



Confianza del emprendedor en las instituciones públicas y el efecto en los niveles de informalidad empresarial. Evidencia en micro y pequeñas empresas del Perú

Propuesta de tesis doctoral presentada en satisfacción parcial de los requerimientos para obtener el grado de Maestro en Investigación en Ciencias de la Administración por:

Brenda Liz Silupú Garcés

Programa de la Maestría de Investigación en Ciencias de la Administración

Lima, 08 de agosto de 2018



Esta tesis de maestría: “Confianza del emprendedor en las instituciones públicas y el efecto en los niveles de informalidad empresarial. Evidencia en micro y pequeñas empresas del Perú”

Autor: Brenda Liz Silupú Garcés

Ha sido aprobada

José Ernesto Amorós

Jurado

Jhony Ostos Marino

Jurado

María Belén Usero Sanchez

Asesor

Lima, Agosto 2018

Índice

1. Introducción.....	4
2. Revisión de la Literatura sobre el emprendimiento informal.....	8
2.1. Antecedentes.....	8
2.2. Fundamentos teóricos sobre el rol de las instituciones en la economía informal.....	12
2.3. Evidencia empírica del efecto de las instituciones en el emprendedor informal.....	19
2.4. Conclusiones sobre la revisión de la literatura.....	22
3. Modelo e hipótesis.....	25
3.1. Modelo teórico.....	25
3.2. Hipótesis.....	26
4. Método de investigación.....	32
4.1. Diseño general de la investigación.....	32
4.2. Descripción de la muestra.....	34
4.3. Descripción de las variables.....	37
4.4. Metodología.....	46
5. Conclusiones y futuras líneas de investigación.....	48
Referencias bibliográficas.....	51

1. INTRODUCCIÓN

El estudio de la informalidad es muy importante para los empresarios, investigadores y el gobierno porque es uno de los principales obstáculos que limita el crecimiento de las empresas (World Bank Group, 2018). En la actualidad, la economía informal representa alrededor del 35% del Producto Bruto Interno (PBI) en los países en desarrollo, generando pérdidas por evasión de impuestos equivalente al 30% de la recaudación tributaria, y contribuye con el 40% del subempleo en la Población Económicamente Activa (PEA) (Schneider & Williams, 2014; Thapa, 2015); cabe destacar que en su mayoría son las empresas pequeñas, que representan el 90% del sector empresarial, las que presentan los mayores niveles de informalidad (La Porta & Shleifer 2014).

La decisión de ser informal, es una decisión voluntaria (racional) que depende del emprendedor justificándose en los mayores costos que tiene que asumir (pago de impuestos, trámites) frente a los beneficios que le ofrece la formalidad (De Soto, 1989; Loayza, 1997, Perry, et. al., 2007; Friedman et. al., 2000; Dabla – Norris et. al. 2008). Los estudios que analizan la informalidad empresarial se han dirigido a evaluar sus determinantes basados en las características que tiene la empresa (ventas, trabajadores, utilidades, financiamiento), y las características del emprendedor (edad, sexo, experiencia, nivel de educación, fuentes de ingreso y aversión al riesgo) partiendo de la definición de empresa informal como aquella que no esta registrada para el pago de impuestos (Mckenzie & Woodruff, 2006; Gulyani & Talukdar, 2010).

Ahora bien, la empresa informal, no es simplemente aquella que decide no pagar impuestos, en realidad es una decisión mucho más compleja. ILO (2011) define a una empresa informal, como aquella unidad de producción de bienes y servicios que emplean mano de obra remunerada y no remunerada, no tiene una separación legal de sus finanzas personales con el negocio, no se

constituyen como sociedad, tienen trabajadores no registrados, no tienen licencias o permisos; es decir no cumplen con todas las normas legales para considerarse como empresa formal. Basado en esta definición De Castro et. al., (2014) hace hincapié en que la informalidad empresarial debe definirse a partir de niveles o grados clasificando las empresas en nivel alto, moderado y leve de informalidad. Sin embargo, la evidencia empírica es muy limitada con la excepción de Williams et. al., (2016) que han estudiado cómo los determinantes del emprendedor influyen en los grados de informalidad a un grupo de micro y pequeñas empresas en Pakistan.

Al mismo tiempo, las instituciones gubernamentales formales ejercen un rol importante en la decisión de operar de manera informal, dado que establecen las reglas y normas legales que los empresarios deben de cumplir para ser formales, pero esta decisión puede estar influenciada por su grado de eficiencia y eficacia que influyen en el nivel de confianza que tiene el emprendedor en las instituciones para cumplir con las normas establecidas, dirigiendo su decisión en optar por la informalidad al no percibir un trato recíproco y equitativo (Vu, 2014; Rose-Ackerman & Palifka, 2016). Sin embargo, William & Shahid (2016) establecen que el tamaño del sector informal está determinado por la brecha que existe entre lo que se considera legítimo y legal, basándose en que las empresas informales desarrollan actividades legítimas pero ilegales. Hay que tener en cuenta que las instituciones gubernamentales formales ejercen un efecto importante sobre los factores cognitivos y sociales, a través de las percepciones, de los niveles de confianza que tiene el emprendedor en las instituciones gubernamentales, siendo su decisión de ser más o menos informal influenciada por su entorno institucional (Wallace & Latcheva, 2006; Stevenson & Wolfers, 2011; Vu, 2014; William & Shahid, 2016).

El presente trabajo continua la línea de investigación desde el enfoque institucional, teniendo como objetivo principal: analizar si la percepción de confianza del empresario en las instituciones gubernamentales públicas, determinan su nivel de informalidad empresarial. Dimensiones como la corrupción, burocracia y falta de justicia son de gran relevancia en la formación de confianza que los emprendedores tienen en las instituciones gubernamentales públicas (Wallace & Haerpfer, 1999; Wallace & Latcheva, 2006; Stevenson & Wolfers, 2011). Las preguntas específicas que se pretenden responder en esta investigación son: ¿Cómo influye la percepción de corrupción y burocracia de un emprendedor, en definir su nivel de informalidad empresarial? ¿de qué forma la percepción de justicia sobre el sistema tributario afecta los niveles de informalidad de un micro y pequeño empresario?

A nivel teórico la literatura ha mostrado un avance en las investigaciones sobre el estudio de la informalidad al evaluarla en diferentes niveles, y no sólo limitarla al tema de registro en el pago de impuestos, además existen dos corrientes de investigadores que han enfocado el tema desde diferentes puntos de vista: los tradicionales, que se centran en evaluar las características de la empresa y del emprendedor; y los institucionales, que analizan cómo los factores institucionales influyen en la decisión del emprendedor de ser más o menos informal; aunque son escasas las investigaciones que analizan los niveles de informalidad y las percepciones de los emprendedores que es el objetivo del presente estudio. En esta investigación se busca completar este vacío a través de un estudio aplicado a las micro pequeñas empresas peruanas.

A nivel empírico, la importancia de esta investigación radica en que muchos países en América Latina dirigen sus políticas a tratar de disminuir las altas tasas de informalidad sin lograr una efectividad en los resultados, en Perú, de acuerdo a publicaciones realizadas por el Instituto

Nacional de Estadística e Informática (INEI, 2017) la quinta parte del Producto Bruto Interno (PBI) se genera en el sector informal y es el país con mayor tasa de informalidad laboral en América Latina y el Caribe, llegando a representar el 73% de la PEA, a pesar que desde el año 2006 se ha establecido un marco legal (Ley N° 28015 Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa) que otorga incentivos y reducción de costos laborales a las empresas formales. Las micro y pequeñas empresas (mypes) representan el 98.6% del tejido empresarial peruano, dado su importancia, es necesario conocer sus determinantes para sugerir medidas de política que permitan el crecimiento empresarial y el desarrollo económico del país.

Finalmente, el documento se ha estructurado teniendo en cuenta primero la revisión y análisis de la literatura existente; segundo, explicando el modelo conceptual y el planteamiento de las hipótesis, en tercer lugar, se presenta el diseño de la investigación a través de los materiales y métodos utilizados para obtener los datos y las variables de estudio; y por último presentando las limitaciones del estudio a modo de conclusión.

2. REVISIÓN DE LA LITERATURA SOBRE EL EMPRENDIMIENTO INFORMAL

La economía informal se define como aquella actividad que produce bienes y servicios que son legítimos, pero no están registradas ante el gobierno para el pago de impuestos y seguridad social; esta actividad es característico en países en desarrollo trayendo como consecuencia una competencia desleal a los organismos formales y un perjuicio económico al gobierno (OCDE, 2002; Schneider, 2006; ILO, 2011). A continuación, se presentan los fundamentos teóricos y la evidencia empírica que sirven como referencia para el desarrollo de la presente investigación.

2.1. Antecedentes

Schumpeter (1912) define que un emprendedor es aquella persona que tiene capacidad de generar ideas innovadoras (a partir de su creatividad) en la solución de un problema, que van desde crear algo nuevo, o rediseñar, modificar o cambiar algo que ya existe, e incluso imitar para luego mejorarlo; aunque puede existir una variedad de características y cualidades que debe tener un emprendedor, se considera que un empresario es un emprendedor cuando es innovador y siempre está en constante cambio para la mejora de su negocio.

Siguiendo en esta línea, Baumol (1990) establece que toda actividad emprendedora debe generar ganancias a partir del valor que ha creado logrando una eficiencia paretiana, que si bien es cierto que los emprendedores juegan un rol importante en la economía, existen emprendedores que no contribuyen a la sociedad porque pueden ocasionar perjuicios al sistema económico, es así que los emprendedores pueden desarrollar actividades innovadoras, que pueden ser productivas o improductivas o incluso destructivas pero las realizan porque les permitan incrementar su riqueza.

Baumol (1990) considera una actividad emprendedora productiva cuando existe una innovación en su capacidad productiva o en los niveles de producción, a través de nuevos mercados, tecnologías y procesos, contribuyendo a obtener mayores rentabilidades; mientras que el emprendimiento improductivo consiste en obtener ingresos económicos a través de la realización de actividades que van en contra de la sociedad por ejemplo el evadir el pago de impuestos, burocracia, corrupción, robos, piratería; pero también existe un espíritu emprendedor destructivo que es la realización de actividades empresariales ilegales como el crimen organizado, las drogas, la extorsión, los sobornos, es así que la corrupción es considerada una actividad destructiva porque el gobierno no es capaz de aumentar los sueldo y salarios a sus trabajadores, lo que los induce a realizar actividades destructivas para obtener mayores rentas. Más adelante Sobel (2008) y McMullen et. al. (2008) determinan que la ineficiencia de las instituciones gubernamentales trae como consecuencia una actividad emprendedora improductiva.

Cuando el emprendedor llega a realizar operaciones empresariales tiene que decidir si opta por la formalidad o emprende informalmente, complementariamente Autio & Fu (2014) establecen que dos de cada tres empresas inician sus operaciones informalmente, siendo una condición necesaria para que los emprendedores lleguen a ejecutar sus ideas de negocio; pero como condición de desarrollo, se requiere que posteriormente la empresa se formalice (Jäckle & Li 2006), es ahí la relación que existe entre emprendedores y empresarios.

El nexo entre la economía informal y el tamaño de las empresas es analizado por Lucas (1978) quien incorpora el concepto de habilidad empresarial, considerando que los individuos más talentosos son los que dirigen grandes empresas, asumiendo que no existe ningún mecanismo de aprendizaje y que este talento se da desde el inicio de su vida; sin embargo, Javanovic (1982)

considera que las empresas más antiguas y más grandes son las que conocen sus costos de producción y beneficios esperados, lo que disminuye su probabilidad de fracaso (Dunne et. al., 1989; Wagner, 1994; Ericson & Pakes, 1995). Hopenhayn (1992) considera que las empresas informales asumen menores costos de entrada (costo de oportunidad) lo que incentiva a los individuos con baja habilidad empresarial a operar en la informalidad, esto explica la existencia de muchas microempresas con alta probabilidad de fracaso. Siguiendo el modelo de Lucas, Rauch (1991), De Paula & Scheinkman (2006), argumentan que las empresas informales que son lideradas por individuos de poca habilidad empresarial, enfrentan restricciones de recursos porque tienen que asumir mayores costos de financiamiento, logrando demostrar en las empresas formales una correlación positiva entre el tamaño de la empresa y la calidad de la gestión empresarial.

Sin embargo, las investigaciones tradicionales sobre informalidad realizadas por Lewis (1954), Harris & Todaro (1970), Hannan & Freeman (1977), Di Maggio & Powell (1983) y Rauch (1991), determinan que este fenómeno es un subproducto de la pobreza y consideran a las empresas formales, significativamente diferentes de las informales. En esa dirección, afirman que los que dirigen las empresas informales carecen de: educación, capacitación, un nivel productivo eficiente, financiamiento y atienden a un mercado de consumidores con menores ingresos; todo esto en su conjunto genera empresas ineficientes (Mazumdar, 1983; Chickering & Salahdine, 1991; Cárdenas & Rozo, 2009); este tópico fue posteriormente contrastado por La Porta & Shleifer (2008) quien a través de un análisis a las empresas de los países pobres, utilizando la información del Banco Mundial, encuentra que las empresas informales son de menor tamaño, con cuatro trabajadores en promedio, menores niveles de producción y en suma menos eficientes si se comparan con las empresas formales.

Como se ha recogido en los párrafos anteriores, las diferencias entre los formales e informales son claras a lo largo de la literatura, por tal es válido preguntarse, dado que se reconocen a las pequeñas empresas como unidades ineficientes, ¿por qué éstas adoptan la informalidad?; en ese sentido existe una amplia discusión sobre los costos y beneficios de la formalización en países de América Latina, tal como lo señala los estudios De Soto (1989), Loayza (1997), Friedman et. al. (2000), Perry et. al. (2007) y World Bank (2009) quienes argumentan que la adopción de la informalidad responde a una razón de exclusión, que surge como última opción para los individuos por causa del desempleo o las restricciones del mercado laboral y que Maloney (2004) considera que es característico en países en desarrollo siendo este motivo el que sustenta el emprendimiento por necesidad o sobrevivencia que de acuerdo a Amoros et. al. (2017) considera que este tipo de emprendimiento se debe a la falta de empleo, la recesión y pobreza y muchas veces se presenta por la fragilidad del estado en no cumplir sus funciones; por el contrario, responde a una razón de escape, como una decisión voluntaria de los empresarios después de analizar los costos de la formalización versus los beneficios obtenidos, justificándose en la carga impositiva (Loayza, 1997; Dabla – Norris et. al., 2008), pero también influye la existencia de la corrupción en el sector público, la burocracia, la excesiva regulación, la falta de justicia e inadecuada distribución de los ingresos (Ahmed & Ahmed, 1995; Friedman et. al., 2000; Arby, 2010).

La gestión de la micro y pequeña empresa se encuentra condicionada no sólo por factores vinculados a sus actividades, sino además por un conjunto de elementos estrechamente relacionados a las características de su propietario; se identifica así al dueño de la unidad productiva como principal gestor de la misma, de modo que su habilidad para la toma de decisiones afectará, además de las condiciones de vida de su hogar, el desempeño productivo de su empresa; esto puede ser identificado como una peculiaridad en la gestión de este tipo de unidades

empresariales en donde no existe una línea que separe una actividad de la otra; con esto, las características particulares del hogar (infraestructura, ubicación geográfica, etc.) y en efecto del propietario (nivel educativo, creencias y hábitos, percepciones, capacidad de gestión, etc.), representan un “terreno facilitador” del nivel productivo de la empresa. (Gulyani & Talukdar, 2010) es por eso que se deben tener en cuenta para el análisis de la informalidad empresarial.

2.2. Fundamentos teóricos sobre el rol de las instituciones en la economía informal

Toma de decisiones del emprendedor

La toma de decisiones fue desarrollada por Simon (1972) y consiste en un proceso continuo, por parte de los accionistas o dueños de la empresa, en decidir las actividades que se deben realizar con el objetivo de buscar maximizar su rentabilidad; estas decisiones pueden ser individuales o grupales, de corto o largo plazo, de mayor o menor nivel de riesgo, que están relacionadas con la estrategia a seguir por parte del emprendedor. Existen dos factores que influyen en la toma de decisiones del emprendedor: racionalidad limitada y la confianza.

- Racionalidad limitada

Existe una racionalidad limitada por parte de los emprendedores en tomar una decisión porque la información es limitada, no oportuna y tienen una capacidad limitada para procesarla, además el ser humano por su propia naturaleza tiene un conocimiento limitado y su comportamiento se explica a través de la psicología social que incluye los efectos de los procesos sociales (pensamientos, sentimientos, entorno) y los procesos cognitivos (percepciones, experiencias, recuerdos) que influyen en el entendimiento del mundo que los rodea permitiendo dirigir sus acciones (Simon, 1972).

La empresa es una estructura organizacional donde el empresario toma decisiones para solucionar controversias y mantener relaciones contractuales, el problema principal es la adaptación del empresario o su capacidad de ajuste para diseñar incentivos que permita alcanzar adecuados niveles de desempeño que logren eficiencia a través de la minimización de los costos de transacción (Coase, 1994); es así que el empresario tiene una racionalidad limitada para tomar decisiones y encontrar la solución a un problema complejo cuando se requiere una solución racional en un mundo real (Williamson, 1985), es por eso que nace el oportunismo que es un problema que existe en las relaciones contractuales, porque cada una de las partes desea su propio beneficio; por lo tanto, Williamson considera que la racionalidad limitada y el oportunismo (fraude, engaño, robo, evasión) están presentes en la toma de decisiones de los empresarios especialmente cuando se realizan relaciones contractuales.

- Confianza

Existen tres teorías que explican la formación de confianza ciudadana en las instituciones públicas, la primera se centra en las características psicológicas y sociales de la persona (Erickson 1950) donde la confianza depende de la personalidad del individuo (sentimientos, optimismo, cooperación); la segunda, incorpora el análisis del entorno social - cultural de los individuos, grupos y comunidades, donde se inculcan “hábitos del corazón” (Coleman 1990, Bellah, 1985; Inglehart & Abramson 1994,); y la tercera corriente, considera que la confianza depende del desempeño institucional del gobierno (Hardin, 1996; Newton & Norris, 1999); con respecto a esta última, son las instituciones gubernamentales que deben tener un buen desempeño (efectividad y eficiencia) para generar más confianza de los ciudadanos. Newton & Norris (1999) consideran que esta tercera corriente es mejor para medir la confianza a través

de estudios de percepción, o de encuestas, porque la confianza en instituciones gubernamentales se distribuye de manera aleatoria entre individuos con diferentes características (sexo, edad, educación, ingresos, religión), lo que no consideran las otras teorías.

El crecimiento de la falta de confianza en instituciones públicas es un indicador de fracaso de los organismos estatales que se explica por la existencia de problemas que son percibidos por el emprendedor tales como: corrupción, burocracia, injusticia, delincuencia, y la falta de una adecuada administración de los tributos (Rotberg, 2004); trayendo como consecuencia que la legitimidad puede perderse cuando las instituciones y las autoridades son injustas, ilegales y no confiables, así como cuando los bienes públicos, como la seguridad y el bienestar, no están equitativamente e igualmente proporcionados dentro de la sociedad (Beetham, 1991, Tankebe, 2009; Bottoms & Tankebe 2012; Gau & Brunson 2015).

Tanto la racionalidad limitada y la confianza están relacionadas con la definición de empresa dada por Nootboom (2006) quien la define como un sistema de capacidades coordinadas no muy enfocadas y que son construidas socialmente; siendo su principal objetivo resolver problemas cognoscitivos en un ambiente de incertidumbre que son generados por los cambios institucionales y tecnológicos; el autor argumenta que para entender las empresas y poder ayudarlas a crecer es necesario tener en cuenta los procesos cognoscitivos que tiene el emprendedor: interpretaciones de la realidad, percepciones, juicios de valor, emociones, sentimientos, experiencia que han acumulado durante toda su vida; todos estos procesos cognoscitivos son relevantes para definir la toma de decisiones del emprendedor.

Teoría Institucional

Las instituciones son las que determinan las reglas, los mandatos, las normas legales, es decir definen las reglas de juego en una sociedad (North, 1990). Podemos hablar de dos tipos de instituciones, las formales (leyes, normas) y las informales que incluyen los acuerdos sociales, costumbres, tradiciones, cultura, es decir son legítimas en cada ciudad o país (Di Maggio & Powell, 1983; Scott, 1989; Williamson, 2000). Weber (1978) y Scott (1995) establecen que las instituciones formales cumplen la función de vigilancia, aplicación, regulación y sanción del no cumplimiento de las normas o reglamentos establecidos, por lo tanto, deben ser neutrales para cumplir su función, teniendo en cuenta que los empresarios pueden aprovechar las oportunidades que le proporciona el entorno para ser informales, Webb et. al. (2009) afirma que la debilidad e ineficacia de las instituciones formales contribuye a la informalidad. Las instituciones formales pueden desalentar el emprendimiento en algunos empresarios en el desarrollo de sus productos, pero el potencial que tienen para aumentar su riqueza alienta a otros emprendedores a aprovechar las oportunidades que ofrece la economía informal (Bornstein 2001). Hay dos conceptos claves que permiten entender la importancia de las instituciones en la decisión de emprender de manera más o menos formal: legitimidad y equidad.

- **Legitimidad**

La legitimidad es una percepción o suposición de que las acciones de una entidad son deseables, apropiados dentro de algún sistema socialmente construido de normas, valores, creencias y costumbres (Suchman 1995; Meglino & Ravlin, 1998). Cómo la sociedad está constituida por grandes grupos de individuos que muchas veces tienen diferentes opiniones acerca de lo que es socialmente aceptable (Rokearch, 1973; Dowling y Pfeffer, 1975; Bickford,

1999), puede existir un grupo significativo que no está de acuerdo con este conjunto de normas y valores, entonces puede convertirse en la base de un nuevo marco legal (Scott, 1995; Davis & Silver, 2004), he ahí que existe una diferencia entre lo legal y lo que es legítimo (Weber, 1978). La existencia de esta brecha es la base de la economía informal que se define cómo el conjunto de actividades ilegales pero legítimas para algún grupo de individuos de una sociedad a través de los cuales se reconocen y exploran oportunidades (Castells & Portes, 1989; Feige, 1990), por lo tanto, las actividades empresariales que se desarrollan en la economía informal caen dentro de las fronteras institucionales informales que son legítimas pero fuera de los límites institucionales formales (leyes y regulaciones) que son ilegales (Villar, 1994; Rajiman, 2001; Givon, et. al, 1995; Webb, et. al. 2009). Además, si las instituciones formales son injustas en el trato a los ciudadanos surgen otros problemas que se deben de analizar, como la delincuencia, la corrupción, la burocracia, la inseguridad que afectan directamente al sector empresarial (Davis & Silver, 2004; Bottom & Tankebe, 2012)

De acuerdo a Tyler (1990), el cumplimiento de la ley y de las normas por parte de los individuos está vinculado a la percepción de justicia, es decir si las personas han sido tratadas con respeto, si las organizaciones (autoridades) han sido justos e imparciales, las personas valoran ese trato respetuoso por la autoridad y es más probable que confíe en esa organización y estará más inclinado a aceptar sus decisiones y seguir sus instrucciones, siendo la justicia procesal un antecedente a la legitimidad (Murphy 2005). Existen dos teorías que explican el comportamiento de los individuos ante las instituciones formales de acuerdo al análisis que realiza Murphy (2005), la teoría de la disuasión que implica la comparación, por parte de los individuos de los beneficios que se obtiene si cumple o no cumple con el marco legal, incluyendo la evaluación de las sanciones, castigos, amenazas de la autoridad legal; y la teoría

acomodativa que está relacionada a otorgar incentivos para que los individuos cumplan con el marco legal, en esta teoría se enmarca Tyler (1990) sobre el cumplimiento de las normas que está relacionado con la justicia procesal (imparcialidad percibida de los procedimientos), es decir si los individuos perciben que han sido tratados de manera justa ante un proceso por parte de una organización, esto genera más confianza en esa organización y estará dispuesto a seguir sus normas y mandatos (Murphy 2005). La teoría de Tyler es un antecedente de la teoría de la legitimidad que considera que los miembros de una sociedad deben de obedecer voluntariamente las órdenes o mandatos de las autoridades a través de las instituciones formales (Tyler 1990).

- Equidad

Las instituciones son las que determinan el desempeño del sistema económico y político de un determinado país, las percepciones de los emprendedores sobre el rol que tienen las instituciones, influye en su comportamiento; sin embargo, el estudio de las percepciones de la realidad y sus efectos sobre los niveles de productividad se han incluido dentro del análisis de justicia organizacional o distributiva (Collins et. al., 2016).

Fue Leventhal (1976) quien define la justicia distributiva como la medida en que la obtención de un resultado es consistente con los objetivos planteados, tomando como base la teoría de la equidad desarrollada por Adams (1965); en esta teoría se incluyen los procesos psicológicos que tiene un individuo en formar juicios de justicia en base al criterio que tienen las personas en determinar si han sido tratadas con justicia (al comparar su tiempo, esfuerzo, y recursos) durante el proceso de obtención de los resultados.

Es necesario tener en cuenta la estructura institucional de un país, dado que los emprendedores van a determinar su percepción de confianza en las instituciones teniendo en cuenta la teoría de la equidad, también es necesario incorporar la libertad económica (autonomía) que tienen los emprendedores al tomar decisiones que sean responsables, entonces, si las empresas tienen libertad económica y obtienen el valor esperado y son justamente recompensadas entonces tenemos una mayor justicia distributiva (McMullen et. al. 2008).

La teoría de la equidad se aplica al momento de definir el sistema tributario en un determinado país, que de acuerdo a Stiglitz (2003) establece cinco principios que deben tenerse en cuenta para lograr un buen sistema impositivo, estos principios son: 1) eficiencia económica, este principio consiste en asignar los recursos de manera eficiente y lograr una mayor producción, sin conseguir un mayor bienestar a costa de otro; 2) generar bajos costos de administración y cumplimiento para el emprendedor, porque el sistema tributario genera costos directos (el costos de instalación de las oficinas de recaudación fiscal) y costos indirectos (que son los que asumen los individuos que pagan los impuestos), se ha estimado que el costo indirecto es superior el directo porque el individuo tiene que asumir costos de tiempo en trámites y papeleos; 3) flexible, es decir que se ajuste a la realidad cuando existe un periodo de recesión o de crisis sin esperar un acuerdo político; 4) responsabilidad política por parte del gobierno, es decir se exige una transparencia en la administración y que sea de beneficio para todos los contribuyentes; 5) justicia, incluye los juicios de valor que se forma el emprendedor al considerar que ha sido tratado de manera justa, así tenemos una equidad horizontal, cuando todos los individuos reciben un trato igual, no existiendo discriminación, y existe una equidad vertical, cuando los individuos que tienen mejores condiciones de pagar más impuestos (mayores ingresos) deben de hacerlo, es decir, pagan más los que ganan más; de no cumplirse

estos principios pueden generar el fracaso del sistema tributario, dando inicio a la informalidad empresarial.

2.3. Evidencia empírica del efecto de las instituciones en el emprendedor informal

En esta sección vamos a presentar las investigaciones recientes que han analizado el efecto de las instituciones sobre la decisión del emprendedor de ser informal, es así que los principales hallazgos presentados nos llevan a sustentar el estado del arte de lo que actualmente se ha investigado sobre el tema.

El emprendedor informal considera que el principal obstáculo para hacer negocios es el acceso al financiamiento, el acceso a la propiedad, el otorgamiento de licencia y permisos, la administración de los impuestos y las tasas de impuestos; todo esto limita su crecimiento a comparación de una empresa formal, que unido a la existencia de corrupción en el trámite de licencias y permisos, y la falta de justicia en el marco legal, genera una evasión alrededor del 75% de los impuestos en un país en desarrollo, es por eso que raramente una empresa informal puede llegar a ser formal, a pesar de que muchos países han implementado políticas para reducir los costos de registros, pero que no ha contribuido de manera significativa en la reducción de la tasas de informalidad (La Porta & Shleifer, 2014).

Es importante evaluar el efecto que tiene las instituciones sobre la informalidad, así tenemos el análisis de las instituciones políticas y su efecto sobre el traspaso de los emprendedores informales a formales que es analizado por Autio & Fu (2014) tomando como base el Global Entrepreneurship Monitor (GEM) en 28 países durante el periodo 2001-2010, encontrando evidencia que las instituciones políticas y económicas tiene una influencia directa sobre el ingreso del emprendedor

a la economía formal, haciendo mención a la calidad institucional que es establecida por los que diseñan las políticas en un país, siendo consistente con lo argumentando por la teoría de Baumol (1990); por lo tanto, una alta calidad institucional política y económica trae como consecuencia un mayor emprendimiento formal.

Además, existen investigaciones realizadas por Hudson et. al. (2012) que realiza un estudio para evaluar el impacto de la economía informal en los negocios en los países de Europa del Este, analizando diferentes variables que tratan de explicar la informalidad en las pequeñas empresas en función a la calidad institucional, medido a través de la corrupción, la ineficiencia de las instituciones públicas, desempleo, impuestos, y variables propias de la gestión de la empresa, utilizando la base de datos del Banco Mundial del 2009 a 4720 negocios ubicados en el sudeste de Europa. Al final concluye que la economía informal y el desarrollo de los negocios está influenciado no solo por variables microeconómicas, sino por variables del entorno en las cuales se desarrolla la empresa, tales como la calidad institucional, el sector y el crecimiento de la economía; considera que el factor institucional es una variable importante en el desarrollo del sector formal y que el gobierno debe dirigir sus políticas para controlar esta variable.

Desde otro punto de vista, Vu (2014) analiza 45 países a nivel mundial, y se centra en investigar la discrepancia entre las instituciones formales e informales de lo que perciben como legal y legítimo, los resultados muestran que el tamaño de la economía informal va depender de cómo se mide esta incongruencia institucional (tanto en países en desarrollo como en desarrollados), siendo un primer estudio sobre el tema, el autor establece que se deben de realizar más estudios empíricos que analicen los factores institucionales incluyendo la corrupción.

Siguiendo esta línea de investigación que analiza el efecto institucional sobre el emprendimiento informal, William & Shahid (2016) analiza a 300 emprendedores informales de Pakistán y establecen que al existir una alta asimetría entre las instituciones informales y formales, contribuye en altos niveles de informalidad, esto se explica por la existencia de la corrupción en el sector público, menores niveles de moralidad tributaria por parte del emprendedor, altas tasas de impuestos y la falta de justicia procesal en las autoridades, unido a los menores ingresos y menor nivel de educación que tienen los emprendedores.

Es importante también evaluar la actitud que tiene el emprendedor hacia su moralidad tributaria de pagar o no pagar los impuestos que va depender del marco institucional analizado desde tres perspectivas: la normativa, la cognitiva, y la regulatoria, que influyen en la decisión de los emprendedores sobre el tema fiscal (Scott, 2014). Tomando en cuenta la nueva institucionalidad de Scott que determina que el entorno influye en la moral tributaria de los emprendedores, las instituciones afectan a las personas no solo por las sanciones impuestas del regulador, sino en el planteamiento de sus juicios normativos de cómo deben hacer las cosas (afecta su comportamiento); existiendo una gran heterogeneidad de variables institucionales que pueden ser analizadas; Mickiewicz et. al. (2017) realiza un estudio a 279 emprendedores de Latvia (Rusia) y encuentra evidencia que la moralidad tributaria está influenciada por los tres mecanismos institucionales establecidos por Scott (2014), lo normativo, que es la confianza en el gobierno al sistema de impuestos, lo cognitivo a través de la percepción del sistema político, y lo regulatorio, a través de la percepción del cumplimiento de las normas, por lo tanto deja evidencia que las instituciones afectan el comportamiento individual y el resultado de la economía.

La decisión del emprendedor de ser formal o informal esta determinado por su nivel cognoscitivo a nivel de percepciones de lo que considera justo; basándose en una encuesta realizada a 317 emprendedores de la India, se encuentra evidencia que el emprendimiento productivo está influenciado por la percepción de justicia y corrupción que tenga el emprendedor sobre las instituciones (Collins & McMullen, 2016).

Todos estos trabajos de investigación dejan evidencia de la necesidad de continuar el análisis de los niveles de informalidad tomando en cuenta la corriente neo institucional planteada por Scott (2014).

2.4. Conclusiones sobre la revisión de la literatura

La revisión de la literatura nos permite concluir que el análisis de la informalidad en las micro y pequeñas empresas es de interés para los académicos, porque a pesar de que son muchos los estudios que analizan sus determinantes todavía sigue siendo muy elevada la tasa de informalidad que existen en los países en desarrollo.

Si partimos de la investigación tradicional De Soto (1989) que establece que los elevados costos de registro incentiva a los emprendedores a no formalizarse, y considerando a las empresas informales aquellas que producen bienes y servicios que no están registradas ante las autoridades gubernamental (European Commission, 1998), que se caracterizan por ser de menor tamaño, con pocos trabajadores, (no registrados y en su mayoría son familiares), ineficientes y de baja productividad (De Soto, 1989; Loayza, 1997); y posteriormente tenemos los estudios de Friedman et, al., (2000) y Perry et. al. (2007), que argumentan que la decisión de ser informal recae sobre el emprendedor (decisión voluntaria y racional) porque considera que los costos de la formalización

son mayores a sus beneficios. Estudios diversos se dirigen a explicar la decisión del emprendedor de ser informal en base a sus propias características y de la empresa, concluyendo que son relevantes para explicar su comportamiento (Mckenzie & Woodruff, 2006). Más adelante, ILO (2011) define la empresa informal como aquella que no tiene una separación de las actividades propias del negocio con las actividades personales del emprendedor, no está constituida en sociedad, no tiene registros contables ni licencias y/o permisos de operación, no está registrada para el pago de impuestos; en base a esta nueva definición De Castro et. al. (2014) establece que la informalidad empresarial se debe evaluar en niveles, dado su enfoque multidimensional, basado en el grado de cumplimiento de las normas legales establecidas en cada país; el análisis de los niveles de informalidad es realizado por William et. al., (2016) a un grupo de micro y pequeñas empresas encontrando evidencia que las características propias del emprendedor y de la empresa son las que influyen en la decisión del emprendedor de ser más o menos informal.

No obstante, existe otra corriente de investigadores que analizan los determinantes de la informalidad empresarial basándose en la teoría institucional de North (1990) explicando que el rol que ejercen las instituciones (formales e informales) influye en la decisión del emprendedor de ser informal. En los últimos años, Scott (2014) plantea un nuevo enfoque institucional (neo institucional) que incluyen tres aspectos determinantes: el cognitivo (basado en percepciones, sentimientos, experiencia y entorno social), el normativo (basado en las costumbres, tradiciones y cultura de una sociedad) y el regulatorio (que incluye las normas legales que se deben cumplir); con este enfoque se considera que la toma de decisiones del emprendedor se basa en su racionalidad limitada y en la confianza que tiene en las instituciones (Simon, 1972; Newton & Norris, 1999). Para determinar su grado de confianza en las instituciones públicas, se toma en cuenta su proceso cognitivo, porque la confianza se va formando de acuerdo a lo que el emprendedor percibe

si las instituciones son eficaces y eficientes al normar y regular el marco legal, este desempeño institucional se puede medir a través de tres dimensiones: la percepción de corrupción, burocracia y justicia, que influye en su decisión de ser más o menos informal (Hudson, 2012).

Pero en los últimos años, William & Shahid (2016) consideran que el tamaño de la economía informal está determinado por la brecha que existe entre lo que se considera legal y legítimo porque cada país puede establecer sus propias normas, costumbres, donde no existe una clara limitación para el emprendedor de lo que debe cumplir, al no estar las reglas claras. En esta misma línea, las instituciones son las que ejercen un rol fundamental en el desempeño económico y político de un país, y son las percepciones que forman los emprendedores, en base en su proceso cognitivo, los que establecen juicios de valor sobre los niveles de justicia (basados en la teoría de la equidad) que influye en su toma de decisiones (Mickiewicz et. al., 2017).

A continuación, se sustentará las hipótesis y luego presentar el diseño metodológico para poder contrastarlas.

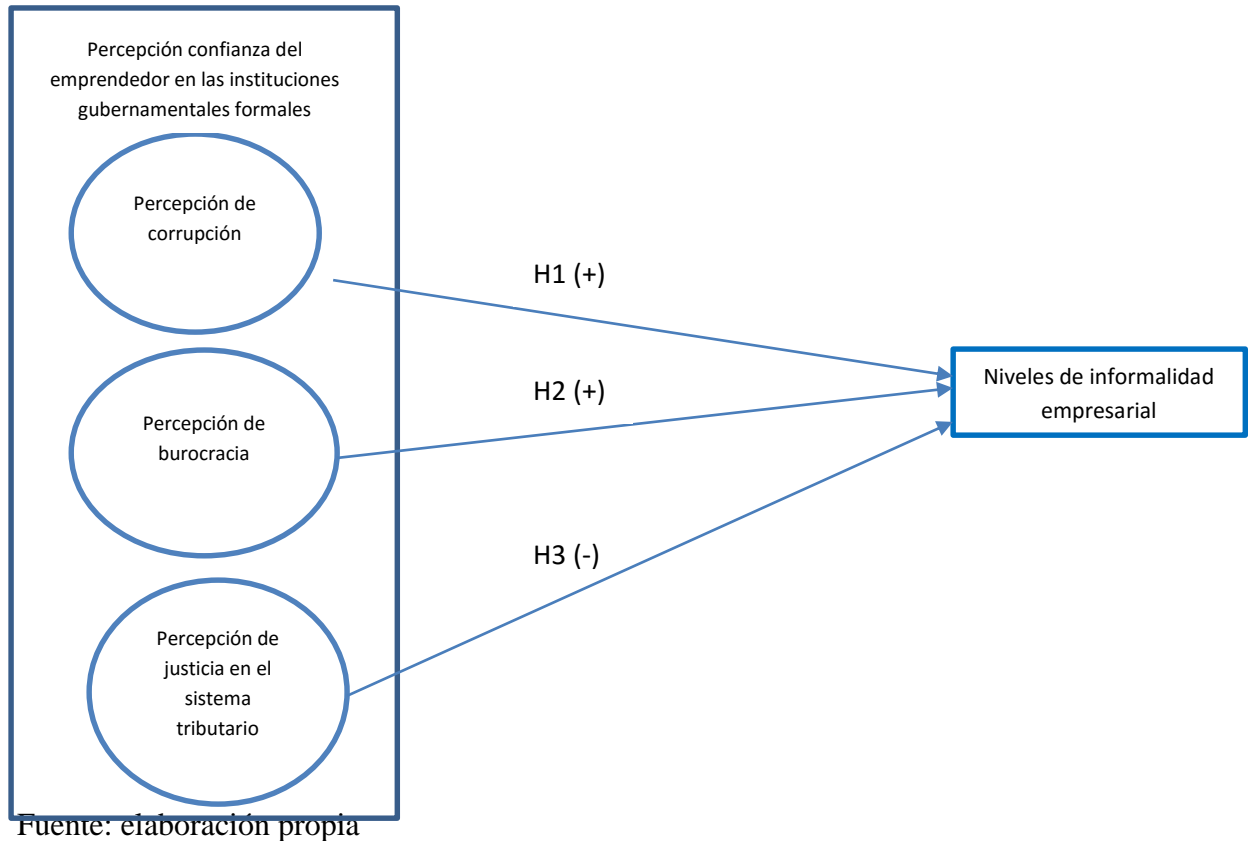
3. MODELO E HIPÓTESIS

3.1. Modelo teórico

La informalidad está presente en empresas de menor tamaño que se caracterizan por tener poca habilidad empresarial, menor número de trabajadores y tienen mayor probabilidad al fracaso porque son ineficientes y poco productivas (Lucas, 1978; Mazumdar, 1983; La Porta & Shleider, 2014); siendo el emprendedor quien toma decisiones en base a su racionalidad limitada (Simon 1972) y a su psicología social donde los procesos cognitivos y las percepciones determinan su decisión final (Nooteboom, 2006); una de estas decisiones es definir el nivel de informalidad que influye sobre su desempeño (De Castro et.al., 2014; Williams et. al., 2016). Al existir una incongruencia entre lo legal y lo legítimo, existe una oportunidad para el desarrollo de la economía informal (Vu, 2014), por lo tanto los emprendedores definen su nivel de informalidad en función a la confianza que tienen en las instituciones públicas, que de acuerdo Newton & Norris (1999) la percepción de confianza está determinado por el desempeño de las instituciones, y la literatura nos establece que el desempeño se explica a través de tres dimensiones: la percepción de corrupción, la percepción de burocracia y la percepción de justicia.

De acuerdo a los objetivos planteados y a la revisión de la literatura, en esta sección se presenta el modelo teórico propuesto y el planteamiento de las hipótesis del estudio. El modelo conceptual que se va estudiar se presenta en la figura 1 donde los niveles de informalidad empresarial, está influenciada por la percepción de confianza en instituciones gubernamentales formales por parte del empresario.

Figura 1: Modelo conceptual que se propone en la investigación



3.2. Hipótesis

- **Percepción de Corrupción**

El rol de las instituciones en la teoría económica ha tenido importancia a partir de los 90´ donde se determina que la decisión de los empresarios que buscan obtener mayores ganancias está influenciada por el efecto que tienen las instituciones (Baumol 1990, North 1990). Basado en la teoría de Baumol (1990) todo emprendedor puede obtener diferentes tipos de ganancias que algunas de ellas pueden ser destructivas para la sociedad, obtenidas de ingresos públicos o privados; Murphy et. al. (1993) considera a la obtención de ingresos públicos por parte del

sector privado, el no pago de impuestos y la corrupción; por el contrario, los ingresos privados provienen del robo y la piratería. Siguiendo a Baumol también existe el espíritu emprendedor destructivo que consiste en realizar actividades ilegales corruptas (sobornos, chantajes) muchas veces realizados entre organizaciones (Doh et. al., 2003; Rodriguez et. al., 2006). Baumol (2002) considera que el comportamiento del emprendedor en una determinada economía se explica por las condiciones institucionales, es decir, si las instituciones no son eficientes se crean nuevos valores que se traducen en formas improductivas o destructivas.

Sin embargo, Weber (1978) y Bornstein, (2001) establecen que el problema de la corrupción (soborno) nace porque las instituciones formales son débiles en el cumplimiento de las leyes lo que contribuye a un mal desempeño, siendo este problema el que determina el nivel de confianza que tienen los individuos u organizaciones; similares conclusiones son determinadas por el estudio realizado por Wallace & Latcheva (2006) quienes encuentran evidencia que un aumento en la corrupción genera una disminución de la confianza en dichas instituciones. Fue el trabajo de Dreher & Schneider (2010) los que establecen que no es lo mismo el análisis de los índices de corrupción que los niveles de percepción de corrupción, dado que pueden tener diferente impacto sobre la economía informal en países de altos y bajos ingresos, concluyendo que la corrupción percibida es diferente a la real y considera que el análisis de las percepciones debe incluir el análisis de la calidad institucional en cada país. Por otro lado, Hudson et. al. (2012), que mide la calidad institucional (corrupción, la ineficiencia de las instituciones públicas), desempleo, impuestos, y variables propias de la gestión de la empresa, concluye que la economía informal está influenciada principalmente por el factor institucional.

Desde otro punto de vista, Vu (2014) y William & Shahid (2016) consideran que el tamaño de la economía informal depende de la brecha que existe entre lo legal y lo legítimo, argumentan que si se reduce esta brecha se lograría disminuir el tamaño de la informalidad empresarial y establecen que la corrupción disminuye el desempeño de las instituciones y genera un aumento de los niveles de informalidad, los autores establecen que se deben realizar más estudios empíricos que analicen los factores institucionales incluyendo la corrupción.

Por otro lado, Collins et. al (2016) encuentra evidencia que la corrupción afecta negativamente el emprendimiento productivo y positivamente el espíritu empresarial no productivo.

En función a los argumentos planteados se formula la siguiente hipótesis:

H1: La percepción del emprendedor de un mayor nivel de corrupción en las instituciones gubernamentales formales genera un mayor nivel de informalidad en las micro y pequeñas empresas.

- **Percepción de Burocracia**

Stiglitz (2003) en su teoría de la Economía pública, establece que existen razones por las cuales las empresas públicas son menos eficientes que las empresas privadas porque depende de los incentivos organizativos y de las restricciones que existen, generalmente los organismos públicos tienen menos incentivos a ser eficientes y responden elevando el precio de sus servicio (sobornos), siendo los mismo funcionarios públicos los que actúan en beneficio propio y no del interés del ciudadano a la cual prestan el servicio, esto se resume en la teoría de la agencia desarrollada por Ross (1973) donde existen problemas en que el agente cumpla

lo que le asigna el principal, dado que en el sector público es difícil establecer incentivos por las restricciones en las cuales los organismos públicos pueden compensar a sus trabajadores.

La burocracia consiste en el conjunto de trámites administrativos que se deben de seguir para lograr la formalización, que de acuerdo a De Soto (1989) y Council Small Business, (2004), es una barrera para lograr la formalización. Los procesos y procedimientos administrativos implican costos, tiempo (visita a diferentes instituciones públicas) que si se simplifican fomentaría la formalización empresarial (Williams & Renooy 2013), además bajo la teoría de los costos de transacción de Coase (1994) y la teoría de Williamson (1985), las empresas deben buscar disminuir estos costos de transacción para ser eficientes, pero no sucede cuando existe burocracia.

Los diversos trabajos de investigación han mostrado evidencia de como contribuye la simplificación administrativa a la formalización, así tenemos de Mckenzie & Woodruffs (2006) quienes analizan a las microempresas de México y determina que los emprendedores optan por la informalidad por los excesivos costos en el registro de la empresa y consideran a la formalidad irrelevante para su crecimiento. Más adelante Fajnzylber et. al. (2011) evalúa el efecto que tiene el programa de simplificación de impuestos a las micro empresas de Brasil implementado por el gobierno a partir de noviembre del 1996 demostrando que las empresas que pasaron de la informalidad a la formalidad han mostrado mayores ingresos, mayor número de trabajadores, sin restarle importancia a las campañas de orientación e información; sin embargo, De Mel et. al. (2013) realiza un modelo de impacto a empresas informales en Sri Lanka dividido en cuatro grupos de tratamientos, otorgándoles diferentes montos de dinero y después de 15 meses se demostró que sólo las empresas que habían recibido mayor monto de

dinero a los costos de los trámites de la formalización lograron pasar de ser informales a formales, el autor recomienda que el gobierno debe ser el ente que facilite la formalización con la simplificación administrativa.

De acuerdo al informe del International Finance Corporation (2010) donde se publica los resultados obtenidos de la encuesta del Banco Mundial realizada a los empresarios en Perú en el año 2010 para medir el entorno empresarial, se establece que son 47 días en promedio que se demora un emprendedor en obtener la licencia de operación, además el World Bank Group (2018) establece que el marco regulatorio hacia los negocios ha cambiado en los últimos años debido a que muchos países han realizado innovaciones tecnológicas para reducir la burocracia e incrementar la transparencia de la información, con una muestra de 190 países a nivel mundial se evalúa la facilidad de hacer negocios teniendo en cuenta 11 áreas de regulación (evalúa el nivel de burocracia en cada país), siendo Perú el que ocupa el puesto 58 en el año 2018.

En función a los argumentos planteados se formula la siguiente hipótesis:

H2: La percepción del emprendedor de un mayor nivel de burocracia en las instituciones gubernamentales formales genera un mayor nivel de informalidad en las micro y pequeñas empresas.

- **Percepción de justicia en el sistema tributario**

Tyler (1990), establece que el cumplimiento de las leyes a través de las instituciones formales, esta vinculado a la percepción de justicia, es decir, si las personas han sido tratados con respeto, con justicia e imparcialidad entonces confían en la institución y estarán más

dispuestos a cumplir la ley. La teoría de la disuasión, establece que los individuos cumplen la ley en función a los beneficios, castigos, amenazas de la autoridad, mientras que la teoría acomodativa consiste en otorgar incentivos para cumplir la ley (Murphy 2005).

Por otro lado, Adams (1965) desarrolla la teoría de la equidad orientada a elaborar juicios de justicia en base a una perspectiva psicológica y evaluando si la persona ha sido tratada con justicia, tomando en cuenta el esfuerzo empleado y los resultados obtenidos. Dentro de la literatura de la justicia organizacional existe la justicia distributiva desarrollada por Leventhal (1976) que toma como base la teoría de la equidad que es la base del diseño de un sistema tributario, que para que sea exitoso se debe tener en cuenta el cumplimiento de cinco principios dentro de los cuales se menciona el de ser justo; existe una equidad horizontal, cuando los individuos que son semejantes reciben el mismo trato (no existe discriminación), y una equidad vertical, cuando aquellos individuos que tienen mejores condiciones que otros deben de pagar más impuestos (Stiglitz 2003).

Con respecto a las investigaciones empíricas que analizan la informalidad, muchas de ellas comúnmente la relacionan con el aspecto impositivo, además de la calidad institucional que regula el pago de impuestos, tal como lo mencionan Loayza (1997), Cebula (1997) y Friedman et. al. (2000); pero de manera más extensa fue De Soto (1989) quien establece que la formalización de las empresas depende de los costos que tienen que asumir (impuestos, trámites, tiempo, etc.).

La corriente de investigadores que establece que la decisión del emprendedor de ser informal se debe a una decisión voluntaria debido a las altas tasas de impuestos, aquí tenemos las investigaciones realizadas por Ahmed & Ahmed (1995) y de Arby (2010) quienes realizan un

análisis del efecto de las tasas impositivas sobre el bienestar de la economía; mientras que Williams et. al. (2016) considera que al existir elevados impuestos, corrupción del sector público, burocracia, sobreregulación, resentimiento hacia el gobierno debido a una falta de justicia procesal y redistribución, y a la existencia de vacíos legales en las instituciones formales; todo esto influye en la decisión del empresario al determinar sus niveles o grados de informalidad.

.En función a los argumentos anteriores se plantea de la siguiente hipótesis:

H3: La percepción del emprendedor de que el sistema tributario es justo genera un menor nivel de informalidad de las micro y pequeñas empresas.

4. METODO DE INVESTIGACIÓN

En esta sección se presenta el proceso metodológico que se realizara en la investigación, partiendo desde las formas de recolección de información, el procesamiento de los datos después de definir el tamaño muestral, las variables y las escalas de medición de las variables, y finalmente presentar las futuras investigaciones y sus limitaciones.

4.1. Diseño general de la Investigación

El estudio que se realizará para cumplir con los objetivos propuestos y demostrar las hipótesis planteadas, es cuantitativo, de corte transversal basado en un enfoque positivista, que busca analizar el efecto que tiene la percepción de confianza en las instituciones gubernamentales formales (corrupción, burocracia y justicia) sobre los niveles de informalidad empresarial.

Se plantea el diseño de un estudio transversal porque nos permite acercarnos al fenómeno que queremos estudiar en un punto en el tiempo, dado que las percepciones que forma el empresario se basa en sus sentimientos, experiencias, entorno más cercano, que pueden estar influenciadas por factores políticos, económicos, sociales, y que no es posible de controlar en el estudio, es por eso que el levantamiento de la información se realizará en un momento en el tiempo en el cual la situación económica es estable. Un estudio longitudinal es bastante difícil de realizar y dado que no es el objetivo de la investigación evaluar los cambios de las percepciones en el empresario, no es conveniente realizarlo.

El instrumento que se va utilizar para recopilar la información, es una encuesta dirigida al que toma decisiones en la micro y pequeña empresa (emprendedor o empresario) que son informales o que tienen algún grado de informalidad. Las escalas a utilizar para identificar el constructo de confianza en las instituciones gubernamentales formales, que tiene tres dimensiones: percepción de corrupción, percepción de burocracia y percepción de justicia, serán aquellas que han sido validadas por la literatura. El tratamiento de la información se realizará primero a través de un análisis factorial exploratorio para confirmar la validez interna de los constructos y luego se realizará un análisis factorial confirmatorio, se estimará un modelo de ecuaciones estructurales utilizando el software Mplus, para poder contrastar las hipótesis planteadas en la presente investigación.

La literatura sobre el tema de informalidad muestra diversos tratamientos metodológicos, algunos utilizan base de datos secundarias que son diseñadas y elaboradas por entidades gubernamentales que son ajenas al estudio (Vu, 2014; La Porta & Shleifer 2014), otras investigaciones se basan en

datos primarios donde es el investigador quien diseña la encuesta en función a los objetivos que busca cumplir; estudios de esta naturaleza tenemos a Williams & Shahid (2016), Williams et. al. (2016).

4.2. Descripción de la muestra

La muestra tiene como unidad de análisis a los micro y pequeños empresarios peruanos, que tienen diferentes grados de informalidad, incluyendo desde los que son completamente informales (no tienen ningún registro) hasta los que cumplen parcialmente con los requisitos legales basándonos en la definición de empresa informal de Hussmanns (2005), además los sectores de mayor participación empresarial, son comercio y servicio que representan el 85.4% del total de micro y pequeñas empresas (Ministerio de la Producción, 2015); sin embargo, al no existir barreras a la entrada y salida en este tipo de negocios debido a los menores niveles de inversión en capital de trabajo e infraestructura, es mayor la tendencia que tienen los emprendedores en operar en un entorno informal, tal como lo mencionada Lucas (1978); Hopenhay (1992) y Autio & Fu (2014), asimismo William et. al. (2016) considera que se debe estudiar aquellos sectores donde existe mayor tendencia a la informalidad y tomando en cuenta que la informalidad empresarial en Perú ha aumentado en los últimos años, llegando a representar tasas superiores al 60% del tejido empresarial y siendo los sectores de comercio y servicio que han mostrado mayor crecimiento en los últimos cinco años, en esta propuesta de investigación se centrara en el estudio de estos sectores.

Tomando en cuenta la teoría de la empresarialidad de Kantis et. al. (2002) quienes establecen que existe un periodo promedio de tres años que le toma al emprendedor en poder conocer la gestión

del negocio y es después de este periodo que se tiene la capacidad de emprender y desarrollar empresas formales para lograr un mayor dinamismo, de lo contrario es muy probable que fracase; siendo el objetivo de estudio analizar si la percepción de confianza del emprendedor determina su nivel de informalidad, en este estudio no incorpora el estudio empresas en su etapa de inicio, sino empresas donde el emprendedor voluntariamente toma la decisión de operar en algún nivel de informalidad empresarial, por lo tanto, se tomará en cuenta aquellas micro y pequeñas empresas que tienen más de tres años de operación.

En Perú, no existe un registro del total de empresas informales, solamente existe el listado de empresas formales que han sido registradas ante los órganos regulatorios es decir ante la Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT) quien establece que al año 2016 existen 2 124 280 micro y pequeñas empresas a nivel nacional, pero de acuerdo a estimaciones del Ministerio de la Producción (fuente oficial en Perú) y del Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) existen alrededor de 6´600,000 micro y pequeñas empresas informales, cifra que es contrastado por la Cámara de Comercio de Lima que utilizando el indicador de Densidad Empresarial (DE) elaborado por el INEI informo que al 2015 por cada empresa formal registrada existen dos empresas informales, siendo los sectores con mayor concentración de negocios informales los sectores de servicio y comercio. Se establece que el tamaño de la muestra debe ser representativa al tamaño de la población y tomando en cuenta el concepto de Densidad Empresarial para cada región, que indica el número de empresas que existen por cada 1000 habitantes, se tiene que las regiones con mayor DE son Madre de Dios, Lima, Tacna, Arequipa, Moquegua y Tumbes, se busca obtener la mayor cantidad de encuestas que nos permita cuantificar diferentes niveles de informalidad empresarial, es así que se define un mínimo

de 400 encuestas a realizar considerando que el 70% de la muestra presenta algún nivel de informalidad empresarial (William, et. al. 2016). Es importante mencionar que las encuestas que se han realizado en Perú por el INEI tiene como unidad de análisis a la micro y pequeña empresa formal (que tienen un registro tributario), no existe un estudio dirigido al sector informal, es por eso que existe limitaciones sobre el marco muestral, pero que esta investigación contribuye a llenar este vacío para poder estudiar los determinantes de los niveles de la informalidad empresarial. El estudio se realizará en las seis ciudades con mayor participación DE a nivel nacional y se ha distribuido el número de encuesta a realizar en cada ciudad o región de acuerdo a su participación de esta manera se tiene una distribución uniforme, tal como se presenta en la tabla 1.

Tabla 1: Distribución de la muestra en las ciudades con mayor densidad empresarial

Tamaño Muestral			400
Región	DE	%	Muestra
Madre de Dios	106	20%	80
Lima	100	19%	75
Tacna	95	18%	71
Arequipa	88	17%	66
Moquegua	73	14%	55
Tumbes	70	13%	53
Total	532	100%	400

Fuente: INEI 2015

Se realizará una línea base del total de empresas ubicadas en cada región donde existen mayor movimiento empresarial (empresas informales) y se aplicará un estudio piloto a 30 micro y pequeñas empresas para validar el cuestionario. Como la unidad de análisis es la micro y pequeña empresa informal o que tiene algún grado de informalidad y que es dirigida por un emprendedor, se tendrá en cuenta el marco legal establecido en Perú que establece, según ley N° 30056, publicada

en el año 2008, que la mype es aquella que registran ventas anuales menores a 1700 Unidades Impositivas Tributarias (UIT's) que al año 2018 equivale a 7'055,000 nuevos soles, y para ser formal deben tener un registro de pago de impuestos (registradas ante el organismo recaudador de impuestos – SUNAT), registrar a sus trabajadores en planilla y otorgarles seguridad social, además de cumplir con los registros y licencias exigidos por la municipalidad. Se tendrá en cuenta el tema cultural en cada país y/o ciudad, siendo necesario adaptar los instrumentos a la realidad peruana.

4.3. Descripción de las variables

De acuerdo a lo señalado en la literatura, se trabajará con tres dimensiones que explican el constructo de confianza en las instituciones gubernamentales formales, estas son: percepción de la corrupción; percepción de burocracia; y percepción de justicia; se considera como variables de control; el sexo, la edad de la empresa, edad del empresario, grado de instrucción; número de trabajadores, el sector, financiamiento, ventas y la moralidad tributaria. La variable dependiente es el nivel de informalidad de la micro y pequeña empresa, para la cual se elaborará un índice que tiene cuatro valores que miden el cumplimiento del marco legal para considerarse una empresa formal en Perú. Se utilizarán medidas y escalas que han sido validadas en la literatura, específicamente tenemos: para medir los niveles de informalidad se utilizara la escala de Williams et. al. (2016), para medir la percepción de corrupción Williams y Shahid (2016) y Country Profile 2010 del banco mundial, para medir la percepción de burocracia y justicia se utilizará Sustainable Governance Indicators 2016 de Bertelsman Stiftung; y el Business Environment and Enterprise Performance Survey del Mundial (2010) para Surveys Perú; en el caso de las variables de control se utilizará la escala de Williams et. al. (2106).

- Variable dependiente: niveles de informalidad empresarial

Para poder determinar el índice que mide los niveles de informalidad en las micro y pequeñas empresas se utilizará la escala que ha sido validada por la literatura, (De Castro et. al 2014 y William et. al 2016) donde se basa en la definición conceptual de lo que se considera una empresa informal dado por Hussmanns (2005). Este índice considera cuatro niveles de informalidad dependiendo del grado de cumplimiento de los requisitos exigidos por el gobierno para ser considerado una empresa formal que son: estado legal, registro de impuestos y el registro de cuentas. Los niveles de informalidad son: el nivel 0 pertenece aquellas empresas que cumplen con las normas legales, es decir son empresas formales; el nivel 1 que muestra una informalidad leve, son aquellas empresas que cumplen con al menos dos requisitos legales; el nivel 2 que es una informalidad moderada, aquellas empresas que solo cumplen con un requisito legal y el nivel 3 que son las empresas informales, aquellas que no cumplen con ningún requisito legal (tabla N 2).

Tabla 2: Índice de los niveles de informalidad empresarial

Niveles de Informalidad	Índice	Estado legal (P. jurídica)	Registro de impuestos	Registro de cuentas
Informalidad total	3	No	No	No
Informalidad Moderada	2			
Opción 1		Si	No	No
Opción 2		No	SI	No
Opción 3		No	No	Si
Informalidad leve	1			
Opción 1		Si	Si	No
Opción 2		No	Si	Si
Opción 3		Si	No	Si
Formal	0	Si	SI	SI

Fuente: Williams et.al. (2016)

Para el presente estudio, tomando como referencia la escala de Williams et. al. (2016), no se evaluarán las empresas formales que cumplen con todos los requisitos exigidos para ser consideradas como tal, para el caso peruano y tomando en cuenta la definición de Hussmanns (2005) se incluye el estudio de micro y pequeñas empresas que son informales (no tienen ningún registro ante las instituciones gubernamentales formales) y aquellas que tienen algún grado de informalidad que incluye las empresas que operan como persona natural, sin una constitución legal o personería jurídica donde no se puede separar las actividades de la empresas y de la familia, asimismo no llevan cuentas o registros, y/o no cumplen algún requisito legal para considerarse empresa formal. Tomando en cuenta los resultados obtenidos de la encuesta EMYPE (Encuesta de la micro y pequeña empresa realizada por el INEI en el año 2011, 2012 y 2013) que se realizó a mypes que tienen un registro tributario, se tiene que el 70% de mypes tiene algún grado de informalidad, pero no tenemos indicadores que establezcan la participación de mypes por nivel de informalidad dado que es un tema que no ha sido aún estudiado en la literatura.

Esta escala presenta validez y confiabilidad porque permite categorizar el nivel de informalidad sin limitar y sesgar la informalidad a un solo rubro que puede ser la informalidad tributaria que tiene que ver con el hecho de solo registrarse ante el organismo que regula el pago de impuestos tal como lo considera Perry et. al. (2007), Cárdenas (2009), Di Giannatale et. al. (2008), Stevenson & Wolfers (2011), pero De Castro et. al. (2014) y William et. al (2016) consideran que es mejor evaluar los diferentes niveles o grados de informalidad porque las políticas que se infieren de los estudios realizados son diferentes dependiendo del nivel de informalidad que se está evaluando.

Para construir este índice que mide los niveles de informalidad se realizaron las siguientes preguntas:

- a) Estado de constitución de la empresa: que puede ser persona natural, persona jurídica, ninguna de las anteriores.
 - b) La empresa tiene algún registro tributario. Si; No
 - c) La empresa tiene las siguientes licencias: licencia municipal; licencias sectoriales; DIGESA; Indeci.
 - d) La empresa tiene al menos un trabajador inscritos en planilla: Si; No.
 - e) La empresa tiene registro de las cuentas de la empresa: Si, No.
- Variables independientes: percepción de corrupción, percepción de burocracia y percepción de justicia

En cuanto a la percepción de corrupción, existen investigación realizadas por Newton & Norris (1999); Dreher et. al. (2005); Mckenzie & Woodruff (2006); Hudson et. al (2012) que establecen que la falta de confianza en los empresarios se genera por la ineficiencia de las instituciones públicas, utilizando Country Policy and institutional Assessment (CPIA) African Devolpment Bank Groups, que fue tomado como referencia en el estudio de Rose-Ackerman et., al., (2016) para el análisis de la corrupción en el sector público, que miden a través de seis preguntas en una escala del 1 al 6 donde 1 es nunca y 6 es siempre:

- 1.- Los mecanismos legales, políticos, evitan efectivamente que los funcionarios públicos abusen de sus puestos.

- 2.- Los funcionarios públicos usan sus posiciones para obtener beneficios personales y aceptan sobornos abiertamente.
- 3.- Los puestos en la legislatura y los cargos en el servicio civil a menudo se compran y venden.
- 4.- La implementación de leyes y políticas está distorsionada por la corrupción, y los recursos presupuestados para los servicios públicos se desvían para obtener beneficios privados.
- 5.- Los funcionarios electos y otros funcionarios públicos a menudo tienen intereses privados que entran en conflicto con sus deberes profesionales.
- 6.- ¿Ha pagado un soborno en alguna de las siguientes instituciones públicas?
 - a) Poder judicial
 - b) SUNAT
 - c) Ministerio de trabajo
 - d) Municipalidad
 - e) Policía

En el estudio realizado por Williams et. al. (2016), el autor mide la percepción de la corrupción a través de una variable dicotómica obtenida de la respuesta a la siguiente pregunta: “¿la razón principal para no registrar mi negocio es porque considero que el sistema de registro es corrupto?”. Si o No. El presente trabajo de investigación utilizara el esquema de medición propuesto por Williams.

Para medir la percepción de burocracia, y de acuerdo a la revisión de la literatura, se utiliza dos preguntas que se miden en una escala del 1 al 10, de acuerdo a la escala utilizada por

Sustainable Governance Indicators 2016 de Bertelsman Stiftung, las preguntas que se realizarán son las siguientes:

1.- ¿Con qué eficacia los ministerios nacionales y subnacionales supervisan las actividades de las burocracias / ejecutivo agencias con respecto a la implementación de sus servicios?

a) Los ministerios monitorean efectivamente las actividades de implementación de todas las burocracias / agencias ejecutivas. 10- 9

b) Los ministerios monitorean las actividades de implementación de la mayoría de las burocracias / agencias ejecutivas. 8- 7- 6

c) Los ministerios monitorean las actividades de implementación de algunas burocracias / agencias ejecutivas. 5 -4 - 3

d) Los ministerios no supervisan las actividades de implementación de burocracias / agencias ejecutivas. 2 -1

2.- Considera que el actual trámite que se realiza en las siguientes instituciones son rápidos y efectivos. Considere una escala del 1 al 10, donde 1 es nunca y 10 es siempre

a) Poder judicial

b) SUNAT

c) Ministerio de trabajo

d) Municipalidad

e) Policía

Por último, para medir la percepción de justicia en el sistema tributario se utiliza dos preguntas que se miden en una escala del 1 al 10, las preguntas que se realizaron son las siguientes (Sustainable Governance Indicators 2016 de Bertelsman Stiftung) utilizado en el trabajo Portal (2016) para el análisis de la justicia:

1.- ¿En qué medida la política tributaria logra objetivos de equidad, competitividad generación de suficientes ingresos públicos?

a) La política de impuestos alcanza completamente los objetivos. 10 - 9

b) La política tributaria logra en gran medida los objetivos. 8- 7- 6

c) La política tributaria logra parcialmente los objetivos. 5 -4- 3

d) La política tributaria no logra los objetivos en absoluto. 1-2

2.- Cree usted que la actual estructura de pago de impuesto es justo, (donde 1 es absolutamente en desacuerdo y 10 es completamente de acuerdo).

- Variables de control:

La revisión de la literatura establece que existen muchas investigaciones que han analizado que las características propias del empresario y de la empresa influyen en su decisión de ser más o menos informal, es así que tenemos a De Castro et. al. (2014); William & Shahid (2016); William et. al. (2016).

Se considera que las variables de control referidas a las características de la empresa que influyen en los niveles de informalidad empresarial a las siguientes:

Edad de la empresa: mide la experiencia que tiene el empresario en el negocio y su relación es negativa, es decir a mayor edad de la empresa menor nivel de informalidad. Número de trabajadores: se ha encontrado evidencia que a mayor número de trabajadores menor nivel de informalidad. Sector: se ha demostrado que las empresas del sector manufactura son más informales a comparación de otros sectores, aunque no se tiene evidencia del sector comercio y servicio como afecta los niveles los niveles de informalidad, se incorpora en el estudio esta variable. Acceso al financiamiento, es una variable que determina si la empresa accede a un financiamiento formal, la literatura muestra que aquellas empresas con mayores fuentes de financiamiento son las más formales. Ventas: el nivel de ingresos influye en los niveles de informalidad dado que se ha demostrado una relación negativa.

Se considera como variables de control referidas a las características del emprendedor que influyen en los niveles de informalidad a las siguientes:

Sexo: se ha encontrado evidencia que las mujeres tienden a ser más informales a comparación de los hombres. Edad del empresario: se dice que los empresarios con mayor edad son menos informales. Grado de educación: los empresarios con mayor nivel de educación son los más formales. Moralidad tributaria: que refleja la opinión del empresario con respecto a operar en la informalidad. A continuación, se presenta en la tabla 1 y 2 la definición de las variables a estudiar.

Tabla 3: Definición de variables a estudiar

Variable dependiente	Definición	Autores
Niveles de informalidad empresarial	Variable categorica que toma el valor de 0 si la empresa es formal y cumple con todos los requisitos legales; es igual a 1, si la empresa tiene una informalidad leve (no cumple con un requisito legal); es igual a 2, si la empresa tiene una informalidad moderada (no cumple con dos requisitos legales); y es igual a 3, si la empresa tiene una informalidad alta (no cumple con ningún requisito legal).	Hussmanns (2005); De Castro et. al. (2014); Williams & Shahid (2016); Williams et. al. (2016).
VARIABLES INDEPENDIENTES: Dimensiones de la percepción de confianza	Definición	Autores
Percepción de corrupción en las instituciones públicas	La percepción de corrupción es el acto de oportunismo y dolo que trasgrede los principios éticos y las normas legales	Johnson et. al. (2000); Dreher et. al. (2005); Wallace & Latcheva (2006); Stevenson & Wolfers (2011); Hudson et. al. (2012).
Percepción de burocracia en las instituciones públicas	La percepción de burocracia es el conjunto de trámites administración que exigen las instituciones públicas para formalizarse	Dreher et. al. (2005); Mackenzie & Woodruff (2006).; Wallace & Latcheva (2006); Torgler & Schneider (2009); Stevenson & Wolfers (2011).
Percepción de justicia del sistema tributario	La percepción de justicia es la forma de realizar juicios de valor en la obtención de un resultado que debe ser consistente con los objetivos planteados	Murphy (2005); Ishengoma & Kappel (2006); Wallace & Latcheva (2006); Stevenson & Wolfers (2011); Autio & Fu (2014).

Fuente: Elaboración propia

Tabla 4: Definición de las variables de control

Variables de control	Definición	Autores
Sexo (-)	Variable categórica dicotómica, Femenino = 1, Masculino = 0	De Paula & Cheinkman (2006); Williams (2006); Cardenas & Rozo (2009); La Porta & Shleifer (2014); Autio & Fu (2014); Williams & Shahid (2016); Williams et.al. (2016).
Edad del empresario (-)	Variable cuantitativa que muestra el número de años que tiene la persona que dirige la empresa	
Edad de la empresa (-)	Variable cuantitativa que muestra el número de años de funcionamiento de la empresa, que es independiente a la constitución legal.	
Nivel de educación del empresario (-)	Variable categórica, Toma el valor de 1 = Sin estudios; 2 = Primaria; 3 = Secundaria; 4= Superior.	
N° de trabajadores (-)	Variable cuantitativa, se considera los trabajadores remunerados y no remunerados (familiares)	
Sector	Variable categorica dicotómica. Comercio = 1; Servicios = 0	
Financiamiento (-)	Variable categorica dicotómica. Si la empresa accede a financiamiento de instituciones financieras = 1; de lo contrario = 0	
Ventas (-)	Variable cuantitativa que refleja el volumen de ventas mensuales expresada en nuevos soles	
Moralidad tributaria (-)	Variable categorica que toma tres valores: 1 si el emprendedor cree que es altamente aceptable operar informalmente, 2 si la opinión es aceptable para operar informalmente y 3 si cree que no es aceptable	

Fuente: Elaboración propia

4.4. Metodología

La realización del trabajo de levantamiento de información se realizará siguiendo el procedimiento realizado por William et. al. (2016), y dado que los instrumentos de medición se han obtenido de referencias aplicadas en otros países y no se ha encontrado referencias sobre su uso en la población peruana, se tendrá que pasar por un proceso de adaptación y equivalencia de términos y de instituciones para que nos permite medir el constructo deseado. Para ellos se validará con expertos los cuestionarios a realizar y se prevé un estudio piloto de al menos 30 micro y pequeñas empresas

que nos permitirá ajustar los términos y la métrica de la versión original para poder validar la nueva versión del instrumento (Muñiz et. al. 2013). Para la disminución del sesgo de autoselección se utilizará un muestreo estratificado espacialmente para micro y pequeños empresarios dentro de cada ciudad (Adom & Williams, 2012; Williams & Gurtoo, 2012; William et.al, 2016), esto nos genera un marco de muestreo con muchos datos heterogéneos de los tipos de empresas de diversos sectores en una amplia variedad de zonas que nos proporcionan sus razones para tener algún nivel de informalidad en sus negocios. Minimizamos el riesgo de la no respuesta dado que se realizará una encuesta cara a cara con el empresario en su negocio, primero preguntándole su deseo voluntario de poder participar en este estudio y de verificar que la empresa cumple con los requisitos para el presente estudio, (de lo contrario se procede a la selección sistemática de otra empresa); si el empresario en el momento de la visita no se encuentra, se regresará en otro horario.

La encuesta es anónima. El proceso de desarrollo de la encuesta es primero: conocer sus características sociodemográficas de la empresa y del empresario, como la edad del empresario, sexo, sector, años de la empresa, educación, ventas, acceso al financiamiento, luego se preguntará temas relacionados a la empresa con respecto al cumplimiento de los registros exigidos por ley, por último, las preguntas más sensibles sobre la percepción que tiene sobre la confianza en las instituciones públicas.

La confiabilidad de los instrumentos se realiza al utilizar escalas que ya han sido validadas por la literatura y después de realizar un análisis confirmatorio se procederá a calcular el alfa de Cronbach para medir la confiabilidad de los constructos y la varianza promedio para la validez convergente

(Kerlinger & Lee, 2000). Dado que el estudio solo se realiza en un determinado país no tenemos validez externa.

El análisis de los datos obtenidos a través de la encuesta y después de la validar la confiabilidad de los constructos pasamos de realizar un análisis exploratorio a un análisis confirmatorio para poder estimar el modelo teórico propuesto a través de ecuaciones estructurales y poder validar las hipótesis planteadas, se utilizará el software SPSS y el Mplus.

5. CONCLUSIONES Y FUTURAS LÍNEAS DE INVESTIGACIÓN

El estudio de la percepción de confianza del emprendedor en las instituciones públicas, medidas a través de su desempeño, y como ésta influye en su decisión de ser más o menos informal es el objetivo de la presente investigación, donde se trata de contribuir a nivel teórico y empírico en el estudio de los determinantes de la informalidad empresarial, aplicado a un grupo de micro y pequeñas peruanas. Son diversas las teorías que sustentan la investigación, pero es la teoría institucional (legitimidad y equidad) la que da soporte a la conducta racional que tiene el emprendedor de decidir por algún nivel de informalidad. Los estudios realizados sobre la informalidad empresarial son variados, teniendo en cuenta diferentes argumentos que van desde la definición de una empresa informal, hasta la conducta psicológica del emprendedor en decidir actuar en un entorno informal; en los últimos años, los estudios se han dirigido a darla una mayor importancia al enfoque de percepciones que lleva a definir el comportamiento del emprendedor.

En esta investigación se espera contrastar las hipótesis planteadas: un menor nivel de percepción de corrupción y burocracia en las instituciones públicas por parte del emprendedor, disminuye los

niveles de informalidad, asimismo si percibe el emprendedor que el sistema tributario es justo genera una disminución de los niveles de informalidad empresarial. Para lograr demostrar estas hipótesis se realizará un estudio de corte transversal aplicado a 385 micro y pequeñas empresas peruanas que pertenecen al sector comercio y servicios, y que se encuentran ubicadas en cuatro ciudades que tienen mayor participación empresarial. A través de una encuesta que incluye las escalas que han sido validadas por la literatura se espera obtener la información para luego estimar un modelo de ecuaciones estructurales que validarán las hipótesis para posteriormente poder realizar propuestas que logren disminuir los altos de niveles de informalidad que existen actualmente en Perú.

Las limitaciones que tiene el estudio y que nos brindan argumentos para futuras líneas de investigación son:

- Es un estudio de corte transversal, que mide los resultados en base a un punto determinado en el tiempo, aunque se considera una limitación es importante definir el momento que se aplica la encuesta porque las percepciones que tiene el emprendedor puede estar influenciado por periodos electorales, cambios políticos, crisis económicas, recesión. Se sugiere contrastar los resultados en varios momentos en el tiempo (estudio longitudinal).
- No es posible la generalización del estudio con los resultados encontrados, debido a que se centra en una realidad específica de cuatro ciudades y se trabajara con una muestra representativa de la población de micro y pequeñas empresas, lo que no incluye el hecho de conocer si el modelo se cumple en otras ciudades o países, con otras costumbres y tradiciones tales como las ciudades ubicadas en la sierra o zonas rurales donde no se percibe la presencia de instituciones públicas, que regulan o establecen las normas de

funcionamiento de las pequeñas empresa, por lo tanto este estudio carece de validez externa.

- El estudio está dirigido solo al análisis de las micro y pequeñas empresas del sector servicios y de comercio, la cual debería ampliarse el estudio a otros sectores empresariales.
- Se pueden incluir otras variables que influyen en los niveles de informalidad tales como: el riesgo percibido por parte del empresario, la conducta ética del empresario, el grado de influencia de las asociaciones o gremios empresariales al momento de decidir el empresario por el nivel de informalidad. Además de evaluar si este comportamiento es similar para empresas que se encuentran en etapa de inicio o sobrevivencia que no se ha incluido en el estudio.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Adams, J. S. (1965). Inequity in social exchange. In *Advances in experimental social psychology* (Vol. 2, pp. 267-299). Academic Press.
- Adom, K., & Williams, C. (2012). Evaluating the explanation for the informal economy in third world cities: Some evidence from Koforidua in the eastern region of Ghana. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 8(3), 309-324.
- Ahmed, M., & Ahmed, Q. (1995). Estimation of black economy of Pakistan through the monetary approach. *The Pakistan Development Review*, 4, 791-807.
- Amorós, J. E., Ciravegna, L., Mandakovic, V. and Stenholm, P. (2017) “Necessity or Opportunity? The Effects of State Fragility and Economic Development on Entrepreneurial Efforts” *Entrepreneurship Theory and Practice*.
- Arby, M. (2010). The size of the informal economy in Pakistan. Lahore: State Bank of Pakistan, Working paper N° 33.
- Autio, E., & Fu, K. (2014). Economic and political institutions and entry into formal and informal entrepreneurship. *Asian Pacific Management Journal*.
- Baumol W. (1990). Entrepreneurship: productive, unproductive, and destructive. *Journal of Political Economy* 98(5): 893–921.
- Beetham, D. (1991). Max Weber and the legitimacy of the modern state. *Analyse & Kritik*, 13(1), 34-45.
- Bellah, R. (1985). *Habits of the Heart*. Berkeley: University of California Press.
- Bickford, S. (1999). Reconfiguring pluralism: Identity and institutions in the illegalitarian polity. *American Journal of Political Science*, 43: 86–108.
- Bornstein, A. (2001). Border enforcement in daily life: Palestinian day laborers and entrepreneurs crossing the green line. *Human Organization*, 60: 298–307.

- Bottoms, A., & Tankebe, J. (2012). Beyond procedural justice: A dialogic approach to legitimacy in criminal justice. *The journal of criminal law and criminology*, 119-170.
- Castells, M., & Portes, A. (1989). World underneath: The origins, dynamics, and effects of the informal economy. In A. Portes, M. Castells, & L. A. Benton (Eds.), *The informal economy: Studies in advanced and less developed countries*: 11–37. Baltimore: Johns Hopkins University Press.
- Cárdenas, M. & Rozo, S. (2009) Informalidad empresarial en Colombia: Problemas y soluciones. *Desarrollo y Sociedad*, pp. 219-243.
- Cebula, R., (1997). 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, 1973–1994. *American Journal of Economics and Sociology*, 56, 73–186.
- Chickering, A. & Salahdine, M. (1991). *The Silent Revolution: The Informal Sector in Five Asian and Near Eastern Countries*. San Francisco: ICS Press.
- Coase, R. H. (1994). *La empresa, el mercado y la ley*.
- Coleman, J. (1990). *Foundations of Social Theory*, Cambridge: Belknap.
- Collins, J. D., McMullen, J. S., & Reutzell, C. R. (2016). Distributive justice, corruption, and entrepreneurial behavior. *Small Business Economics*, 47(4), 981-1006.
- Council, S. B. (2004). Informal economy. *Small Businesses in the informal economy: Making the transition to the formal economy. Evidence and key stakeholder opinion*.
- Dabla-Norris, E., Gradstein, M. & Inchauste, G. (2008). What Causes Firms to Hide Output? The Determinants of Informality. *Journal of Development Economics*, 85, 1–27.
- Davis, D., & Silver, B. (2004). Civil liberties vs. security: Public opinion in the context of the terrorist attacks on America. *American Journal of Political Science*, 48: 28 – 46.

- De Castro, J., Khavul, S., & Bruton, G. (2014). Shades of grey: How do informal firms navigate between macro and meso institutional environments?. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 8, 75-94.
- De Mel, S., McKenzie, D., & Woodruff, C. (2013). The demand for, and consequences of, formalization among informal firms in Sri Lanka. *American Economic Journal: Applied Economics*, 5(2), 122-50.
- De Paula, A.; Scheinkman, J. (2006). The informal sector. Penn Institute for Economic Research Working Paper 07-035. University of Pennsylvania.
- De Soto, H. (1989). *The Other Path: The Invisible Revolution in the Third World*. London: Tauris.
- Di Giannatale, S., G. Ramírez & R. Smith. (2008) “Análisis empírico simultáneo de los beneficios y el tamaño óptimo de las microempresas informales: evidencia para México”, *Centro de Investigación y Docencia Económica (CIDE)*, Documento de Trabajo N° 429.
- DiMaggio, P. & Powell, W. (1983). The iron cage revisited: Institutional isomorphism and collective rationality in organizational. *American Sociological Review* 48 (2), 147-160.
- Doh, J. P., Rodriguez, P., Uhlenbruck, K., Collins, J., & Eden, L. (2003). Coping with corruption in foreign markets. *The Academy of Management Executive*, 17(3), 114-127.
- Dowling, J., & Pfeffer, J. (1975). Organizational legitimacy: Social values and organizational behavior. *Pacific Sociological Review*, 18: 122–136.
- Dreher, A.; Kotsogiannis, CH. & McCorriston, S. (2005). How do institutions affect corruption and the shadow economy?. Discussion Paper, Exeter: University of Exeter.
- Dreher, A., & Schneider, F. (2010). Corruption and the shadow economy: an empirical analysis. *Public Choice*, 144(1-2), 215-238.
- Dunne, T.; Roberts, M. & Samuelson, L. (1989). Firm entry and postentry performance in the U.S. Chemical Industries. *Journal of Law and Economics*. 32: 233-271.

- Erikson, E. (1950). *Childhood and Society*. New York: Norton.
- Ericson, R. & Pakes, A. (1995). Markov-perfect Industry Dynamics: A Framework for Empirical Work. *Review of Economic Studies*, 62, 1: 53-82.
- Estrin, S., Korosteleva, J., & Mickiewicz, T. (2013). Which institutions encourage entrepreneurial growth aspirations?. *Journal of business venturing*, 28(4), 564-580.
- European Commission, (1998). Communication of the Commission on Undeclared Work.
- Fajnzylber, P., Maloney, W. F., & 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.
- Feige, E. (1990). Defining and estimating underground and informal economies: The new institutional economics approach. *World Development*, 18: 989–1002.
- Friedman, E., Johnson, S. Kaufmann, D., & Zoido, P. (2000). Dodging the grabbing hand: The determinants of unofficial activity in 69 countries. *Journal of Public Economics*, 76(3), 459-493.
- Gau, J. M., & Brunson, R. K. (2015). Procedural injustice, lost legitimacy, and self-help: Young males' adaptations to perceived unfairness in urban policing tactics. *Journal of Contemporary Criminal Justice*, 31(2), 132-150.
- Givon, M.; Mahajan, V.; Muller, E. (1995). Software piracy: Estimation of lost sales and the impact on software diffusion. *Journal of Marketing*. 59, 29-37.
- Gulyani, S., & Talukdar, D. (2010). "Inside informality: The links between poverty, microenterprises, and living conditions in Nairobi's slums". *World Development*, 38 (12), pp. 1710 – 26.
- Hannan, M. & Freeman, J. (1977). The population ecology of organizations. *American Journal of Sociology* 82 (5), 929-964.

- Hardin, R. (1996). Trustworthiness. *Ethics*. 107, 26-42.
- Harris, J., & Todaro, M. (1970). Migration, Unemployment, and Development: A Two-Sector Analysis. *American Economic Review*, 60(1), 126-142.
- Hopenhayn, H. (1992). Entry, exit and firm dynamics in long run equilibrium. *Econometrica*. 60: 1127-1150.
- Hudson, J., Williams, C., Orviska, M., & 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.
- Husmanns, R. (2005). Measuring the informal economy. From employment in the informal sector to informal employment. Genova: Policy Integration Department Bureau of Statistic International Labour Office. Working paper N° 53.
- Inglehart, R. & Abramson, P. (1994). Economic security and value change. *American Political Science Review*. 88, 336-354.
- ILO. (2011). Employment in the informal economy, Key Indicators of the Labour Market (KILM). 7th ed. Geneva: ILO.
- INEI (2017). Perú: Percepción ciudadana sobre gobernabilidad, democracia y confianza en las instituciones. INEI.
- International Labour Organization, (OIT-2002). Women and men in the informal economy: A statistical picture. Geneva: International Labour Organization.
- International Finance Corporation (2010). Perú Country Profile. Enterprises Survey. World Bank Group.
- Ishengoma, E. & Kappel, R. (2006). Economic growth and poverty: Does formalization of informal enterprises matter?. *GIGA working paper series*, 20.

- Jäckle, A., & Li, C. (2006). Firm dynamics and institutional participation: A case study on informality of micro enterprise in Perú. *Economic Development and Cultural Change*, 54(3), 557-578.
- Johnson, S.; Kaufman, D.; McMillan, J. & Woodruff, C. (2000). Why do firms hide? Bribes and unofficial activity after communism. *Journal of Public Economics* 76, 3, 495-520.
- Jovanovic, B. (1982). Selection and the Evolution of Industry. *Econometrica: Journal of the Econometric Society*, 649-670.
- Kantis, H.; Ishida, M.; & Komori, M. (2002). *Empresarialidad en economías emergentes: Creación y desarrollo de nuevas empresas en América Latina y el este de Asia*. New York: Banco Interamericano de Desarrollo.
- Kerlinger, F. N., & Lee, H. B. (2000). Survey research. *Foundations of behavioral research*, 599-619.
- La Porta, R., & Shleifer, A. (2008). The Unofficial Economy and Economic Development. *Brookings papers on Economic Activity*, Fall. 275-352.
- La Porta, R., & Shleifer, A. (2014). Informality and Development. *Journal of Economic Perspectives*. 28(3), 109-126.
- Leventhal, G. S. (1976). The Distribution of Rewards and Resources in Groups and Organizations¹. In *Advances in experimental social psychology* (Vol. 9, pp. 91-131). Academic Press.
- Loayza, N. (1997). The Economics of the Informal Sector: A Simple Model and Some Empirical Evidence from Latin America. Working paper N° 1727, World Bank, Washington, DC.
- Lucas, R. (1978). On the size distribution of business firms. *Bell Journal of Economics*. 9: 508-523.

- Mazumdar, D. (1983). Segmented labor markets in LDCs. *American Economic Review* 73 (2), 254-259.
- Maloney, W. (2004). Informality revisited. *World Development*, 32(7), 1159–1178.
- Mckenzie, D., & Woodruff, C. (2006). Do entry costs provide an empirical basis for poverty traps?. Evidence from Mexican microenterprises. *Economic Development and Cultural Changes*, 55, 3-42.
- McMullen, J., Bagby, R., & Palich, L. (2008). Economic freedom and the motivation to engage in entrepreneurial action. *Entrepreneurship: Theory & Practice*, 32(5), 975-895.
- Meglino, B. & Ravlin, E. (1998). Individual values in organizations: Concepts, controversies, and research. *Journal of Management*, 24: 351–389.
- Mickiewicz, T., Rebmann, A., Sauka, A. (2017). To pay or not to pay? Business owners' tax morale: testing a neo-institutional framework in a transition environment. *Journal Business Ethics*.
- Ministerio de la Producción., (2015). Anuario estadístico industrial Mipyme, y comercio interno, 2015.
- Mundial, B. (2010). Perú Country Profile 2010. Enterprise Surveys.
- Muñiz, J.; Elosua, P. & Hambleton, R. (2013). Directrices para la traducción y adaptación de los test. *Psicothema*, 25 (2), 151-157.
- Murphy, S. T., & Zajonc, R. B. (1993). Affect, cognition, and awareness: affective priming with optimal and suboptimal stimulus exposures. *Journal of personality and social psychology*, 64(5), 723.
- Murphy, K. (2005). Regulating More Effectively: The relationship between procedural justice, legitimacy, and tax non-compliance. *Journal of law and Society*, 32(4), 562-589.

- Newton, K. & Norris, P. (1999). Confidence in Public Institutions. Annual Meeting of the American Political Science Association, Harvard University.
- Nooteboom, B. (2006). Elements of a cognitive theory of the firm. In *Cognition and Economics* (pp. 145-175). Emerald Group Publishing Limited.
- North, D. (1990). Institutions, institutional change and economic performance. New York: Cambridge University Press.
- OECD. (2002). Measuring the non-observed economy. Paris OECD.
- Perry, G., William, E., Maloney, F., Arias, O., Fajnzylber, P., Mason, A., & Saavedra, J. (2007). Informality: Exit and Exclusion. Washington, DC. World Bank.
- Portal, M. (2016). Control interno e integridad: elementos necesarios para la gobernanza pública. *El Cotidiano*, (198).
- Rajman, R. 2001. Mexican immigrants and informal selfemployment in Chicago. *Human Organization*, 60: 47–55.
- Rauch, J. (1991). Modeling the Informal Sector Formally. *Journal of Development Economics*, 35(1), 33-47.
- Rodriguez, O., Siegel, D., Hilman, A., & Eden, L. (2006). Government corruption and the entry strategies of multinationals. *Academy of Management Review*, 30(2), 383-396.
- Rokeach, M. (1973). The nature of human values. New York: Free Press.
- Rose-Ackerman, S., & Palifka, B. J. (2016). *Corruption and government: Causes, consequences, and reform*. Cambridge university press.
- Ross, S. (1973). The economic theory of agency: The principal's problem. *American Economic Review*, 63(2), 134–139

- Rotberg, R. I. (2004). Strengthening governance: Ranking countries would help. *The Washington Quarterly*, 28(1), 71-81.
- Schneider, F. (2006). Shadow economies of 145 countries over the world: what do we really know?, presented at Hidden in plain sight: micro-economic measurement of the informal economies: challenges and opportunities. London.
- Schneider, F., & Williams, C. (2014). *The shadow economy*. London: Institute of Economic Affairs.
- Scott, W. (1989). The Adolescence of Institutional Theory. *Administrative science quarterly*, 493-511.
- Scott, W. (1995). *Institutions and organizations*. Newbury Park, CA: Sage.
- Scott, R. (2014). *Institutions and organizations* (4th ed.). Thousand Oaks: Sage.
- Schumpeter, J. A. (1912). 1934. *The theory of economic development*.
- Simon, H. A. (1972). Theories of bounded rationality. *Decision and organization*, 1(1), 161-176.
- Sobel, R. S. (2008). Testing Baumol: Institutional quality and the productivity of entrepreneurship. *Journal of Business Venturing*, 23(6), 641-655.
- Stevenson, B., & Wolfers, J. (2011). Trust in Public Institutions over the Business Cycle. *The American Economic Review*, 101 (3), 281-287.
- Stiglitz, J. E. (2003). *La economía del sector público* (Vol. 24). Antoni Bosch Editor.
- Suchman, M. (1995). Managing legitimacy: Strategic and institutional approaches. *Academy of Management Review*, 20: 571–610.
- Tankebe, J. (2009). Self-Help, Policing, and Procedural Justice: Ghanaian Vigilantism and the Rule of Law. *Law & Society Review*, 43(2), 245-270.

- Thapa, A. (2015). Determinants of microenterprise performance in Nepal. *Small Business Economics*, 45(3), 581-594.
- Torgler, B. & Schneider, F. (2009). The impact of tax morale and institutional quality on the shadow economy. *Journal of Economic Psychology*, 30, 2, 228-245.
- Tyler, T. (1990). Why people obey the law: Procedural justice, legitimacy, and compliance.
- Villar, M. (1994). Hindrances to the development of an ethnic economy among Mexican migrants. *Human Organization*, 53: 263–268.
- Vu, T. T. (2014). Institutional incongruence and the informal economy: An empirical analysis. In *European Public Choice Society Meeting, Cambridge*, available at: www.econ.cam.ac.uk/epcs2014/openconf/modules/request.php.
- Wagner, J. (1994). The post-entry performance of new small firms in German manufacturing industries. *Journal of Industrial Economics*, 42, 141-154.
- Wallace, C., & 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.
- Wallace, C. & Haerpfer, C. (1999). Corruption and Economic Development in Post-communist Central and Eastern Europe, HIS Working Paper.
- Weber, M. (1978). *Economy and society: An outline of interpretive sociology*. Berkeley: University of California Press.
- Webb, J., Tihanyi, L., Ireland, R., & Sirmon, D. (2009). You Say Illegal, I Say Legitimate: Entrepreneurship in the Informal Economy. *Academy of Management Review*, 34, (3), 492-510.
- Williams, C. & Gurtoo, A. (2012). Evaluating competing theories of street entrepreneurship: Some lesson from Bangalore, India. *International Entrepreneurship and Management Journal*, 8(4), 391-409.

- Williams, C. C., & Renooy, P. (2013). Tackling undeclared work in 27 European Union Member States and Norway: Approaches and measures since 2008.
- Williams, C., & Shahid, M. (2014). Informal Entrepreneurship and Institutional theory: Explaining the varying degrees of (in)formalization of entrepreneurs in Pakistan. *Entrepreneurship & Regional Development*, 28, 1-25.
- Williams, C., Shahid, M., & 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.
- Williamson, O., (1985). *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*. New York: Free Press.
- Williamson, O., (2000). The new institutional economics: taking stock, looking ahead. *Journal of economic literature*, 38(3), 595-613.
- World Bank Group. (2018). *World Development Indicators 2018*. World Bank.