidad empresarial. La corrupción influye en la moralidad tributaria del emprendedor y lo incentiva a no cumplir con el pago de impuestos (De Backer *et ál.*, 2015), estableciendo una relación entre corrupción e informalidad. Cabe resaltar que las empresas deben lograr legitimidad en el entorno donde operan y es necesario que adopten sus normas sociales para que sean aceptadas (Oliver, 1991; Rodríguez *et ál.*, 2005). La literatura argumenta que la corrupción está presente en múltiples espacios públicos y privados, y es difícil aislar su efecto sobre el desempeño económico de un país. Los actos corruptivos pueden trascender en espacios geográficos de un país a otro, considerando las características institucionales, los antecedentes económicos y las costumbres que tiene cada país (Bosker y Garretsen, 2009; Claeys y Manca, 2011). Además, existe evidencia de que la corrupción traspasa fronteras y genera un efecto contagio entre las regiones cercanas, influyendo en el crecimiento económico, los ingresos o los salarios (Ahmad y Hall, 2017; Claeys y Manca, 2011). Asimismo, esta cultura de corrupción trasciende a otras regiones o países, cuando es aceptada por los individuos (Rose-Ackerman y Palifka, 2016).

Ahora bien, la proximidad geográfica facilita la transferencia de conocimientos entre las redes sociales más cercanas del individuo, especialmente entre amigos y familiares donde existe mayor confianza (Tonoyan *et ál.*, 2010). Es decir, las costumbres se difunden de manera más efectiva en áreas geográficas cercanas y con menor intensidad en estados o países (Rosenthal y Strange, 2003). A este respecto, la literatura muestra evidencia de la existencia de este efecto contagio en la reorganización de empresas que se encuentran geográficamente

cercanas (Bernstein *et ál.*, 2018; Glaeser y Gottlieb, 2009; Konno, 2016; Orlic *et ál.*, 2018; Rodrick *et ál.*, 2004).

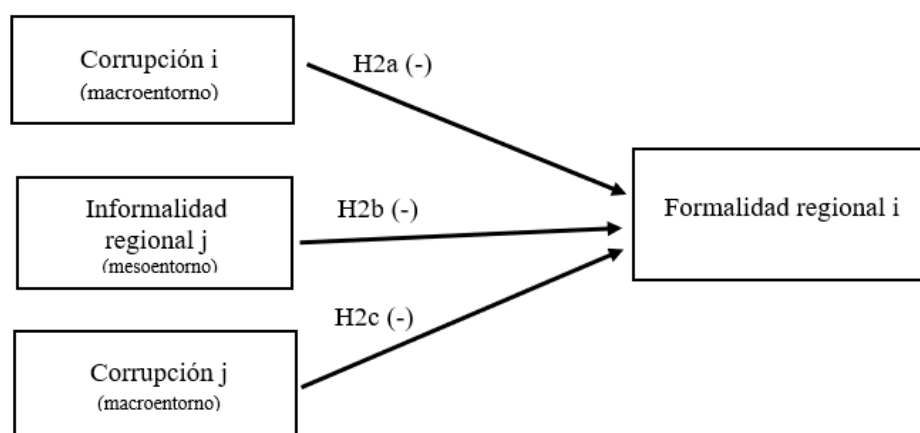
En este trabajo se desea investigar si existe un efecto contagio de la corrupción hacia la formalidad de otras regiones; es decir, si hay un efecto regional de la corrupción. En función de los argumentos descriptos, se plantea la siguiente hipótesis:

H2c: Una mayor tasa de corrupción de la región *j* se asocia a una menor tasa de formalidad empresarial de la región *i*, siendo *i* y *j* regiones contiguas.

En la Figura 6 se presenta el modelo teórico que se intenta demostrar con respecto al análisis de los factores del macro/mesoentorno institucional.

Figura 6

Modelo teórico de la formalidad regional



2.4.3. Entorno micro/meso y formalidad empresarial

A nivel micro, la literatura ha estudiado ampliamente cómo las características del emprendedor y de la empresa afectan a la informalidad empresarial. A grandes rasgos, se ha demostrado que los emprendedores más jóvenes, con menos formación, menos experiencia, y más necesitados tienden a ser más informales (La Porta y Shleifer, 2008, 2014; Williams y Shahid, 2016). Asimismo, las empresas de menor tamaño, menos eficientes y con limitaciones

en el acceso de recursos humanos, financieros y tecnológicos, presentan mayor probabilidad de ser informales (Williams y Krasniqi, 2018; Williams *et ál.*, 2016).

En los últimos tiempos, hay un interés creciente por el estudio del género. Cada vez son más las mujeres que apuestan por abrir sus propios negocios. En el año 2018, de acuerdo con las cifras publicadas por *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM), siete mujeres por cada diez hombres emprenden sus negocios. En América Latina, la tasa de actividad emprendedora de los hombres es del 21%, mientras que en las mujeres es del 16%, con una tendencia creciente en los últimos años. Se destaca que en Perú la TEA de hombres es del 24% y solo del 21% para las mujeres (Bosma y Kelly, 2019). El hecho de que las mujeres hayan decidido ser emprendedoras les permite mayor independencia, libertad y bienestar económico (Bulte *et ál.*, 2017; Fernández-Mateo y Kaplan 2018; Sabella y El-Far 2019). Se debe tener en cuenta que la formalización implica asumir costes que muchas veces no se adaptan a la realidad de la empresaria. Esto, posiblemente, cobre relevancia en empresas de menor tamaño y menos productivas. La evidencia sobre la informalidad de empresas lideradas por mujeres es aún muy escasa, y la que existe se ha centrado en el análisis de casos (Anna *et ál.*, 1999; Babbitt *et ál.*, 2015; Ghani *et ál.*, 2013; Marques *et ál.*, 2018). Por todo lo anterior, este conjunto de hipótesis se centra en el análisis de género y las características de la empresa (microentorno) y el efecto en la formalidad empresarial.

Además, es importante considerar la localización del negocio (factor del mesoentorno) en la decisión del empresario hacia la formalidad (De Castro *et ál.*, 2014). En este sentido, las empresas pueden obtener mayores beneficios dependiendo de las externalidades positivas que encuentran en el lugar donde operan, permitiéndoles acceder a mayores recursos y redes de contactos que conducen a formalizar sus negocios (Davis y Dingel, 2019; Ram *et ál.*, 2019). Por otro lado, la localización de los negocios influye en su crecimiento, y existe evidencia de que en zonas urbanas donde hay una mayor aglomeración de empresas es posible la libre

movilidad de recursos, lo que favorece el entorno formal contribuyendo al crecimiento de la empresa (Davis y Dingel, 2019; Figueiredo *et ál.*, 2015).

Considerando estas realidades, se analizarán factores del microentorno (género y características de la empresa) y mesoentorno (contexto local) y la influencia en la formalidad empresarial.

2.4.3.1. Relación entre el género (microentorno) y la formalidad empresarial. La teoría del emprendimiento ha establecido que aparecen diferencias de género en el momento de emprender o poner en marcha un negocio (Henry *et ál.*, 2016). Existen factores relacionados con la vida familiar y el deseo de superación e independencia económica que son predominantes en las mujeres, que las dirigen a elegir su ocupación en base a ciertas habilidades que han desarrollado (autoeficacia), su competencia humana y su capacidad de gestión (Brush *et ál.*, 2009; Jennings y Brush, 2013). Cabe resaltar que las mujeres buscan desempeñarse laboralmente en nichos empresariales altamente competitivos, especialmente en negocios tradicionales que no son atractivos para los hombres (Anna *et ál.*, 1999; Babbitt *et ál.*, 2015; Ghani *et ál.*, 2013; Marques *et ál.*, 2018). Los negocios liderados por mujeres responden, muchas veces, a una cultura empresarial oculta y, a través de la creatividad e ingenio en las actividades que realizan de manera cotidiana, pueden crear un medio para resistir a la adversidad económica, marginación social y discriminación (Al-Dajani y Marlow, 2013; Henry *et ál.*, 2016; Williams y Round, 2007). La existencia de una sociedad patriarcal y machista puede limitar y anular la confianza y motivación de las mujeres dirigidas a fortalecer sus negocios (Alexander-Stamatios *et ál.*, 2019).

La informalidad se adapta a las necesidades de la mujer emprendedora porque no exige mayores conocimientos, habilidades y acceso a fuentes de financiación. Además, le permite compatibilizar el trabajo con el hogar, debido a que dispone de una mayor flexibilidad horaria para atender sus responsabilidades familiares (Lisowska, 2014; Takahashi *et ál.*, 2014). Es

importante mencionar que la existencia de barreras regulativas por parte del gobierno, que no se ajustan a su realidad, impide su formalización (Ghani *et ál.*, 2013).

El acceso desigual a la educación y financiación entre hombres y mujeres, unido a la responsabilidad que solo tiene la mujer en el cuidado de los hijos y del hogar, son las principales barreras que enfrentan las mujeres empresarias para acceder a hacer que sus negocios sean formales (Babbitt *et ál.*, 2015).

La evidencia del efecto de género en la formalidad empresarial es muy escasa y está centrada en el análisis de casos (Babbitt *et ál.*, 2015; Ghani *et ál.*, 2013; Marques *et ál.*, 2018). Ahora bien, el hecho de que las empresas lideradas por mujeres suelen ser de menor tamaño y más jóvenes lleva a postular que pueden tener más incentivos para ser informales (Al-Dajani y Marlow, 2013; Bulte *et ál.*, 2017; Henry *et ál.*, 2016; Sabella y El-Far 2019; Williams y Round, 2007). Partiendo de estos argumentos, se plantea la siguiente hipótesis:

H3a: El género (mujer) de quien dirige una micro y pequeña empresa reduce la probabilidad de ser formal.

2.4.3.2. Relación entre el micro/mesoentorno y formalidad empresarial. Las empresas de menor tamaño (microentorno) suelen ser más informales que las empresas de mayor tamaño. En algunos casos, esto es por necesidad, al no disponer de recursos para pagar los impuestos (Kanbur, 2017); en otros, porque no lo consideran relevante. Por ejemplo, si la informalidad no tiene consecuencias, entonces su entorno se comporta de igual manera (Ghani *et ál.*, 2013; Williams y Round, 2009a). Para el caso de las mujeres empresarias (microentorno), es sabido que sus negocios se concentran en industrias de comercio minorista y de servicio (trabajos por cuenta propia). Además, son negocios de bajo o nulo nivel de tecnología y no exigen una alta especialización para que funcionen; como consecuencia, son empresas de menor tamaño, intensivas en mano de obra y poco productivas (Bulte *et ál.*, 2017). En el caso de empresas dirigidas por hombres, generalmente requieren una alta tecnología, mayor

especialización, experiencia, y se encuentran concentradas en la industria manufacturera y de la construcción (Anna *et ál.*, 1999; CEPAL, 2018; Jomaraty y Courvisanos, 2014; Loscocco y Robinson, 1991).

En países como la India, existe evidencia de que las empresas lideradas por mujeres son de pequeña escala y representan la tercera parte del tamaño de una empresa liderada por un hombre, impulsándolas a la informalidad por su menor nivel de productividad (Ghani *et ál.*, 2013). También se conoce que, en países como Inglaterra, Ucrania, Rusia y Brasil, las mujeres tienen más probabilidad de iniciar un negocio informalmente, debido a la necesidad de obtener ingresos para su familia. Mientras que los hombres inician un negocio informal aprovechando la oportunidad que el mercado les presenta. Por lo tanto, los ingresos de los hombres empresarios son mayores que los de las mujeres, y estas optan por la informalidad como una respuesta a su falta de capacidad para asumir los costes de la formalización (Williams y Round, 2009a, 2009b; Williams y Youssef, 2013). En base a estos argumentos, se plantea la siguiente hipótesis:

H3b: El género (mujer) modera positivamente la relación que existe entre el tamaño y la formalidad empresarial.

Con respecto al análisis del contexto local (mesoentorno), la literatura sostiene que el crecimiento y desarrollo de una empresa están influenciados por su ubicación, porque le permite acceder a recursos complementarios. En el caso de micro y pequeñas empresas en países en desarrollo, la decisión de localización depende, por un lado, de si las empresas se ubican en grandes ciudades o no y, por otro, si la sede de la empresa está dentro de su vivienda. Las empresas más eficientes y productivas se ubican en ciudades más grandes (Gaubert, 2018). Además, la distribución espacial del capital humano calificado y de los recursos genera consecuencias en la productividad, los precios y el intercambio de conocimiento, limitando el crecimiento de las empresas que se encuentran en zonas alejadas de la ciudad (Davis y Dingel,

2019; Moreno-Monroy, 2012). En efecto, el progreso y desarrollo de las ciudades se realiza en zonas urbanas, a diferencia de las zonas rurales (Sveikauskas, 1975). Cabe aclarar que un área rural se define por la cantidad limitada de habitantes y se caracteriza porque sus viviendas se encuentran espacialmente dispersas (INEI, 2017a).

Ahora bien, las mujeres que lideran empresas ubicadas en una zona rural optan por emprender en busca de un sustento económico para salir de la pobreza. Tal es el caso de las mujeres informales rurales en Sudáfrica, quienes habían sido educadas en hogares de tradiciones estrictas, de poco o nulo nivel de educación, casadas muy jóvenes, con muy poca experiencia urbana; pero es su autoeficacia y la necesidad de salir adelante lo que las convierte en emprendedoras, buscando la seguridad y mejora de su familia (Mitchell, 2004).

Los hombres de las áreas rurales tienden a emigrar a zonas urbanas en busca de trabajo y de mejores oportunidades de desarrollo personal. Mientras que las mujeres rurales permanecen en su localidad al cuidado de los hijos, sin contar con medios económicos que las ayude en su progreso personal. El contexto donde viven las mujeres influye en su decisión de buscar mecanismos para generar ingresos para el sustento de sus hijos, teniendo en cuenta sus habilidades o hábitos adquiridos, permaneciendo en un entorno informal (De Mel *et ál.*, 2013; Mitchell, 2004; Williams y Gurtoo, 2012). La mujer padece mayores restricciones de educación, acceso a recursos y a información si vive en una zona rural y, si decide emprender, tiene que asumir mayores trabas que le impiden lograr la condición de legalidad de su negocio. En países en desarrollo, las mujeres que emprenden un negocio y se encuentran ubicadas en zonas alejadas de la ciudad, donde no existen oficinas de orientación para la formalización o es muy difícil trasladarse a una oficina gubernamental para iniciar el proceso, terminan desarrollándose en un entorno informal (Babbitt *et ál.*, 2015). En base a los argumentos anteriores, se plantea la siguiente hipótesis:

H3c: El género (mujer) de quien dirige una micro y pequeña empresa modera negativamente la relación que existe entre la ubicación en un área rural y la formalidad empresarial.

En cuanto a la decisión de localización relativa a la sede de la organización, las empresarias tienen que decidir si van a ubicarse dentro o fuera de su vivienda. En países en desarrollo, el empresario es el jefe de familia y su propiedad más valiosa es su vivienda, entonces trata de protegerla de cualquier contingencia que suceda; es por ello que, si el negocio funciona en la casa del emprendedor, tiende a formalizarlo (Gulyani y Talukdar, 2010). Esto es así porque cuando la empresa dispone de un local fijo (propio o alquilado) es más probable que los organismos de control y supervisión puedan intervenirlos; por eso, el empresario opta por la formalidad (Sekhani *et ál.*, 2019). Sin embargo, si el negocio funciona invadiendo las calles, existe mayor probabilidad de ser informal (Alvi y Mendoza, 2017; Lata *et ál.*, 2019).

En el caso de las mujeres empresarias, la psicología social argumenta que existen diferencias de género en el entorno social. La mujer actúa motivada por su entorno familiar, desarrollando un rol activo en el hogar y velando por la integridad de los miembros de la familia; aun así, busca su propia autonomía. Esto es diferente en los hombres, cuyas decisiones y comportamientos fluyen en torno a sus redes sociales más cercanas (Cromie y Birley, 1992; Manolova *et ál.*, 2007; McGowan *et ál.*, 2015). En muchas sociedades existe el estereotipo de que la mujer debe dedicarse al cuidado del hogar, desalentando su formación como mujer independiente, y es el hombre el encargado de generar los ingresos (Kasseeah y Tandrayen-Ragoobur, 2014). De ahí que el hombre deba buscar los ingresos y la mujer sea quien se queda en casa, y su negocio tenga una relevancia marginal en el hogar (Babbitt *et ál.*, 2015). Las mujeres empresarias tienen una mayor necesidad de permanecer en el hogar y, a la vez, generar ingresos para mejorar su economía familiar, por lo que establecen su negocio dentro del hogar. Esta situación puede generarle desventajas a la mujer empresaria porque las responsabilidades

domésticas la llevan a descuidar su actividad empresarial, careciendo del tiempo suficiente, capacidad e información para formalizarse (Van der Sluis *et ál.*, 2005). Sobre los argumentos detallados, se plantea la siguiente hipótesis:

H3d: El género (mujer) modera negativamente la relación que existe entre las micro y pequeñas empresas que funcionan dentro de la vivienda del dueño de la empresa y la formalidad.

2.4.3.3. ¿Por qué las mujeres empresarias permanecen en la informalidad? En países en desarrollo, la heterogeneidad que presentan las micro y pequeñas empresas y el marco regulativo que no se ajusta a la realidad de este sector empresarial, dificulta la formalización de los negocios. La literatura determina que existen dos razones por las cuales se explica la informalidad empresarial: 1) la razón de exclusión o no voluntaria, y 2) la razón voluntaria. La primera hace referencia a que los costes de formalización son mucho mayores que los ingresos generados por el negocio y la empresa no puede asumírselos. Es decir, el sistema de pago de impuestos no se ajusta a la realidad del empresario, excluyéndolo de la actividad formal, reconociendo estas empresas como negocios de subsistencia o de sobrevivencia (Castells y Portes, 1989). La literatura argumenta que las empresas que registran menores ventas, que solo les alcanza para solventar sus gastos personales, son aquellas que tienen mayor probabilidad de ser informales (Kanbur, 2017; Williams y Round, 2009b). La segunda razón, que es por motivo voluntario, determina que el emprendedor voluntariamente decide no formalizarse porque considera que los beneficios de la formalización son menores que los costes que debe asumir (Maloney, 2003; Perry *et ál.*, 2007). Pueden existir empresas productivas que consideran ventajoso aprovechar la oportunidad que le brinda la informalidad al ahorrarse los costes de formalización (Ghani *et ál.*, 2013). Sin embargo, el empresario no tiene en cuenta que operar en el marco de la ley le permite un mayor crecimiento de la empresa, al desarrollar ventajas competitivas y estrategias de mercado que lo conducen a atender más clientes, e

incluso puede actuar como proveedor de empresas más grandes (Dau y Cuervo-Cazurra, 2014; Kanbur, 2017). A este respecto, la evidencia muestra que las empresas informales no tienen oportunidad de crecer, encontrándose estancadas y enfrentando mayores riesgos (Kanbur, 2017; Moreno-Monroy, 2012; Ulyssea, 2018; Williams y Nadin, 2010).

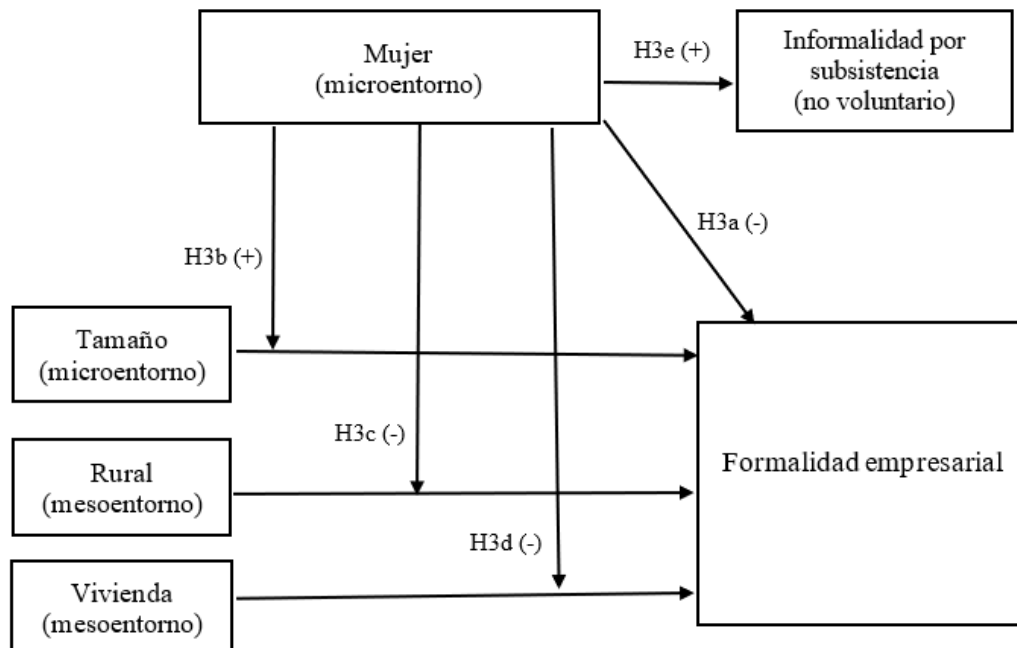
En el caso de las mujeres empresarias, como se mencionó anteriormente, cuentan con muchas restricciones que pueden influir en la decisión de permanecer en la informalidad. Un gran número de mujeres empresarias tienen que enfrentar la responsabilidad del cuidado de los hijos y del hogar, labor que no es compartida con el esposo. En este contexto, las mujeres no fortalecen sus habilidades empresariales para hacer sus negocios más productivos. Además, existen diversas restricciones que debe enfrentar la mujer, que pueden estar relacionadas con el estado civil (Fernández-Mateo y Kaplan, 2018; Kasseeah y Tandrayen-Ragoobur, 2014), el tamaño de la empresa (Anna *et ál.*, 1999), las habilidades en gestión empresarial (Gomes *et ál.*, 2014), las redes de contacto (Markussen y Røed, 2017; McGowan *et ál.*, 2015), el nivel de educación (Kasseeah y Tandrayen-Ragoobur, 2014; McGowan *et ál.*, 2015;), el acceso a financiación (Mulengani y Madichie, 2008) y el sector (Anna *et ál.*, 1999; Kasseeah y Tandrayen-Ragoobur, 2014; Marques *et ál.*, 2018). Todos estos factores del micro y mesoentorno influyen en su decisión de permanecer en la informalidad. En base a los argumentos anteriores, se plantea la siguiente hipótesis:

H5e: Existe una relación positiva entre las mujeres que dirigen una micro y pequeña empresa informal y el motivo de subsistencia (no voluntario).

En la Figura 7 se presenta el modelo propuesto para el análisis del micro/mesoentorno institucional.

Figura 7

Modelo teórico para la formalidad empresarial



CAPÍTULO 3: Metodología de la investigación

3.1. CONTEXTO EMPÍRICO

Para contrastar empíricamente las hipótesis planteadas se han elegido micro y pequeñas empresas de Perú, permitiendo aislar el contexto institucional de otros países de América Latina. Perú es el segundo país más informal en América Latina y el Caribe, después de Bolivia, con un índice de informalidad promedio que representa el 52,40% de su PIB en los últimos quince años (Medina y Schneider, 2018). Asimismo, es un país en desarrollo que ha mantenido una tasa de crecimiento promedio anual del PIB del 4,3% (INEI, 2019b). Las actividades informales participan en la economía peruana en la generación de producción y empleo; es decir, contribuyen con menos de la quinta parte del PIB (18,6%) y crean más del 70% de los puestos de trabajo. Esto muestra evidencia de su bajo nivel de productividad en comparación con la economía formal (véase la Tabla 7).

Tabla 7

Producción y empleo de la economía informal en Perú

Descripción	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	Promedio
Tasa de crecimiento del PIB	6,3%	6,1%	5,9%	2,4%	3,3%	4,0%	2,5%	4,0%	4,3%
PIB de las actividades informales	19,4%	18,9%	17,7%	18,2%	19,0%	18,5%	18,6%	18,6%	18,6%
Empleo informal con respecto al empleo total	73,4%	72,1%	70,4%	69,8%	69,7%	68,5%	68,6%	68,5%	70,1%
Empleo informal con respecto a la PEA ocupada	75,1%	74,3%	73,7%	72,8%	73,2%	72,0%	72,5%	72,4%	73,3%

Nota. INEI, 2019b.

La estructura empresarial en Perú está conformada por 2 221 163 empresas que se encuentran registradas para el pago de impuestos al año 2018. De estas empresas, el 99,5% son

micro y pequeñas empresas que se caracterizan por ser poco productivas y registran, en promedio, menos de cinco trabajadores (Ministerio de la Producción, 2019). La Encuesta Nacional de Hogares al año 2018, establece que existen más del 70% de empresas informales que no disponen de algún registro (INEI, 2019a).

La economía informal en Perú se caracteriza por ser heterogénea, lo que dificulta la efectividad de sus políticas globales dirigidas a disminuir la informalidad, no habiendo considerado las características propias de este sector. Las empresas informales se encuentran concentradas en negocios de menor tamaño; son empresas familiares cuyos integrantes participan activamente. Además, los emprendedores tienen escasos conocimientos en gestión empresarial, limitadas fuentes de financiación, poco acceso a la tecnología y, principalmente, son negocios tradicionales con pocas barreras de entrada y salida al mercado (Ministerio de la Producción, 2019; OIT, 2018b). Se considera dentro de las actividades informales el trabajo por cuenta propia que realizan los individuos para generar ingresos, y se estima que el 50% de la población económicamente activa (PEA) desarrolla un trabajo por cuenta propia en unidades productivas muy pequeñas —en su mayoría son informales— (Dini y Stumpo, 2018; OCDE/CAF/CEPAL, 2018; OIT, 2017; World Bank, 2017). En los últimos años, los ciudadanos han perdido la confianza en las instituciones de gobierno por la falta de atención a sus necesidades básicas y por la existencia de corrupción, generando una pérdida de legitimidad del gobierno y su capacidad de administrar eficientemente los recursos públicos. Todo ello ha generado una pérdida de moralidad tributaria, incentivando el entorno informal (Dini y Stumpo, 2018; OIT, 2017; World Bank, 2017).

En Perú, la micro y pequeña empresa (mype) se define como aquella unidad de negocio que realiza actividades de comercio, manufactura y servicios. La normativa regulativa aplicada a las micro y pequeñas empresas se encuentra definida en el Decreto Legislativo N° 1086 (2008), que establece la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo

de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente, y que luego fue modificada por el Decreto Legislativo N° 30052 (2013). En este marco legal se establece que una micro y pequeña empresa es aquella que registra ventas anuales menores de 1 700 unidades impositivas tributarias (UIT). Una UIT equivale a 4 150 soles al año 2018 o su equivalente (1 300 dólares). Esto quiere decir que el tamaño de la empresa lo define solo el volumen de ventas anuales que no debe superar los 7 055 000 soles (o 2 100 000 dólares).

Asimismo, se establecen los requisitos que debe cumplir una empresa formal y la define como aquella que puede ser constituida como persona jurídica o como persona natural. La formalización exige tres registros que se deben cumplir. El primero es obtener un registro de pago de impuestos ante la Superintendencia Nacional de Aduanas y Administración Tributaria [Sunat], el segundo registro es el de sus empleados ante el Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo [MTPE], otorgándoles la seguridad social y, por último, debe cumplir con los registros y licencias exigidos por la municipalidad de su localidad (Ministerio de la Producción, 2019).

A continuación, se presentan las fuentes de información secundarias que existen en Perú relativas a indicadores empresariales a nivel nacional, que serán utilizadas en la presente tesis doctoral.

3.1.1. EMYPE

Encuesta Nacional de la Micro y Pequeña Empresa, realizada por el Instituto Nacional de Estadística e Informática [INEI] del año 2012. Esta encuesta está dirigida a las micro y pequeñas empresas que realizan actividades de manufactura (fabricación de productos de vestir, calzado, artesanía y productos en madera y metal) y servicios (hoteles y alimentación). Tiene una cobertura geográfica en siete departamentos de la economía peruana y encuesta a un total de 5 164 empresas cuyas ventas anuales se encuentran en un rango de 20 a 1 000 UIT (la

UIT vigente al año 2012 es de 3 600 nuevos soles o su equivalente de 1 100 dólares) (INEI, 2012).

El marco muestral que toma como referencia esta encuesta es la información proporcionada por la Sunat sobre las empresas que tienen un registro tributario para el pago de impuestos. Es decir, aquellas micro y pequeñas empresas que han iniciado su proceso de formalización; sin embargo, muchas de ellas no lo han concluido para considerarse una empresa formal.

El propósito de la encuesta EMYPE del año 2012 es obtener información estadística para analizar la productividad de la micro y pequeña empresa peruana⁷ (INEI, 2012). Esta encuesta es utilizada para constatar las hipótesis planteadas dentro del macro/microentorno.

3.1.2. ENAHO

La Encuesta Nacional de Hogares, ejecutada por el INEI desde el año 2003, recoge información sobre las condiciones de vida de la población y el contexto de los negocios administrados por trabajadores independientes. La ENAHO se realiza anualmente a nivel nacional, tanto en el área urbana como rural, y cubre los 24 departamentos del Perú (30 000 viviendas, en promedio, cada año).

El marco muestral que utiliza como referencia esta encuesta para la selección de las viviendas es el censo de población y vivienda donde se toma una muestra probabilística, de áreas, estratificada, multietapas e independiente para cada departamento del país (INEI, 2019). Su unidad de investigación son los integrantes del hogar de quienes recoge información sobre características de la vivienda y del hogar, educación, salud, empleo e ingreso, participación ciudadana, gobernabilidad y corrupción. Incluye el módulo que se denomina ‘ingresos del trabajador independiente’ y permite conocer las características de los negocios que han

⁷ En el año 2011 el INEI aprobó la ejecución de la aplicación de la EMYPE; sin embargo, dejó de tener continuidad después del año 2013.

emprendido los miembros de la familia (micro y pequeñas empresas formales e informales). En la Tabla 8 se presenta el número de encuestas realizadas por la ENAHO durante los años 2011 y 2018.

Tabla 8

Número total de encuestas realizadas

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	Prom. anual
Personas	105840	103970	124038	124154	124474	138427	132657	139657	124152
Viviendas	26456	26456	31690	31690	33430	38296	36996	39820	33104
Trabajadores independientes con negocio	13461	13424	15674	15250	14973	17324	16690	17745	15568

Nota. Elaboración de la autora en base a información estadística de la ENAHO, años 2011 a 2018.

Las encuestas de la ENAHO de los años 2011-2017 permitirán constatar las hipótesis planteadas del macro/mesoentorno, y las encuestas de los años 2014-2018 las hipótesis del micro/mesoentorno institucional.

3.2. METODOLOGÍA DEL MACRO/MICROENTORNO Y LA FORMALIDAD EMPRESARIAL

3.2.1. Descripción de la muestra

La unidad de análisis del primer grupo de hipótesis que relaciona el macro/microentorno y la formalidad empresarial es la micro y pequeña empresa peruana. Se utiliza como fuente de información secundaria la EMYPE⁸, realizada por el INEI en el año 2012. Esta encuesta se realiza en siete ciudades peruanas: Arequipa, Lima, Junín, La Libertad, Lambayeque, Loreto y Piura, y la muestra es de 4 619 micro y pequeñas empresas que tienen

⁸ Base de datos obtenida en <http://inei.inei.gob.pe/microdatos/>

más de tres años de operación⁹. La formalización de estas pequeñas unidades de negocio exige tres registros de sus actividades: primero, deben tener un registro de pago de impuestos en la Sunat; en segundo lugar, deben registrar a sus trabajadores en planilla, otorgándoles seguridad social y, por último, deben cumplir con los registros y licencias exigidos por la municipalidad de su localidad. Todas las empresas de la muestra iniciaron el proceso de formalización al cumplir con el primer registro; sin embargo, solo el 31% completó todos los trámites exigidos por el gobierno y las autoridades locales. De ahí que el 69% de las micro y pequeñas empresas presentaron algún grado de informalidad.

3.2.2. Medición de las variables

3.2.2.1. Variable dependiente. ‘Nivel de formalidad’. Esta variable es un índice que se construye a partir del cumplimiento de los trámites que se exigen para la formalización de las empresas. En base a la definición de empresa informal establecida por Hussmanns (2004) y la clasificación de los niveles de informalidad determinada por De Castro *et ál.* (2014), se elabora este índice que mide tres niveles (0, 1, 2), teniendo en cuenta los requisitos exigidos por la legislación peruana para ser considerada una empresa formal. El nivel de formalidad baja, que toma el valor de 0, representa aquellas empresas que no cumplen con el registro de sus trabajadores y con las licencias o permisos requeridos por las autoridades locales. Las empresas que tienen una formalidad media son aquellas que al menos han cumplido con el registro de sus trabajadores o han gestionado los trámites para poder operar; estas empresas toman el valor de 1. Y las empresas formales son aquellas que toman el valor de 2 y se caracterizan porque cumplen con todos los requisitos exigidos por las autoridades de gobierno y locales.

⁹ La EMYPE se realiza a 5 164 micro y pequeñas empresas de la cuales solo 4 619 tienen información completa.

3.2.2.2. Variables independientes. Para el primer grupo de hipótesis que estudian la relación del macro/microentorno y la formalidad empresarial se elaboran tres variables independientes, a saber: ‘percepción del trabajador’ y ‘percepción de licencia’ miden la opinión que tienen los empresarios sobre los trámites del gobierno y las autoridades locales (macroentorno) para la completa formalización de sus negocios. La variable ‘sector manufactura’ permite conocer el entorno competitivo (microentorno) en el que opera una empresa. A continuación, se detalla la definición de estas variables:

Percepción del trabajador - Opinión del empresario al realizar el registro de sus trabajadores para que puedan tener acceso a sus derechos laborales. Es una variable dicotómica, que toma el valor de 1 si el empresario considera que el trámite del registro es sencillo y fácil de realizar, y 0 en caso contrario (Friedman *et ál.*, 2000; Medina y Schneider, 2018).

Percepción de licencia - Opinión del emprendedor sobre los trámites para la gestión de las licencias de operación o de funcionamiento correspondientes a su negocio. Es una variable dicotómica que toma el valor de 1 si el empresario considera que los trámites del registro ante las autoridades locales son sencillos y fáciles de realizar, y 0 en caso contrario (Friedman *et ál.*, 2000).

Sector manufactura - Variable dicotómica que toma el valor de 1 si la empresa pertenece al sector manufactura (fabricación de prendas de vestir, calzado, muebles y productos metálicos), y el valor de 0 si pertenece al sector servicios (actividades de alojamiento y restaurantes) (Williams y Bezeredi, 2018a; Williams *et ál.*, 2016).

3.2.2.3. Variables de control. Se recogen diferentes variables de control ampliamente utilizadas por la literatura para el análisis de los determinantes de la informalidad empresarial. Generalmente, estas variables hacen referencia a las características propias de la empresa (‘trabajadores’, ‘años de negocio’, ‘financiación’, ‘propiedad’, ‘tecnología’, ‘empleados capacitados’) y a su ubicación (‘ciudad’).

Trabajadores - Variable discreta que define el número total de trabajadores en una empresa. La literatura encuentra evidencia de que, a mayor número de trabajadores en la empresa, esta debe operar dentro de la formalidad (Williams *et ál.*, 2016).

Años del negocio - Variable discreta que mide la experiencia de la empresa y cuantifica el número de años que tiene el negocio desde que empieza operar; se espera una relación positiva con los niveles de formalidad (Autio y Fu, 2015; Perry *et ál.*, 2007; Williams y Kedir, 2018a; Williams *et ál.*, 2016).

Financiación - Es una variable dicotómica que toma el valor de 1 si la empresa tiene acceso a la financiación formal y 0 en caso contrario, permitiendo evaluar si las mayores fuentes de financiación fomentan la formalización (McKenzie y Woodruff, 2006; Williams *et ál.*, 2016).

Propiedad - Variable dicotómica que toma el valor de 1 si el local donde funciona la empresa es en propiedad y 0 en caso contrario. Cuando la empresa tiene local propio es más probable que sea formal (Gulyani y Talukdar, 2010).

Tecnología - Es una variable dicotómica que toma el valor de 1 si la empresa posee computadoras, internet o *software* de gestión, y el valor de 0 en caso contrario, facilitando estos recursos la formalidad de las empresas (Kanbur, 2017; OIT, 2014; Siqueira *et ál.*, 2016).

Empleados capacitados - Es una variable continua que mide la tasa porcentual de los trabajadores que han sido capacitados en el último año. Se espera una relación positiva entre la capacitación de los trabajadores y la formalidad empresarial (Siqueira *et ál.*, 2016).

Ciudad - Es una variable dicotómica, que toma el valor de 1 si la empresa se encuentra ubicada en la capital (Lima), y el valor de 0 en caso contrario, permitiendo evaluar el efecto que tiene la aglomeración de las empresas, en las principales ciudades, sobre los niveles de formalidad (McCann y Folta, 2011).

3.2.3. Modelos de regresión

Dado el carácter ordinal de la variable dependiente, que mide el nivel de formalidad empresarial, el modelo de estimación empleada para este conjunto de hipótesis es de regresiones logísticas ordenadas.

Se parte de un modelo de regresión lineal:

$$Y_i^* = \theta + \beta'X_i + \varphi'Z_i + \alpha'X_iZ_i + \varepsilon_i \dots \dots \dots (3.1)$$

Donde Y_i^* es la variable dependiente, X_i muestra las variables independientes; Z_i representa las variables de control; además, se especifican las interacciones de la variable independiente X_i con las variables de control Z_i especificada por X_iZ_i , cuantificando el efecto de la interacción a través del parámetro α . El término ε_i , representa la perturbación aleatoria o error de la estimación. Asimismo, θ , β , φ , α son los parámetros o coeficientes de la regresión. Al tomar Y_i^* diferentes valores, se definen ciertos umbrales determinados por μ_i ; cuando $Y=0$ si $Y_i^* \leq 0$; si $Y=1$ entonces $0 < Y_i^* \leq \mu_1$; si $Y=2$ entonces $\mu_1 < Y_i^* \leq \mu_2$. Estos umbrales desconocidos deben ser tales que $0 < \mu_1 < \mu_2$.

El modelo *logit* ordenado queda expresado de la siguiente manera:

$$F(\mu_j - \beta'x_i) = \frac{e^{(\mu_j - \beta'x_i)}}{1 + e^{(\mu_j - \beta'x_i)}}, j = 0,1,2 \dots \dots \dots (3.2)$$

La ecuación (3.2) se estima por el método de máxima verosimilitud utilizando algoritmos iterativos de optimización. Los umbrales se estiman simultáneamente con los parámetros del vector β' y φ' , común para todas las alternativas. La interpretación de los resultados de una regresión logística se basa en sus efectos marginales, que muestran la dirección del cambio en la probabilidad de elección ante un aumento o disminución en una de las variables independientes (Hoetker, 2007).

3.3. METODOLOGÍA DEL MACRO/MESOENTORNO Y LA FORMALIDAD EMPRESARIAL

3.3.1. Descripción de la muestra

La unidad de análisis del segundo grupo de hipótesis, que relaciona el macro/mesoentorno y la formalidad empresarial es la región en la que opera la micro y pequeña empresa. Perú se divide en 24 regiones o departamentos. La información utilizada para la verificación de estas hipótesis se obtiene de la ENAHO¹⁰ durante el período 2011-2017. Principalmente, se utilizan los datos recopilados a través de los módulos: ‘ingreso del trabajador independiente’, ‘características de los miembros del hogar’ y ‘governabilidad, democracia y transparencia’. El tamaño muestral es de 168 observaciones (24 regiones en siete años de análisis); además, se tienen en cuenta las distancias en kilómetros cuadrados de las regiones contiguas, de acuerdo con la distribución geográfica del mapa político de Perú.

3.3.2. Medición de las variables

3.3.2.1. Variable dependiente. ‘Formalidad regional i ’. Es una variable continua que cuantifica la tasa de formalidad en la región i . La construcción de esta variable ha tomado como referencia la información proporcionada por el módulo del ingreso del trabajador independiente que se aplica a cada miembro de la familia que tiene un negocio. Primero, se construye una variable dicotómica que toma el valor de 1 si el negocio se encuentra registrado para el pago de impuestos (primer paso de la formalización), y toma el valor de 0 en caso contrario. Luego se encuentra la sumatoria de estas empresas que han iniciado el proceso en cada región y, finalmente, se calcula el índice de formalidad regional, dividiendo esta sumatoria por el número total de empresas encuestadas en cada región. (Autio y Fu, 2015; Ulyseas, 2018).

3.3.2.2. Variables independientes. Para el segundo grupo de hipótesis que analiza la relación entre macro/mesoentorno y la formalidad empresarial, se elaboran tres variables

¹⁰ Base de datos obtenida en <http://iinei.inei.gob.pe/microdatos/>

independientes. La primera, denominada ‘corrupción *i*’, recoge en qué medida el gobierno obliga a los empresarios de una región a actuar fuera de la ley (macroentorno); y las dos siguientes, denominadas ‘informalidad regional *j*’ y ‘corrupción *j*’, recogen información de la situación en regiones cercanas (mesoentorno). A continuación, se detalla la definición de estas variables independientes.

Corrupción *i* - Es una variable continua que cuantifica la tasa de corrupción en la región *i*. Para construir esta variable se ha tomado como referencia la información proporcionada por el módulo ‘governabilidad, democracia y transparencia’. Primero, se toma la información declarada por el jefe del hogar acerca de si algún miembro de la familia se sintió obligado a entregar regalos, propinas, sobornos a un trabajador o funcionario del Estado; si la respuesta es afirmativa, toma el valor de 1, y de 0 en caso contrario. Luego, se encuentra la sumatoria de las familias que han participado en algún acto corruptivo en cada región y, finalmente, se calcula la tasa de corrupción regional, dividiendo esta sumatoria entre el total de las familias encuestadas en cada región. La validez externa del uso de esta variable como medida de corrupción se sustenta en la literatura (Tonoyan *et ál.*, 2010). Además, la evidencia empírica muestra que pueden existir diferentes medidas de corrupción que ocasionen resultados contrarios de los esperados (Dreher y Schneider, 2010); es por lo que se evaluará la correlación de esta variable con el número de funcionarios públicos condenados por corrupción (Boudreaux *et ál.*, 2018). En el caso peruano, se tiene registrado el número de delitos contra la fe pública de manera anual y por regiones que, correlacionado con la variable de corrupción muestra una asociación positiva y significativa del 60%. Además, la variable ‘corrupción *i*’ que se toma en esta investigación muestra una correlación negativa y significativa del 79% con el índice de *Rule Law* del Banco Mundial aplicado para Perú. Es decir, si aumenta la corrupción, disminuye el grado de cumplimiento de las leyes. De acuerdo con los argumentos anteriores,

la medida de corrupción regional que se está utilizando en esta investigación está estrechamente relacionada con las medidas de corrupción aceptadas por la literatura.

Informalidad regional j - Es una variable continua que define la tasa promedio de informalidad que existe en la región j . Se calcula el índice de informalidad en cada región teniendo en cuenta la variable dependiente denominada ‘formalidad empresarial i ’; es decir, al valor del 100% se le resta la tasa de formalidad en cada región para obtener el índice de informalidad. Ahora bien, las regiones j son aquellas que limitan geográficamente con una región i . La identificación de las regiones j se realiza a través de una matriz denominada w , que incluye las distancias inversas en km^2 . Esta variable cuantifica el efecto espacial que genera la informalidad entre regiones cercanas.

Corrupción j - Es una variable continua que expresa la tasa de corrupción que existe en la región j . Esta variable es la misma de la ‘corrupción i ’. La diferencia radica en que las regiones j son aquellas que limitan geográficamente con determinada región i . La identificación de las regiones j se realiza a través de una matriz denominada w , que incluye las distancias inversas en km^2 . Esta variable cuantifica el efecto espacial que tiene la corrupción de la región j sobre la región i .

3.3.2.3. Variables de control. Se aplican controles a nivel del microentorno institucional, que incluyen las siguientes variables:

Años del negocio - Variable discreta que muestra el número de años que tiene la empresa desde que empieza a operar. Esta variable mide la experiencia de la micro y pequeña empresa en la actividad que desarrolla. Se ha encontrado evidencia de que en las empresas que recién empiezan es más alta la probabilidad de adoptar la informalidad; sin embargo, a medida que tienen mayor experiencia optan por la formalidad (Autio y Fu, 2015; Dabla-Norris *et ál.*, 2008; Williams *et ál.*, 2015; 2016).

Educación - Es una variable discreta que refleja el número de años de estudio que tiene el dueño de la micro y pequeña empresa, donde seis (6) años es el nivel de primaria completa, 11 años el de secundaria completa y 16 años el de educación superior. Se espera una relación positiva entre la educación y la formalidad (Dabla-Norris *et ál.*, 2008; La Porta y Shleifer, 2014; Williams y Bezeredi, 2018b; Williams *et ál.*, 2016).

Local fijo i - Variable dicotómica que toma el valor de 1 si el local donde funciona la empresa es fijo o estable, y 0 en caso contrario. Existe una mayor exigencia de formalidad cuando la empresa tiene un local fijo porque debe contar con los permisos y licencias para operar (Gulyani y Talukdar, 2010).

Propiedad i - Variable dicotómica que toma el valor de 1 si el local donde funciona la empresa es en propiedad, y 0 en caso contrario. Cuando la empresa tiene local propio es más probable que sea formal (Gulyani y Talukdar, 2010).

Exclusión i - Variable dicotómica que toma el valor de 1 si el emprendedor inicia su negocio por motivo de exclusión (emprendimiento por necesidad ante la falta de trabajo), y toma el valor de 0 en caso contrario. Se tiene evidencia de que los empresarios que han emprendido por motivo de exclusión tienden a ser informales (Friedman *et ál.*, 2000; Perry *et ál.*, 2007; Williams *et ál.*, 2016).

Tamaño i - Se expresan en logaritmos los ingresos por ventas de las empresas. Esta variable continua es una medida de desempeño de la empresa y se encuentra evidencia de que a mayores ventas existe mayor probabilidad de formalización (Williams y Lansky, 2013; Williams y Shahid, 2016; Williams *et ál.*, 2016).

Ingreso per cápita i - Logaritmo del ingreso real promedio per cápita por región, expresado en soles constantes, tomando como año base el 2017. Esta variable continua es una medida *proxy* al PIB regional (Friedman *et ál.*, 2000; Liu *et ál.*, 2019), información que ha sido obtenida de las series estadísticas del INEI para cada año.

3.3.3. Modelos de regresión

Para evaluar el impacto de una variable en un determinado espacio geográfico es útil el empleo de las herramientas que brinda la econometría espacial. Los modelos se aplican cuando existe una dependencia espacial (autocorrelación espacial) entre los fenómenos que ocurren en un área geográfica cercana; por lo tanto, no se cumple el supuesto de independencia de las variables que asume el modelo de regresión. Además, existe una heterogeneidad espacial debido a los diferentes niveles de intensidad del efecto que se evalúa en zonas geográficas cercanas.

Para poder explicar la representación matemática de los modelos de regresión espacial, se parte de un modelo de regresión lineal presentado en la ecuación 3.3.

$$y_i = \alpha + \beta X_i + \varphi Z_i + \varepsilon_i \dots \dots \dots (3.3)$$

Donde y_i es la variable ‘formalidad regional i ’, α es una constante, β es el coeficiente de la variable ‘corrupción i ’ definido por X_i , φ es la matriz de coeficientes estimados de las variables de control Z_i , y ε_i es el término de error. Este modelo supone que las variables de las 24 regiones del Perú se observan en el mismo período t . Los coeficientes son estimados a través del método de mínimos cuadrados ordinarios (denominado para la forma *Pooled OLS* o regresión agrupada). A partir de lo anterior, se construye un modelo de panel con efectos fijos, de forma que la especificación incluye t períodos y n observaciones. Este modelo se define:

$$\tilde{y}_{nt} = \alpha_n + \beta \tilde{X}_{nt} + \varphi \tilde{Z}_{nt} + \tilde{u}_{nt} \dots \dots \dots (3.4)$$

$$\alpha_n = \alpha + v_n$$

$$t = 1, 2, \dots, T - 1$$

El tratamiento anidado de los datos supone establecer una hipótesis sobre el comportamiento de los residuos; en consecuencia, el error puede ser descompuesto en una parte fija para cada individuo v_n (invariante en el tiempo) y una parte aleatoria \tilde{u}_{nt} (quedando

definido el error como $\tilde{u}_{nt} + v_n$), siendo este modelo más consistente que sus efectos aleatorios, al permitir controlar la heterogeneidad no percibida entre las observaciones.

El modelo de la ecuación 3.4 establece la base econométrica para el desarrollo de la estructura espacial. Esta se construye a partir de la creación de un matriz simétrica w_{ij} (normalizada espectralmente) de distancias inversas, calculadas sobre los centroides de las coordenadas geográficas que delimitan las 24 regiones del Perú.

En adición, se ajusta un modelo autorregresivo espacial o autorregresivo simultáneo, más conocido como modelo SAR, para datos de panel, en donde se incluye una variable independiente con rezagos espaciales, a fin de validar la existencia de estos, a lo largo de t períodos y en n observaciones, obteniéndose:

$$\tilde{y}_{nt} = \lambda W \tilde{y}_{nt} + \beta W \tilde{X}_{nt} + \varphi \tilde{Z}_{nt} + \alpha_n + \tilde{u}_{nt} \quad \dots\dots\dots(3.5)$$

$$\tilde{u}_{nt} = \rho M \tilde{u}_{nt} + v_n$$

$$t = 1, 2, \dots, T - 1$$

La ecuación (3.5) presentada se sostiene sobre el tratamiento planteado por Lee y Yu (2010), donde el modelo es transformado para eliminar los efectos fijos de la ecuación, de forma tal que pueda ser estimado mediante cuasi - máxima verosimilitud. Así, tanto los efectos de panel como los efectos constantes en el tiempo están condicionados por la probabilidad, y solo las covariables fluctuantes son calculadas (permitiendo que estas se encuentren correlacionadas con los efectos relativos al panel). Es importante destacar que la estructura espacial aquí propuesta es producto de validar la existencia de autocorrelación espacial con los vecinos más cercanos, utilizando la matriz de distancias, en la variable de interés, a través de las medidas de dependencia global I , de Morán (1950), y C , de Geary (1954); estadísticos que indican necesaria la exploración espacial de los datos.

Respecto de los elementos del modelo, la estructura espacial se especifica a través de la matriz W_n que permite incluir el rezago espacial de las variables endógena \tilde{y}_{nt} y

exógena \tilde{X}_{nt} para estimar el parámetro de autocorrelación espacial de las observaciones contiguas sobre una observación específica n . Se agrega, también, el test de Wald, que, mediante el contraste con una distribución chi-cuadrado validará si los términos espaciales estimados son significativos o no.

Complementariamente, para conocer el impacto de la dinámica espacial se calculará el efecto directo e indirecto del modelo. De este modo, el impacto directo de la variable corrupción es el promedio del efecto marginal directo o propio, y el impacto indirecto es el promedio del efecto marginal indirecto.

3.4. METODOLOGÍA DEL MICRO/MESOENTORNO Y LA FORMALIDAD EMPRESARIAL

3.4.1. Descripción de la muestra

Para el tercer grupo de hipótesis, que relaciona el micro/mesoentorno y la informalidad empresarial, se utiliza información de la ENAHO¹¹ del período 2014-2018 de los módulos: ‘características de la vivienda y del hogar’, ‘educación, salud, empleo e ingreso’ e ‘ingreso del trabajador independiente’. La unidad de análisis de la investigación es la micro y pequeña empresa con más de tres años de operación¹². El tamaño muestral es de 49 775 micro y pequeñas empresas establecidas, de las cuales el 76%, en promedio, son informales; es decir, no han iniciado el proceso de formalización. En la Tabla 9 se presenta el detalle de la muestra para cada año de estudio.

¹¹ Base de datos obtenida de <http://inei.inei.gob.pe/microdatos/>

¹² El dueño de una micro y pequeña empresa debe tener más de 18 años (mayoría de edad).

Tabla 9*Mypes, según tipo de formalidad*

Año	Formales ^{1/}	%	Informales	%	Total
2014	2121	23%	7043	77%	9164
2015	2118	24%	6885	76%	9003
2016	2520	24%	7904	76%	10424
2017	2639	26%	7653	74%	10292
2018	2607	24%	8285	76%	10892
Total	12005	24%	37770	76%	49775

Nota. 1/ Empresas que han iniciado el proceso de formalización con el registro de pago de impuestos. Elaboración de la autora con datos de la ENAHO 2014-2018.

3.4.2. Medición de las variables

En este análisis se explora cómo las características del emprendedor y de la empresa (microentorno) influyen en la formalidad de las micro y pequeñas empresas que tienen suficientes años de operación para haber cumplido con todos los trámites de registro. Además, se desea conocer el efecto del entorno donde se ubica el negocio (mesoentorno).

3.4.2.1. Variables dependientes. Para el estudio del efecto del micro/mesoentorno en la formalidad (hipótesis H3a y H3d), se elabora la variable dependiente ‘formalidad empresarial’, variable dicotómica que toma el valor de 1 si la empresa ha iniciado el proceso de formalización con el registro para el pago de impuestos, y toma el valor de 0 en caso contrario (Autio y Fu, 2015; Friedman *et ál.*, 2000).

Para el contraste de la hipótesis H3e, que analiza si en las empresas informales el género influye en los motivos para permanecer fuera de la ley, se construye la variable dependiente ‘informalidad por subsistencia’. La ENAHO, a través del módulo ‘ingresos del trabajador independiente’, pregunta a los dueños de las empresas informales cuál es la razón de la no formalización de sus negocios, existiendo diez alternativas excluyentes donde el empresario manifiesta su principal motivo para continuar en la informalidad. Estas respuestas son agrupadas en dos categorías, denominadas: subsistencia (no voluntario) y voluntario. En la

primera —el motivo de subsistencia—, el empresario justifica la permanencia informal de su negocio porque es poco productivo y no le genera suficientes ingresos para pagar los impuestos. El segundo motivo —voluntario—, incluye a los empresarios informales que no creen necesario formalizarse para su crecimiento y consideran que la informalidad es una oportunidad que deben aprovechar. Esta variable es dicotómica y toma el valor de 1 si el empresario informal considera que el motivo para no formalizarse se debe a que sus ingresos no le alcanzan para pagar los impuestos (decisión no voluntaria), y toma el valor de 0 en caso contrario (decisión voluntaria, porque tiene ingresos para el pago de impuestos, pero no le interesa la formalización) (Babbitt *et ál.*, 2015; Perry *et ál.*, 2007).

3.4.2.2. Variables independientes. Para el tercer grupo de hipótesis se han calculado dos variables relacionadas con el microentorno: ‘mujer’ (característica del empresario) y ‘tamaño’ (característica de la empresa).

Mujer - Variable dicotómica que toma el valor de 1 si la empresa se encuentra gestionada por una mujer, y toma el valor de 0 en caso contrario (Babbitt *et ál.*, 2015; La Porta y Shleifer, 2014; Williams y Youssef, 2013).

Tamaño - Variable continua que cuantifica el logaritmo de los ingresos por ventas mensuales expresados en soles y mide el tamaño de la empresa (McKenzie y Woodruff, 2017; Silupú y Reyes, 2019; Williams y Kedir, 2018b; Williams *et ál.*, 2016).

Además, se analizan dos variables relativas a la ubicación de la empresa: ‘rural’ y ‘vivienda’. Ambas medidas, si bien pueden considerarse características de la empresa, en este análisis permiten aproximar el contexto local de la micro y pequeña empresa (mesoentorno).

Rural - Variable dicotómica que toma el valor de 1 cuando la empresa se encuentra ubicada en un área rural, y toma el valor de 0 en caso contrario (Williams y Horodnic, 2016; Williams y Kedir, 2017).

Vivienda - Variable dicotómica que toma el valor de 1 si la sede de la empresa se corresponde con la dirección de la vivienda del dueño de la empresa, y toma el valor de 0 en caso contrario (Gulyani y Talukdar, 2010; Williams *et ál.*, 2016).

3.4.2.3. Variables de control. Se aplican controles individuales y a nivel de la empresa, de acuerdo con la literatura.

Edad - Variable discreta que expresa el número de años que tiene el dueño de la empresa. La literatura muestra evidencia de una relación positiva con la formalidad (Cárdenas y Rozo, 2009; La Porta y Shleifer, 2014; Williams y Bezeredi, 2018b).

Estado civil - Variable dicotómica que toma el valor de 1 si el dueño de la micro y pequeña empresa es casado o conviviente, y toma el valor de 0 en caso contrario (Cárdenas y Rozo, 2009).

Educación - Es una variable discreta que refleja el número de años de estudio que tiene el dueño de la micro y pequeña empresa, donde seis (6) años es el nivel de primaria completa, 11 años el de secundaria completa y 16 años el de educación superior. Se espera una relación positiva entre la educación y la formalidad (Dabla-Norris *et ál.*, 2008; La Porta y Shleifer, 2014; Williams y Bezeredi, 2018b; Williams *et ál.*, 2016).

Años del negocio - Variable discreta que muestra el número de años que tiene la empresa desde que empieza a operar. Esta variable mide la experiencia de la micro y pequeña empresa en la actividad que desarrolla. En las empresas que recién empiezan, se ha encontrado evidencia de que es más alta la probabilidad de adoptar la informalidad, pero a medida que tienen mayor experiencia tienden a ser formales (Autio y Fu, 2015; Dabla-Norris *et ál.*, 2008; Williams *et ál.*, 2016, 2015).

Sector comercio - Es una variable dicotómica que toma el valor de 1 si la empresa pertenece al sector comercio, y el valor de 0 en caso contrario (Dabla-Norris *et ál.*, 2008; Williams *et ál.*, 2016).

Trabajadores - Es una variable discreta que define el número total de trabajadores en una empresa. La literatura encuentra evidencia de que, a mayor número de trabajadores, la empresa debe operar dentro de la formalidad (Williams *et ál.*, 2016).

3.4.3. Modelos de regresión

Se utiliza un modelo de regresión logística, dado que la variable dependiente es dicotómica. Se parte de un modelo de regresión lineal, expresado en la ecuación 3.6.

$$Y_i^* = \theta + \beta'X_i + \varphi'Z_i + \alpha'X_iZ_i + \varepsilon_i \dots \dots \dots (3.6)$$

Donde Y_i^* es la variable dependiente, X_i muestran las variables independientes; Z_i representa las variables de control; además, se especifican las interacciones de la variable independiente X_i con las variables de control Z_i especificadas por X_iZ_i , cuantificando el efecto de la interacción a través del parámetro α . El término ε_i , representa la perturbación aleatoria o error de la estimación. Asimismo, θ , β , φ , α son los parámetros o coeficientes de la regresión.

La variable Y_i^* toma los valores 1 y 0, representando la estimación del modelo de regresión logística cuando la probabilidad de ocurrencia de Y_i toma el valor de 1. Esto queda expresado en la ecuación 3.7.

$$Prob (Y_i = 1) = \frac{e^{(\theta + \beta'X_i + \varphi'Z_i + \alpha'X_iZ_i)}}{1 + e^{(\theta + \beta'X_i + \varphi'Z_i + \alpha'X_iZ_i)}} \dots \dots \dots (3.7)$$

El método de estimación de la ecuación (3.7) es el de máxima verosimilitud. La interpretación de los resultados de una regresión logística se basa en sus efectos marginales, que muestran la dirección del cambio en la probabilidad de elección ante un aumento o disminución en la variable independiente (Hoetker, 2007).

A manera de conclusión, la Tabla 10 detalla la metodología utilizada en la presente tesis doctoral.

Tabla 10*Metodología de la investigación*

Descripción	Entorno Institucional		
	Macro - micro	Macro - meso	Micro - meso
Fuente de información	EMYPE	ENAHO	ENAHO
Periodo	2012	2011-2017	2014-2018
Unidad de análisis	Mype	Región	Mype
Muestra	4619	168	49775
Variable dependiente	Nivel de formalidad	Formalidad regional i	Formalidad empresarial / Informalidad por subsistencia
Variables independientes	Percepción del trabajador	Corrupción i	Mujer
	Percepción de licencia	Informalidad regional j	Tamaño
	Sector manufactura	Corrupción j	Rural
			Vivienda
Variables de control	Trabajadores	Años del negocio	Edad
	Años del negocio	Educación	Estado civil
	Financiación	Local fijo i	Educación
	Propiedad	Propiedad i	Años del negocio
	Tecnología	Exclusión i	Sector comercio
	Empleados capacitados	Tamaño i	Trabajadores
	Ciudad	Ingreso per cápita i	
Método de estimación	Regresión logística ordenada	Regresión autorregresiva espacial (SAR)	Regresión logística

CAPÍTULO 4: Resultados y discusión

4.1. RESULTADOS DEL MACRO/MICROENTORNO Y LA FORMALIDAD EMPRESARIAL

En este apartado se presentan los resultados obtenidos del análisis de los factores del macro/microentorno que corresponden al primer objetivo específico de investigación. El fin de este objetivo es investigar en empresas que han iniciado el proceso de formalización, pero no lo han concluido, cómo factores del macro y microentorno influyen en la decisión de operar de manera más o menos formal. La literatura ha analizado la barrera que representa la burocracia (Friedman *et ál.*, 2000; Perry *et ál.*, 2007); sin embargo, se puede observar que empresas sujetas a la misma burocracia tienen diferentes niveles de formalidad. Además, hay que tener en cuenta que las empresas operan en sectores diferentes (microentorno) y los trámites de registro para funcionar legalmente son mayores para el sector manufactura. Por lo tanto, las motivaciones y las consecuencias de operar de una manera menos formal pueden variar según las condiciones de la industria donde opera la empresa. En concreto, en este primer objetivo específico se analiza la percepción que tienen los empresarios acerca de los trámites de formalización sobre la continuidad de cumplir los requisitos para considerarse una empresa formal. También se analiza cómo las condiciones de la industria influyen en este proceso de formalización. Todo esto se aplica a empresas que presentan algún nivel de formalidad.

Para ello, se han planteado tres hipótesis objeto de estudio del macro/microentorno, a saber:

H1a: El nivel de formalidad de una micro y pequeña empresa se relaciona positivamente con la percepción favorable de los trámites de formalización; es decir, si el empresario los considera simples y sencillos.

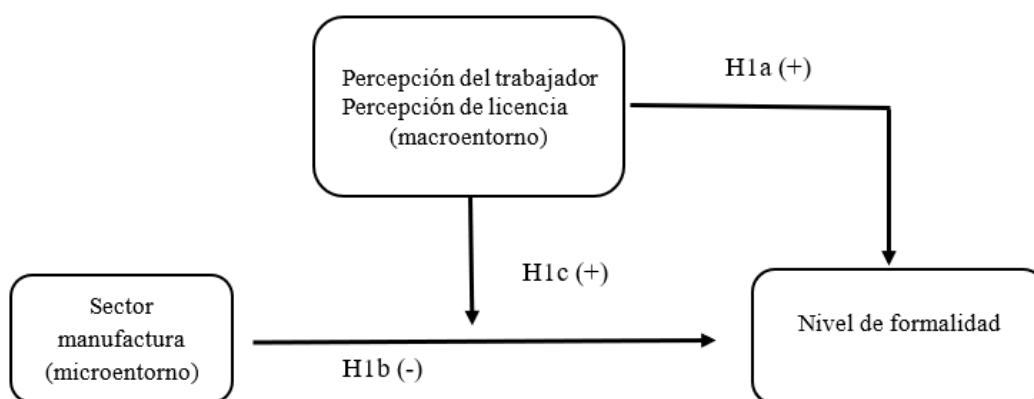
H1b: Las micro y pequeñas empresas pertenecientes al sector manufactura se relacionan negativamente con el nivel de formalidad empresarial, en comparación con empresas de otros sectores.

H1c: La percepción favorable sobre los trámites de formalización modera positivamente la relación que existe entre la pertenencia de una micro y pequeña empresa al sector de manufactura y el nivel de formalidad empresarial.

En la Figura 8 se presentan las hipótesis que se contrastarán a través de los modelos de regresión logística ordenada.

Figura 8

Modelo e hipótesis de los factores del macro/microentorno



Como se explicó anteriormente, para que una empresa sea considerada formal debe cumplir con los requisitos exigidos por las autoridades de gobierno y locales; de lo contrario, presentaría algún nivel de formalidad. Es decir, primero debe obtener un registro para el pago de impuestos y luego registrar a sus trabajadores para que tengan derecho a sus beneficios laborales y la seguridad social; además, deben cumplir con las licencias y permisos que les exigen las autoridades locales. Completando este proceso, se puede considerar que la empresa es formal.

En la Tabla 11 se aprecia la distribución de la muestra para cada nivel de formalidad, teniendo en cuenta que la unidad de análisis es la micro y pequeña empresa que ha iniciado el proceso con el registro tributario. Los resultados muestran que solo el 31% de las micro y pequeñas empresas cumplen con todas las exigencias legales, es decir, son formales, y el resto presenta algún nivel de formalidad. A este respecto, se observa que casi el 60% de la muestra tiene un nivel de formalidad media, en su mayoría por no registrar a los trabajadores y que, entonces, forman parte del empleo informal. Finalmente, el 9% de la muestra tiene un nivel de formalidad baja. En estos casos, las micro y pequeñas empresas solo se registraron para el pago de impuestos, pero no continuaron con el registro de trabajadores ni tramitaron los permisos y licencias ante las autoridades locales respectivas.

Tabla 11

Indicador de los niveles de formalidad en las micro y pequeñas empresas

Nivel de formalidad	Trabajadores registrados (gobierno)	Licencia municipal (autoridad local)	Índice	Distribución para cada opción	Participación 2012
Formalidad baja	No	No	0		9,59%
Formalidad media			1		59,66%
Opción 1	SÍ	No		2,92%	
Opción 2	No	SÍ		56,74%	
Formales	SÍ	SÍ	2		30,74%
Total de observaciones					4 619

Nota. Elaboración de la autora con datos de la EMYPE (2012).

Las estadísticas descriptivas de las variables independientes muestran que, en promedio, el 55% de los empresarios perciben que el proceso de registro de los trabajadores es simple y sencillo, y el 46% percibe lo mismo para la realización de los trámites exigidos por la autoridad local donde funciona la empresa. Se observa que, a media que aumenta el nivel de formalidad en las empresas, la percepción de los empresarios sobre la facilidad en los trámites

de formalización aumenta. Con respecto al sector, el 48% de la muestra pertenece al de manufactura; sin embargo, si se analizan las empresas por nivel de formalidad, se observa que, de las empresas con formalidad baja, el 85% corresponde al sector manufacturero.

Ahora bien, las micro y pequeñas empresas que pertenecen a la muestra de estudio presentan las siguientes características: tienen, en promedio siete trabajadores, y cuentan con más de nueve años de experiencia en el negocio. A pesar de ser empresas con registro para el pago de impuestos, solo el 32% tiene acceso a la financiación formal. Asimismo, estos negocios tienen limitaciones en el acceso a recursos; el 34% de las micro y pequeñas empresas son propietarias del local donde funciona el negocio; además, el 46% dispone de algunas herramientas tecnológicas y, en promedio, el 17% de los trabajadores ha recibido capacitación en el último año. Se destaca, también, que el 35% de las empresas se encuentran ubicadas en la capital. Las estadísticas descriptivas por nivel de formalidad se presentan en la Tabla 12.

Tabla 12

Estadísticas descriptivas según nivel de formalidad

Variables	Media	Desviación estándar	Nivel de formalidad		
			Formales	Formalidad media	Formalidad baja
Percepción del trabajador	55%	0,50	82%	60%	35%
Percepción de licencia	46%	0,50	60%	58%	10%
Sector manufactura	48%	0,50	46%	41%	85%
Trabajadores *	6,93	11,00	11,62	6,88	4,22
Años del negocio *	9,66	7,57	10,65	10,02	7,97
Financiación	32%	0,47	43%	33%	42%
Propiedad	34%	0,47	41%	40%	33%
Tecnología	46%	0,50	72%	46%	39%
Empleados capacitados	17%	0,52	18%	17%	10%
Ciudad	35%	0,48	42%	33%	26%

Nota. *Variables continuas que expresan el valor promedio.
Elaboración de la autora en base a datos de EMYPE (2012).

El análisis de las variables de estudio se complementa con la interpretación de la matriz de correlación de Spearman que se presenta en la Tabla 13.

Tabla 13*Matriz de correlación*

	Variables									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Percepción del trabajador	1									
Percepción de licencia	0,26 ***	1								
Sector manufactura	-0,06 ***	-0,11 ***	1							
Trabajadores	0,30 ***	0,13 ***	-0,08 ***	1						
Años del negocio	0,09 ***	0,10 ***	0,02	0,12 ***	1					
Financiación	0,14 ***	0,07 ***	0,19 ***	0,14 ***	0,03	1				
Propiedad	0,15 ***	0,14 ***	-0,02	0,05 ***	0,22 ***	0,12 ***	1			
Tecnología	0,41 ***	0,11 ***	0,10 ***	0,34 ***	0,07 ***	0,23 ***	0,13 ***	1		
Empleados capacitados	0,03	0,01	-0,03	-0,06 ***	-0,05 ***	0,03	-0,01	0,04 ***	1	
Ciudad	0,12 ***	0,00	0,03	0,18 ***	0,09 ***	-0,06 ***	-0,12 ***	0,16 ***	-0,05 ***	1

Nota. Significancia al *** $p < 0,01$, ** $p < 0,05$, * $p < 0,1$

Elaboración de la autora en base a datos de la EMYPE (2012).

La correlación que existe entre las variables independientes y de control que son significativas (con un $p < 0,05$), se encuentra en un rango del 6% al 41%, no existiendo evidencia de una alta asociación lineal entre las variables de estudio, es decir, no hay problemas de multicolinealidad.

Seguidamente, se efectúa la interpretación de los resultados obtenidos después de estimar una regresión logística ordenada. La Tabla 14 presenta los resultados de cuatro modelos estimados de acuerdo con el análisis de las variables que influyen en la definición del nivel de formalidad.

En el modelo 1 se muestran los resultados considerando solo las variables de control. En este modelo se observa una relación positiva entre los trabajadores, el nivel de capacitación, la experiencia y la tecnología sobre el nivel de formalidad; además, las empresas que se encuentran ubicadas en una gran ciudad tienden a aumentar su nivel de formalidad.

En el modelo 2 se incluyen las variables independientes referidas al macroentorno; estas variables son las percepciones de los empresarios sobre los trámites de formalización. Se observa una relación positiva entre las percepciones y el nivel de formalidad.

Posteriormente, se presenta el modelo 3, donde se incluye la variable del microentorno que corresponde al sector manufactura, mostrando una relación negativa con el nivel de formalidad de la empresa. Por último, el modelo 4 incorpora las interacciones de las percepciones (variable moderadora) sobre la relación que existe entre la variable del sector manufacturero y el nivel de formalidad.

Tabla 14*Regresiones para la variable 'nivel de formalidad'*

Variables	(1)		(2)		(3)		(4)	
	Modelo		Modelo		Modelo		Modelo	
Trabajadores	0,595	***	0,499	***	0,433	***	0,438	***
Años del negocio	0,025	**	0,027	***	0,030	***	0,028	***
Años del negocio al cuadrado	0,000		0,000	*	0,001	**	0,001	*
Financiación	0,039		0,095		0,214	***	0,200	***
Propiedad	0,142	**	0,102		0,090		0,085	
Tecnología	0,648	***	0,600	***	0,703	***	0,691	***
Empleados capacitados	0,224	***	0,189	***	0,155	**	0,134	**
Ciudad	0,136	***	0,099		0,123	*	0,134	*
Percepción del trabajador			0,769	***	0,760	***	0,501	***
Percepción de licencia			0,955	***	0,937	***	0,294	***
Sector manufactura					-0,483	***	-1,675	***
Percepción del trabajador * Sector manufactura							1,447	***
Percepción de licencia * Sector manufactura							0,576	***
Cut 1	-2,596		-3,504		-3,289		-2,735	
Cut 2	0,753		0,103		0,359		1,044	
Pseudo R cuadrado	0,069		0,114		0,121		0,140	
Observaciones	4 619		4 619		4 619		4 619	

Nota. Significancia al *** $p < 0,01$, ** $p < 0,05$, * $p < 0,1$. Se usaron errores estándar robustos.

Los resultados presentados en el modelo 4 de la Tabla 14 permitirán contrastar las hipótesis H1a, H1b y H1c. Se observa que las percepciones sobre los trámites tienen una relación positiva y significativa, tanto a través de las variables 'percepción del trabajador' como 'percepción de licencia' ($p < 0,01$), lo que lleva a aceptar la hipótesis H1a. Esto es, si el empresario percibe que los trámites son simples y sencillos va a lograr completar el proceso de formalización ocasionando un mayor nivel de formalidad. Ocurre tanto en la percepción de los trámites para el registro de los trabajadores como para la obtención de las licencias o registros de la empresa. La burocracia medida a través de la percepción de los empresarios (factor del macroentorno) es relevante en su decisión de continuar los trámites de registro y lograr una empresa formal.

En cuanto a las condiciones de la industria como determinantes del nivel de formalidad, se encuentra evidencia de que las empresas del sector manufactura tienen menor nivel de formalidad, en comparación con las empresas del sector servicios. El coeficiente del sector manufacturero es negativo y significativo ($p < 0,01$), lo que conduce aceptar la hipótesis H1b. Teniendo en cuenta el efecto moderador de la percepción de los trámites de formalización ‘percepción del trabajador’ y ‘percepción de licencia’ sobre la relación que existe entre el sector manufactura y el nivel de formalidad empresarial, se constata que las interacciones de ambas variables son positivas y significativas ($p < 0,01$). Es posible decir que los empresarios del sector manufactura que perciben que los trámites son simples y sencillos tienden a aumentar su nivel de formalidad, en comparación con los del sector servicios, aceptándose la hipótesis H1c.

Se procede a cuantificar el impacto que generan las variables independientes sobre cada nivel de formalidad. En la Tabla 15 se presentan los efectos marginales derivados de la regresión logística ordenada que se estimó en el modelo 4 de la Tabla 14. Para el caso de los empresarios que perciben que el registro del trabajador es fácil y sencillo, aumenta su probabilidad de ser formal en 9%, pero disminuye la probabilidad a niveles del 6% de tener una formalidad media, y solo disminuye 3% de tener una formalidad baja. Estos impactos son mayores si se comparan con los efectos que tiene la percepción del empresario sobre los trámites de la licencia municipal.

Sin embargo, si la empresa pertenece al sector manufactura, disminuye su probabilidad de ser una empresa formal en 30%, y aumenta en 19% la probabilidad de tener una formalidad media, y en solo 11% de tener una formalidad baja. El efecto moderador de las percepciones sobre el sector manufactura muestran evidencia de un aumento de la probabilidad para formalizarse del 43% (el impacto de la percepción del trabajador es del 31% y del 12% en el caso de la percepción de licencia), siendo necesario que el empresario perciba que existe una

mayor agilidad y simplicidad de los trámites para que pueda completar el proceso de formalización.

Tabla 15

Efectos marginales sobre las probabilidades estimadas en distintos niveles de formalidad

Variables	Modelo 4		
	Totalmente formal	Formalidad media	Formalidad baja
Percepción del trabajador	9,19%	-6,06%	-3,14%
Percepción de licencia	5,58%	-3,84%	-1,74%
Sector manufactura	-30,54%	19,50%	11,03%
Percepción del trabajador * Sector manufactura	31,48%	-25,18%	-6,30%
Percepción de licencia * Sector manufactura	11,57%	-8,52%	-3,05%
Trabajadores	8,34%	-5,78%	-2,56%
Propiedad	1,62%	-1,13%	-0,49%
Tecnología	12,96%	-8,79%	-4,17%
Empleados capacitados	2,55%	-1,77%	-0,78%
Ciudad	2,57%	-1,80%	-0,77%
Observaciones		4 619	

Nota. Comandos Spost usados por Long y Freese (2005) para cambios en las probabilidades predichas.

En síntesis, se puede establecer que los resultados muestran evidencia de que la percepción favorable de los empresarios al considerar los trámites fáciles y sencillos de realizar se relaciona positivamente con el nivel de formalidad empresarial (se acepta la hipótesis H1a). Además, se demuestra que las micro y pequeñas empresas que pertenecen al sector manufactura se relacionan negativamente con la formalidad (se acepta la hipótesis H1b); sin embargo, existe un efecto moderador positivo entre las percepciones favorables del empresario y la relación entre el sector manufactura y la formalidad empresarial (se acepta la hipótesis H1c).

De acuerdo con los resultados encontrados, es posible afirmar que las percepciones de los empresarios sobre los trámites de formalización influyen en determinar si el empresario completa el proceso para ser considerado formal. Se logra cuantificar un impacto total de las

percepciones sobre la probabilidad de ser formal del 15% (9% del impacto en la percepción del trabajador y 6% en el impacto de la percepción de licencia). Considerando que el cuello de botella para terminar el proceso de formalización es el registro de los trabajadores, se encuentra evidencia de que el impacto de la percepción en dicho registro aumenta la probabilidad de ser formal en mayor proporción que la percepción de las licencias. Con respecto a las condiciones de la industria, el análisis muestra que las empresas del sector manufactura disminuyen en 31% su probabilidad de ser formales. Estos resultados encontrados en las micro y pequeñas empresas peruanas confirman un mayor impacto del sector manufacturero sobre la formalidad, en comparación con los resultados encontrados por el estudio de Williams *et ál.* (2016), quienes determinan una disminución del 10% en la probabilidad de formalidad en este sector. Ahora bien, teniendo en cuenta el efecto moderador de las percepciones sobre el sector manufactura y el nivel de formalidad, se tiene evidencia de que aumenta la probabilidad de ser formal en un 43% (31% de la percepción de los trabajadores y 12% de la percepción de licencias), lo que hace relevante considerar las percepciones de los empresarios en el proceso de formalización para este sector.

Cabe resaltar que las condiciones de la industria influyen en la formalidad porque las empresas del sector manufactura son intensivas en mano de obra y deben cumplir con permisos y/o licencias que no son exigidos en otros sectores, tales como normas de seguridad, cuidado del medio ambiente, tratamiento de los insumos y de los residuos. Entonces, por un tema de costes y tiempo en el cumplimiento de los trámites, no concluyen el proceso. Sin embargo, las empresas de servicios (restaurantes y hoteles) están sujetas a una supervisión constante de las autoridades gubernamentales debido al libre acceso de los clientes para el uso del servicio, lo que les exige cumplir con los requisitos de formalización. Por el contrario, las empresas de manufactura (metalmecánica, talleres de confección) pueden realizar sus operaciones dentro

de la vivienda del empresario sin que se encuentre a la vista de las entidades reguladoras, incentivando la informalidad (Gulyani y Talukdar, 2010; Siqueira *et ál.*, 2016).

Los resultados encontrados en esta investigación establecen que la disminución o eliminación de las barreras burocráticas que lleven al empresario a percibir que los trámites de formalización son fáciles y sencillos de realizar facilitarían la culminación del proceso. Esto incentivaría a las empresas a registrar a sus trabajadores, disminuyendo el empleo informal.

Ahora bien, la falta de información, el escaso asesoramiento sobre el proceso y la falta de simplificación administrativa, conducen a los empresarios a dejar este trámite inconcluso porque creen que es demasiado complejo para sus capacidades. Se debe tener en cuenta que las micro y pequeñas empresas informales son heterogéneas y el emprendedor y/o empresario que dirige este tipo de negocios no dispone de mayores capacidades y habilidades empresariales (Autio y Fu, 2015; De Mel *et ál.*, 2013; OCDE/CAF/CEPAL, 2018). Lo que hace necesario tener en cuenta estos resultados para el planteamiento de políticas dirigidas a incentivar la formalización de las micro y pequeñas empresas.

4.2. RESULTADOS DEL MACRO/MESOENTORNO Y LA FORMALIDAD EMPRESARIAL

En este apartado se presentan los resultados obtenidos del análisis de los factores del macro/mesoentorno que corresponden al segundo objetivo específico. El fin de este objetivo de investigación es avanzar en el conocimiento que se tiene del efecto de la corrupción (macroentorno) en la formalidad empresarial. En países en desarrollo, suele ser habitual que exista corrupción en las instituciones de gobierno, lo que puede desmotivar a las empresas a operar en la formalidad. A esto se puede unir un efecto contagio de la informalidad teniendo en cuenta su ubicación geográfica (mesoentorno). En concreto, se analiza si existe un efecto contagio de la corrupción y la informalidad, según el contexto regional, considerando la

cercanía geográfica de regiones que se caracterizan por presentar elevados índices de informalidad y corrupción. Para ello, se han planteado tres hipótesis objeto de estudio del macro/mesoentorno:

H2a: Una mayor tasa de corrupción de la región *i*, se asocia a una menor tasa de formalidad empresarial de la región *i*.

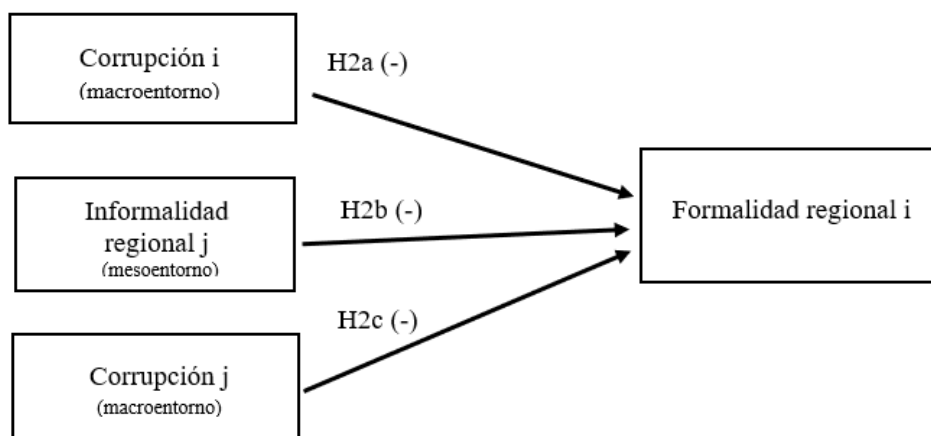
H2b: Una mayor tasa de informalidad empresarial de la región *j* se asocia a una menor tasa de formalidad empresarial de la región *i*, siendo *i* y *j* regiones contiguas.

H2c: Una mayor tasa de corrupción de la región *j* se asocia a una menor tasa de formalidad empresarial de la región *i*, siendo *i* y *j* regiones contiguas.

En la Figura 9 se presentan las hipótesis que serán contrastadas después de la estimación de los modelos de panel espacial con efectos fijos.

Figura 9

Modelo e hipótesis de los factores del macro/mesoentorno



En los siete años de estudio, de 2011 a 2017, el índice de informalidad promedio a nivel regional es del 89%. En la Figura 10 se detalla la distribución de la tasa de informalidad en cada región de Perú en el período mencionado. Se observa que el índice de informalidad promedio ha disminuido del 91% en el año 2011 hasta el 88% en 2017.

El índice de informalidad regional se ha distribuido en cuatro intervalos para identificar las regiones que presentan las tasas más elevadas (colores rojo y rosado), en comparación con las regiones de menor incumplimiento (colores azul y celeste).

Según el mapa, en el año 2011 las regiones ubicadas al norte son las que presentan elevados índices de informalidad, y en el centro se ubican las regiones con tasas menores, especialmente alrededor de la ciudad de Lima.

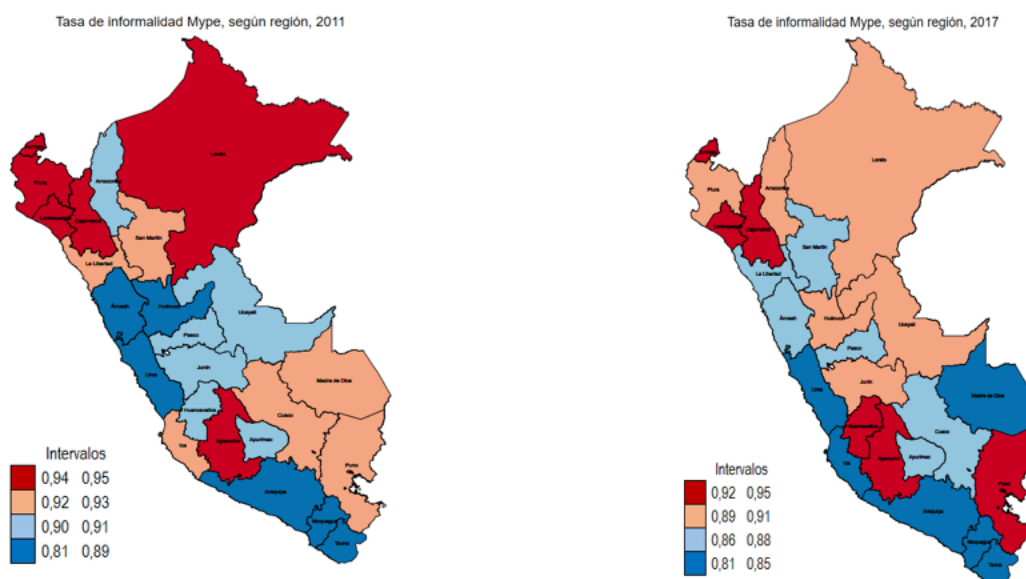
Sin embargo, a medida que pasan los años este comportamiento cambia, existiendo regiones que en el año 2017 presentan mayores tasas de comportamiento informal en comparación con sus resultados del primer año de análisis. En este último año se observa, que en el norte sigue existiendo mayor informalidad, pero se aprecia un aumento de esta en algunas regiones del centro, mientras que en el sur existen regiones que han disminuido este índice.

Por lo tanto, ha existido un cambio en la concentración de regiones con mayores tasas de informalidad, existiendo regiones de las zonas norte y centro que presentan en el año 2017 un nivel mayor, y se encuentran geográficamente cercanas.

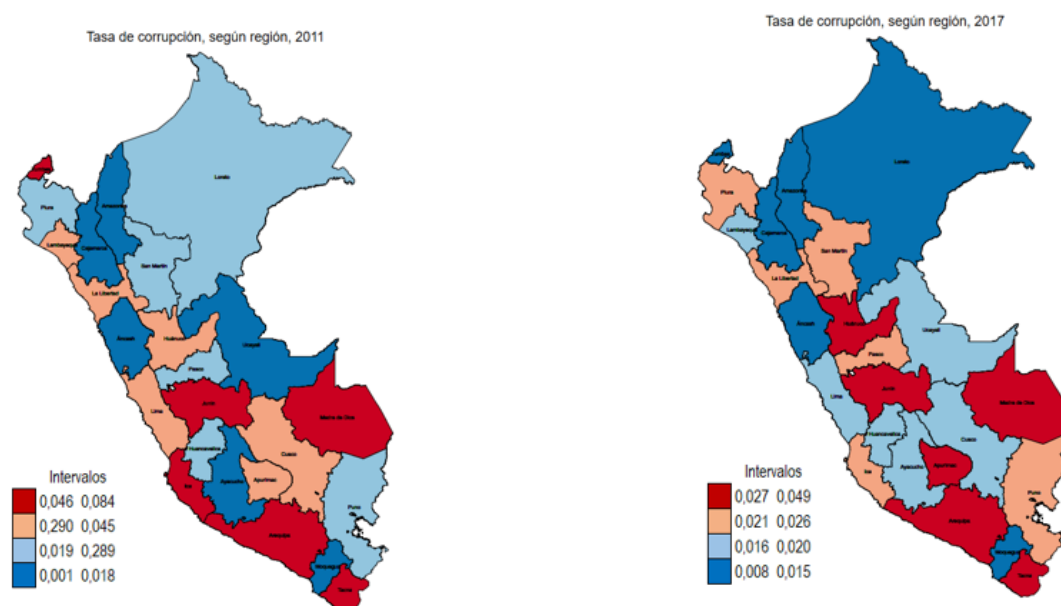
Se identifican gráficamente conglomerados de regiones que presentan mayores índices de informalidad en el mapa geográfico de Perú.

Figura 10

Tasa de informalidad de micro y pequeñas empresas, por región



Con respecto a la variable ‘corrupción i ’, que cuantifica el índice de corrupción calculada a partir de la información proporcionada por los jefes de familia que han realizado pagos de sobornos y dádivas a funcionarios públicos, la tasa de corrupción promedio a nivel regional es del 3%, y estos resultados guardan consistencia con la tasa de denuncias de delitos contra la administración pública a nivel nacional que publica el INEI (INEI, 2017b). Se presenta, en la Figura 11, el índice promedio de corrupción en las 24 regiones del país durante los años 2011 y 2017. La tasa de corrupción regional se ha distribuido en cuatro intervalos donde se identifican las regiones de mayor índice de corrupción (colores rojo y rosado) y las regiones de menor índice de corrupción (colores azul y celeste). Se observa que existe mayor corrupción en regiones de la zona sur en el año 2011, mientras que en el año 2017 hay regiones de la zona centro y sur que presentan mayores tasas de corrupción. No aparece algún conglomerado de regiones que muestren mayores tasas de corrupción; es decir, solo se aprecia que las regiones con mayores índices de corrupción se encuentran dispersas en el mapa geográfico.

Figura 11*Tasa de corrupción, por región*

Las estadísticas descriptivas de las variables de estudio se presentan en la Tabla 16. Los empresarios que dirigen una micro y pequeña empresa tienen, en promedio, siete años de experiencia en el negocio, logrando superar el umbral de los tres años, que es la etapa referencial para un emprendimiento (Kantis *et ál.*, 2004), permitiendo inferir que son empresas de negocios establecidos en el mercado (Autio y Fu, 2015; Bosma y Kelley, 2019). Además, los empresarios no han culminado su educación secundaria porque tienen, en promedio, nueve años de estudio —y los estudios básicos de primaria y secundaria requieren 11 años—. En la Tabla 16 se observa, también, que el 52% de las empresas a nivel regional disponen de un local fijo donde funciona el negocio y el 36% son propietarias del local. En promedio, el 60% de las empresas a nivel regional ha iniciado su negocio debido a la falta de empleo (motivo de exclusión).

Tabla 16*Estadística descriptiva y matriz de correlación*

Variable	Media	Desviación Estándar	Mínimo	Máximo	1	2	3	4	5	6	7	8
1. Corrupción i	3%	0,01	1%	8%	1	-	-	-	-	-	-	-
2. Años del negocio	7,31	1,21	4,08	10,69	0,009	1	-	-	-	-	-	-
3. Educación	8,81	0,97	6,36	10,81	0,201 ***	-0,021	1	-	-	-	-	-
4. Local fijo i	52%	0,08	36%	71%	-0,308 ***	0,116	-0,663 ***	1	-	-	-	-
5. Propiedad i	36%	0,06	21%	55%	-0,440 ***	-0,063	-0,688 ***	0,797	1	-	-	-
6. Exclusión i	60%	0,14	19%	95%	-0,007	0,297 ***	-0,430 ***	0,348	0,109	1	-	-
7. Tamaño i	7,57	0,30	6,03	8,72	0,438 ***	-0,054	0,510 ***	-0,407 ***	-0,444 ***	-0,153	1	-
8. Ingreso per cápita i	6,70	0,27	6,11	7,31	0,371 ***	0,141	0,801 ***	-0,658 ***	-0,664 ***	-0,245 ***	0,702 ***	1

Nota. ***, **, * significancia al 1%, 5% y 10%, respectivamente.

Se observa la matriz de correlación entre las variables independientes y de control. La correlación de Spearman muestra el grado de asociación lineal entre las variables continuas y ordinales. Los resultados presentados para el análisis de la correlación no presentan una elevada asociación lineal entre estas variables; por lo tanto, no existe el problema de multicolinealidad. Sin embargo, es posible apreciar que la asociación lineal entre la educación y el ingreso per cápita es del 0,8, lo que implica analizar la viabilidad de la inclusión de ambas variables en la estimación de los modelos.

Para poder estimar un modelo espacial es necesario analizar si existe dependencia espacial entre las observaciones vecinas y, para ello, se aplican los test de Moran y de Geary, que muestran la existencia de una alta autocorrelación espacial en los primeros años de análisis. Los resultados obtenidos de los modelos estimados que analizan la relación entre corrupción y formalidad regional se presentan en la Tabla 17. El modelo 1 muestra la estimación a través de mínimos cuadrados ordinarios (OLS) para un *Pool OLS*; se observa que la variable corrupción no es significativa para explicar la tasa de formalidad regional. Los modelos 2 y 3 presentan los resultados de estimaciones de un modelo panel de efectos fijos; específicamente, en el modelo 2 se presenta la estimación incluyendo las variables de control, mientras que en el modelo 3 se incluye la variable corrupción. En este último modelo se aprecia que la corrupción tiene un impacto negativo y significativo ($p < 0,05$) de -0,438, permitiendo establecer que por cada punto porcentual que aumenta la corrupción, el índice de formalidad regional disminuye en 0,44%. El impacto estimado de la corrupción sobre la formalidad que se presenta en el modelo 3 se encuentra sobrestimado si no se considera el efecto espacial o regional que tienen las variables corrupción e informalidad. En el modelo 4 se presentan las estimaciones finales del modelo SAR lo que permitirá contrastar las hipótesis de investigación.

Al estimar un modelo auto regresivo espacial SAR, el coeficiente de la variable corrupción de la región i es de -0,349, mostrando una relación negativa y estadísticamente

significativa ($p < 0,05$), estableciendo una disminución de 0,35% sobre la tasa de formalidad regional por cada punto porcentual que aumente el índice de corrupción en la región i . Existe un efecto negativo entre la corrupción y la formalidad cuando se relacionan en la misma región; por lo tanto, una mayor tasa de corrupción trae como consecuencia un menor índice de formalidad empresarial, lográndose contrastar la hipótesis de investigación H2a.

Ahora bien, si se quiere evaluar el efecto contagio que genera la informalidad regional j (informalidad que existe entre regiones cercanas), los resultados muestran la existencia de un parámetro de autocorrelación espacial negativo y significativo ($p < 0,05$) de -0,384; por lo tanto, se puede afirmar que la informalidad de las regiones contiguas j que limitan geográficamente con la región i , traspasa las fronteras regionales, generando un efecto contagio en otras empresas. Las relaciones comerciales y las redes sociales que se desarrollan entre empresas o entre proveedores o clientes que se encuentran ubicados en regiones cercanas ocasiona la transmisión de sus costumbres informales. Los resultados anteriores permiten constatar la hipótesis de la existencia de un efecto contagio negativo de la informalidad regional j hacia la formalidad regional de la región i , es decir, se acepta la hipótesis H2b.

Con respecto al análisis espacial de la tasa de corrupción de la región i sobre el índice de formalidad de la región j , en el modelo 4 de la Tabla 17 se observa que esta variable no es significativa; por lo tanto, se rechaza la hipótesis H2c, mostrando evidencia de que no existe un efecto contagio de la corrupción proveniente de regiones cercanas. La existencia de un efecto espacial en el análisis de la informalidad se constata con el test de Wald, que analiza los parámetros espaciales en el modelo 4. Este test establece un coeficiente altamente significativo, evidenciando que existe un efecto espacial para la variable tasa de informalidad regional j . En la Tabla 17 se observa que las variables de control son consistentes en los modelos estimados a excepción del ingreso per cápita y del tamaño de la empresa que no muestran significancia en el modelo autorregresivo espacial.

Tabla 17*Regresiones para la variable formalidad regional*

Variable	Formalidad regional i			
	Modelo 1	Modelo 2	Modelo 3	Modelo 4
<u>VARIABLES DE CONTROL</u>				
Años del negocio	0,001 (0,001)	0,007 *** (0,002)	0,006 ** (0,002)	0,004 * (0,002)
Educación	0,006 (0,004)	0,017 *** (0,006)	0,13 ** (0,006)	0,013 ** (0,005)
Local fijo i	0,311 *** (0,052)	0,288 *** (0,091)	0,285 *** (0,089)	0,238 *** (0,084)
Propiedad i	-0,353 *** (0,068)	-0,217 ** (0,092)	-0,235 ** (0,091)	-0,215 ** (0,086)
Exclusión i	-0,029 * (0,018)	-0,058 ** (0,029)	-0,063 ** (0,028)	-0,065 *** (0,027)
Tamaño i	0,022 ** (0,010)	-0,001 (0,012)	-0,001 (0,012)	-0,002 (0,011)
Ingreso per cápita i	0,059 *** (0,018)	0,024 (0,012)	0,026 (0,032)	0,006 (0,030)
<u>HIPÓTESIS</u>				
Corrupción i	-0,329 * (0,183)	-	-0,438 ** (0,174)	-0,349 ** (0,165)
Informalidad regional j	-	-	-	-0,384 *** (0,140)
Corrupción j				0,238 (0,379)
Constante	1,539 ***	1,281 ***	1,239 ***	-
R-cuadrado	0,553	0,459	0,416	0,158 a/
Log likelihood	-	-	-	385,652
Test de Wald para términos espaciales	-	-	-	10,99 b/ ***
Períodos	7	7	7	7
Observaciones	168	168	168	168

Nota. Modelo 1 estimado como *Pooled OLS*. Modelos 2 y 3 estimados mediante efectos fijos de panel; el modelo 4 incluye una estructura espacial (SAR) para la variable dependiente ‘formalidad regional i’. Desviación estándar entre paréntesis. ***, **, * significancia al 1%, 5% y 10%, respectivamente. a/ Corresponde a pseudo R cuadrado; b/ Indica el chi cuadrado resultante.

El análisis espacial de la variable corrupción sobre la formalidad implica descomponer el efecto total en el efecto directo e indirecto. La Tabla 18 detalla los efectos directos e indirectos de la corrupción, donde se observa que solo es significativo el efecto directo entre corrupción y formalidad en la misma región. Esto lleva a interpretar que la corrupción se disemina entre los habitantes de una misma región incitándolos a ser informales, tal como fue

mencionado anteriormente. Sin embargo, el efecto indirecto no es significativo, es decir que la corrupción que existe en una región cercana geográficamente no influye en la corrupción de otra región dada ni en la formalidad de las empresas; este resultado no condiciona la autocorrelación espacial identificada para la informalidad, siendo solo la informalidad la que se contagia entre regiones cercanas (efecto *spillover* de la informalidad).

Tabla 18

Impactos promedio

Tasa de corrupción	Impacto
Impacto directo	-0,347 ** (0,167)
Impacto indirecto	-0,222 * (0,148)
Impacto total	-0,58 ** (0,285)
Observaciones	168

Nota. Desviación estándar entre paréntesis. ***, **, * significancia al 1%, 5% y 10% respectivamente.

En síntesis, se puede establecer que los resultados evidencian un efecto directo negativo entre la corrupción y la formalidad en la misma región (se acepta la hipótesis H2a); además, se demuestra que existe un efecto contagio de la informalidad entre regiones cercanas geográficamente (se acepta la hipótesis H2b), pero no existe evidencia de un efecto contagio entre la corrupción de las regiones cercanas sobre la formalidad de otra región dada (se rechaza la hipótesis H2c).

Esta investigación confirma que la informalidad es la que genera un efecto contagio entre regiones cercanas debido a los beneficios que le ofrece al empresario, no existiendo este efecto para el caso de la formalidad. Hay que tener en cuenta la importancia del contexto regional para el tratamiento de la informalidad empresarial. Los impactos que se cuantifican del análisis de los factores del macro/mesoentorno sobre la formalidad empresarial determinan

que por cada punto porcentual que aumente la tasa de corrupción en una región genera una disminución del 0,35% del índice de formalidad en esa región. Con respecto a la cuantificación de los impactos que genera el análisis espacial en la corrupción e informalidad de regiones cercanas geográficamente sobre la formalidad de una región dada, se establece que los resultados muestran que solo existe un efecto espacial de la informalidad y no de la corrupción.

En la Figura 10 se observa que la tasa de informalidad aumentó en aquellas regiones que limitan geográficamente con áreas que presentan mayores índices de informalidad. Además, existe una mayor concentración de regiones informales que han pasado de la zona norte, en el año 2011, hacia la zona central del país, en año 2017. Sin embargo, el comportamiento de la tasa de corrupción a nivel regional, en el período de análisis, no ha mostrado una concentración de regiones más corruptas de acuerdo con la Figura 11. Complementando lo anterior y después de realizar las estimaciones utilizando modelos de autocorrelación espacial, se determina que existe un efecto contagio de la informalidad entre regiones cercanas geográficamente. Es decir, se confirma el efecto espacial de la informalidad siendo las costumbres, las normas sociales y las relaciones de confianza que van más allá de los límites geográficos regionales las que generan un efecto *spillover* entre los ciudadanos y las empresas de menor tamaño. Este proceso de contagio entre regiones se puede explicar a través de las relaciones contractuales que se establecen entre los que participan en una transacción. Por ejemplo, si el proveedor proveniente de otra región cercana entrega los productos sin considerar la formalidad de la transacción (es decir, no entrega el comprobante de pago respectivo) y la empresa acepta las condiciones de la negociación, esto incentiva al empresario a seguir operando en la informalidad, porque no se le exigen los documentos formales en la negociación. Al mismo tiempo, si los clientes no requieren que las transacciones se realicen con el cumplimiento de las normas legales, el empresario actuará de acuerdo con las costumbres o normas sociales incorporadas en el entorno que lo rodea, ganando legitimidad

y obteniendo, a la vez, un beneficio al no declarar los impuestos de la venta realizada. Esto conduce a que las costumbres informales traspasen los límites geográficos entre regiones cercanas, logrando demostrar que en el análisis de la informalidad es importante tener en cuenta el efecto espacial.

En contraste con los argumentos anteriores, cuando se analiza el efecto espacial de la corrupción, es decir, si la corrupción de una región cercana geográficamente genera informalidad en otra región dada, se deja evidencia de que no existe un efecto espacial de la corrupción sobre la tasa de informalidad. Por el contrario, puede concluirse que la corrupción se disemina entre los contactos más cercanos influyendo en las empresas para que adopten la informalidad dentro de la misma región.

Cabe resaltar que, en el diseño de políticas dirigidas a incentivar que las empresas se formalicen, estas deben ser descentralizadas y orientadas hacia regiones que presentan mayores tasas de informalidad. Estos resultados permiten ampliar la evidencia empírica y considerar el análisis espacial en el estudio de la informalidad empresarial.

4.3. RESULTADOS DEL MICRO/MESOENTORNO Y LA FORMALIDAD EMPRESARIAL

En este apartado se presentan los resultados obtenidos del análisis de los factores del micro/mesoentorno que corresponden al tercer objetivo específico. El fin de este objetivo específico de investigación es analizar el efecto del género (microentorno) en el comportamiento formal de las empresas en países en desarrollo.

En concreto, se identifican los factores que limitan el potencial de crecimiento de las mujeres empresarias y los motivos para no formalizarse, teniendo en cuenta tanto las condiciones del entorno donde se ubica el negocio (mesoentorno) como el tamaño (microentorno).

Es previsible que las características propias de la mujer y su negocio (microentorno) y del entorno donde opera (mesoentorno) sean diferentes de las de los hombres empresarios. Se han planteado cinco hipótesis a este respecto, a saber:

H3a: El género (mujer) de quien dirige una micro y pequeña empresa reduce la probabilidad de ser formal.

H3b: El género (mujer) modera positivamente la relación que existe entre el tamaño y la formalidad empresarial.

H3c: El género (mujer) de quien dirige una micro y pequeña empresa modera negativamente la relación que existe entre la ubicación en un área rural y la formalidad empresarial.

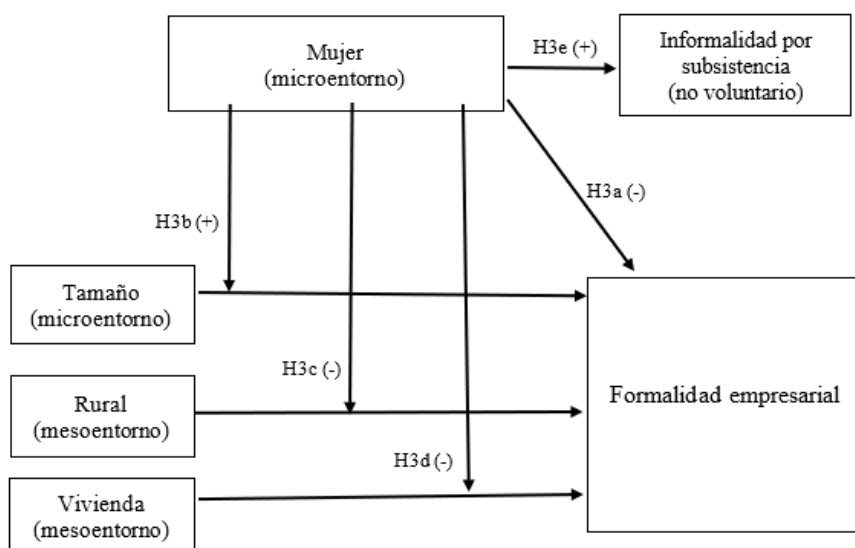
H3d: El género (mujer) modera negativamente la relación que existe entre las micro y pequeñas empresas que funcionan dentro de la vivienda del dueño de la empresa y la formalidad.

H3e: Existe una relación positiva entre las mujeres que dirigen una micro y pequeña empresa informal y el motivo de subsistencia (no voluntario).

En la Figura 12 se presenta el planteamiento de las hipótesis que serán constatadas a partir de los resultados encontrados después de estimar un modelo de regresión logística.

Figura 12

Modelo e hipótesis de los factores micro/mesoentorno



A continuación, se presentan los resultados obtenidos de los factores del micro/mesoentorno que se plantean como determinantes del análisis de la formalidad empresarial. A este respecto, se incluye el estudio del género y el tamaño de la empresa como parte de los factores del microentorno, y el contexto local definido por las condiciones de localización del negocio como factores del mesoentorno.

Las estadísticas descriptivas de las variables de estudio se presentan en la Tabla 19. Se tiene una muestra total de 49 775 micro y pequeñas empresas, de las cuales el 76% son informales. Además, el 46% son empresas lideradas por mujeres. Con respecto a su tamaño, las micro y pequeñas empresas registran, en promedio, ingresos por ventas mensuales de 2 791 soles (equivalentes a 800 dólares). El entorno local definido por la localización del negocio determina que el 14% de las micro y pequeñas empresas se encuentran ubicadas en una zona rural y el 34% realiza sus operaciones dentro de la vivienda del empresario. Según las características del dueño de la empresa, la edad promedio es de 49 años y el nivel de estudios alcanzado es de primaria completa. En cuanto al negocio, son empresas establecidas con una

media de más de 13 años de experiencia en el mercado (38% del sector comercio, 42% al sector servicios y el resto a manufactura); además, en promedio, registran solo a dos trabajadores.

El estudio del género es relevante para el análisis de la informalidad. Esto exige analizar las estadísticas descriptivas por tipo de género (véase la Tabla 19). En el caso de las mujeres, el 78% son informales, frente al 73% en los hombres. Los negocios con menores ventas mensuales (menor tamaño) son gestionados por mujeres; asimismo, presentan menores niveles de educación. Con respecto a la localización de los negocios, existe diferencia de género; el 47% de las empresas lideradas por mujeres se encuentran operando dentro de la vivienda y preferentemente sus actividades se desarrollan dentro del sector comercio. Mientras en el caso de los negocios liderados por hombres solo el 22% funciona dentro de la vivienda del empresario y la mayoría de las empresas pertenecen al sector servicios.

Tabla 19*Estadística descriptiva para micro y pequeñas empresas formales e informales*

	Muestra total					Mujeres empresarias					Hombres empresarios				
	Obs.	Media	Des. std.	Mín	Máx	Obs.	Media	Des. std.	Mín	Máx	Obs.	Media	Des. std.	Mín	Máx
Informalidad	49 775	76%	0,43	0	1	23 087	78%	0,41	0	1	26 688	74%	0,44	0	1
Mujer	49 775	46%	0,50	0	1	23 087	-	-	-	-	26 688	-	-	-	-
Tamaño	49 775	2791	5045	100	100000	23 087	2420	4385	100	98543	26 688	3113	5534	100	100000
Rural	49 775	14%	0,35	0	1	23 087	16%	0,36	0	1	26 688	13%	0,34	0	1
Vivienda	49 775	34%	0,47	0	1	23 087	47%	0,50	0	1	26 688	22%	0,42	0	1
Edad	49 775	49	13	18	96	23 087	50	12	18	96	26 688	49	13	18	93
Estado civil	49 775	70%	0,46	0	1	23 087	63%	0,48	0	1	26 688	76%	0,43	0	1
Educación	49 775	9	4	0	18	23 087	8	5	0	18	26 688	10	4	0	18
Año del negocio	49 775	14	10	4	60	23 087	13	9	4	60	26 688	14	10	4	60
Sector comercio	49 775	38%	0,48	0	1	23 087	58%	0,49	0	1	26 688	20%	0,40	0	1
Trabajadores	49 775	2	1	1	17	23 087	2	1	1	15	26 688	2	1	1	17

Nota. Elaboración de la autora en base a datos de la ENAHO 2014-2018

El análisis descriptivo se complementa presentando la matriz de correlación entre las variables independientes y las variables de control (véase la Tabla 20). En esta matriz se observa que no existe una alta asociación entre las variables de estudio; por lo tanto, se puede concluir que las variables son independientes entre sí y no hay problemas de multicolinealidad.

Tabla 20

Matriz de correlación

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1 Mujer	1									
2 Tamaño	-0,0685*	1								
3 Rural	0,0370*	-0,0678*	1							
4 Vivienda	0,2578*	-0,0435*	0,0993*	1						
5 Edad	0,0468*	0,1136*	-0,0445*	-0,0539*	1					
6 Estado civil	-0,1388*	-0,0203*	0,0758*	0,0621*	-0,0201*	1				
7 Educación	-0,0742*	0,0130*	-0,0341*	0,0284*	0,4458*	0,01	1			
8 Años del negocio	-0,2123*	-0,0604*	-0,2465*	0,1232*	-0,2959*	-0,0090*	-0,1521*	1		
9 Sector comercio	0,3885*	0,0825*	0,0402*	0,1435*	0,1071*	-0,0176*	-0,0195*	-0,1405*	1	
10 Trabajadores	0,0670*	0,1235*	0,0200*	0,3882*	-0,0165*	0,1094*	0,0134*	0,00	0,0625*	1

Nota. Significancia al 0,01 ***.

Además, se investigan también las características propias de las micro y pequeñas empresas informales que representan el 76% de la muestra total (37 770 mypes). Se presentan, en la Tabla 21, las estadísticas descriptivas de este grupo de empresas, y se observa que registran menores niveles de educación y de ingresos por ventas (tamaño), en comparación con las empresas formales. Las mujeres empresarias informales representan el 48% de la muestra total de micro y pequeñas empresas informales, y el 37% de estas pertenecen al sector comercio. En la Tabla 21 se despliegan las estadísticas descriptivas de los motivos o razones que argumentan los empresarios informales para no formalizarse. Las estadísticas descriptivas muestran que, del total de las empresas informales, el 40% manifiesta que la razón de permanecer en la informalidad es la subsistencia (no voluntario). Se observa, también, que existe mayor participación de las mujeres empresarias informales en la categoría de

subsistencia, mientras que los hombres empresarios informales consideran, en su mayoría, el motivo voluntario. Se aprecia que las empresarias informales por motivo de subsistencia registran menor tamaño, tienen menores años de educación y sus negocios preferentemente funcionan dentro de su vivienda, en comparación con las empresas informales que optan por el motivo voluntario.

Tabla 21*Estadística descriptiva para micro y pequeñas empresas informales*

	Muestra total de informales					Muestra de informales por razón subsistencia (no voluntario)					Muestra de informales por razón voluntaria				
	Obs.	Media	Des. std.	Min	Max	Obs.	Media	Des. std.	Min	Max	Obs.	Media	Des. std.	Min	Max
Mujer	37770	48%	0,50	0	1	15082	59%	0,49	0	1	22688	40%	0,49	0	1
Tamaño	37770	2034	3730	100	98543	15082	1820	3011	100	90930	22688	2158	4117	100	98543
Rural	37770	17%	0,38	0	1	15082	19%	0,40	0	1	22688	15%	0,36	0	1
Vivienda	37770	30%	0,46	0	1	15082	40%	0,49	0	1	22688	23%	0,42	0	1
Edad	37770	49	13	18	96	15082	50	13	18	94	22688	49	13	18	96
Estado civil	37770	69%	0,46	0	1	15082	68%	0,47	0	1	22688	69%	0,46	0	1
Educación	37770	8	4	0	18	15082	8	4	0	18	22688	9	4	0	18
Año del negocio	37770	13	10	4	60	15082	14	10	4	60	22688	13	9	4	60
Sector comercio	37770	37%	0,48	0	1	15082	46%	0,50	0	1	22688	30%	0,46	0	1
Trabajadores	37770	1	1	1	16	15082	2	1	1	16	22688	1	1	1	15

Nota. Informales por razón de subsistencia representan el 40% del total de los informales.

Elaboración de la autora en base a datos de la ENAHO 2014-2018.

Después de analizar las estadísticas descriptivas, se procede a realizar la estimación del modelo a través de una regresión logística, cuyos resultados se presentan en la Tabla 22. Los modelos 1, 2 y 3 de esta tabla estiman la probabilidad de ser formal, donde la variable dependiente es ‘formalidad empresarial’. El modelo 4 evalúa la probabilidad de considerar que el motivo para no formalizarse es de subsistencia (no voluntario); por lo tanto, se examina la variable dependiente ‘informalidad por subsistencia’ aplicada solo para las empresas informales.

El modelo 1 presenta los resultados de la regresión logística, considerando solo las variables de control. Se observa que, si el dueño de la empresa tiene más edad, mayor educación y experiencia en el negocio, tiende a aumentar la probabilidad de ser formal. Y si el negocio pertenece al sector comercio o cuenta con más trabajadores, aumenta la probabilidad de ser formal.

En el modelo 2 se presentan los resultados de la regresión logística, donde se incorporan las variables de control del modelo 1 y las variables independientes. Mientras que en el modelo 3 se incluyen todas las variables analizadas —junto con el efecto moderador de la variable mujer—, el modelo 4 considera el análisis del género para determinar la razón de la permanencia en el sector informal por motivo de subsistencia (no voluntario).

Las hipótesis planteadas referidas al micro/mesoentorno se constatan con los resultados presentados en los modelos 3 y 4 de la Tabla 22. En el modelo 3, la variable mujer (microentorno) presenta una relación negativa y significativa con la probabilidad de ser formal ($p < 0,05$); por lo tanto, se acepta la hipótesis H3a. Las restricciones relacionadas con el acceso de recursos, educación y experiencia que tienen las mujeres empresarias, —además de disponer de mayor libertad y flexibilidad en el horario de trabajo para atender sus obligaciones en la familia— las conduce a operar sus negocios dentro de la informalidad.

A continuación, se analiza el efecto moderador que tiene la variable mujer en la relación que existe entre el tamaño de la empresa y las condiciones de localización de esta sobre la

formalidad empresarial. Se observa un efecto moderador de la mujer entre el tamaño de la empresa (microentorno) y la formalidad, con una relación positiva y significativa ($p < 0,05$), lo que lleva a aceptar la hipótesis H3b. Las mujeres con empresas que registran un mayor tamaño, reflejado en el volumen de ventas, pueden ser más productivas y llegar a operar en un entorno formal. La preferencia de las mujeres por la formalidad se sustenta en su búsqueda por el crecimiento del negocio y, al registrar mayores ingresos, pueden cubrir los costes de formalización (Babbitt *et ál.*, 2015).

Con respecto a las condiciones de localización de la empresa (mesoentorno), no se tiene evidencia significativa de la existencia de un efecto moderador de la mujer sobre la relación que existe entre las empresas ubicadas en un área rural y la formalidad, rechazándose, entonces, la hipótesis H3c. Esto lleva a determinar que los empresarios —hombres y mujeres— que operan en un área rural presentan menores probabilidades de ser formales. Sin embargo, hay evidencia de un efecto moderador de la mujer sobre la relación que existe entre las empresas que realizan sus operaciones dentro de la vivienda y la formalidad empresarial. Los resultados muestran un efecto moderador negativo y significativo ($p < 0,05$), permitiendo constatar la hipótesis H3d. Es importante mencionar que la relación que existe entre la ubicación de la empresa en la vivienda del emprendedor y la formalidad empresarial es positiva y altamente significativa; sin embargo, al incluir el efecto moderador del género se logra cambiar esta relación. Esto determina que el funcionamiento del negocio en el hogar de la empresaria favorece la informalidad debido a que la mujer debe desempeñar sus labores en el hogar y, a la vez, atender el negocio, generándole un mayor coste (en tiempo) para iniciar el proceso de formalización. Los resultados son consistentes en los tres modelos presentados con respecto a las variables de control.

Una vez comprobado que existen diferencias de género en la formalidad empresarial y que las mujeres tienden a ser más informales, se evaluarán las razones que las llevan a persistir en estas actividades.

De acuerdo con la literatura, existen dos razones por las cuales los empresarios optan por la informalidad. La primera es la razón de subsistencia o no voluntaria (el empresario no dispone de los recursos suficientes para asumir los costes de formalización). Y la segunda razón es la voluntaria (los empresarios consideran que los costes para funcionar legalmente son mayores que los beneficios que les ofrece).

En el modelo 4 de la Tabla 22 se presentan los resultados de la regresión logística aplicada a la variable dependiente 'informalidad por subsistencia', que incluye solo a las empresas informales. Se observa una relación positiva y significativa para la variable mujer ($p < 0,05$), lo que permite aceptar la hipótesis H3e. La razón que explica la permanencia en el desarrollo de actividades informales es que dirigen negocios que son de subsistencia y cuyos ingresos no les alcanzan para cubrir los costes de formalización.

Tabla 22*Regresiones para las variables formalidad empresarial e informalidad por subsistencia*

Variable dependiente	Modelo 1	Modelo 2	Modelo 3	Modelo 4
	Formalidad empresarial	Formalidad empresarial	Formalidad empresarial	Informalidad por subsistencia 1/
<u>VARIABLES CONTROL</u>				
Edad	0,20 *** (0,001)	0,02 *** (0,001)	0,02 *** (0,001)	0,006 *** (0,0009)
Estado civil	0,04 (0,02)	0,009 (0,02)	0,01 (0,02)	0,01 (0,02)
Educación	0,22 *** (0,003)	0,19 *** (0,003)	0,19 *** (0,003)	-0,02 *** (0,002)
Año del negocio	0,01 *** (0,001)	0,005 *** (0,001)	0,005 *** (0,001)	-0,0008 (0,001)
Sector comercio	0,37 *** (0,02)	0,11 *** (0,02)	0,12 *** (0,02)	0,36 *** (0,02)
Trabajadores	0,61 *** (0,01)	0,30 *** (0,01)	0,30 *** (0,01)	0,17 *** (0,01)
<u>VARIABLES INDEPENDIENTES</u>				
Mujer		-0,07 ** (0,02)	-1,54 *** (0,20)	0,52 *** (0,02)
Tamaño		0,72 *** (0,01)	0,62 *** (0,01)	
Rural		-1,03 *** (0,05)	-1,02 *** (0,07)	
Vivienda		0,98 *** (0,02)	1,1 *** (0,03)	
<u>VARIABLES MODERADORAS</u>				
Tamaño*Mujer			0,20 *** (0,02)	
Rural*Mujer			-0,002 (0,10)	
Vivienda*Mujer			-0,26 *** (0,05)	
Constante	5,83 (0,07)	10,53 (-0,13)	9,77 *** (0,16)	-1,11 *** (0,06)
Número de observaciones	49 775	49 775	49 775	37 770
Pseudo - R cuadrado	0,17	0,25	0,25	0,03

Nota. Desviación estándar entre paréntesis. ***, **, * significancia al 1%, 5% y 10%, respectivamente. 1/ Modelo estimado solo para las empresas informales.

Para poder cuantificar el impacto que tiene cada una de las variables analizadas sobre la variable dependiente estudiada, se estiman los efectos marginales, que se presentan en la Tabla 23. Con respecto al análisis de la diferencia de género, se encuentra evidencia de que las mujeres empresarias disminuyen en 20% su probabilidad de ser formales, en comparación con

los hombres, esto explicado por las diferencias estructurales de acceso a recursos y capacidades para la mejor gestión del negocio (Babbitt *et al.*, 2015; Bulte *et ál.*, 2017; Lata *et ál.*, 2019).

Los impactos que tienen los factores del micro y mesoentorno sin considerar el efecto moderador del género son los siguientes: si la empresa tiene un mayor tamaño (microentorno) logra aumentar su probabilidad de ser formal en 8%; esto se sustenta porque aumenta su productividad, permitiéndole asumir los costes de la formalización (McKenzie y Woodruff, 2017; Thapa, 2015). Ahora bien, considerando su contexto local (mesoentorno), los impactos marginales muestran que si la empresa se encuentra ubicada en un área rural disminuye en 11% su probabilidad de ser formal debido a la falta de medios de información, oficinas de orientación y de pago de impuestos, que lleva a los empresarios a ser informales, además de existir costumbres informales que son legítimas en el área donde opera la empresa (Lata *et ál.*, 2019; Pham y Talavera, 2018; World Bank, 2015). Sin embargo, si la empresa se encuentra ubicada dentro de la vivienda del empresario, aumenta su probabilidad de ser formal en 17%. Esto se explica porque los pequeños empresarios consideran que el mayor activo del que disponen es su casa y tratan de disminuir el riesgo de sanción ante los organismos gubernamentales, tomando la decisión de formalizarse (Gulyani y Talukdar, 2010); además, el hecho de tener un local fijo donde funciona la empresa facilita a las autoridades la tarea de fiscalizar sus operaciones; por eso buscan la formalidad de sus negocios (Lata *et ál.*, 2019; World Bank, 2015).

Se procederá a evaluar los impactos que se obtienen al tener en cuenta las interacciones de la variable mujer (efecto moderador). Se establece que las mujeres que registran un mayor tamaño de su empresa aumentan la probabilidad de ser formales solo en 2%. Además, las empresas lideradas por mujeres que funcionan dentro de su vivienda disminuyen su probabilidad de ser formales en 3%. El efecto moderador que tiene la mujer logra cambiar la relación positiva que existía entre las empresas ubicadas en la vivienda y la formalidad. Esto

se explica porque las mujeres que se encuentran preocupadas por el bienestar de su familia y desean mejorar la economía del hogar emprenden un negocio dentro de su vivienda. Cuentan, así, con flexibilidad de horarios y la facilidad para desempeñar los diferentes roles de la mujer en la sociedad como madre, esposa, hija, empresaria. Toda esta combinación de tareas y actividades de la mujer dentro de su vivienda le quita tiempo para informarse y dar el paso hacia la formalización de su negocio, debido a que prioriza su rol como madre y esposa responsable del hogar (Babbitt *et ál.*, 2015; Bulte *et ál.*, 2017; Fernández-Mateo y Kaplan, 2018; Ghani *et ál.*, 2013; Gomes *et ál.*, 2014; Kasseeah y Tandrayen-Ragoobur, 2014; Markussen y Røed, 2017; Marques *et ál.*, 2018).

Por otro lado, teniendo en cuenta las razones de permanencia en el sector informal, las mujeres empresarias informales aumentan en 12% su probabilidad de considerar que la principal razón para no formalizarse es debido a que su negocio es de subsistencia (motivo involuntario) y no les permite generar ingresos suficientes para pagar los impuestos. Esta situación las excluye de la economía formal, tal como lo menciona la teoría estructuralista (Castells y Portes, 1989). La literatura determina que existen factores que conducen a la mujer a tomar la decisión de emprender un negocio y pueden estar relacionados con la existencia de restricciones a nivel personal, como la falta de educación, experiencia y carga familiar (Anna *et ál.*, 1999; Kasseeah y Tandrayen-Ragoobur, 2014; Marques *et ál.*, 2018). También existen restricciones relacionadas con el contexto, como la discriminación, cultura y tradiciones de una sociedad (Babbitt *et ál.*, 2015; Markussen y Røed, 2017; Mulengani y Madichie, 2008). Sin embargo, la falta de recursos humanos (capacitación, personal especializado), financieros (fuentes de financiamiento, activos) y tecnológicos las lleva a desempeñarse en negocios tradicionales (Ghani *et ál.*, 2013; Marques *et ál.*, 2018), donde realizan una habilidad que han aprendido, sin disponer de estrategias para que su negocio pueda crecer. Esto las conduce a dirigir negocios informales de subsistencia (Williams y Martínez, 2014; World Bank, 2015)

donde lo poco que ganan solamente cubre las necesidades básicas de su entorno familiar, lo que les imposibilita formalizar sus negocios porque no pueden asumir el pago de impuestos.

Esta situación marca una diferencia con los empresarios informales, que manifiestan que la formalización no es relevante (motivo voluntario); sin embargo, están en la búsqueda de nuevas oportunidades que les proporciona el mercado con el objetivo de obtener mayores ganancias. Por eso, los hombres ven la informalidad como una oportunidad que deben aprovechar al considerar que existe un menor riesgo de sanción por parte de las autoridades. Además, no estiman necesaria la formalización porque los beneficios que esperan obtener si se formalizan son menores que los costes que deben asumir.

Tabla 23

Efectos marginales sobre las probabilidades estimadas en empresas formales e informales

Variable dependiente	Modelo 3	Modelo 4
	Formalidad empresarial	Informalidad por subsistencia 1/
<u>Variables control</u>		
Edad	0,002 ***	0,001 ***
Estado civil	0,002	0,002
Educación	0,02 ***	-0,006 ***
Año del negocio	0,007 ***	-0,0002 ***
Sector comercio	0,01 ***	0,08 ***
Trabajadores	0,04 ***	0,04 ***
<u>Variables independientes</u>		
Mujer	-0,2 ***	0,12 ***
Tamaño	0,08 ***	
Rural	-0,1 ***	
Vivienda	0,17 ***	
<u>Variables moderadoras</u>		
Tamaño *Mujer	0,02 ***	
Rural *Mujer	-0,0003	
Vivienda *Mujer	-0,03 ***	
Número de observaciones	49 775	37 770

Nota. Desviación estándar entre paréntesis. *** significancia al 1%.
1/ Modelo estimado solo para las empresas informales.

En síntesis, se puede establecer que, con respecto a los factores del micro/mesoentorno, los resultados muestran que existe una diferencia de género en la formalidad empresarial, siendo las mujeres las que presentan menores probabilidades de formalización (se acepta la hipótesis H3a). En cuanto al análisis del efecto moderador de la mujer, las empresas de mayor tamaño lideradas por mujeres aumentan la probabilidad de ser formales (se acepta la hipótesis H3b); además, no se encuentra evidencia del efecto moderador de la mujer sobre la relación de la ubicación de la empresa en un área rural y la formalidad (se rechaza la hipótesis H3c). Existe un efecto moderador de la mujer en la relación entre la ubicación de la empresa en la vivienda y la formalidad, lo que establece que los negocios liderados por mujeres que funcionan en la vivienda de la empresaria disminuyen su probabilidad de ser formales (se acepta la hipótesis H3d). Por último, se encuentra evidencia de que las mujeres empresarias permanecen en la informalidad por motivos no voluntarios que les impiden formalizar sus negocios, a diferencia de los hombres empresarios informales que, voluntariamente, permanecen en el sector informal (se acepta la hipótesis H3e).

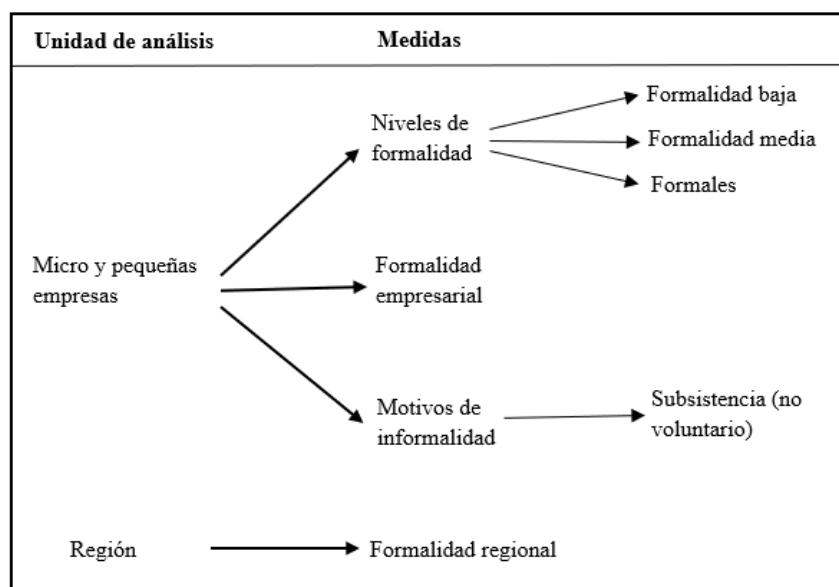
4.4. DISCUSIÓN GENERAL DE LOS PRINCIPALES RESULTADOS

En esta tesis doctoral se analizan diferentes factores del entorno institucional que son determinantes en la formalidad empresarial. Se tiene en cuenta la discusión que existe en la literatura sobre la definición de una empresa informal y, por ello, se evalúan tres medidas de formalidad empresarial. La primera considera el nivel de formalidad empresarial a partir del cumplimiento de los requisitos exigidos para que una empresa se considere formal, tomando como referencia la clasificación de niveles de informalidad realizada por De Castro *et ál.* (2014) y Williams *et ál.* (2016), quienes analizan las empresas informales, las empresas de informalidad alta y las de informalidad baja en estudios aplicados a microempresas de Pakistán. En estas tesis doctorales se examinan niveles de formalidad considerando la informalidad alta

como formalidad baja, la informalidad baja es definida como formalidad media y no se considera en este análisis las empresas informales. Además, se analizan estos niveles de formalidad en empresas que han iniciado el proceso de formalización con su registro para el pago de impuestos. La segunda y tercera medidas de formalidad empresarial consideran la definición de empresa formal como aquella que ha iniciado el proceso de registro de pago de impuestos. La diferencia entre estas medidas se debe a que la segunda analiza la formalidad regional en cada departamento de la economía peruana y la tercera medida analiza la formalidad empresarial a nivel de la micro y pequeña empresa. Asimismo, se estudian los motivos por los cuales las micro y pequeñas empresas permanecen en un entorno informal. En la Figura 13 se presentan las diferentes medidas de formalidad empresarial analizadas en esta tesis doctoral.

Figura 13

Medidas de formalidad empresarial



Además, se ha probado la importancia de los diferentes niveles del entorno institucional en la decisión del empresario de ser más o menos informal. Con respecto a los factores del

macroentorno, si bien la literatura ha presentado amplia evidencia sobre cómo la burocracia y la corrupción incentivan el comportamiento informal, aquí se analizan las percepciones de los empresarios en cuanto a la rapidez y sencillez para realizar los trámites de formalización (burocracia) que influye en la continuidad o abandono de este proceso; y la corrupción, medida a través de los sobornos que han pagado los ciudadanos a diferentes funcionarios públicos. Los resultados de la investigación muestran que estos factores del macroentorno son determinantes en la formalidad empresarial.

Los factores del microentorno están relacionados con el estudio de las características del emprendedor (género) y las características de la empresa (sector, tamaño) que influyen en la formalidad empresarial. El rol activo de la mujer en el sector empresarial hace relevante analizar sus preferencias hacia la formalidad (Babbitt *et ál.*, 2015) o informalidad (Williams y Youssef, 2013), existiendo diferentes razones que explican este comportamiento. Además, empresas que pertenecen a ciertos sectores tienen una mayor preferencia por operar en un entorno informal debido a los mayores costes de registro (tiempo y dinero) requeridos para ser consideradas formales. Y es el tamaño de la empresa definido por el volumen de ventas lo que influye en su decisión de formalizarse al disponer de recursos monetarios para cubrir los costes de formalización.

Ahora bien, los factores del mesoentorno están dirigidos a evaluar el entorno cercano donde funciona la empresa, que puede estar definido por el entorno regional (empresas de otras regiones cercanas con costumbres informales) o el entorno local (ubicación de la empresa en un área rural o en la vivienda del empresario). La literatura sobre el estudio de los factores del mesoentorno en la informalidad es escasa, a pesar de reconocer la importancia que tiene el contexto donde funciona la empresa. A este respecto, existe un efecto contagio de la informalidad de otras regiones cercanas hacia las empresas ubicadas en una región dada; además, existe un efecto en la informalidad si la mujer empresaria tiene el negocio en su

vivienda. Los resultados no comprueban un efecto contagio de la corrupción de otras regiones cercanas hacia la informalidad de una región dada, y no se demuestra la diferencia relativa al género sobre la formalidad en la ubicación del negocio en un área rural. La Figura 14 describe los factores del entorno institucional analizados en la presente investigación.

Figura 14

Factores del entorno institucional

Niveles del entorno institucional	Factores que se investigan
Macroentorno	<ul style="list-style-type: none"> • Burocracia (percepciones) • Corrupción
Microentorno	<ul style="list-style-type: none"> • Características del emprendedor (género) • Características de la empresa (sector, tamaño)
Mesoentorno	<ul style="list-style-type: none"> • Entorno regional • Entorno local (rural, vivienda)

Los resultados obtenidos en esta tesis doctoral confirman las hipótesis H1a, H1b, H1c, H2a, H2b, H3a, H3b, H3d y H3e. Se determina que las percepciones de los empresarios sobre los trámites de formalización y las condiciones de la industria son determinantes que definen el nivel de formalidad en una empresa que ha iniciado el proceso. Queda evidencia, también, de que existe diferencia de género en la informalidad empresarial. La mujer empresaria opta por permanecer en un entorno informal debido a que no puede solventar los costes de pago de impuestos porque son negocios de menor tamaño y de subsistencia. A diferencia de los hombres empresarios informales que, a pesar de tener negocios productivos, desean permanecer en la informalidad porque no consideran necesaria la formalización. No se

comprueba la diferencia de género en la informalidad si el negocio está ubicado en una zona rural, pero sí existe mayor tendencia hacia la informalidad en negocios liderados por mujeres que se encuentran ubicados en la vivienda de la empresaria. Por último, se demuestra que existe un efecto contagio de la informalidad; es decir, en regiones que se caracterizan por tener una alta tasa de informalidad tienden a difundir sus conductas informales hacia otras regiones cercanas; no obstante, no hay evidencia de un efecto contagio de la corrupción que existe en otras regiones y que pueda afectar la formalidad de una región dada. Si bien hay un efecto indirecto entre ambas variables, no traspasa los límites regionales. Los argumentos anteriores determinan el cumplimiento del objetivo general de este trabajo doctoral. La Tabla 24 detalla los principales resultados.

Tabla 24

Resumen de las hipótesis y resultados empíricos

Objetivos	Hipótesis	Variable dependiente	Variable independiente	Resultados
Macro/microentorno	H1a: El nivel de formalidad de una micro y pequeña empresa se relaciona positivamente con la percepción favorable de los trámites de formalización, es decir, si el empresario los considera simples y sencillos.	Nivel de formalidad	Percepción del trabajador. Percepción de licencia.	Se acepta H1a
	H1b: Las micro y pequeñas empresas pertenecientes al sector manufactura se relacionan negativamente con el nivel de formalidad empresarial, en comparación con empresas de otros sectores.	Nivel de formalidad	Sector manufactura	Se acepta H1b
	H1c: La percepción favorable sobre los trámites de formalización modera positivamente la relación que existe entre la pertenencia de una micro y pequeña empresa al sector de manufactura y el nivel de formalidad empresarial.	Nivel de formalidad	Percepción del trabajador * Sector manufactura. Percepción de licencia * Sector manufactura	Se acepta H1c

Macro/mesoentorno	H2a: Una mayor tasa de corrupción de la región i, se asocia a una menor tasa de formalidad empresarial de la región i.	Formalidad regional	Corrupción i	Se acepta H2a
	H2b: Una mayor tasa de informalidad empresarial de la región j se asocia a una menor tasa de formalidad empresarial de la región i, siendo i y j regiones contiguas.	Formalidad regional i	Informalidad regional j	Se acepta H2b
	H2c: Una mayor tasa de corrupción de la región j se asocia a una menor tasa de formalidad empresarial de la región i, siendo i y j regiones contiguas.	Formalidad regional i	Corrupción j	Se rechaza H2c
Micro/mesoentorno	H3a: El género (mujer) de quien dirige una micro y pequeña empresa reduce la probabilidad de ser formal.	Formalidad empresarial	Mujer	Se acepta H3a
	H3b: El género (mujer) modera positivamente la relación que existe entre el tamaño y la formalidad empresarial.	Formalidad empresarial	Mujer * Tamaño	Se acepta H3b
	H3c: El género (mujer) de quien dirige una micro y pequeña empresa modera negativamente la relación que existe entre la ubicación en un área rural y la formalidad empresarial.	Formalidad empresarial	Mujer * Rural	Se rechaza H3c
	H3d: El género (mujer) modera negativamente la relación que existe entre las micro y pequeñas empresas que funcionan dentro de la vivienda del dueño de la empresa y la formalidad empresarial.	Formalidad empresarial	Mujer * Vivienda	Se acepta H3d
	H3e: Existe una relación positiva entre las mujeres que dirigen una micro y pequeña empresa informal y el motivo de subsistencia (no voluntario).	Informalidad por subsistencia	Mujer	Se acepta H3e

Las micro y pequeñas empresas en Perú presentan características que no son ajenas al comportamiento de otras empresas en América Latina, donde la informalidad empresarial está influenciada por factores del microentorno relacionados con los rasgos propios de la empresa y del empresario; factores del mesoentorno, donde el entorno cercano del empresario influye en su comportamiento, unido también a los factores políticos y de marco regulativo (macroentorno). Sin embargo, las políticas implementadas que incentivan la formalización de las empresas no han tenido resultados efectivos para disminuir esta tasa de informalidad. Los resultados encontrados pueden replicarse en países como Bolivia y México, que exhiben

elevadas tasas de informalidad y su estructura empresarial presenta características similares a las de la economía peruana (Dini y Stumpo, 2018).

CAPÍTULO 5: Conclusiones de la tesis doctoral

5.1. CONTRIBUCIONES TEÓRICAS Y EMPÍRICAS

Varias son las contribuciones teóricas que aporta esta tesis doctoral a la literatura sobre informalidad empresarial. La primera de ellas es el estudio de la informalidad en empresas que ya han iniciado el proceso de formalización. A este respecto, la mayor parte de los trabajos sobre informalidad empresarial no hacen una distinción entre las empresas que han iniciado el proceso y las que no lo han concluido, de las empresas que cumplen todos los requisitos legales para ser consideradas formales. En los países en desarrollo, muchas empresas no comienzan el trámite porque sus ingresos no les permiten cubrir el pago de impuestos (razón no voluntaria); sin embargo, existen empresas que han dado el primer paso de formalización, pero pueden existir otras razones subyacentes para no concluir el proceso. Este trabajo de investigación arroja luz sobre cómo el entorno institucional beneficia o limita la transición hacia la formalidad. Las teorías de la informalidad empresarial la definen como el conjunto de actividades que generan ingresos legítimos pero no se encuentran registradas (Castells y Portes, 1989; Rottenberg y de Soto, 2006), y hablan de la informalidad total. Sin embargo, pueden existir niveles o grados de informalidad que involucran el cumplimiento de las normas gubernamentales que se exigen para que una empresa sea considerada formal (Williams *et ál.*, 2016). Esta tesis doctoral contribuye a establecer que la formalidad empresarial es un proceso que empieza cuando el empresario decide registrarse; pero no puede considerarse automáticamente formal, puesto que debe terminar el proceso hasta que cumpla con todos los requisitos que se exigen en cada país. Por lo tanto, si una empresa no finaliza este proceso se dice que presenta cierto nivel de informalidad.

También se realiza un análisis del estudio de los tres niveles que componen el entorno institucional macro, micro y meso (De Castro *et ál.*, 2014; Williams *et ál.*, 2016), lo que

establece la segunda contribución del estudio. A nivel del macroentorno se determina que la burocracia, medida a través de las percepciones de los empresarios, influye en la decisión del emprendedor de continuar y terminar el proceso de formalización. El análisis de las percepciones de los empresarios sobre los trámites que deben realizar es una nueva forma de medir los niveles de burocracia. La literatura es bastante amplia en definir y cuantificar el nivel de burocracia de un país, que puede ser medida por el tiempo que demora el emprendedor en formalizarse o en acudir a las visitas en las oficinas gubernamentales, y por el papeleo y el coste de los trámites. Todo esto dificulta y desanima al emprendedor en el proceso de convertirse en una empresa formal. En este estudio se demuestra que la percepción u opinión que tenga el emprendedor sobre el proceso de formalización es relevante para que pueda terminarlo y considerarse una empresa formal. Es decir que la facilidad, sencillez y rapidez en el proceso lo incentiva a completarlo y constituirse como empresa formal. Otra variable del entorno macro que no ha sido muy estudiada en la literatura de la informalidad empresarial es la corrupción; y esta investigación encuentra evidencia de que la corrupción es un determinante de la formalidad empresarial.

En cuanto al microentorno, es escasa la literatura sobre el análisis del efecto de género en la formalidad empresarial. La diferencia de género en el entorno informal se explica por la existencia de restricciones que enfrentan las mujeres empresarias y que las limita en su potencial de crecimiento conduciéndolas a dirigir negocios poco productivos que les impiden su formalización. Estas restricciones están relacionadas con el acceso a recursos humanos, financieros, tecnológicos, sumado a un entorno donde prevalece la sociedad patriarcal o machista que limita su capacidad emprendedora. Los argumentos anteriores determinan que las mujeres empresarias presentan una mayor probabilidad de desempeñarse en un entorno informal. Otro factor del microentorno es el sector: los resultados muestran que las empresas del sector manufactura presentan menos probabilidades de ser formales.

Por último, a nivel del mesoentorno se analiza el contexto regional y local donde se desarrolla la empresa. A pesar de la importancia de los factores del mesoentorno en la informalidad empresarial, la literatura es muy escasa. La informalidad empresarial no solo está limitada a un espacio geográfico, sino que también influye la interacción del empresario con sus redes de contacto más cercanas, que incorporan normas de conducta aceptadas por la sociedad y que terminan por generar un efecto contagio. A este respecto, se logra establecer en esta tesis doctoral que el análisis espacial regional y local asociado a la cercanía geográfica y la construcción de un espacio común, se debe incorporar en la literatura de los determinantes que explican la informalidad empresarial.

Una tercera contribución es el estudio de las interacciones entre los diferentes niveles del entorno institucional. Los trabajos de investigación suelen centrarse en un primer nivel; sin embargo, en esta investigación se ha profundizado teóricamente en el efecto conjunto de los diferentes niveles. Los factores del macro/microentorno analizan, en conjunto, la burocracia y las condiciones de la industria. Dicha interacción permite determinar que, a pesar de existir sectores que se caracterizan por presentar menor probabilidad de ser formales, este resultado puede cambiar si el empresario del sector manufacturero percibe que los trámites son fáciles y sencillos de realizar, logrando terminar el proceso para formalizar su empresa. Los factores del macro/mesoentorno analizan la corrupción y el contexto regional. Se determina, a través de esta interacción, que la presencia de actos corruptivos disminuye la probabilidad de formalidad, siempre y cuando se considere el entorno local; es decir, a los ciudadanos y empresarios de una misma región. No obstante, las costumbres informales aplicadas en los negocios ubicados en regiones cercanas pueden traspasar las fronteras geográficas, existiendo un efecto contagio de la informalidad. Esto determina la importancia del análisis del contexto regional en el estudio de la formalidad empresarial. Por último, los factores del micro/mesoentorno analizan el género y el contexto local. La interacción de estos factores establece que existen diferencias de género

en la formalidad de los negocios teniendo en cuenta el contexto local donde opera la empresa. El menor tamaño de las empresas lideradas por mujeres disminuye la probabilidad de que sean formales y, en el contexto local, se establece que las empresarias presentan menor probabilidad hacia la formalidad si el negocio funciona dentro de su vivienda. Esta tesis también aporta la confirmación de que la vivienda es un refugio para albergar negocios informales, si estos son dirigidos por mujeres.

La cuarta contribución teórica es el estudio de la informalidad empresarial en micro y pequeñas empresas que se encuentran establecidas. Generalmente, la literatura ha realizado estudios en países en desarrollo con un análisis del emprendimiento informal aplicado en negocios que acaban de iniciar sus operaciones porque consideran que las empresas pueden nacer informales, pero, a medida que logran más experiencia, es posible que generen mayores recursos y opten por la formalización (Autio y Fu, 2015; La Porta y Shleifer, 2014). Sin embargo, es escasa la literatura sobre el análisis de los determinantes de la informalidad en empresas establecidas. De acuerdo con la literatura, estas empresas presentan características que les impide dar el paso a la formalidad, y se explica porque, a pesar de la experiencia que tienen en el negocio, siguen siendo empresas de subsistencia que no generan ingresos suficientes para cubrir el pago de impuestos. Estas restricciones no voluntarias limitan la formalización. Por otro lado, existen empresas establecidas que operan en un entorno informal porque el empresario considera que los costes de cambiar esta realidad son mayores que los beneficios ofrecidos; entonces, toma la decisión racional o voluntaria de permanecer en este segmento para aprovechar las oportunidades que estén a su alcance. Esta investigación amplía el marco teórico del estudio de la informalidad al distinguir entre las empresas que se encuentran en una etapa de inicio con sus emprendimientos y aquellas que se encuentran consolidadas en el mercado y siguen operando informalmente.

Con respecto al aporte empírico de la investigación, también se pueden mencionar algunas contribuciones prácticas. En primer lugar, la elaboración de una investigación cuantitativa para micro y pequeñas empresas en países en desarrollo. La mayoría de las investigaciones que analizan la informalidad empresarial son estudios cualitativos dirigidos al análisis de casos. Esta investigación se lleva a cabo en Perú —país en desarrollo con alta fragilidad en las instituciones de gobierno— lo que genera una mayor desconfianza por parte de los ciudadanos hacia las entidades formales gubernamentales. Perú es una de las economías de América Latina que presenta la mayor tasa de informalidad empresarial después de Bolivia. Además, el 99% de su tejido empresarial está conformado por micro y pequeñas empresas. El desarrollo de investigaciones sobre informalidad en economías en desarrollo es muy escaso en América Latina, motivo por el cual el estudio de la informalidad empresarial es relevante en este tipo de economías, puesto que los resultados pueden ser referentes para replicarlos en otros países de similares características. Se utilizan diferentes fuentes de información secundaria proveniente del INEI —organismo del Perú a cargo de los censos y encuestas oficiales— tales como las encuestas dirigidas a las micro y pequeñas empresas, que permiten obtener datos de las variables analizadas en esta investigación, además de poder derivar información de empresas informales. La utilización de estas encuestas en trabajos académicos es muy escasa, a pesar de ser sondeos que reportan acerca de los indicadores económicos y sociales peruanos.

La segunda contribución empírica hace referencia al empleo de diferentes medidas para aproximar la informalidad empresarial. La mayoría de los estudios empíricos previos ha utilizado una variable *dummy*, que considera una empresa formal a aquella que ha iniciado el proceso mediante el registro tributario. En esta tesis doctoral, en el estudio de la relación de los factores del macro/microentorno, se ha utilizado un índice que determina el nivel de formalidad empresarial en empresas que han iniciado el proceso y no lo han concluido. Este índice considera los requisitos cumplidos por la empresa para ser formal. También se ha construido

un indicador que mide el índice de incumplimiento a nivel regional en el estudio de los factores del macro/mesoentorno. Se considera que una empresa es informal cuando no ha iniciado el proceso de formalización, y se calcula la tasa de informalidad en base al número de empresas encuestadas en cada región. Además, se incluye la construcción de una matriz denominada 'w' que multiplica las variables independientes y determina la distancia en km² entre cada una de las 24 regiones analizadas. Para la estimación de los resultados de los factores del macro/mesoentorno sobre la formalidad regional se utilizan modelos de econometría espacial, y se estima relevante y novedoso el tratamiento espacial en el análisis de la informalidad. Además, se ha utilizado el indicador 'informalidad por subsistencia' en el estudio de la relación de los factores del micro/mesoentorno que considera los negocios informales que son de subsistencia y no generan los recursos suficientes para asumir el coste de la formalización. Este indicador permite conocer las características de las empresas que deciden permanecer en la informalidad por motivos no voluntarios al presentar restricciones económicas que les impide formalizarse.

5.2. CONTRIBUCIONES EMPRESARIALES Y POLÍTICAS ECONÓMICAS

Las contribuciones empresariales y políticas económicas que se derivan de esta investigación sugieren las siguientes medidas de políticas tributarias dirigidas a incentivar la formalización de las empresas:

- Del análisis de los factores del macro/microentorno se establece que la simplificación administrativa incentiva la formalización, incluso en aquellos sectores que se caracterizan por ser más informales. A este respecto, se deben llevar a cabo diferentes acciones que faciliten el proceso de cambio. Por ejemplo, la implementación de herramientas digitales que fomenten formalizar su situación de manera rápida, segura y sencilla, sin que le genere al emprendedor costes de tiempo

y dinero. La formalización se debería poder realizar en línea, a través de plataformas digitales que faciliten la obtención de los permisos y registros requeridos al emprendedor; esto exige que las diferentes instituciones de gobierno se encuentren interconectadas para agilizar el proceso. Además, que los pagos de los impuestos también se realicen por diferentes medios electrónicos que simplifiquen las operaciones del empresario.

- Los resultados de los factores del macro/mesoentorno conducen a entender que el contexto regional influye en la formalización. Existen ciudades o regiones que registran elevadas tasas de informalidad, a diferencia de las grandes ciudades donde la formalidad es más común. Las políticas dirigidas a incentivar que las empresas sean formales deben centrarse en aquellas regiones de mayor informalidad, mediante campañas de sensibilización y de orientación a los empresarios, y con el otorgamiento de incentivos para que lleven a cabo el trámite. Las alianzas estratégicas que pueda diseñar el gobierno con las instituciones públicas o privadas ubicadas en regiones de mayor informalidad son muy importantes. Se necesita un rol activo de las asociaciones empresariales en estas regiones, al igual que de las cámaras de comercio y organizaciones no gubernamentales que apoyan la micro y pequeña empresa.
- Con respecto a los factores del micro/mesoentorno, se puede inferir que existen diferencias de género en la formalidad empresarial. Esto exige el diseño de estrategias diferenciadas entre hombres y mujeres de empresa. Para las empresarias, se deben realizar actividades de capacitación en aras de mejorar la gestión empresarial para que sus negocios puedan crecer de manera sostenida y sean más productivos. Con esto se logrará que el negocio de las mujeres —informal, de subsistencia— se convierta en uno en proceso de crecimiento, con la generación de

ingresos suficientes para pagar los impuestos. Además de incentivar el empoderamiento de la mujer en el sector empresarial, se deben incentivar y fortalecer las habilidades empresariales ocultas que tienen las mujeres, y mejorar su capacidad de gestión, como también fomentar su educación y participación en el entorno empresarial y laboral. En cuanto a los hombres, se debe impulsar una cultura hacia la formalización, mediante campañas de sensibilización y de orientación acerca de las ventajas del acceso a recursos financieros (menos costosos), ampliación de su cartera de clientes y participación de sus negocios como proveedores del estado y de otras empresas.

- Las estrategias de políticas para incentivar la formalización de las empresas deben ser diferentes si los negocios acaban de empezar sus operaciones y no tienen la experiencia de aquellos que ya llevan muchos años operando en la informalidad. El diseño de políticas tributarias dirigidas a la formalización debe ser más inclusivo, tener en cuenta la realidad del sector empresarial y la existencia de una alta tasa de fracaso en los primeros años del negocio. La Sunat —institución gubernamental encargada de la recaudación de impuestos— debe tener un rol orientador para el empresario y no solo actuar como organismo sancionador. El objetivo principal de esta institución tiene que ser el fortalecimiento de las empresas, para que puedan contribuir con el pago de sus impuestos, en lugar de ser únicamente un ente sancionador en la fase inicial del negocio. Las instituciones del gobierno deben procurar alianzas con instituciones públicas y privadas interesadas en el apoyo al sector emprendedor para desarrollar una campaña masiva de fortalecimiento de las micro y pequeñas empresas.

5.3. LIMITACIONES DE LA INVESTIGACIÓN

Aunque son muchas las contribuciones teóricas y empíricas de esta tesis doctoral, es necesario señalar que, como todo trabajo de investigación y de carácter empírico, presenta algunas limitaciones.

En primer lugar, una limitación deriva del empleo de fuentes de información secundaria (EMYPE, ENAHO y algunas estadísticas del INEI) que son utilizadas para la construcción de indicadores económicos en Perú. Aunque es necesario señalar que es muy escasa la información socioeconómica que pueda ser útil y relevante para el análisis de la informalidad. Además, para el estudio de los niveles de informalidad solo se pudo contar con información de la EMYPE del año 2012, que permitió identificar los grados de formalidad en las empresas que habían dado el primer paso hacia la formalidad. Por otra parte, con la ENAHO se toman los negocios formados por trabajadores independientes identificados en la unidad familiar, pero no se dispone de suficiente información para identificar niveles de formalidad. Es deseable poder medir el grado de formalidad de manera más precisa como lo realiza Mbaye *et ál.* (2020), que establece siete niveles en base a las características que debe tener una empresa formal, o el trabajo de Williams *et ál.* (2016), que define tres niveles basados en el cumplimiento de las normas; sin embargo, no se dispone de información tan detallada.

Es importante mencionar que existe cierta limitación de información en la construcción de algunas variables socioeconómicas que no han podido incorporarse en la investigación. Por ejemplo, en el análisis del macro/mesoentorno que incluya variables regionales de medición del flujo de actividades comerciales entre regiones cercanas para poder calcular la interacción existente entre regiones y su conexión comercial; además de aspectos culturales, o el volumen de infracciones tributarias por región, para medir si hay una relación entre informalidad y el grado de supervisión o sanción por parte del ente regulador (Williams y Bezeredi, 2018a). Además de la incorporación de variables macroeconómicas como la pobreza regional para

explicar la correlación que existe entre pobreza e informalidad (Autio y Fu, 2015), y otras variables que la literatura ha investigado, como la moralidad tributaria (Williams y Bezeredi, 2018b) y su efecto en la informalidad regional.

La segunda limitación está relacionada con el hecho de que esta tesis doctoral se ha centrado en el estudio de una realidad específica que es Perú, con características particulares en su tejido empresarial, lo que dificulta inferir teorías o generalizaciones a partir de los resultados encontrados. Las implicaciones derivadas de los resultados obtenidos solo se aplican en la economía peruana.

5.4. FUTURAS LÍNEAS DE INVESTIGACIÓN

La informalidad empresarial es un tema de discusión y de amplio debate porque este comportamiento está presente en la mayoría de los países en desarrollo. Por ello, es necesario entender las características del tejido empresarial informal y las causas que llevan a los empresarios a permanecer en este estado. A partir de los resultados y conclusiones obtenidos en esta tesis doctoral, y a pesar de las limitaciones encontradas, es posible continuar avanzando para profundizar en este tópico. Por eso, se presentan algunas líneas de investigación de gran potencial e interesantes de abordar en el futuro.

- Se recomienda replicar este estudio en otros países en desarrollo que presenten similares características que la economía peruana, como Bolivia que es el país de América Latina con mayores tasas de informalidad, así como México, donde los empresarios muestran características que guardan similitud con las de Perú.
- En esta tesis se ha investigado la interacción de los entornos macro/micro, macro/meso y micro/meso, y se ha establecido que existen interacciones entre diferentes niveles del entorno institucional. Se considera relevante incorporar factores del macro/micro/meso en un estudio integral que ayude a entender la

interrelación de los tres niveles del entorno institucional. En la presente investigación no se ha realizado este estudio integral debido a la limitación de las fuentes de información secundaria que proporcione datos de los factores del micro, meso y macroentorno.

- Del análisis de los factores del macro/micro que tiene en cuenta la burocracia y las condiciones de la industria, se considera relevante incorporar variables que midan la moralidad tributaria, que pueden influir sobre la percepción de los empresarios en la realización de los trámites. La moralidad tributaria puede actuar como una variable moderadora en las percepciones e influir en la formalidad de la empresa. Es importante evaluar en futuras investigaciones diferentes grados de informalidad de acuerdo con las características que tenga la empresa, que incorporen, no solo el cumplimiento de los trámites en la formalización sino también la frecuencia de pago de impuestos, el registro de sus actividades, la separación de ingresos y gastos personales de la empresa, la renovación de sus permisos y licencias, etc. Esto también se puede aplicar a empresas medianas y/o grandes con algún nivel de informalidad y que, hasta hoy, la literatura no ha presentado evidencia. Además, existen actividades que se caracterizan por elevados niveles de informalidad; por ejemplo, el transporte informal, el comercio callejero, actividades de servicios personales, etc., lo que exige conocer los grados de informalidad que presentan y las razones que tienen para permanecer realizando estas actividades al margen de la ley.
- Con respecto a los factores del macro/mesoentorno, se establece —como futura línea de investigación— replicar la metodología en zonas más específicas, teniendo en cuenta el contexto local. Es conveniente profundizar en el análisis del efecto contagio de la informalidad empresarial en ciudades, barrios, zonas, que permita

identificar la cobertura de dicho efecto, de tal manera que se pueda considerar como determinante de la informalidad la ubicación de la empresa. El tratamiento más adecuado de este indicador sería a través de una variable exógena independiente de la decisión del emprendedor. Esto se sustenta en que es la misma sociedad donde opera la empresa la que le exige comportarse informalmente; de lo contrario, puede perder legitimidad. Por ello, resulta de interés investigar si la informalidad es determinante de una zona específica y si a la informalidad la define el contexto local. Por otro lado, existen diferentes variables del mesoentorno que influyen en la decisión del empresario de ser informal y que se deben estudiar. Entre otras, sería de gran interés analizar la participación del emprendedor en gremios o asociaciones de empresarios, la influencia del entorno familiar, de las universidades o institutos que apoyan al sector emprendedor.

- Los factores del micro/mesoentorno establecen que es necesario seguir investigando el contexto local que caracteriza a la mujer empresaria, incluyendo variables que midan la violencia familiar, su liderazgo, etnicidad, su percepción sobre la confianza en las instituciones de gobierno y moralidad tributaria. Es necesario conocer, también, el contexto local de los hombres empresarios, investigando su participación en redes sociales, comunidades y grado de machismo.
- Los factores analizados en esta tesis doctoral, permitirá ampliar los modelos que se han investigado. Se recomienda realizar un modelo de emprendimiento por tipo de género para la informalidad considerando los factores del meso/microentorno que se han evaluado en esta investigación tal como lo ha realizado Berge y Garcia (2020).

REFERENCIAS

- Ahmad, M. y Hall, S. G. (2017). Economic growth and convergence: Do institutional proximity and spillovers matter? *Journal of Policy Modeling*, 39(6), 1065-1085. <https://doi.org/10.1016/j.jpolmod.2017.07.001>
- Ahmed, M. y Admed, Q. (1995). Estimation of black economy of Pakistan through the monetary approach. *The Pakistan Development Review*, 4, 791-807.
- Al-Dajani, H. y Marlow, S. (2013). Empowerment and entrepreneurship: A theoretical framework. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research*, 19(5), 503-524. <https://doi.org/10.1108/IJEER-10-2011-0138>
- Aldrich, H. (1979). *Organizations and Environments*. Englewood Cliffs, Ed. NJ: Prentice-Hall.
- Alexander-Stamatios, A., Cooper, C. y Gatrell, C. (2019). *Women, Business and Leadership: Gender and Organisations*. Edward Elgar Publishing.
- Alvi, F. H. y Mendoza, J. A. (2017). Mexico city street vendors and the stickiness of institutional contexts: Implications for strategy in emerging markets. *Critical Perspectives on International Business*, 13(2), 119-135. <https://doi.org/10.1108/cpoib-05-2015-0017>
- Amorós, J. E., Ciravegna, L., Mandakovic, V. y Stenholm, P. (2017). Necessity or opportunity? The effects of state fragility and economic development on entrepreneurial efforts. *Entrepreneurship Theory and Practice*, (junio). <http://host-201-221-123-195.ip.udd.cl/bitstream/handle/11447/1476/wp42.pdf?sequence=1>
- Amorós, J. E., Couyoumdjian, J. P., Cristi, O. y Minniti, M. (2016). The bottom-up power of informal entrepreneurship. En A. Sauka, F. Schneider y C. C. Williams (Eds.), *Entrepreneurship and the Shadow Economy*, pp. 1-256. Edward Elgar Publishing.

- Anna, A. L., Chandler, G. N., Jansen, E. y Mero, N. P. (1999). Women business owners in traditional and non-traditional industries. *Journal of Business Venturing*, 15(3), 279-303.
[https://doi.org/10.1016/S0883-9026\(98\)00012-3](https://doi.org/10.1016/S0883-9026(98)00012-3)
- Arvin-Rad, H., Basu, A. K. y Willumsen, M. (2010). Economic reform, informal - formal sector linkages and intervention in the informal sector in developing countries: A paradox. *International Review of Economics and Finance*, 19, 662-670.
<https://doi.org/10.1016/j.iref.2010.04.002>
- Audretsch, D. y Feldman, M. P. (2004). Knowledge spillovers and geography of innovation. En V. Henderson & J. F. Thisse (Eds.). *Handbook of Regional and Urban Economic*, (pp. 2713-2739). Amsterdam: Elsevier.
- Autio, E. y Fu, K. (2015). Economic and political institutions and entry into formal and informal entrepreneurship. *Asia Pacific Journal of Management*, 32(1), 67-94.
<https://doi.org/10.1007/s10490-014-9381-0>
- Azari, M., Kim, H., Kim, J. Y. y Ryu, D. (2016). The effect of agglomeration on the productivity of urban manufacturing sectors in a leading emerging economy. *Economic Systems*, 40(3), 422-432. <https://doi.org/10.1016/j.ecosys.2015.08.005>
- Babbitt, L. G., Brown, D. y Mazaheri, N. (2015). Gender, entrepreneurship, and the formal - informal dilemma: Evidence from Indonesia. *World Development*, 72, 163-174.
<https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2015.02.019>
- Banks, N., Lombard, M. y Mitlin, D. (2020). Urban informality as a site of critical analysis. *Journal of Development Studies*, 56(2), 223-238.
<https://doi.org/10.1080/00220388.2019.1577384>
- Battisti, M. y Deakins, D. (2018). Microfoundations of small business tax behaviour: A capability perspective. *British Journal of Management*, 29(3), 497-513.

- Baumol W. (1990). Entrepreneurship: Productive, unproductive, and destructive. *Journal of Business Venturing*, 11(1), 3-22. [https://doi.org/10.1016/0883-9026\(94\)00014-X](https://doi.org/10.1016/0883-9026(94)00014-X)
- Beetham, D. (1991). Max Weber and the legitimacy of the modern state. *Analyse & Kritik*, 13, 34-45.
- Benanav, A. (2019). The origins of informality: the ILO at the limit of the concept of unemployment. *Journal of Global History*, 14(1), 107-125. <https://doi.org/10.1017/S1740022818000372>
- Berens, S. y Kemmerling, A. (2019). Labor divides, informality, and regulation: The public opinion on labor law in Latin America. *Journal of Politics in Latin America*, 2(1), 23-48. <https://doi.org/10.1177/1866802X19843362>
- Berge, L. y García, A. (2020). Gender, formality, and entrepreneurial success. *Small Business Economics*, 55(4), 881-900.
- Bernstein, S., Colonnelli, E., Giroud, X. e Iverson, B. (2018). Bankruptcy spillovers. *Journal of Financial Economics*, 0, 1-26. <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2018.09.010>
- Biles, J. J. (2009). Informal work in Latin America: Competing perspectives and recent debates. *Geography Compass*, 3(1), 214-236.
- Blackman, A. (2000). Informal sector pollution control: What policy options do we have? *World Development*, 28(12), 2067-2082. [https://doi.org/10.1016/S0305-750X\(00\)00072-3](https://doi.org/10.1016/S0305-750X(00)00072-3)
- Boddewyn, J. y Brewer, T. (1994). International-business political behavior: New theoretical directions. *The Academy of Management Review*, 19(1), 119-143. <https://www.jstor.org/stable/258837>
- Bosker, M. y Garretsen, H. (2009). Economic development and the geography of institutions. *Journal of Economic Geography*, 9(3), 295-328. <https://doi.org/10.1093/jeg/lbn047>

- Bosma, N. y Kelley, D. (2019). *GEM 2018/2019 Global Report*. Global Entrepreneurship Monitor. <https://www.gemconsortium.org/report>
- Boudreaux, C. J., Nikolaev, B. N., & Holcombe, R. G. (2018). Corruption and destructive entrepreneurship. *Small Business Economics*, 51(1), 181-202. <https://doi.org/10.1007/s11187-017-9927-x>
- Broadman, H. y Recanatini, F. (2002). Corruption and policy: Back to the roots. *Policy Reform*, 5(1), 37-49.
- Brush, C. G., De Bruin, A. y Welter, F. (2009). A gender-aware framework for women's entrepreneurship. *International Journal of Gender and Entrepreneurship*, 1(1), 8-24. <https://doi.org/10.1108/17566260910942318>
- Bulte, E., Lensink, R. y Vu, N. (2017). Do gender and business trainings affect business outcomes? Experimental evidence from Vietnam. *Management Science*, 63(9), 2885-2902. <https://doi.org/10.1287/mnsc.2016.2472>
- Cárdenas, S. M. y Rozo, V. S. (2009). Firm informality in Colombia: Problems and solutions. *Desarrollo y Sociedad*, (63), 211-243. http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0120-35842009000100006&lng=en&nrm=iso&tlng=es
- Castells, M. y Portes, A. (1989). World underneath: The origins, dynamics, and effects of the informal economy. En A. Portes, M. Castells & L. Benton (Eds.), *The informal economy: Studies in advanced and less developing countries*. Baltimore: John Hopkins University Press.
- Cebula, R. (1996). An empirical analysis of the impact of government tax and auditing policies on the size of the underground economy: The case of the United States, 1973-94. *American Journal of Economics and Sociology*, 56, 73-186. <http://mpa.ub.uni-muenchen.de/49810/>

- CEPAL. (2018). *Panorama social de América Latina*. <https://doi.org/10.2307/j.ctv550d07.6>
- Cervero, R. y Golub, A. (2007). Informal transport: A global perspective. *Transport Policy*, 14(6), 445-457. <https://doi.org/10.1016/j.tranpol.2007.04.011>
- Chickering, A. y Salahdine, M. (1991). *The silent revolution: The informal sector in five Asian and Near Eastern countries*. San Francisco: ICS Press.
- Claeys, P. y Manca, F. (2011). A missing spatial link in institutional quality. *Applied Economics Letters*, 18(3), 223-227. <https://doi.org/10.1080/13504850903559542>
- Coase, R. (1994). *La empresa, el mercado y la ley*. Alianza Editorial, (Ed.). Madrid.
- Collins, J., McMullen, J. y Reutzel, C. (2016). Distributive justice, corruption, and entrepreneurial behavior. *Small Business Economics*, 47(4), 981-1006. <https://doi.org/10.1007/s11187-016-9751-8>
- Cromie, S. y Birley, S. (1992). Networking by female business owners in Northern Ireland. *Journal of Business Venturing*, 7, 237-251.
- Cutchin, M. P., Aldrich, R. M., Bailliard, A. L. y Coppola, S. (2008). Action theories for occupational science: The contributions of Dewey and Bourdieu. *Journal of Occupational Science*, 15(3), 157-165.
- Dabla-Norris, E., Gradstein, M. y Inchauste, G. (2008). What causes firms to hide output? The determinants of informality. *Journal of Development Economics*, 85(1-2), 1-27. <https://doi.org/10.1016/j.jdeveco.2006.05.007>
- Daft, R. y Lengel, R. (1986). Organizational information requirements, media richness and structural design. *Management Science*, 32(5), 554-571. <https://www.jstor.org/stable/2631846>
- Darbi, W. P. K., Hall, C. M. y Knott, P. (2018). The informal sector: A review and agenda for management research. *International Journal of Management Reviews*, 20(2), 301-324. <https://doi.org/10.1111/ijmr.12131>

- Dau, L. A. y Cuervo-Cazurra, A. (2014). To formalize or not to formalize: Entrepreneurship and pro-market institutions. *Journal of Business Venturing*, 29(5), 668-686. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2014.05.002>
- Davis, D. R. y Dingel, J. I. (2019). A spatial knowledge economy. *American Economic Review*, 109(1), 153-170.
- Davis, L. (2007). Explaining the evidence on inequality and growth: Informality and redistribution. *The B. E. Journal of Macroeconomics*, 7(1), 1-39. <https://doi.org/10.2202/1935-1690.1498>
- De Castro, J., Khavul, S. y Bruton, G. (2014). Shades of grey: How do informal firms navigate between macro and meso institutional environments? *Strategic Entrepreneurship Journal*, 8(6), 75-94. <https://doi.org/10.1002/sej>
- Decreto Ley N° 1086. (27 de junio de 2008). Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente. <http://www.leyes.congreso.gob.pe/Documentos/DecretosLegislativos/01086.pdf>
- Decreto Ley N° 30052. (1 de julio de 2013). Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el Desarrollo productivo y el crecimiento empresarial. <https://busquedas.elperuano.pe/normaslegales/ley-que-modifica-diversas-leyes-para-facilitar-la-inversion-ley-n-30056-956689-1/>
- De Mel, B. S., McKenzie, D. y Woodruff, C. (2013). American Economic Association: The demand for, and consequences of, formalization among informal firms in Sri Lanka. *American Economic Journal: Applied Economics*, 5(2), 122-150.
- De Soto, H. (1987). *El otro sendero: La revolución informal*. Oveja Negra, (Ed.).
- De Soto, H. (1989). *EL otro sendero*. I. L. y Democracia, (Ed.). Lima, Perú.

- De Backer, J., Heim, B. T. y Tran, A. (2015). Importing corruption culture from overseas: Evidence from corporate tax evasion in the United States. *Journal of Financial Economics*, 117(1), 122-138. <https://doi.org/10.1016/j.jfineco.2012.11.009>
- Dess, G. y Beard, D. (1984). Dimensions of organizational task environments. *Administrative Science Quarterly*, 29(1), 52-73.
- DiMaggio, P. y Powell, W. (1983). The Iron Cage revisited: Institutional isomorphism and collective rationality in organizational fields. *American Sociological Review*, 48(2), 147-160. <https://www.jstor.org/stable/2095101>
- Dini, M. y Stumpo, G. (2018). Mipymes en América Latina: Un frágil desempeño y nuevos desafíos para las políticas de fomento. Comisión Económica para América Latina, (Ed.).
- Donchev, D. y Ujhelyi, G. (2014). What do corruption indices measure? *Economics and Politics*, 26(2), 309-331. <https://doi.org/10.1111/ecpo.12037>
- Dreher, A., Kotsogiannis, C. y McCorrison, S. (2009). How do institutions affect corruption and the shadow economy. *International Tax and Public Finance*, 16(6), 773.
- Dreher, A. y Schneider, F. (2010). Corruption and the shadow economy: An empirical analysis. *Public Choice*, 144(1), 215-238. <https://doi.org/10.1007/s11127-009-9513-0>
- Dunne, T., Roberts, M. y Samuelson, L. (1989). Firm entry and postentry performance in the U.S. chemical industries. *Journal of Law and Economics*, 32.
- Ehebrecht, D., Heinrichs, D. y Lenz, B. (2018). Motorcycle-taxis in Sub-Saharan Africa: Current knowledge, implications for the debate on “informal” transport and research needs. *Journal of Transport Geography*, 69, 242-256. <https://doi.org/10.1016/j.jtrangeo.2018.05.006>
- Elgin, C., Elveren, A. Y. Bourgeois, J. (2020). Informality, inequality and profit rate. <https://doi.org/10.1080/13504851.2020.1795065>

- Enste, D. (2010). Regulation and shadow economy: Empirical evidence for 25 OECD-countries. *Constitutional Political Economy*, 21(3), 231-248. <https://doi.org/10.1007/s10602-009-9081-9>
- Ericson, R. y Pakes, A. (1995). Markov-perfect industry dynamics: A framework for empirical work. *The Review of Economic Studies*, 62(1), 53-82. <https://doi.org/10.2307/2297841>
- Estrin, S., Korosteleva, J. y Mickiewicz, T. (2012). Which institutions encourage entrepreneurial growth aspirations? *Journal of Business Venturing*, 28(4), 1-42. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2012.05.001>
- Evans, D. (1987). The relationship between firm growth, size, and age : Estimates for 100 manufacturing industries. *The Journal of Industrial Economics*, 35(4), 567-581. <https://www.jstor.org/stable/2098588>
- Fajnzylber, P., Maloney, W. F. y Montes-Rojas, G. V. (2011). Does formality improve micro-firm performance? Evidence from the Brazilian SIMPLES program. *Journal of Development Economics*, 94(2), 262-276. <https://doi.org/10.1016/j.jdeveco.2010.01.009>
- Feige, E. L. (1990). Defining and estimating underground and informal economies: The new institutional economics approach. *World Development*, 18(7).
- Fernandez-Mateo, I. y Kaplan, S. (2018). Gender and organization science: Introduction to a virtual special issue. *Organization Science*, 29(6), 1229-1236. <https://doi.org/10.1287/orsc.2018.1249>
- Figueiredo, O., Guimarães, P. y Woodward, D. (2015). Industry localization, distance decay, and knowledge spillovers: Following the patent paper trail. *Journal of Urban Economics*, 89, 21-31. <https://doi.org/10.1016/j.jue.2015.06.003>
- Friedman, E., Johnson, S., Kaufmann, D. y Zoido-Lobaton, P. (2000). Dodging the grabbing hand. *Journal of Public Economics*, 76(3), 459-493. [https://doi.org/10.1016/S0047-2727\(99\)00093-6](https://doi.org/10.1016/S0047-2727(99)00093-6)

- García, N. (2019). A culture of informality. *Urban Studies*, 56(3), 488-493.
<https://doi.org/10.1177/0042098018782635>
- Gaubert, C. (2018). Firm sorting and agglomeration. *American Economic Review*, 108(11), 3117-3153.
- Geary, R. C. (1954). The contiguity ratio and statistical mapping. *The incorporated statistician*, 5(3), 115-146.
- Geertz, C. (1963). *Old societies and new states: The quest for modernity in Asia and Africa*. Glencoe, IL: Free Press.
- Gerring, J. y Thacker, S. C. (2005). Do neoliberal policies deter political corruption? *International Organization*, 59(01), 233-254.
<https://doi.org/10.1017/S0020818305050083>
- Ghani, E., Kerr, W. R. y O'Connell, S. D. (2013). *Female business ownership and informal sector persistence*. Policy Research Working Papers. <https://doi.org/10.1596/1813-9450-6612>
- Gioacchino, D. Di y Fichera, D. (2020). Tax evasion and tax morale: A social network analysis. *European Journal of Political Economy*, 65(junio), 3-14.
<https://doi.org/10.1016/j.ejpoleco.2020.101922>
- Givon, M., Mahajan, V. y Muller, E. (1995). Software piracy: Estimation of lost sales and the impact on software diffusion. *Journal of Marketing*, 59(1), 29-37.
- Glaeser, E. L. y Gottlieb, J. D. (2009). The wealth of cities: Agglomeration economies and spatial equilibrium in the United States. *Journal of Economic Literature*, 47(4), 983-1028. <https://doi.org/10.1257/jel.47.4.983>
- Goel, R. K. y Saunoris, J. W. (2017). Unemployment and international shadow economy: Gender differences. *Applied Economics*, 49(58), 5828-5840.

- Gokalp, O. N., Lee, S. H. and Peng, M. W. (2017). Competition and corporate tax evasion: An institution-based view. *Journal of World Business*, 52(2), 258-269. <https://doi.org/10.1016/j.jwb.2016.12.006>
- Gomes, A. F., Santana, W. G. P., Araújo, U. P. y Martins, C. M. F. (2014). Female entrepreneurship as subject of research. *Revista Brasileira de Gestao de Negocios*, 16(51), 319-342. <https://doi.org/10.7819/rbgn.v16i51.1508>
- Gulyani, S. y Talukdar, D. (2010). Inside informality: The links between poverty, microenterprises, and living conditions in Nairobi's slums. *World Development*, 38(12), 1710-1726. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2010.06.013>
- Gutmann, J., Padovano, F. y Voigt, S. (2020). Perception vs. experience: Explaining differences in corruption measures using microdata. *European Journal of Political Economy*, 65, 1-14. <https://doi.org/10.1016/j.ejpoleco.2020.101925>
- Hannan, M. T. y Freeman, J. (1977). The population ecology of organizations. *American Journal of Sociology*, 82(5), 929-964. <https://www.jstor.org/stable/2777807>
- Harris, J. R. y Todaro, M. P. (1970). Migration, unemployment and development: A two-sector analysis. *The American Economic Review*, 60(1), 126-142. <https://www.jstor.org/stable/1807860>
- Hart, K. (1971). Informal income opportunities and urban employment in Ghana. *Journal of Modern African Studies*, 11(3), 61-89.
- Heidel, D. (2008). Manufacturing sector. *Journal of Safety Research*, 39, 183-186. <https://doi.org/10.1016/B978-0-7216-8974-6.50020-8>
- Helmke, G. y Levitsky, S. (2004). Informal institutions and comparative politics: A research agenda. *Perspectives on Politics*, 2(4), 725-740. <http://www.jstor.org/stable/3688540>
- Henry, C., Foss, L. y Ahl, H. (2016). Gender and entrepreneurship research: A review of methodological approaches. *International Small Business Journal*, 34(3), 217-241.

- Heredia Pérez, J. A., Geldes, C., Kunc, M. H. y Flores, A. (2019). New approach to the innovation process in emerging economies: The manufacturing sector case in Chile and Peru. *Technovation*, 79, 35–55. <https://doi.org/10.1016/j.technovation.2018.02.012>
- Hoetker, G. (2007). The use of logit and probit models in strategic management research: Critical issues. *Strategic Management Journal*, 28, 331-343. <https://doi.org/10.1002/smj>
- Hudson, J., Williams, C., Orviska, M. y Nadin, S. (2012). Evaluating the impact of the informal economy on businesses in South East Europe: Some lessons from the 2009 World Bank Enterprise Survey. *South East European Journal of Economics and Business*, 7(1), 99-110. <https://doi.org/10.2478/v10033-012-0010-x>
- Hussmanns, R. (2004). *Measuring the informal economy: From employment in the informal sector to informal employment*. Genova: International Labour Organization.
- INEI. (2012). *Encuesta de micro y pequeña empresa. EMYPE 2012*. Instituto Nacional de Estadística e Informática, (Ed.). Lima, Perú.
- INEI. (2017a). *Perú: Perfil sociodemográfico, 2017*. Instituto Nacional de Estadística e Informática, (Ed.). Lima, Perú.
- INEI. (2017b). *Sistema de denuncias policiales*. Instituto Nacional de Estadística e Informática, (Ed.). Lima, Perú.
- INEI. (2019a). *Encuesta Nacional de Hogares 2018. Diccionario*. Instituto Nacional de Estadística e Informática, (Ed.). Lima, Perú. <https://doi.org/10.1017/CBO9781107415324.004>
- INEI. (2019b). *Producción y empleo informal en el Perú. Cuenta satélite de la economía informal 2007-2018*. (Instituto Nacional de Estadística e Informática, Ed.). Lima, Perú.
- Inkpen, A. y Tsang, E. (2005). Social capital, networks, and knowledge transfer. *Academy of Management Review*, 30(1), 146-165. <https://www.jstor.org/stable/20159100>

- International Labour Office [ILO]. (2003). Directrices sobre una definición estadística de empleo informal, adoptadas por la Decimoséptima Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo (noviembre - diciembre de 2003). <https://www.ilo.org/public/spanish/bureau/stat/download/guidelines/defempl.pdf>
- International Labour Office [ILO]. (2018). *Women and men in the informal economy: A statistical picture*. Autor. <https://doi.org/10.1021/ac300415k>
- Ishengoma, E. y Kappel, R. (2006). Economic growth and poverty: Does formalisation of informal enterprises matter? *SSRN Electronic Journal*. DOI: 10.2139/ssrn.909188
- Jaffe, A., Trajtenberg, M., & Henderson, R. (1993). Geographic localization of knowledge spillovers as evidenced by patent citations. *The Quarterly Journal of Economics*, 108(3), 577-598. <https://www.jstor.org/stable/2118401>
- Jain, A. K. (2001). Corruption: A review. *Journal of Economic Survey*, 15(1).
- Jennings, J. E. y Brush, C. G. (2013). Research on women entrepreneurs: Challenges to (and from) the broader entrepreneurship literature? *The Academy of Management Annals*, 7(1), 661-713.
- Johnson, S., Kaufmann, D., McMillan, J. y Woodruff, C. (2000). Why do firms hide? Bribes and unofficial activity after communism. *Journal of Public Economics*, 76(3), 495-520. [https://doi.org/10.1016/S0047-2727\(99\)00094-8](https://doi.org/10.1016/S0047-2727(99)00094-8)
- Jomaraty, M. y Courvisanos, J. (2014). Growth process of small and medium-sized manufacturing in developing countries: A study of women-owned firms in Bangladesh. En K. Lewis, C. Henry, E., Gatewood, y J. Watson (Eds.), *Women's entrepreneurship in the 21st Century: An international multi-level research analysis*, 186-212). Edward Elgar, Cheltenham, Northampton, MA.
- Jovanovic, B. (1982). Selection and the evolution of industry. *Econometrica*, 50(3), 649-670. <https://www.jstor.org/stable/1912606>

- Kanbur, R. (2017). Informality: Causes, consequences, and policy responses. *Review of Development Economics*, 21(4), 939-961. <https://doi.org/10.1111/rode.12321>
- Kanniainen, V., Pääkkönen, J., Schneider, F y Schneider, F. (2004). Fiscal and ethical determinants of shadow. *Helsinki Center of Economic Research*, 17(30), 1-28.
- Kantis, H., Angelelli, P. y Moori, V. (2004). *Desarrollo Emprendedor. América Latina y la experiencia internacional*. H. Kantis, (Ed.). Banco Interamericano de Desarrollo - Fundes Internacional.
- Kasseeah, H. y Tandrayen-Ragoobur, V. (2014). Women in the informal sector in Mauritius: A survival mode. *Equality, Diversity, and Inclusion*, 33(8), 750-763. <https://doi.org/10.1108/EDI-04-2013-0022>
- Keeble, D. y Wilkinson, F. (1999). Collective learning and knowledge development in the evolution of regional clusters of high technology SMEs in Europe. *Regional Studies*, 33(4), 295-303.
- Kemal, M. (2003). *Underground economy and tax evasion in Pakistan: A critical evaluation*. Research Report of the Pakistan Institute of Development Economics.
- Kim, P. H., Wennberg, K. y Croidieu, G. (2016). Hidden in plain sight: Untapped riches of meso-level entrepreneurship mechanisms. *The Academy of Management Perspectives*, 30(3), 273-291.
- Konno, T. (2016). Knowledge spillover processes as complex networks. *Physica A: Statistical Mechanics and Its Applications*, 462, 1207-1214. <https://doi.org/10.1016/j.physa.2016.06.124>
- La Porta, R. y Shleifer, A. (2008). *The unofficial economy and economic development* (14520 No. O17). National Bureau of Economic Research. Massachusetts.
- La Porta, R. y Shleifer, A. (2014). Informality and development. *The Journal of Economic Perspectives*, 28(3), 109-126. <https://doi.org/10.1017/CBO9781107415324.004>

- Lata, L., Walters, P. y Roitman, S. (2019). A marriage of convenience: Street vendors' everyday accommodation of power in Dhaka, Bangladesh. *Cities*, 84 (Diciembre 2017), 143-150. <https://doi.org/10.1016/j.cities.2018.08.002>
- Lee, L. y Yu, J. (2010). Estimation of spatial autoregressive panel data models with fixed effects. *Journal of Econometrics*, 154(2), 165-185. <https://doi.org/10.1016/j.jeconom.2009.08.001>
- Lewis, A. (1959). *The theory of economic growth*. London: Allen and Unwin.
- Lippman, S. y Rumelt, R. (1982). Uncertain imitability: An analysis of interfirm differences in efficiency under competition. *The Bell Journal of Economic*, 13(2), 418-438. <https://www.jstor.org/stable/3003464>
- Lisowska, E. (2014). Self-employment and motherhood: The case of Poland. En C. Lewis, K., Henry, E. J. Gatewood y J. Watson, (Eds.), *Women's entrepreneurship in the 21st Century: An international multi-level research analysis* (pp. 297-310). Edward Elgar, Cheltenham, Northampton, MA.
- Liu, J., Hu, M. y Carrick, J. (2019). Corruption and entrepreneurship in emerging markets. *Emerging Markets Finance and Trade*, 55(00), 1051-1068. <https://doi.org/10.1080/1540496X.2018.1531242>
- Loayza, N. A. (1997). *The economics of the informal sector. A simple model and some empirical evidence from Latin America* (No. 1727). Policy Research.
- Long, J. S. y Freese, J. (2005). *Regression models for categorical outcomes using Stata*. Stata Press.
- Loscocco, K. y Robinson, J. (1991). Barriers to women's small-business success in the United States. *Gender and Society*, 5(4), 511-532. <https://www.jstor.org/stable/190098>
- Lucas, R. (1978). On the size distribution of business firms. *The Bell Journal of Economics*, 9(2), 508-523. <https://www.jstor.org/stable/3003596>

- Maloney, W. F. (2003). *Informality Revisited* (No. 2965). Policy Research Working Paper. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2004.01.008>
- Manolova, T. S., Carter, N. M., Manev, I. M. y Gyoshev, B. S. (2007). The differential effect of men and women entrepreneurs' human capital and networking on growth expectancies in Bulgaria. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 31(3), 407-426.
- Markussen, S. y Røed, K. (2017). The gender gap in entrepreneurship – The role of peer effects. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 134(201336), 356-373. <https://doi.org/10.1016/j.jebo.2016.12.013>
- Marques, C., Leal, C., Ferreira, J. y Ratten, V. (2018). The formal-informal dilemma for women micro-entrepreneurs: Evidence from Brazil. *Journal of Enterprising Communities*. <https://doi.org/10.1108/JEC-03-2016-0008>
- Mauro, P. (1995). Corruption and growth. *The Quarterly Journal of Economics*, 110(3), 681-712.
- Mazumdar, D. (1983). Segmented labor markets in LDCs. *American Economic Association*, 73(2), 254-259. <https://www.jstor.org/stable/1816851>
- Mbaye, A. A., Golub, S. S. y Gueye, F. (Eds.). (2020). *Formal and informal enterprises in Francophone Africa: Moving toward a vibrant private sector*. International Development Research Centre.
- McCann, B. T. y Folta, T. B. (2009). Demand and supply-side agglomerations: Distinguishing between fundamentally different manifestations of geographic concentration. *Journal of Management Studies*, 46(3), 362-392. <https://doi.org/10.1111/j.1467-6486.2008.00815.x>
- McCann, B. T. y Folta, T. B. (2011). Performance differentials within geographic clusters. *Journal of Business Venturing*, 26(1), 104-123. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2009.04.004>

- Mcgowan, P., Cooper, S., Durkin, M. y Kane, C. O. (2015). The influences of social and human capital in developing young women as entrepreneurial business leaders. *Journal of Small Business Management*, 53(3), 645-661. <https://doi.org/10.1111/jsbm.12176>
- McKenzie, D. y Woodruff, C. (2006). Do entry costs provide an empirical basis for poverty traps? Evidence from Mexican microenterprises. *Economic Development and Cultural Change*, 55(1), 3-42. <https://doi.org/10.1086/505725>
- McKenzie, D. y Woodruff, C. (2017). Business practices in small firms in developing countries. *Management Science*, 63(9), 2967-2981. <https://doi.org/10.1287/mnsc.2016.2492>
- Medina, L. y Schneider, F. (2018). *Shadow economies around the world; what did we learn over the last 20 years?* Documento de Trabajo 18/17. International Monetary Fund. <https://www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2018/01/25/Shadow-Economies-Around-the-World-What-Did-We-Learn-Over-the-Last-20-Years-45583>
- Meglino, B. y Ravlin, E. C. (1998). Individual values in organizations: Concepts, controversies, and research. *Journal of Management*, 24(3), 351-389.
- Méon, P.-G. y Sekkat, K. (2005). Does corruption grease or sand the wheels of growth. *Public Choice*, (122), 69-97.
- Millar, K. M. (2014). The precarious present: Wageless labor and disrupted life in Rio de Janeiro, Brazil. *Cultural Anthropology*, 29(1), 32-53. <https://doi.org/10.14506/ca29.1.04>
- Ministerio de la Producción. (2019). *Anuario estadístico industrial, mipyme y comercio interno 2018*. Estudios Económicos. Perú.
- Mitchell, B. C. (2004). Motives of entrepreneurs: A case study of South Africa. *The Journal of Entrepreneurship*, 13(2), 167-183.
- Moran, P. A. (1950). A test for the serial independence of residuals. *Biometrika*, 37(1/2), 178-181.

- Moreno-Monroy, A. (2012). Critical commentary. Informality in space: Understanding agglomeration economies during economic development. *Urban Studies*, 49(10), 2019-2030. <https://doi.org/10.1177/0042098012448554>
- Mulengani, A. y Madichie, N. O. (2008). Entrepreneurial and cultural dynamics: A gender kaleidoscope of Ugandan microenterprises. *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, 5(3-4), 337-348. <https://doi.org/10.1504/IJESB.2008.017307>
- Müller, S. y Korsgaard, S. (2018). Resources and bridging: The role of spatial context in rural entrepreneurship. *Entrepreneurship and Regional Development*, 30(1-2), 224-255. <https://doi.org/10.1080/08985626.2017.1402092>
- Neusser, K. (2008). Interdependencies of US manufacturing sectoral TFPs: A spatial VAR approach. *Journal of Macroeconomics*, 30(3), 991-1004. <https://doi.org/10.1016/j.jmacro.2007.07.006>
- Nirathron, N. y Yasmeen, G. (2019). Street vending management in Bangkok: The need to adapt to a changing environment. *The Journal of Public Space*, 4(1), 15-32. <https://doi.org/10.32891/jps.v4i1.562>
- Nooteboom, B. (2007). Elements of a cognitive theory of the firm. En E. Krecké, C. Kreché y R. Koppl, (Eds.), *cognition and economics*. (Primera edición, p. 295). Amsterdam: Elsevier JAI.
- North, D. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. New York: Cambridge University Press.
- North, D. (1993). Institutions and credible commitment. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 1, 1-24.
- OCDE/CAF/CEPAL. (2018). *Perspectivas económicas de América Latina 2018*. OECD Publishing, Paris. <https://doi.org/10.1787/leo-2018-es>

- Oliver, C. (1991). Strategic responses to institutional processes. *The Academy of Management Review*, 16(1), 145-179. <https://www.jstor.org/stable/258610>
- Organización Internacional del Trabajo [OIT]. (2014). *Panorama laboral 2014. América Latina y el Caribe*. (Primera edición). Autor. https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---americas/---ro-lima/documents/publication/wcms_325664.pdf
- Organización Internacional del Trabajo [OIT]. (2017). *Sobre informalidad y productividad: Breves reflexiones para el caso del Perú*. (Primera edición). Lima, Perú: Oficina de la OIT para países Andinos. http://ilo.org/wcmsp5/groups/public/---americas/---ro-lima/--sro-lima/documents/publication/wcms_561234.pdf
- Organización Internacional del Trabajo [OIT]. (2018a). *Políticas de formalización en América Latina. Avances y desafíos*. (J. M. Salazar-Xirinachs y J. Chacaltana, (Eds.)). Lima, Perú: OIT, Oficina Regional para América Latina y el Caribe, FORLAC.
- Organización Internacional del Trabajo [OIT]. (2018b). Perú. Programa de acción 2018-2019. Rumbo al centenario. Oficina de la OIT para los Países Andinos. [Archivo PDF]. Recuperado de https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---americas/---ro-lima/---sro-lima/documents/publication/wcms_639726.pdf
- Orlic, E., Hashi, I. y Hisarciklilar, M. (2018). Cross sectoral FDI spillovers and their impact on manufacturing productivity. *International Business Review*, 27(4), 777-796. <https://doi.org/10.1016/j.ibusrev.2018.01.002>
- Packard, T. G. (2007). *Do workers in Chile choose informal employment? A dynamic analysis of sector choice*. World Bank Policy Research (Vol. 4232).
- Patil, V., Gogte, J. C. y Talnikar, K. (2019). Study of informal sector (street vendors) in central market area of Yeola, Maharashtra (India) and their integration in market architecture. *International Journal of Applied Engineering Research*, 14(13), 3022-3027.

- Perry, G. E., Maloney, W. F., Arias, O. S., Fajnzylber, P., Mason, A. D. y Saavedra-Chanduvi, J. (2007). *Exit and Exclusion*. Washington DC: World Bank.
- Pham, T. y Talavera, O. (2018). Discrimination, social capital, and financial constraints: The case of Viet Nam. *World Development*, 102, 228-242. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2017.10.005>
- Phun, V. K., Kato, H. y Chalermpong, S. (2019). Paratransit as a connective mode for mass transit systems in Asian developing cities: Case of Bangkok in the Era of ride-hailing services. *Transport Policy*, 75, 27-35. <https://doi.org/10.1016/j.tranpol.2019.01.002>
- Portes, A. (1994a). *The informal economy and its paradoxes*. Princeton University Press.
- Portes, A. (1994b). When more can be less: Labor standards, development, and the informal economy. En Rakowski (Ed.), *Contrapunto: The informal sector debate in Latin America* (pp. 113-129). Albany, New York: State University of New York Press.
- Prebisch, R. (1973). *Problemas teóricos y prácticos del crecimiento económico*. CEPAL. Serie Conmemorativa del XXV Aniversario de la CEPAL.
- Raijman, R. (2001). Mexican immigrants and informal self-employment in Chicago. *Human Organization*, 60(1), 47-55.
- Raiser, M. (1999). Trust in transition. [Archivo PDF]. https://www.researchgate.net/publication/260387314_Trust_in_Transition
- Ram, M., Edwards, P., Jones, T. y Villares-Varela, M. (2017). From the informal economy to the meaning of informality: Developing theory on firms and their workers. *International Journal of Sociology and Social Policy*, 37(7/8), 361-373. <https://doi.org/10.1108/ijssp-06-2016-0075>
- Ram, M., Edwards, P., Meardi, G., Jones, T., y Doldor, S. (2019). The roots of informal responses to regulatory change: Non-compliant small firms and the national living wage. *British Journal of Management*, 00, 1-16. <https://doi.org/10.1111/1467-8551.12363>

- Remeikiene, R., Gasparėniene, L., Chadysas, V. y Cepel, M. (2018). Identification of the shadow economy determinants for the Eurozone member states: Application of the MIMIC Model. *Journal of Business Economics and Management*, 19(6), 777-796.
- Renooy, P., Ivarsson, S., Wusten-Gritsai, O. y Meijer, R. (2014). Undeclared work an enlarged union. An analysis of undeclared work: An in-depth study of specific items. *Journal of High Energy Physics*.
- https://www.researchgate.net/publication/254918911_Undeclared_work_in_an_enlarged_Union_An_analysis_of_undeclared_work_An_in-depth_study_of_specific_items
- Rodríguez, P., Uhlenbruck, K. y Eden, L. (2005). Government corruption and the entry strategies of multinationals. *Academy of Management*, 30(2), 383-396.
- <https://www.jstor.org/stable/20159125>
- Rodrik, D., Subramanian, A. and Trebbi, F. (2004). Institutions rule: The primacy of institutions over geography and integration in economic development. *Journal of Economic Growth*, 9(2), 131-165. <http://ideas.repec.org/a/kap/jecgro/v9y2004i2p131-165.html>
- Roelants, B. (2000). Worker co-operatives and socio-economic development: The role of meso-level institutions. *Economic Analysis*, 3(1), 67-83.
- Rose-Ackerman, S. (1978). *Corruption. A study in political economy*. Academic Press INC, (Ed.) (Vol. 1). Reino Unido. [https://doi.org/10.1016/0147-5967\(81\)90052-4](https://doi.org/10.1016/0147-5967(81)90052-4)
- Rose-Ackerman, S. y Palifka, B. (2016). *Corruption and government: Causes, consequences and reform*. Cambridge U.
- Rosenthal, S. y Strange, W. (2003). Evidence on the nature and sources of agglomeration economies. *Handbook of Urban and Regional Economics*, 4, 1-62.
- Ross, S. (1973). The Economic Theory of Agency: The principal's problem. *American Economic Review*, 63(2), 134-169.

- Rottenberg, S. y De Soto, H. (2006). El otro sendero. La revolución informal. *American Journal of Agricultural Economics*, 70(2), 489. <https://doi.org/10.2307/1242106>
- Round, J., Williams, C. C. y Rodgers, P. (2008). Everyday tactics and spaces of power: The role of informal economies in post-Soviet Ukraine. *Social and Cultural Geography*, 9(2), 1-17. <https://doi.org/10.1080/14649360701856110>
- Sabella, A. R. y El-Far, M. T. (2019). Entrepreneurship as an everyday form of resistance: An exploration of the experiences of Palestinian women street vendors in the occupied old city of Jerusalem. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research*. <https://doi.org/10.1108/IJEER-03-2018-0174>
- Sassen, S., Galvaan, R. y Duncan, M. (2018). Women's experiences of informal street trading and well-being in Cape Town, South Africa. *South African Journal of Occupational Therapy*, 48(1), 28-33. <https://doi.org/10.17159/2310-3833/2017/vol48n1a6>
- Schneider, F. (2014). *The shadow economy: An essay*. Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/CBO9781139542289>
- Scott, W. (1987). The Adolescence of Institutional Theory. *Administrative Science Quarterly*, 32(4), 493-511.
- Scott, W. (2005). *Institutional Theory: Contributing to a theoretical research program*. Stanford University, (Ed.).
- Scott, W. (2014). *Institutions and organizations*. SAGE Publications, (Ed.). Cuarta edición.
- Sekhani, R., Mohan, D. y Medipally, S. (2019). Street vending in urban 'informal' markets: Reflections from case-studies of street vendors in Delhi (India) and Phnom Penh City (Cambodia). *Cities*, 89(Enero), 120-129. <https://doi.org/10.1016/j.cities.2019.01.010>
- Sepúlveda, L. y Syrett, S. (2007). Out of the shadows? Formalisation approaches to informal economic activity. *Policy and Politics*, 35(1), 87-104. <https://doi.org/10.1332/030557307779657739>

- Shabsigh, G. (1995). *The underground economy: Estimation, and economic and policy implications: The Case of Pakistan*. IMF, (Ed.). Washington DC.
- Silupú, B. y Reyes, S. (2019). Análisis de los determinantes y costos de la informalidad en las pequeñas empresas: Un estudio empírico para el Perú. *Revista de Métodos Cuantitativos para la Economía y la Empresa*, 27, 156-165.
- Simon, H. (1972). Theories of bounded rationality. En C. McCuire y R. Radner, (Eds.), *Decision and Organization* (Vol. 1). North Holland Publishing Company.
- Siqueira, A. C. O., Webb, J. W. y Bruton, G. D. (2016). Informal entrepreneurship and industry conditions. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 40(1), 177-200. <https://doi.org/10.1111/etap.12115>
- Smallbone, D. y Welter, F. (2004). *Entrepreneurship in transition economies: Necessity or opportunity driven*. Babson College-Kaufmann Foundation. Babson College.
- Snyder, K. (2004). Routes to the informal economy in New York's East Village: Crisis, economic, and identity. *Sociological Perspective*, 47(2), 215-240.
- Stiglitz, J. E. (2000). *La economía del sector público*. A. Bosch, (Ed.). (Tercera edición). <http://www.antonibosch.com>
- Stuart, T. y Sorenson, O. (2003). The geography of opportunity: Spatial heterogeneity in founding rates and the performance of biotechnology firms. *Research Policy*, 32(2, especial), 229-253. [https://doi.org/10.1016/S0048-7333\(02\)00098-7](https://doi.org/10.1016/S0048-7333(02)00098-7)
- Suchman, M. C. (1995). Managing legitimacy: Strategic and institutional approaches. *Academic of Management*, 20(3), 571-610. <https://www.jstor.org/stable/258788>
- Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria [Sunat]. (S. f.). Características de la micro y pequeñas empresas. Recuperado de <http://www.sunat.gob.pe/orientacion/mypes/caracteristicas-microPequenaEmpresa.html>

- Sveikauskas, L. (1975). The productivity of cities. *The Quarterly Journal of Economics*, 89(3), 393-413. <https://www.jstor.org/stable/1885259>
- Takahashi, A. R. W., Lourenço, M. L., Sander, J. A. y Souza, C. P. da S. (2014). Competence development and work-family conflict: Professors and gender. *Gender in Management*, 29(4), 210-228. <https://doi.org/10.1108/GM-12-2012-0100>
- Tankebe, J. (2009). Self-help, policing, and procedural justice: Ghanaian vigilantism and the rule of law. *Law and Society Review*, 43(2), 245-270. <https://doi.org/10.1111/j.1540-5893.2009.00372.x>
- Thapa, A. (2015). Determinants of microenterprise performance in Nepal. *Small Business Economics*, 45(3), 581-594. <https://doi.org/10.1007/s11187-015-9654-0>
- Tokman, V. E. (2004). *Las dimensiones laborales de la transformación productiva con equidad. Financiamiento y desarrollo*. [Archivo PDF]. CEPAL. Unidad de Estudios Especiales. https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/5129/1/S049695_es.pdf
- Tonoyan, V., Strohmeier, R., Habib, M. y Perlitz, M. (2010). Corruption and entrepreneurship: How formal and informal institutions shape small firm behavior in transition and mature market economies. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 34(5), 803-831. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2010.00394.x>
- Torgler, B. y Schneider, F. (2009). The impact of tax morale and institutional quality on the shadow economy. *Journal of Economic Psychology*, 30(2), 228-245. <https://doi.org/10.1016/j.joep.2008.08.004>
- Ulyssea, G. (2018). Firms, informality, and development: Theory and evidence from Brazil. *American Economic Review*, 108(8), 2015-2047. <https://doi.org/10.1257/aer.20141745>
- Ulyssea, G. (2020). Informality: Causes and consequences for development. *Annual Review of Economic*, 12.

- Van der Sluis, J., Van Praag, M. y Vijverberg, W. (2005). Entrepreneurship selection and performance: A meta-analysis of the impact of education in developing economies. *The World Bank Economic Review*, 19(2), 225-261. <https://doi.org/10.1093/wber/lhi013>
- Vu, T. T. (2014). Institutional incongruence and the informal economy: An empirical analysis. [Archivo PDF]. Documento presentado en European Public Choice Society Meeting, Cambridge, 1-39.
https://economics.smu.edu.sg/sites/default/files/economics/Events/APCC2013/Papers/6Dec/14_thanhthuyvu.pdf
- Wagner, J. (1994). The post-entry performance of new small firms in German manufacturing industries. *The Journal of Industrial Economics*, 42(2), 141-154.
<http://www.jstor.org/stable/2950486>
- Wallace, C. y Latcheva, R. (2006). Economic transformation outside the law: Corruption, trust in public institutions and the informal economy in transition countries of Central and Eastern Europe. *Europe-Asia Studies*, 58(1), 81-102.
<https://doi.org/10.1080/09668130500401707>
- Walsh, J. C. (2010). Street vendors and the dynamics of the informal economy: Evidence from Vung Tau, Vietnam. *Asian Social Science*, 6(11). <https://doi.org/10.5539/ass.v6n11p159>
- Wang, B. (2018). The future of manufacturing: A new perspective. *Engineering*, 4(5), 722-728. <https://doi.org/10.1016/j.eng.2018.07.020>
- Wang, T. y Chanda, A. (2018). Manufacturing growth and local employment multipliers in China. *Journal of Comparative Economics*, 46(2), 515-543.
<https://doi.org/10.1016/j.jce.2017.10.002>
- Webb, J., Tihanyi, L., Ireland, R., Sirmon, D. y Ireland, R. (2009). You say ilegal i say legitimate: Entrepreneurship in the informal economy. *The Academy of Management Review*, 34(3), 492-510. <https://www.jstor.org/stable/27760016>

- Weber, M. (1978). *Economy and society: An outline of interpretive sociology*. University of California Press.
- Whitson, R. (2007). Hidden struggles: Spaces of power and resistance in informal work in urban Argentina. *Environment and Planning*, 39, 2916-2934.
<https://doi.org/10.1068/a39394>
- Williams, C. C. (2004). *Cash in hand work; the underground sector and the hidden economy of favours*. Basingstoke: Palgrave Macmillan.
- Williams, C. C. (2010). Entrepreneurship and the informal economy: An overview. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 15(04), 361-378.
<https://doi.org/10.1142/s1084946716500102>
- Williams, C. C. (2017). Tackling employment in the informal economy: A critical evaluation of the neoliberal policy approach. *Economic and Industrial Democracy*, 38(1), 145-169.
<https://doi.org/10.1177/0143831X14557961>
- Williams, C. C. y Bezeredi, S. (2018a). Explaining informal entrepreneurship in South-East Europe: A tax morale approach. *Eastern Journal of European Studies*, 9(2), 47-68.
<https://www.scopus.com/inward/record.uri?eid=2-s2.0-85059350595&partnerID=40&md5=d04152b11b94fc928a4d1d50527e3271>
- Williams, C. C. y Bezeredi, S. (2018b). An institutional theory of informal entrepreneurship: Some Lesson from Fyr Macedonia. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 23(3).
<https://doi.org/10.1142/S108494671850019X>
- Williams, C. C. y Gurtoo, A. (2012). Evaluating competing theories of street entrepreneurship: Some lessons from a study of street vendors in Bangalore, India. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 8(4), 391-409.
<https://doi.org/10.1007/s11365-012-0227-2>

- Williams, C. C. y Gurtoo, A. (2017). *Routledge handbook of entrepreneurship in developing economies*. Routledge. <https://doi.org/10.4324/9781315725826>
- Williams, C. C. y Horodnic, I. A. (2016). Cross-country variations in the participation of small businesses in the informal economy. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 23(1), 3-24. <https://doi.org/10.1108/jsbed-02-2015-0021>
- Williams, C. C. y Horodnic, I. A. (2019). Evaluating working conditions in the informal economy: Evidence from the 2015 European working conditions survey. *International Sociology*, 34(3), 281-306. <https://doi.org/10.1177/0268580919836666>
- Williams, C. C., Horodnic, I. y Windebank, J. (2015). Explaining participation in the informal economy: An institutional incongruence perspective. *International Sociology*, 30(3), 294-313.
- Williams, C. C. y Kedir, A. (2016). Business registration and firm performance: Some Lessons from India. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 21(3), 1-20.
- Williams, C. C. y Kedir, A. (2017). Starting-up unregistered and firm performance in Turkey. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 13(3), 797-817. <https://doi.org/10.1007/s11365-016-0425-4>
- Williams, C. C., y Kedir, A. (2018a). Explaining cross-country variations in the prevalence of informal sector competitors: Lessons from the World Bank Enterprise Survey. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 1-20. <https://doi.org/10.1007/s11365-018-0527-2>
- Williams, C. C. y Kedir, A. (2018b). Evaluating competing theories of informal sector entrepreneurship: A study of the determinants of cross-country variations in enterprises starting-up unregistered. *International Journal of Entrepreneurship and Innovation*, 19(3), 155-165. <https://doi.org/10.1177/1465750318782766>

- Williams, C. C. y Krasniqi, B. (2018). Explaining informal sector entrepreneurship in Kosovo: An institutionalist perspective. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 23(02), 1-20. <https://doi.org/10.1142/s1084946718500115>
- Williams, C. C. y Lansky, M. (2013). Informal employment in developed and developing economies: Perspectives and policy responses. *International Labour Review*, 152(3-4), 355-380. <https://doi.org/10.1111/j.1564-913X.2013.00196.x>
- Williams, C. C. y Liu, B. (2019). Explaining variations in the commonality of informal sector competition across Latin American and the Caribbean Countries. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 24(1).
- Williams, C. C. y Martínez, A. (2014). Is the informal economy an incubator for new enterprise creation? A gender perspective. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, 20(1), 4-19. <https://doi.org/10.1108/IJEBr-05-2013-0075>
- Williams, C. C. y Martínez-Pérez, A. (2016). Evaluating the impacts of corruption on firm performance in developing economies: An institutional perspective. *International Journal of Business and Globalisation*, 16(4), 401-422. <https://doi.org/10.1504/IJBG.2016.076845>
- Williams, C. C., Martínez-Pérez, A. y Kedir, A. M. (2017). Informal entrepreneurship in developing economies: The impacts of starting up unregistered on firm performance. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 41(5), 773-799. <https://doi.org/10.1111/etap.12238>
- Williams, C. C. y Nadin, S. (2010). Entrepreneurship and the informal economy: An overview. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 15(4), 361-378. <https://doi.org/10.1142/S1084946710001683>

- Williams, C. C., Nadin, S. y Rodgers, P. (2012). Evaluating competing theories of informal entrepreneurship: Some lessons from Ukraine. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, 18(5), 528-543. <https://doi.org/10.1108/13552551211253919>
- Williams, C. C. y Round, J. (2007). Entrepreneurship and the informal economy: A study of Ukraine's hidden enterprise culture. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 12(01), 119-136. <https://doi.org/10.1142/s1084946707000587>
- Williams, C. C. y Round, J. (2009a). Explaining participation in off-the-books entrepreneurship in Ukraine: A gendered evaluation. *International Entrepreneurship Management Journal*, 5, 497-513. <https://doi.org/10.1007/s11365-009-0125-4>
- Williams, C. C. y Round, J. (2009b). Evaluating informal entrepreneurs' motives: Evidence from Moscow. *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research*, 15(1), 94-107. <https://doi.org/10.1108/13552550910934477>
- Williams, C. C. y Shahid, M. (2016). Informal entrepreneurship and institutional theory: Explaining the varying degrees of (in)formalization of entrepreneurs in Pakistan. *Entrepreneurship & Regional Development: An International Journal*, 28, 1-25. <https://doi.org/10.1080/08985626.2014.963889>
- Williams, C. C., Shahid, M. S. y Martínez, A. (2016). Determinants of the level of informality of informal micro-enterprises: Some evidence from the city of Lahore, Pakistan. *World Development*, 84, 312-325. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2015.09.003>
- Williams, C. C. y Youssef, Y. (2013). Evaluating the gender variations in informal sector entrepreneurship: Some lessons from Brazil. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 18(1), 1350004.
- Williamson, O. (2000). The new institutional economics: Taking stock, looking ahead. *Journal of Economic Literature*, 38(3), 595-613. <https://doi.org/10.1257/jel.38.3.595>
- World Bank. (2015). *Inclusive cities approach paper*. World Bank. Washington DC.

World Bank. (2017). *Perú: Systematic country diagnostic*. Washington DC.

<http://documents.worldbank.org/curated/en/919181490109288624/Peru-Systematic-Country-Diagnostic>

World Bank Group. (2018). *Doing business 2018, reforming to create jobs*. (15ta. edición).

Washington DC. International Bank for Reconstruction and Development.

<https://doi.org/10.1596/978-1-4648-0351-2>

Apéndice

Estudios que explican la informalidad empresarial

Autor	Variable dependiente	Dimensión institucional - Variable independiente	Muestra y modelo econométrico	Fuente de datos	Conclusiones
Elgin <i>et ál.</i> (2020)	Informalidad como porcentaje del PIB	Macroentorno: desigualdad en el ingreso, PIB per cápita, tasa de crecimiento, desempleo.	Modelo panel utilizando el método generalizado de momentos (GMM) aplicado a 86 países.	Base de datos del Banco Mundial. Período de estudio 1960-2016.	Existe una relación positiva entre desigualdad e informalidad, pero esta relación es negativa en países desarrollados. Las mayores ganancias aumentan la desigualdad, pero este efecto disminuye cuando existe mayor informalidad.
Gioacchino <i>et ál.</i> (2020)	Tamaño de la informalidad medido a través de la evasión fiscal.	Microentorno: moralidad del emprendedor para el pago de impuestos, moralidad social.	Modelo dinámico de la Teoría del agente.	Datos analíticos obtenidos de la OECD para el período 2016-2019.	El cumplimiento tributario de los individuos va a depender de la integración de su red social, de la reputación y de la actualización de la información que maneja su entorno más cercano. Los resultados sugieren que, mientras más individuos se integran y más se preocupan de reputación, mayor será el cumplimiento tributario.
Mbaye <i>et ál.</i> (2020)	Niveles de informalidad en empresas: índice de 7 niveles.	Microentorno: percepción de los emprendedores, acceso a la financiación formal, género, sector, tamaño de la empresa, educación, experiencia, productividad.	200-300 encuestas en 5 países de África: Benín, Burkina Faso, Senegal, Camerún y Gabón. Modelos de tendencia.	Encuesta a empresas, entrevistas semiestructuradas a los dueños de las empresas y trabajadores.	Existe informalidad en empresas grandes y pequeñas, la prevalencia del trabajo por cuenta propia es muy común en las mujeres. Además, identifica sectores que se caracterizan por una alta informalidad como el comercio de autos usados, explicado por el contrabando de la gasolina, y el comercio informal en el servicio de comunicación.
García (2019)	Cultura de la informalidad.	Mesoentorno: costumbres de una sociedad, actividades no legales de las empresas formales.	Estudio cualitativo que realiza una descripción etnográfica de la cultura informal en México.	Observación de actividades informales en la ciudad de México.	Existe un nexo entre el sector formal y el informal. La informalidad es parte de un contrato social cotidiano en México. Se justifica en la implementación de estrategias de supervivencia para no quedar fuera de la globalización. Además, los acuerdos ‘bajo el mostrador’ que realizan las empresas formales incentiva la economía informal.

Continuación...

Autor	Variable dependiente	Dimensión institucional - Variable independiente	Muestra y modelo econométrico	Fuente de datos	Conclusiones
Lata <i>et al.</i> (2019)	Emprendedores que venden en la calle.	Mesoentorno: espacio público, poder de las autoridades locales, coerción y explotación.	94 trabajadores informales, 8 líderes locales, 28 informantes clave (16 agencias de gobierno, 8 funcionarios de ONG, 4 propietarios de asentamientos humanos). Aplicado en Dhaka - Bangladesh. Análisis cualitativo. Enfoque de codificación categórica.	Entrevistas profundidad, entrevistas informantes y observación.	Los vendedores de la calle aprovechan un sistema de gobierno inestable para poder sobrevivir en su vida cotidiana. Estos emprendedores son heterogéneos, pero tienen que enfrentar la coerción y la violencia por parte del gobierno y la policía. La policía es uno de los beneficiados de la informalidad por el cobro de sobornos por los espacios públicos. Estos vendedores de la calle no confían en las autoridades políticas, que son los que establecen tratos informales que tienen que enfrentar en el día a día.
Nirathron y Yasmeen (2019)	Emprendedores que venden en la calle.	Macroentorno: pobreza, ingresos, condiciones de vida. Mesoentorno: espacio público.	400 vendedores ambulantes y compradores de cuatro distritos de Bangkok. Análisis descriptivo.	Entrevistas personales	Los datos de la investigación señalan que la venta ambulante en Bangkok desempeña un rol importante para lograr disminuir la pobreza y no debe limitarse solo a la gestión del espacio y de los problemas que genera al tránsito y los peatones. El gobierno debe incentivar la venta ambulante porque logra generar trabajo, ingresos, y reducir las disparidades económicas. Se debe realizar una gestión estratégica integrada donde se beneficien todos.
Patil <i>et al.</i> (2019)	Informalidad: vendedores de la calle.	Microentorno: edad, género, nivel de alfabetización, ingresos mensuales, productos para vender, experiencia en el negocio, miembros de la familia, inversión. Otros factores: distancia de viaje de su casa al lugar de trabajo, religión, tipo de unidades móviles, modo de operación, horas de trabajo.	85 vendedores de la calle del Mercado Central de Yeola - India. Análisis descriptivo.	Entrevistas personales, datos de la encuesta municipal de Yeola.	Se encuentra evidencia de que no hay asignación del espacio adecuado para el comercio en las calles y entra en conflicto con la autoridad. Existe incertidumbre e inseguridad para estos emprendedores debido a la fluctuación de sus ingresos y a que son bajos. La congestión vehicular y peatonal afecta sus ventas.

Continuación...

Autor	Variable dependiente	Dimensión institucional - Variable independiente	Muestra y modelo econométrico	Fuente de datos	Conclusiones
Ram <i>et al.</i> (2019)	Resistencia al cumplimiento de las normas regulativas.	Macroentorno: cambios regulativos, costos de cumplimiento de un salario mínimo, riesgos.	22 estudios de casos a pequeñas empresas del Reino Unido de 2016-2017 que realizan prácticas informales. Estudio cualitativo, método de triangulación de datos.	Entrevistas en profundidad.	Existe una brecha entre el cumplimiento de las normativas y su aplicación práctica. Se encuentra evidencia de que la regulación a través de las normas impositivas no resuelve el problema de la informalidad. Existe una resistencia de los empresarios a las normas legales donde existe cierta persistencia a incumplir porque están luchando para sobrevivir y hacer frente al mercado.
Sabella y El-Far (2019)	Percepciones de las experiencias de las mujeres informales que venden en la calle.	Contexto de las mujeres palestinas.	15 mujeres vendedoras de la calle. Palestina. Estudio cualitativo. Etnografía enfocada.	Entrevistas personales.	La venta ambulante de las mujeres palestinas surge en respuesta a un contexto marginado y oprimido a las actividades empresariales, donde la creatividad puede ser un medio para hacer frente a la adversidad económica y la marginación social. Estas mujeres logran fortalecer sus lazos sociales y familiares generando un espacio social al desarrollar esta actividad informal.
Battisti y Deakins (2018)	Comportamiento fiscal de las pequeñas empresas.	Microentorno: capacidad de la empresa para gestionar la regulación fiscal, conocimiento financiero y fiscal, mantenimiento de registros y procesos de presentación de impuestos, interacción con contadores y asesores fiscales, capacidad de recursos y redes de apoyo.	42 propietarios de pequeñas empresas de Nueva Zelanda. Estudio cualitativo, método de triangulación de datos.	Realización de entrevistas.	Se debe distinguir entre capacidad y cumplimiento. Existe una relación dinámica entre la capacidad de las pequeñas empresas para gestionar sus tributos y el grado de cumplimiento del pago de sus impuestos. Se encuentra evidencia de micro-fundamentos a nivel individual, estructural y de procesos. Es un primer estudio que muestra la existencia de una heterogeneidad asociada con el comportamiento fiscal de las pequeñas empresas.

Continuación...

Autor	Variable dependiente	Dimensión institucional - Variable independiente	Muestra y modelo econométrico	Fuente de datos	Conclusiones
Darbi <i>et ál.</i> (2018)	Sector informal desde una perspectiva organizacional.	Microentorno: nivel de organización y gestión de recursos, gestión de <i>marketing</i> , gestión estratégica, operación y gestión de la cadena de suministros, nivel de internacionalización.	Diseño de un modelo conceptual de formalidad e informalidad en un marco tridimensional.	Revisión bibliográfica de investigaciones sobre el sector informal.	Se desarrolla un modelo teórico donde las empresas informales son de supervivencia, improductivas e inferiores a las empresas formales. Aunque pueden presentar ventajas relativas en algunos aspectos que incluyen el entorno familiar y social.
Marques <i>et ál.</i> (2018)	Motivos de la mujer emprendedora para formalizarse.	Mesoentorno: área rural. Microentorno: beneficios de la formalidad, género, razones para emprender.	30 mujeres microempresarias de Brasil. Estudio cualitativo.	Entrevistas personales semiestructuradas.	Las mujeres microempresarias optan por la formalización para acceder a los beneficios que esta ofrece y mantener un equilibrio entre el trabajo y la familia. Las mujeres rurales tienden a ser más informales que las mujeres empresarias de la zona urbana. Este estudio contribuye en analizar los motivos de las mujeres para emprender teniendo en cuenta las diferencias de género.
Remeikiene <i>et ál.</i> (2018)	Economía informal.	Macroentorno: tasa de empleo, brecha salarial por tipo de género, desigualdades de ingreso, producto interno bruto, hogares que tienen acceso a internet, gasto social, exportaciones, importaciones, población, gasto en educación, inmigrantes, confianza de los ciudadanos en el gobierno, pobreza.	19 países miembros de la Eurozona 2005-2016. Modelo MIMIC.	Banco Mundial.	Los factores que causan la economía informal en la Eurozona están relacionados con la tasa de desempleo, la brecha salarial y las desigualdades de ingreso. Además, influyen las condiciones del mercado laboral y la confianza en las instituciones públicas de gobierno.

Continuación...

Autor	Variable dependiente	Dimensión institucional - Variable independiente	Muestra y modelo econométrico	Fuente de datos	Conclusiones
Ulysea (2018)	Trabajadores informales en empresas informales.	Macroentorno: costos laborales, costos de formalización.	Empresas informales del sector urbano en Brasil. Modelo de equilibrio general.	Encuesta de la Economía Informal Urbana y Encuesta Nacional de Hogares de la Oficina de Estadística de Brasil de 1997-2003.	Las empresas informales eligen permanecer informales para aprovechar las ventajas que les ofrece el costo de incumplimiento, a pesar de que son lo suficientemente productivas como para sobrevivir en la economía formal. A nivel agregadas, se encuentra evidencia de que aumentar las regulaciones y sanciones para disminuir la informalidad genera una disminución del bienestar económico.
Williams y Bezeredi (2018)	Moralidad cívica de cumplir con las normas legales.	Macroentorno: participación en la economía informal, satisfacción de la calidad de los servicios públicos, gestión de los impuestos por parte del gobierno, corrupción, inestabilidad política. Microentorno: número de empleados, sector, estado legal, edad de la empresa.	453 entrevistas a empresarios en Yugoslavia - Macedonia 2015. Modelo <i>logit</i> ordenado.	Entrevistas en profundidad.	Las empresas informales no se encuentran alineadas con las normativas exigidas por el gobierno. Existe una asimetría entre las leyes y regulaciones de las instituciones formales y las normas, valores y creencias de los emprendedores, y eso es lo que sustenta el tamaño de la economía informal.
Alvi y Mendoza (2017)	Motivaciones personales y sociales de ser un emprendedor que vende en la calle.	Creencia de encontrar un trabajo, decisión de dejar de ser vendedor de la calle si se le ofrece un trabajo, ingreso mínimo para decidir dejar de ser vendedor de la calle, decisión de dejar de ser vendedor de la calle si gana la lotería, ingreso del proveedor.	41 vendedores de la calle de la ciudad de México. Estadísticas descriptivas univariadas y correlaciones bivariadas.	Entrevistas personales semiestructuradas.	Se encuentra evidencia de que los emprendedores que venden en la calle, informales más jóvenes, más talentosos y educados son los que están dispuestos a permanecer en la informalidad a pesar de tener opción de pasarse a la economía formal. El vínculo que une a este tipo de emprendedores con las actividades informales son las redes sociales, definiendo un estilo de vida que va más allá de lo racional.

Continuación...

Autor	Variable dependiente	Dimensión institucional - Variable independiente	Muestra y modelo econométrico	Fuente de datos	Conclusiones
Goel y Saunoris (2017)	Economía informal.	<u>Macroentorno:</u> desempleo por tipo de género, PIB, inflación, tamaño del gobierno, libertad económica.	100 países a nivel mundial. Método Generalizado de Momentos en dos pasos.	Banco Mundial (2015), PNUD.	Se logra encontrar evidencia de que existen diferencias significativas en la influencia del género. Existe un mayor impacto en la informalidad por parte de los hombres que se encuentran desempleados, en comparación con las mujeres.
Gokalp <i>et ál.</i> (2017)	Informalidad medida por la evasión de impuestos.	<u>Macroentorno:</u> índice de percepción de corrupción, competencia informal, acceso al financiamiento, carga fiscal.	107 países 2002-2006. Modelo de regresión en dos pasos de Heckman.	Banco Mundial, Transparencia Internacional.	Si las empresas formales enfrentan mayores amenazas competitivas de la economía informal, tienden a evadir los impuestos para disminuir sus costos y mantenerse competitivos. La amenaza de la economía informal puede volverse un círculo vicioso, generando un contagio hacia las empresas formales.
Kanbur (2017)	Causas y consecuencias de la informalidad.	Mano de obra, productividad, pobreza.	Empresas y trabajadores informales de la India. Modelo de producción simple.	Comisión nacional de empresas del sector no registrado de New Delhi - India 2005-2007.	Las políticas para combatir la informalidad deben estar dirigidas a tres grupos de empresarios informales: los que evaden la regulación, los que evitan la regulación y los que no consideran necesario la formalización. La informalidad está asociada a la pobreza, por lo tanto, es la respuesta de los empresarios a la regulación. Considera que la informalidad seguirá teniendo mayor participación en los siguientes años.

Continuación...

Autor	Variable dependiente	Dimensión institucional – Variable independiente	Muestra y modelo econométrico	Fuente de datos	Conclusiones
Williams (2017)	Tamaño de la economía informal.	Macroentorno: tasas de impuestos, ingresos fiscales, índice de percepción de la corrupción, porcentaje de empresas que pagan sobornos, tiempo requerido para la formalización, gastos del gobierno.	36 países en desarrollo. Análisis bivariado utilizando la correlación de Spearman.	OIT 2012, Banco Mundial 2013, Transparencia Internacional 2013.	Este artículo critica la teoría neoliberal de la economía informal, al no encontrar evidencia significativa en 36 país en desarrollo de que los altos impuestos, la corrupción, los trámites burocráticos, incentivan el entorno informal. Existen muchos factores que todavía se deben investigar para establecer los criterios universales que pueda medir la informalidad.
Williams y Shahid (2016)	Niveles de informalidad.	Microentorno: sector, dificultad de registro, edad, género, ingresos, educación, edad de la empresa. Macroentorno: corrupción del sector público, riesgo de detección, nivel de impuestos, moralidad tributaria.	300 emprendedores de la ciudad de Lahore, en Pakistán. Modelo de regresión logística ordenada	Encuesta a microempresarios informales.	Existe un alto nivel de asimetría institucional. Logra establecer que los emprendedores entre 45 y 65 años con estudios universitarios y que reportan mayores ingresos tienen una probabilidad a ser formales porque perciben un alto nivel de corrupción; además, si consideran que el riesgo de detección es alto, entonces tienden a tener una alta moralidad tributaria.
Williams <i>et ál.</i> (2016).	Niveles de informalidad.	Microentorno: género, edad, nivel de educación, ingreso familiar, sector, propiedades, número de socios, cuentas bancarias, número de trabajadores, fuentes de financiamiento, préstamos bancarios, edad de la empresa, actitudes emprendedoras. Entorno institucional: moralidad tributaria, resentimiento, burocracia, sobreregulación.	300 microempresarios de Lahore en Pakistán. Regresión logística ordenada.	Encuesta a microempresarios informales.	Las empresas con menor nivel de informalidad son las que tienen mayores niveles de educación, mayores ingresos, son empresas más antiguas, mayor número de trabajadores, operan en el sector manufacturero y son lideradas por mujeres.

Continuación...

Autor	Variable dependiente	Dimensión institucional - Variable independiente	Muestra y modelo econométrico	Fuente de datos	Conclusiones
Autio y Fu (2015)	Tasa de emprendimientos formales e informales.	Macroentorno: las instituciones públicas, instituciones económicas, edad de la población, crecimiento poblacional, crecimiento del PIB, paridad del poder de compra, tasa de referencia.	Realiza 6 modelos para varias definiciones del emprendedor formal y del emprendedor informal.	Base de datos del GEM para 18 países de Asia Pacífico durante el período 2001-2010.	Encuentra evidencia de que la calidad de las instituciones económicas y gubernamentales tiene influencia sobre el grado de informalidad en un país.
Babbitt <i>et ál.</i> (2015)	Preferencia por formalizar su negocio.	Microentorno: estado civil, urbano, etnia, edad, educación, sector, ubicación del negocio, años de la empresa. Variable moderadora 'género'.	40 entrevistas realizadas a emprendedores en Indonesia en el año 2012. Modelo de regresión logístico.	Entrevistas personales semiestructuradas.	La preferencia por la formalización es más fuerte en mujeres dueñas de negocio que son mayores, casadas, del sector rural y que recién han iniciado su negocio.
Williams <i>et ál.</i> (2015)	Participación en la economía informal.	Microentorno: moralidad tributaria, género, edad, estado civil, clase social, número de hijos, trabajadores.	27 563 entrevistas realizadas en el año 2013 en 28 países europeos, dirigidas a trabajadores informales. Regresión logística multinivel con efectos mixtos.	Entrevistas personales.	Existe una fuerte asociación en el grado en que las instituciones formales e informales no están alineadas, contribuyendo a la economía informal; es decir, cuando mayor es la asimetría entre estas instituciones mayor será el grado de informalidad a nivel país, región o individual. Se recomienda que las medidas de políticas se encuentren dirigidas a lograr disminuir esta asimetría.

Continuación...

Autor	Variable dependiente	Dimensión institucional - Variable independiente	Muestra y modelo econométrico	Fuente de datos	Conclusiones
De Castro <i>et ál.</i> (2014)	Niveles de informalidad en los emprendedores.	Mesoentorno: participación en gremios, asociaciones, ferias, capacitación, creencias del microempresario. Macroentorno: regulación, pago de impuestos, tramites por realizar.	31 empresas informales y 9 entrevistas a expertos en República Dominicana. Estudio cualitativo.	Entrevistas a pequeñas empresas informales.	La decisión del empresario de ser más o menos informal depende, principalmente, del mesoentorno donde funciona la empresa.
Kasseeah y Tandrayen-Ragoobur (2014)	Ingresos recaudados por la actividad informal.	Microentorno: edad, nivel de educación, estado civil, tamaño de la familia, edad de la empresa, sector.	158 mujeres empresarias informales en Mauricio, África. Modelo de regresión logístico.	Entrevistas personales.	Se encuentra evidencia de que las actividades informales proporcionan a las mujeres mayores ingresos cuando están casadas y tienen una educación más formal.
La Porta y Shleifer (2014)	Cambio en el porcentaje del autoempleo como medida de informalidad.	Macroentorno: cambio del PIB de cada país, cambio en la fuerza laboral.	68 países en desarrollo. Modelo de panel con efectos fijos.	Base de datos del Reporte de Competitividad Mundial (Banco Mundial).	Las empresas informales son extremadamente ineficientes y asumen mayores costos que las empresas formales.
Vu (2014)	Indicador de economía informal como porcentaje del PIB (Método MIMIC).	Macroentorno: incongruencia institucional, corrupción, PIB, participación laboral, sector urbano, iniciativas empresariales.	45 países (desarrollados y en desarrollo). Mínimos cuadrados ordinarios y mínimos cuadrados en dos etapas.	Banco Mundial 1990-2001.	El autor establece que la incongruencia institucional que existe entre lo que se considera legítimo en una sociedad y lo que es legal determina el tamaño de la economía informal.

Continuación...

Autor	Variable dependiente	Dimensión institucional – Variable independiente	Muestra y modelo econométrico	Fuente de datos	Conclusiones
Williams y Martínez (2014)	Preferencia del hombre o la mujer por iniciar un negocio informal.	Microentorno: edad del emprendedor, número de trabajadores, sector, características de ubicación de la empresa.	595 propietarios de pequeños negocios en el Reino Unido. Modelo <i>logit</i> ordenado.	Encuesta personal.	La preferencia de los hombres y las mujeres por iniciar un negocio informal fue la de probar la viabilidad de sus negocios antes de formalizarse.
De Mel <i>et ál.</i> (2013)	Empresas informales que se hacen formales.	Macroentorno: incentivo de reducción de trámites de la formalización y de pago a los empresarios informales para hacerse formales.	520 microempresas informales de Sri Lanka. Modelo de impacto.	Experimento con pequeñas empresas informales.	La formalización de las empresas es una decisión voluntaria del empresario, donde no solo evalúa sus costos y beneficios sino otros factores institucionales.
Fajnzylber <i>et ál.</i> (2011)	Empresas informales.	Microentorno: ingresos, utilidades, trabajadores, sueldo de los trabajadores, capital social, acceso al financiamiento, ventas.	4 000 micro y pequeñas empresas informales de Brasil que en el año 1996 se sometieron al programa del gobierno. Estudio de impacto.	Base de datos de pequeñas empresas en Brasil.	Se encontró evidencia de que el programa sí generó un aumento de los ingresos de las empresas informales que ahora son formales.
Gulyani y Talukdar (2010)	Nivel de pobreza del jefe de familia que es microempresario.	Microentorno: miembros de la familia, número de mujeres, número de hijos, edad del jefe de familia, nivel de educación, si recibe remesas del exterior, si al menos un miembro de la familia trabaja, si tiene casa propia, ubicación. Para la segunda ecuación: años de residencia, servicios básicos.	1 755 hogares con negocio. Modelo de ecuaciones simultáneas.	Base de datos de una encuesta realizada a hogares con negocio en Nairobi.	Encuentra evidencia de que el entorno y las condiciones de vida del emprendedor que dirige la empresa van a influir en sus niveles de pobreza y en su formalización.

Continuación...

Autor	Variable dependiente	Dimensión institucional - Variable independiente	Muestra y modelo econométrico	Fuente de datos	Conclusiones
Cárdenas y Rozo (2009)	Empresas informales.	Microentorno: tipo de vivienda, si el puesto es fijo, si tiene vehículo, si el local donde funciona la empresa es el domicilio del dueño, si es sociedad o persona natural, tiempo de funcionamiento de la empresa, número de trabajadores, actividad económica.	Modelo <i>probit</i> .	Base de datos de la encuesta realizada en el año 2001 por el Centro Empresarial de Cali y Yumbo.	Los costos de la informalidad son muy altos para las empresas, y al crecer estas tienden a la formalización, se recomienda brindar asesoramiento a las empresas informales en temas de acceso a la financiación, capacitación en gestión empresarial, dado que no conocen sus costos.
Hudson <i>et ál.</i> (2009)	Empresas informales.	Microentorno: salarios, tamaño de la empresa, sector, acceso a licencias y permisos, regulación policial, número de inspecciones, acceso al crédito y variables <i>dumyes</i> sectoriales.	4 720 empresas ubicadas en el sudeste de Europa. Modelo <i>probit</i> .	Base de datos del Banco Mundial del año 2009.	La economía informal es característica de empresas pequeñas que generan menores niveles de salario para los trabajadores. La inestabilidad política, la corrupción y la calidad de los servicios públicos son los que incrementan estas actividades informales.
Dabla-Norris <i>et ál</i> (2008)	Empresas informales.	Microentorno: tamaño de la empresa, antigüedad de la empresa, logro educacional del empresario. Macroentorno: calidad del marco legal.	4 000 empresas en 41 países. Modelo <i>logit</i> .	World Business Environment Survey del Banco Mundial.	Se encuentra evidencia de que, en los países más pobres, la informalidad depende mucho del marco legal, del tamaño, la educación y la antigüedad de la misma.

Continuación...

Autor	Variable dependiente	Dimensión institucional - Variable independiente	Muestra y modelo econométrico	Fuente de datos	Conclusiones
Di Giannatale <i>et al</i> (2008)	Beneficios de una empresa informal hacia una empresa formal.	Microentorno: educación, capital y trabajo, financiación.	Aplicación de un modelo de Montecarlo para la estimación del modelo de impacto.	Base de datos de la Encuesta Nacional de Micronegocios (1998-2002) México.	Los niveles de educación, la mano de obra y el capital aumentan cuando la empresa es formal, pero disminuyen sus beneficios. Esto es explicado en México, dado que existen muchas exigencias reglamentarias que las empresas deben cumplir para ser formales.
Roelants (2000)	Desempeño de la pequeña empresa.	Mesoentorno: las universidades, CITES, centros de capacitación, asociaciones empresariales, sindicatos, gremios, centros I+D.	Estudio cualitativo.	Entrevistas en pequeñas empresas.	Las instituciones de nivel meso (consultoría, financiación, educación y formación, I + D, creación de redes, prestación de servicios sociales) proporcionan diferentes tipos de contribuciones para el desarrollo de la pequeña empresa.