

Revista de Ciencias Sociales

Factores determinantes de la formalización en microempresas: Evidencia comparativa en Perú

Tuesta Panduro, Juan Alfredo*
Arana Cárdenas, Sergio Martín**
Cachay Reyes, Lincoln Fritz***
Chang Saldaña, Jackie Frank****

Resumen

El estudio tuvo como objetivo analizar los factores y el comportamiento asociados a la formalización e informalidad en microempresas en Tingo María, Perú. Se desarrolló un diseño comparativo de campo con enfoque mixto, empleando técnicas cualitativas y cuantitativas. La muestra estuvo conformada por 300 microempresas, distribuidas equitativamente entre formales e informales, seleccionadas mediante muestreo no probabilístico por conveniencia. La recolección de datos se realizó mediante un cuestionario estructurado aplicado a ambos grupos. Los resultados evidencian diferencias significativas en variables clave como grado de instrucción, tamaño empresarial y percepción del sistema tributario. Las microempresas formales presentan mayores niveles de organización, empleo y capacidad de adaptación estratégica; mientras que las informales muestran mayor volatilidad y concentración en estructuras de baja escala. Asimismo, se identificó una relación significativa entre la condición de formalidad y la valoración del sistema fiscal ($p < 0.05$), evidenciando una percepción más crítica entre los contribuyentes formales. Se concluye que el crecimiento empresarial y el nivel educativo constituyen factores determinantes en la decisión de formalizarse, existiendo niveles críticos en variables como ventas y número de empleados que marcan la transición hacia la formalidad.

Palabras clave: Microempresas; formalización empresarial; informalidad; comportamiento empresarial; factores determinantes.

* Doctor en Gestión Pública y Gobernabilidad. Magister en Ciencias Económicas mención Finanzas. Licenciado en Administración. Docente Auxiliar en la Escuela Profesional de Ciencias Administrativas de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas en la Universidad Nacional Agraria de la Selva, Tingo María, Huánuco, Perú. Investigador Renacyt P0118424. E-mail: alfredo.tuesta@unas.edu.pe ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-1707-5143>

** Doctor en Gestión Pública y Gobernabilidad. Magister en Ciencias Económicas mención Proyectos de Inversión. Economista. Docente Auxiliar en la Escuela Profesional de Ciencias Económicas de la Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas en la Universidad Nacional Agraria de la Selva, Tingo María, Huánuco, Perú. E-mail: sergio.arana@unas.edu.pe ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-3023-1542>

*** Doctor en Gestión Empresarial. Magister en Gerencia Pública. Licenciado en Administración de Empresas. Docente Asociado en la Escuela Profesional de Ciencias Administrativas de la Facultad de Ciencias Administrativas, Económicas y Contables en la Universidad Nacional de Ucayali, Pucallpa, Ucayali, Perú. E-mail: lincoln_cachay@unu.edu.pe ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-1971-4818>

**** Doctor en Administración. Licenciado en Educación. Docente Auxiliar en la Escuela Profesional de Ciencias Administrativas de la Facultad de Ciencias Administrativas, Económicas y Contables en la Universidad Nacional de Ucayali, Pucallpa, Ucayali, Perú. E-mail: jackie_chang@unu.edu.pe ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-1260-6355>

Determinants of formalization in microenterprises: Comparative evidence in Peru

Abstract

This study aimed to analyze the factors and behaviors associated with formalization and informality in microenterprises in Tingo María, Peru. A comparative field study with a mixed-methods approach was developed, employing both qualitative and quantitative techniques. The sample consisted of 300 microenterprises, equally distributed between formal and informal businesses, selected using non-probability convenience sampling. Data collection was carried out using a structured questionnaire administered to both groups. The results show significant differences in key variables such as education level, business size, and perception of the tax system. Formal microenterprises exhibit higher levels of organization, employment, and strategic adaptability, while informal microenterprises show greater volatility and concentration in small-scale structures. Furthermore, a significant relationship was identified between formal status and the evaluation of the tax system ($p < 0.05$), demonstrating a more critical perception among formal taxpayers. It is concluded that business growth and educational level are determining factors in the decision to formalize, with critical levels in variables such as sales and number of employees marking the transition to formality.

Keywords: Microenterprises; business formalization; informality; business behavior; determining factors.

Introducción

Las microempresas constituyen un pilar esencial en el crecimiento económico y la generación de empleo en los países no industrializados, al representar más del 90% del tejido empresarial y actuar como mecanismos de inclusión productiva y movilidad social (Dvouletý et al., 2021; Aga et al., 2023).

En la literatura científica reciente, se refuerza esta evidencia al destacar que dichas unidades económicas no solo impulsan la dinámica productiva, sino que también desarrollan capacidades de adaptación organizacional y resiliencia empresarial frente a entornos inciertos, especialmente en economías con limitaciones estructurales, donde las microempresas informales desempeñan un papel crucial en la creación de empleo y la protección de los medios de vida, aunque enfrentan restricciones como baja productividad, limitado acceso a recursos y condiciones de vulnerabilidad asociadas a su estatus informal (Carrasco-Escalante et al., 2025; Lippe et al., 2025; Pérez-Campdesuñer et al., 2026).

Su contribución trasciende lo económico, pues también fortalece la cohesión territorial y la resiliencia comunitaria, especialmente en entornos donde la interacción y asimetría entre instituciones formales e informales condiciona el desarrollo de la actividad emprendedora y limita el funcionamiento de la economía formal (Williams y Vorley, 2015).

El otorgamiento del Premio Nobel de la Paz al microfinanciamiento constituyó un reconocimiento global a su relevancia como mecanismo para enfrentar la pobreza, al destacar que una paz sostenible solo es posible cuando las personas acceden a oportunidades reales de desarrollo económico, siendo el microcrédito una de las alternativas más directas. La evidencia científica ha respaldado esta premisa al demostrar que el acceso al microcrédito puede mejorar las condiciones económicas de los hogares, aunque sus efectos son heterogéneos y dependen del contexto y del diseño de las intervenciones (Banerjee et al., 2015).

Asimismo, la literatura académica contemporánea destaca, que las microfinanzas y la inclusión financiera, contribuyen a

la reducción de la pobreza y al desarrollo sostenible, especialmente en economías en desarrollo con limitaciones estructurales en el acceso al sistema financiero formal (Prado et al., 2022; Osuma et al., 2025; Appiah-Kubi et al., 2026).

De acuerdo con la Organización Internacional del Trabajo (OIT, 2015), se establece la necesidad de promover la transición de las unidades económicas hacia la formalidad mediante el fortalecimiento de la competitividad, la inclusión social y el acceso al empleo decente, fomentando condiciones que permitan el desarrollo sostenible de las micro y pequeñas empresas y su integración

progresiva en la economía formal.

Las pequeñas organizaciones empresariales, particularmente las microempresas, pueden desenvolverse tanto en contextos formales como informales, presentar distintos niveles de competitividad y enfrentar limitaciones financieras, técnicas y administrativas, las cuales dependen de las condiciones estructurales, sociales e institucionales del entorno en el que operan (Sutter et al., 2019; Sansores et al., 2020; Benites et al., 2021). El Cuadro 1, sintetiza con base en literatura especializada y fuentes institucionales.

Cuadro 1
Diferencias entre Microempresa Formal e Informal

Item a Evaluar	Formal	Informal
Tributación	Contribuye	Evade
Protección legal	Tiene toda la protección legal	Evade impuestos y pierde toda protección legal
Situación del Empleado	Con protección legal	Subempleado - pobreza
Acceso a crédito	Privado y publico	Usura, materia prima
Contratación con el Estado	Con Acceso	Sin Acceso
Confianza con clientes y proveedores	Confianza	Desconfianza
Programas de crecimiento y desarrollo	Puede participar	No puede participar
Contratación con grandes empresas	Con Acceso	Con acceso limitado
Acceso a mercados	Con Acceso	Con acceso limitado

Fuente: Elaboración propia, 2026 con base en literatura sobre formalidad e informalidad empresarial.

Las micro y pequeñas empresas que operan en contextos informales enfrentan desafíos estructurales asociados a limitaciones en el uso de indicadores de desempeño y gestión a lo largo de su ciclo de vida organizacional; no obstante, pueden mejorar su rendimiento mediante la adopción de prácticas como el aprovechamiento de redes sociales para la competitividad, el mantenimiento de registros financieros, un enfoque centrado en el cliente y la promoción de la innovación, lo que evidencia que su crecimiento responde a dinámicas distintas a las de las grandes

empresas y requiere marcos adaptados con apoyo institucional estratégico (Huma y Şahin, 2025).

Desde la literatura internacional, la Organización Internacional del Trabajo (OIT, 2015) establece que las micro y pequeñas unidades económicas constituyen un componente fundamental de las economías en desarrollo, destacando la necesidad de promover su transición hacia la formalidad como estrategia para mejorar la productividad, la inclusión social y el acceso al empleo decente. En este sentido, la formalización

se concibe como un proceso progresivo que permite a estas unidades integrarse al marco legal e institucional, garantizando condiciones laborales más dignas y sostenibles.

En el contexto peruano, la normativa vigente mediante el Decreto Legislativo No. 1086 de 2008, define a las microempresas como unidades económicas de pequeña escala que cuentan con hasta diez trabajadores, registran bajos niveles de ventas anuales y presentan estructuras productivas simples; en este marco, dicho decreto establece los lineamientos para su promoción, competitividad y formalización. Asimismo, estas unidades constituyen la principal fuente de empleo en el país, evidenciando su rol estructural en la dinámica económica nacional.

Es lógico sostener que las microempresas enfrentan condiciones estructuralmente desiguales frente a las medianas y grandes empresas, lo que limita su acceso a recursos, financiamiento y capacidades productivas, restringiendo el conocimiento sobre su nivel de competencia y los beneficios derivados de su desarrollo. Estas brechas se explican por diferencias en capital humano, acceso a recursos y acumulación de capacidades, factores que inciden directamente en su menor productividad y desempeño en el mercado (Islam y Amin, 2023).

Es razonable sostener que las microempresas enfrentan condiciones estructuralmente desiguales en comparación con las medianas y grandes empresas, lo que limita su acceso a recursos, financiamiento, conocimiento y capacidades competitivas, restringiendo su desarrollo y posicionamiento en el mercado. Estas limitaciones se intensifican en economías en desarrollo, donde la informalidad empresarial constituye una característica predominante que afecta la productividad y sostenibilidad de las unidades económicas de menor escala (Beck et al., 2005; La Porta y Shleifer, 2014; Wojtaszek et al., 2025). En el caso peruano, esta situación se refleja en la alta concentración de microempresas y en su participación significativa dentro del tejido empresarial, evidenciando brechas estructurales persistentes

frente a empresas de mayor tamaño (Instituto Nacional de Estadística e Informática [INEI], 2019).

Para inducir el crecimiento de la economía peruana, es necesario propiciar las condiciones de crecimiento de las microempresas, pero un esfuerzo puede lograr un mayor impacto en el rendimiento económico, haciendo que estas se conviertan en formales cada vez en una mayor proporción.

Dentro de este orden de ideas, la investigación tuvo como objetivo comparar los factores que se perciben asociados a la formalidad e informalidad de microempresas en la ciudad Tingo María, en el Perú. Analizar diferencias y similitudes de la percepción que giran entre microempresarios formales e informales, en materia de: Instituciones, Impuestos, Tamaño, Política de Microempresas y Nivel de instrucción.

1. Fundamentación teórica

Castilleja y Enciso (2019), señalan que la competencia informal afecta negativamente a las empresas formales. Esta problemática se vincula con fallas institucionales, particularmente en sistemas legales deficientes que limitan el acceso a financiamiento (La Porta et al., 1998). Beck et al. (2005), confirman que la corrupción y las debilidades legales restringen el crecimiento, afectando desproporcionadamente a las pequeñas empresas, que enfrentan mayores obstáculos financieros, legales y de corrupción.

Las principales características identificadas en las microempresas comerciales, tales como el acceso a nuevos mercados, la calidad del producto, la inversión en investigación y desarrollo, la capacitación del personal, el conocimiento del cliente y la implementación de estrategias de mercadotecnia, han sido ampliamente reconocidas como factores determinantes del desempeño empresarial y la competitividad en contextos de pequeñas empresas (Rauch et al., 2009; Romero et al., 2020; Bravo et al., 2024).

La OIT (2015), ha analizado el sector

informal no solo como una limitación para el desarrollo económico y social, sino también como un fenómeno estructural que requiere estrategias de transición hacia la formalidad, puesto que tal como sostienen Potes et al. (2024), “la formalización de las empresas se encuentra vinculada con la configuración de un entorno empresarial favorable, la promoción del crecimiento económico y la potenciación de las condiciones laborales” (p. 213).

En este marco, las políticas derivadas de estos enfoques se orientan a promover la formalización mediante mecanismos que impulsen el empleo decente, entendido como la oportunidad de acceder a un trabajo productivo con ingresos justos, seguridad laboral y protección social para los trabajadores y sus familias (Restrepo et al., 2023). En esta línea, el informe elaborado por Bacchetta et al. (2009) evidencia que en los países en desarrollo el empleo informal constituye una característica predominante, lo que se traduce en una elevada proporción de trabajadores sin estabilidad laboral, con limitada protección social y bajos niveles de ingreso.

2. Metodología

El presente estudio se desarrolló mediante un diseño comparativo de campo con enfoque mixto, al integrar procedimientos cuantitativos y cualitativos con el propósito de analizar las diferencias entre microempresas formales e informales en la ciudad de Tingo María, Huánuco, Perú. Este enfoque resulta pertinente cuando se busca una comprensión más integral de los fenómenos sociales mediante la combinación de análisis estadístico e interpretación contextual (Johnson et al., 2007).

La muestra estuvo conformada por 300 microempresas, distribuidas en dos grupos de igual tamaño: 150 formales y 150 informales. La selección se realizó mediante un muestreo no probabilístico por conveniencia, considerando criterios de accesibilidad y viabilidad operativa en el trabajo de campo. La recolección de datos se efectuó entre agosto de

2019 y febrero de 2020.

Como instrumento de recolección se empleó un cuestionario estructurado de respuestas cerradas, que incluyó escalas tipo *Likert*, preguntas de selección múltiple y reactivos orientados a captar información general del encuestado y de la organización, así como percepciones sobre aspectos institucionales, tributarios, de tamaño empresarial y de gestión. El uso de escalas *Likert* es ampliamente reconocido en la medición de actitudes y percepciones en estudios sociales, permitiendo estructurar el análisis de variables latentes de manera sistemática (Jebb et al., 2021).

Para el análisis de la información se emplearon técnicas descriptivas e inferenciales. En el plano descriptivo, se utilizaron tablas de distribución de frecuencias, figuras y medidas de tendencia central, tales como media, mediana y moda, así como el coeficiente de asimetría para caracterizar la distribución de las respuestas. En el plano inferencial, se aplicaron pruebas de hipótesis para la comparación de grupos independientes, particularmente la prueba de chi-cuadrado de independencia (χ^2) en el análisis de variables categóricas, con el fin de identificar asociaciones significativas entre la condición de formalidad y las percepciones evaluadas. Esta prueba es adecuada cuando se analizan relaciones entre variables categóricas en tablas de contingencia (McHugh, 2013).

Asimismo, para la comparación de proporciones entre grupos se empleó la prueba *Z* para dos muestras independientes, estableciendo un nivel de significancia de $\alpha = 0.05$, lo que permitió determinar la existencia de diferencias estadísticamente significativas entre microempresas formales e informales.

El procesamiento de los datos se realizó mediante el programa de *Microsoft Excel*, y *SPSS* versión 27, garantizando la consistencia de los resultados y la validez de las inferencias realizadas. En este sentido, el enfoque mixto adoptado fortalece la robustez metodológica del estudio al integrar evidencia cuantificable con interpretación contextual del fenómeno analizado (Johnson et al., 2007).

3. Resultados y discusión

A continuación, se presentan los hallazgos estadísticos y los análisis correspondientes a las distintas dimensiones evaluadas en el estudio: Instituciones, tamaño empresarial, atmosfera de negocios, nivel de instrucción y actitud frente al cumplimiento tributario. Estas dimensiones han sido consideradas por su relevancia estratégica y disponibilidad de información, constituyéndose en parámetros útiles para la evaluación del desempeño y su seguimiento.

3.1. Instituciones

Se consideraron tres instituciones clave vinculadas al desempeño, la capacitación y el seguimiento de trámites, en concordancia con el Decreto Legislativo No. 1086 de 2008: La Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT), el Hospital de Tingo María y la Municipalidad Provincial de Leoncio Prado. El propósito fue analizar los factores y el comportamiento asociados a la formalización e informalidad en microempresas en Tingo María, Perú. Asimismo, la selección de estas instituciones responde a sus funciones diferenciadas en la coordinación, gestión y seguimiento de aspectos clave vinculados al desarrollo de las

microempresas.

En ese sentido, Logreira-Vargas et al. (2018), señalan que las microempresas enfrentan limitaciones en el acceso a fuentes de financiamiento debido, principalmente, al desconocimiento de las alternativas disponibles y a las exigencias del sistema financiero formal, lo que restringe su acceso al crédito y las obliga, en muchos casos, a recurrir a mecanismos informales y más costosos. En este contexto, los autores destacan la necesidad de que las instituciones de financiamiento desarrollen estrategias de acompañamiento y asesoría, que permitan fortalecer las capacidades financieras de las microempresas y facilitar el uso adecuado de las fuentes de financiamiento en su proceso de desarrollo.

En la Tabla 1, se puede observar que el 92,67% de los microempresarios formales percibe la información que brinda la Superintendencia Nacional de Aduanas y Administración Tributaria (SUNAT), en la obtención del Registro Único del Contribuyente, al momento de iniciar un negocio, entre mala (53,33%) y regular (39,33%). Los microempresarios informales tienen una ligera mejor percepción, un 82% pero en el mismo sentido (48% mala y 34% regular), a pesar de no haber concretado el acto de registro.

Tabla 1
Percepción de los microempresarios formales e informales ante las entidades

Escala	SUNAT Formal	SUNAT Informal	Municipio Formal	Municipio Informal	Hospital Formal	Hospital Informal
Pésima	2%	4%	1%	3%	1%	5%
Mala	53%	48%	14%	18%	33%	33%
Regular	39%	34%	54%	58%	43%	33%
Buena	3%	8%	18%	13%	13%	19%
Excelente	3%	6%	13%	8%	9%	10%
Total	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Fuente: Elaboración propia, 2026

Estos resultados hacen presumir la existencia de posibles fallas en la etapa de seguimiento en el proceso o del prestigio que lo precede. Entre los microempresarios formales e informales existió un coeficiente de asimetría formales (0,7894) e informales (0,8592) ambos grupos están concentrados a la derecha de la media. Observando una postura medianamente negativa hacia el organismo.

La información y el apoyo que brinda el Municipio Provincial de Leoncio Prado goza de una reputación catalogada como regular. Posee simetría agrupada en forma de distribución normal, con un valor de la media (Formal 2,71- Informal 2,94); Moda (F3,00 – I 3,00) cercana a la mediana 3,00 para ambos casos. Es importante señalar que la Municipalidad es el ente encargado de la tramitación de la Licencia Municipal de funcionamiento. La opinión sobre el Hospital de Tingo María, la última institución sometida a evaluación, en ambos casos fue calificada entre mala y regular en la escala de *Likert*.

3.2. Impuestos

En relación con la percepción acerca de si los impuestos recaudados contribuyen al desarrollo económico, los microempresarios del sector formal —en su condición de contribuyentes— manifiestan una valoración predominantemente negativa: el 57% considera que definitivamente no cumplen dicho objetivo y el 34% que probablemente no lo hacen, concentrando así un 92% de respuestas desfavorables. En contraste, el grupo informal presenta una diversidad de percepciones, donde el 45% sostiene que definitivamente no contribuyen al desarrollo económico; mientras que un 34% afirma lo contrario.

Esta diversidad sugiere la coexistencia de criterios evaluativos diferenciados que no parecen estar directamente explicados por las variables incluidas en el instrumento, lo que abre una línea pertinente para investigaciones posteriores. Asimismo, ambos tipos de organización evidencian comportamientos

claramente diferenciados frente al rol del sistema tributario.

En relación con la interrogante sobre cómo se califica la contribución y el pago de impuestos al Estado, los microempresarios formales presentan una valoración predominantemente negativa, concentrándose en las categorías “poco importante” (52%) y “nada importante” (32%), lo que evidencia una percepción crítica respecto al rol de la tributación. Por su parte, los microempresarios informales —a pesar de no ser contribuyentes activos— manifiestan una tendencia similar, ubicando mayoritariamente su valoración en “poco importante” (55,33%) y, en menor medida, en “nada importante” (16,67%).

Estos resultados evidencian un punto de convergencia entre ambos grupos en torno a la baja valoración de la importancia de los impuestos, lo que sugiere una percepción generalizada de limitada contribución del sistema tributario al desarrollo. Este hallazgo es consistente con la literatura sobre moral tributaria en economías en desarrollo, donde la percepción de escaso retorno del Estado reduce la disposición a valorar positivamente el cumplimiento fiscal (Torgler, 2005; Hinojosa et al., 2024).

El índice de percepción sobre la importancia del pago de impuestos muestra que los microempresarios formales presentan una valoración más baja ($M = 2.15$) que los informales ($M = 2.55$), evidenciando una postura más crítica frente al sistema tributario. La prueba de chi-cuadrado confirma diferencias estadísticamente significativas entre ambos grupos ($\chi^2 = 16.82$; $p < 0.05$), con un tamaño del efecto bajo-moderado ($V = 0.24$). Estos resultados sugieren que la experiencia directa con el cumplimiento fiscal se asocia con percepciones más negativas sobre la utilidad de los impuestos.

En relación con la percepción sobre el uso y destino de los recursos tributarios por parte del Estado, se observan diferencias claras entre los sectores formal e informal. En el grupo formal, el 79% considera que los impuestos se orientan al financiamiento de servicios públicos —infraestructura,

salud y defensa—, lo que refleja un nivel relativamente alto de confianza institucional; solo el 18% los asocia con corrupción y el 2,67% declara desconocimiento. En contraste, entre los informales predomina una visión crítica: alrededor del 45% atribuye el destino de los impuestos a la corrupción y un 2,67% no cuenta con información. Desde esta perspectiva, la percepción de desvío, cercana al 47%, emerge como un factor explicativo relevante de la resistencia a tributar.

3.3. Tamaño empresarial

En relación con el tamaño empresarial, el análisis considera tres dimensiones: Número de empleados, nivel de ventas y monto de la inversión inicial. En el sector formal, se observa que las microempresas pueden iniciar operaciones sin personal contratado; no obstante, la distribución muestra que la mayor concentración se presenta en aquellas que cuentan con planillas de 3 a 4 empleados, correspondiente al tramo superior de la escala analizada. En contraste, las microempresas del sector informal tienden a iniciar sus actividades con al menos un trabajador, concentrándose exclusivamente en un rango comprendido entre 1 y 6 empleados, sin presencia significativa en los extremos inferiores o superiores de la distribución.

3.4. Empleados

En la distribución del número de empleados, las microempresas informales concentran su mayor participación en el tramo de 1 a 2 trabajadores, representando el 46% del total. En el caso de las microempresas formales, la estructura más frecuente corresponde a planillas de 3 a 4 empleados. A partir de este nivel, la presencia de microempresas informales disminuye de manera progresiva, hasta prácticamente desaparecer cuando alcanzan los 6 empleados. Este patrón sugiere la existencia de un nivel crítico de empleo en torno a dicho umbral, a partir del

cual la continuidad empresarial se observa predominantemente en el sector formal.

3.5. Ventas

En materia de ventas, los resultados son coherentes con la información presentada previamente. Se observa un punto de inflexión en torno a los 9.000 soles mensuales, a partir del cual las microempresas informales dejan de registrarse; mientras que las microempresas formales continúan presentes, con participaciones del 14% y 11%, respectivamente. Este comportamiento sugiere la existencia de un umbral a partir del cual la formalización se vuelve más frecuente.

3.6. Inversión

En relación con la inversión inicial, se identifica que los niveles más elevados corresponden a las microempresas formales, donde el 44% invierte montos superiores a 9.000 soles al inicio del emprendimiento. Este patrón es consistente con decisiones orientadas a la protección del capital invertido y a procesos de evaluación previa más estructurados. En contraste, las microempresas informales concentran su mayor participación en rangos de inversión comprendidos entre 5.000 y 7.000 soles, lo que refleja un menor compromiso inicial de recursos.

Los niveles de correlación para las microempresas informales, tanto en ventas como en el número de empleados, demuestran una alta influencia negativa, es decir decrecen; mientras que la inversión sí es un factor que define la formalidad.

Como resultado de la prueba de Hipótesis donde:

$H_0: \mu_f - \mu_i = 0$ “la media de las microempresas formales es igual a las informales”

$H_a: \mu_f - \mu_i > 0$, “la media de las microempresas formales es mayor que las informales”

Para los tres casos se rechazó la hipótesis

nula, aceptando la hipótesis alternativa, basado en un nivel de confiabilidad de 99% dados los valores de Z encontrados como se aprecia en la Tabla 2.

Tabla 2
Indicadores y Resultados de Prueba de Hipótesis de los Factores de crecimiento

No. Empleados	Correlación	Media	Desvst	Varianza	Z
Formal	-0,31	2,63	0,91	0,83	9,64
Informal	-0,97	1,70	0,75	0,56	
Ventas					6,75
Formal	0,04	3,53	1,41	2,00	
Informal	-0,64	2,59	0,96	0,92	
Inversión					3,60
Formal	0,69	4,37	1,75	3,07	
Informal	0,31	3,69	1,55	2,40	

Fuente: Elaboración propia, 2026

3.7. Política de Microempresas

Entendiendo sobre las claves de éxito en el manejo de la política de microempresas, Segura (2019) obtuvo como conclusión que los elementos que realizan mayor presión sobre la permanencia del emprendimiento son el perfil del emprendedor y los estudios de pre-inversión. Para la política de microempresas de las organizaciones estudiadas se incluyeron tres áreas: ¿Qué acciones tomaría ante un ambiente desfavorable?; ¿Qué es lo que más atenta con la iniciativa?; y, ¿Cuáles son los riesgos de mayor impacto para la misma?

El análisis comparativo revela que, en el sector informal, la principal respuesta estratégica frente a la decisión de inversión es el cambio de negocio (50,67%); mientras que, en el sector formal, predomina la reformulación de la idea de negocio (44%). Esta diferencia sugiere la existencia de niveles diferenciados de madurez en los procesos de evaluación y toma de decisiones. En el ámbito formal, la reformulación de la idea de negocio evidencia una mayor capacidad de análisis, aprendizaje y ajuste estratégico, asociada a prácticas gerenciales más estructuradas. En contraste, la elevada incidencia del cambio

de negocio en el sector informal refleja un contexto caracterizado por mayor volatilidad, menor planificación y una lógica de adaptación experimental frente a escenarios de alta incertidumbre.

Estudios previos indican que una gestión deficiente del presupuesto, del flujo de caja y de las decisiones de inversión, incrementa la vulnerabilidad financiera de las empresas frente a entornos altamente competitivos. En particular, una planeación inadecuada de estos recursos limita la capacidad de respuesta ante presiones del mercado, afectando negativamente el desempeño y la sostenibilidad empresarial. En contraste, una planificación financiera eficiente y alineada a los objetivos estratégicos, fortalece la capacidad adaptativa y competitiva de las organizaciones, especialmente en contextos caracterizados por incertidumbre y volatilidad económica (Laghari et al., 2023; Nguyen, 2026).

3.8. Factores del mercado

En cuanto al tema que más atemoriza a los microempresarios, en primer lugar, esta

“la falta de clientes” con un 25% y 22% en los sectores formal e informal, respectivamente. Debe señalarse que para los formales los “impuestos” es la segunda gran preocupación (21%), muy lejos de ser preocupación de los informales en el sexto lugar (con un 4%). La “competencia” pasa a ser la segunda razón de los informales. He aquí las dos formas de ver el problema.

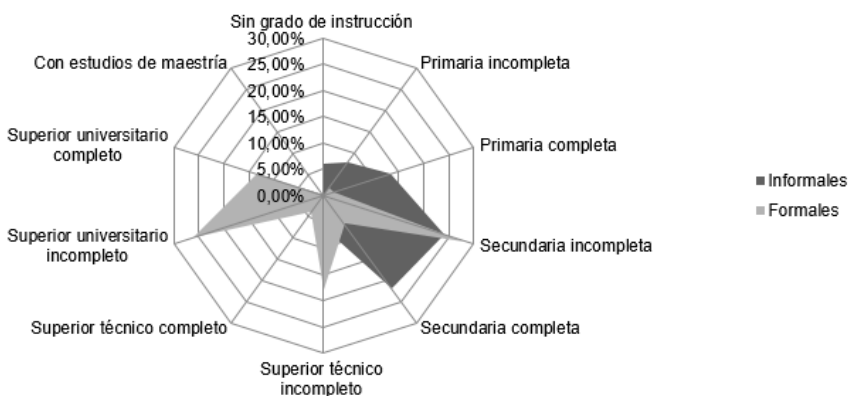
3.9. Riesgos de microempresa

En materia de riesgos, ambos sectores tienen un similar comportamiento, intercambian la primera y segunda razón entre “competencia” y “aspectos financieros” respectivamente. Igualmente resalta que como una tercera preocupación se comienza a asomar los “problemas sociales”, quizás el clima político sea un factor que considerar para próximas investigaciones. En la medida

que este factor influya debe tomarse en cuenta como una condición que puede llegar a impedir o condicionar la formalización de los emprendimientos.

3.10. Grado de Instrucción

Existe una diferencia marcada entre ambos sectores. El sector informal, que se incorpora a los negocios de cualquier forma con un 6% “sin grado de instrucción” hasta llegar la “secundaria incompleta” en su máximo nivel de 24%. Mientras que en el sector formal se observa claramente que se inician al menos con una “Secundaria Incompleta” con un 28%. Luego se mantiene a niveles porcentuales bajos hasta llegar al “nivel superior incompleto”. También son los únicos que registran un volumen importante de personas capacitadas a nivel superior (ver Gráfico I).



Fuente: Elaboración propia, 2026.

Gráfico I: Grado de Instrucción Microempresarios

Los microempresarios del sector formal presentan un 61% con estudios superiores comparado con el 26% del sector informal. Como puede apreciarse en el

Gráfico I, los mejores niveles de instrucción están dentro del sector formal. Finalmente, para el sector informal existe un moderado nivel de correlación negativa con el nivel de

instrucción de -0,33; el sector formal cuenta con mayor promedio (6,91) ubicado como técnico superior y más cercanos a esta medida de tendencia central. Se realizó una prueba de Hipótesis unilateral donde:

Ho: $\mu_f - \mu_i = 0$ “la media de las microempresas formales es igual a las informales

Ha: $\mu_f - \mu_i > 0$, “la media de las microempresas formales es mayor que las

informales”

Con un nivel de confianza de 99% basado en las expectativas de confianza se obtuvo un valor de Z (2,33) para la comparación de dos poblaciones independientes de 6,21 (ver Tabla 3), razón por la cual se rechaza la Hipótesis nula y se acepta la Hipótesis alternativa, de que existe mayor nivel de instrucción en las microempresas formales.

Tabla 3
Indicadores Estadísticos

	Correlación	Media	Desv	Varianza	Z
Formal	0,57	6,91	2,20	4,84	6,21
Informal	-0,33	4,82	2,39	5,72	

Fuente: Elaboración propia, 2026 a partir del cuestionario de preguntas.

Pareciera que el aumentar las ventas y tomar la decisión de formalizarse, pueda representar una pérdida de utilidades por la incorporación del pago de impuestos, como lo señalan Garicano et al. (2017), donde afirman también que para los microempresarios tales costes regulatorios, hacen que el empresario puede preferir quedarse por debajo del umbral en el que éstas le afectan: no obstante, el estudio argumenta que el crecimiento de la empresa y los niveles de instrucción son los factores que determinan la formalización.

En otro orden se considera guardar una misma orientación que Rivera (2018), cuando opina que es necesario favorecer el diseño de estrategias destinadas a formalizar estas empresas y hacer crecer su productividad, mediante el desarrollo de la certidumbre y asertividad.

El nivel de instrucción tiene una clara influencia en la formalidad del emprendimiento. De acuerdo con un reciente trabajo de López y De la Garza (2020), acerca de la planeación y el éxito microempresarial, aunque no forma parte de los objetivos de estudio, él demostró que existe las pruebas reiteradas estadísticamente para afirmar que la planeación estratégica y la creación de valor

empresarial están fuertemente relacionadas entre sí. Ambas características demandan capacitación, el tema, más factible tanto mayor sea el nivel de instrucción.

Conclusiones

Las tres instituciones evaluadas vinculadas con la formulación y aplicación de políticas para la microempresa, presentan una valoración mayoritariamente negativa por parte de los microempresarios. No obstante, el gobierno municipal registra una apreciación relativamente más favorable, al ser calificado en términos generales como regular, lo que sugiere un mayor nivel de cercanía institucional en el ámbito local.

En lo referido al sistema tributario, se observan diferencias relevantes en la percepción sobre el uso y destino de los recursos fiscales. En el sector informal, las opiniones se encuentran polarizadas: Una parte considera que los impuestos contribuyen al desarrollo económico regional; mientras que una proporción mayor sostiene lo contrario. Esta percepción negativa, asociada a una presunta desviación de fondos cercana al 47%,

constituye un factor explicativo relevante de la resistencia a tributar y de la permanencia en la informalidad.

Respecto al tamaño empresarial, los resultados permiten identificar umbrales asociados al proceso de formalización. A partir de seis empleados y de niveles de ventas superiores a 9.000 soles mensuales, las microempresas informales prácticamente dejan de registrarse, evidenciando una transición hacia la formalidad. De igual manera, los mayores niveles de inversión inicial se concentran en el sector formal, lo que sugiere que la búsqueda de seguridad jurídica y protección del capital actúa como un incentivo para formalizarse.

Desde una perspectiva gerencial, las decisiones adoptadas frente a escenarios desfavorables revelan diferencias en los niveles de planificación. Las microempresas formales exhiben procesos de preinversión más elaborados; mientras que la carga tributaria continúa percibiéndose como un factor que desincentiva la formalización. Aun así, ambos sectores comparten una estructura de riesgos similar, destacando la competencia, los riesgos financieros y los problemas sociales.

Finalmente, el nivel de instrucción se consolida como un factor diferenciador central entre microempresas formales e informales. La evidencia empírica confirma que los microempresarios formales presentan mayores niveles educativos, verificándose que la instrucción y la formalización avanzan en una misma dirección. En conjunto, el crecimiento empresarial y el capital humano se configuran como los principales factores que inducen la decisión de formalizarse.

Referencias bibliográficas

- Aga, G., Francis, D. C., Jolevski, F., Rodriguez, J., y Wimpey, J. S. (2023). An Application of Adaptive Cluster Sampling to Surveying Informal Businesses. *Journal of Survey Statistics and Methodology*, 11(5), 1246-1266. <https://doi.org/10.1093/jssam/smac037>
- Appiah-Kubi, G., Tucker, J. J., Asongu, S. A., Goh, G. G. G., y Gyamfi, B. A. (2026). Exploring the role of microfinance institutions in promoting financial sustainability and alleviating poverty in Ghana. *Financial Innovation*, 12(1), 15. <https://doi.org/10.1186/s40854-025-00801-z>
- Bacchetta, M., Ernst, E., y Bustamante, J. P. (2009). *Globalization and informal jobs in developing countries: A Joint Study of the International Labour Office and the Secretariat of the World Trade Organization*. WTO. <https://doi.org/10.30875/f801556b-en>
- Banerjee, A., Karlan, D., y Zinman, J. (2015). Six Randomized Evaluations of Microcredit: Introduction and Further Steps. *American Economic Journal: Applied Economics*, 7(1), 1-21. <https://doi.org/10.1257/app.20140287>
- Beck, T., Demirgüç-Kunt, A., y Maksimovic, V. (2005). Financial and legal constraints to growth: Does firm size matter? *The Journal of Finance*, 60(1), 137-177. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6261.2005.00727.x>
- Benites, M., González-Díaz, R. R., Acevedo-Duque, A., Becerra-Pérez, L. A., y Tristanocho, G. (2021). Latin American Microentrepreneurs: Trajectories and Meanings about Informal Work. *Sustainability*, 13(10), 5449. <https://doi.org/10.3390/su13105449>
- Bravo, O., Suárez, O., Burgos, J., y Játiva, M. (2024). Estrategias para mejorar la competitividad de la micro, pequeña y mediana empresa en la ciudad de Guayaquil-Ecuador. *Revista de Ciencias Sociales (Ve)*, XXX(E-10), 515-530. <https://doi.org/10.31876/rcs.v30i.42857>
- Carrasco-Escalante, J. C., Torres-Soto, N. Y.,

- Ramírez-Llerena, E., Peña-Torres, E. F., Báez-Hernández, G. E., Camacho-Pérez, E., y Salcido-Vega, F. G. (2025). Productivity and resilience of small and medium-sized aquaculture enterprises during COVID-19: Evidence from Mexico and Colombia. *Sustainability*, 17(24), 11086. <https://doi.org/10.3390/su172411086>
- Castilleja, L., y Enciso, S. (2019). *Competencia informal y productividad en América Latina y el Caribe*. Inter-American Development Bank. <https://doi.org/10.18235/0001789>
- Decreto Legislativo No. 1086 de 2008. Por medio del cual se aprueba la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente. 27 de junio de 2008.
- Dvoulutý, O., Srhoj, S., y Pantea, S. (2021). Public SME grants and firm performance in European Union: A systematic review of empirical evidence. *Small Business Economics*, 57(1), 243-263. <https://doi.org/10.1007/s11187-019-00306-x>
- Garicano, L., Lelarge, C., y Van Reenen, J. (20 de enero de 2017). Microempresa y productividad: lecciones francesas. *El País*. https://elpais.com/economia/2017/01/19/actualidad/1484845445_720469.html
- Hinojosa, C. A., Benjamín, P. E., Medina, E. P., e Hinojosa, M. N. (2024). Transformación empresarial del sector comercio: Formalización de las empresas familiares en Perú. *Revista de Ciencias Sociales (Vè)*, XXX(E-9), 330-344. <https://doi.org/10.31876/rcs.v30i.42274>
- Huma, B., y Şahin, F. (2025). Performance indicators for township SMES in the informal economy: A qualitative study. *Journal of Developmental Entrepreneurship*, 30(3), 2550017. <https://doi.org/10.1142/S1084946725500177>
- Instituto Nacional de Estadística e Informática - INEI (2019). *Perú: Estructura empresarial, 2018*. Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI). https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1703/libro.pdf
- Islam, A. M., y Amin, M. (2023). The gender labor productivity gap across informal firms. *World Development*, 167, 106229. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2023.106229>
- Jebb, A. T., Ng, V., y Tay, L. (2021). A Review of Key Likert Scale Development Advances: 1995–2019. *Frontiers in Psychology*, 12, 637547. <https://doi.org/10.3389/fpsyg.2021.637547>
- Johnson, R. B., Onwuegbuzie, A. J., y Turner, L. A. (2007). Toward a Definition of Mixed Methods Research. *Journal of Mixed Methods Research*, 1(2), 112-133. <https://doi.org/10.1177/1558689806298224>
- Laghari, F., Ahmed, F., y López, M. D. L. N. (2023). Cash flow management and its effect on firm performance: Empirical evidence on non-financial firms of China. *PLoS ONE*, 18(6), e0287135. <https://doi.org/10.1371/journal.pone.0287135>
- La Porta, R., Lopez de Silanes, F., Shleifer, A., y Vishny, R. W. (1998). Law and Finance. *Journal of Political Economy*, 106(6), 1113-1155. <https://doi.org/10.1086/250042>
- La Porta, R., y Shleifer, A. (2014). Informality and Development. *Journal of Economic Perspectives*, 28(3), 109-126. <https://doi.org/10.1257/jep.28.3.109>
- Lippe, R. S., Kiama, S. M., Alonso, V., Buchholz, T., y Schweinle, J. (2025).

- Reality gaps in formalisation of wooden furniture microenterprises in Kenya. *Forest Policy and Economics*, 178, 103534. <https://doi.org/10.1016/j.forpol.2025.103534>
- Logreira-Vargas, C., Hernández-Fernández, L., Bonett-Brieva, M., y Sandoval-Herrera, J. (2018). Microempresas en Barranquilla: Una mirada desde el financiamiento privado. *Revista Venezolana de Gerencia*, 23(82), 358-376. <https://www.produccioncientificaluz.org/index.php/rvlg/article/view/23753>
- López, J. A., y De la Garza, M. T. (2019). La creación de valor a través de la planeación estratégica en microempresas emprendedoras. *Contaduría y Administración*, 65(3), e185. <https://doi.org/10.22201/fca.24488410e.2020.2312>
- McHugh, M. L. (2013). The Chi-square test of independence. *Biochemia Medica*, 23(2), 143-149. <https://doi.org/10.11613/BM.2013.018>
- Nguyen, T. T. T. (2026). Mapping the Relationship between Budget Process and Firm Performance: A Global Perspective Review. *Management Dynamics in the Knowledge Economy*, 14(1), 88-107. <https://doi.org/10.2478/mdke-2026-0006>
- Organización Internacional del Trabajo - OIT (2015). *R204 - Recomendación sobre la transición de la economía informal a la formal: Recomendación, 2015 (No 204)*. OIT. https://normlex.ilo.org/dyn/nrmlx_es/f?p=NORMLEXPUB:12100:0::NO::P12100_INSTRUMENT_ID:3243110
- Osuma, G., Nzimande, N., y Simon-Ilogho, B. (2025). Examining microfinance and financial inclusion nexus in poverty alleviation and sustainable development in Sub-Saharan Africa. *Journal of Cleaner Production*, 520, 146135. <https://doi.org/10.1016/j.jclepro.2025.146135>
- Pérez-Campdesuñer, R., Sánchez-Rodríguez, A., Martínez-Vivar, R., Manciatí-Alarcón, R. X., De Miguel-Guzmán, M., y García-Vidal, G. (2026). Socio-Cultural and Behavioral Determinants of FinTech Adoption and Credit Access Among Ecuadorian SMEs. *Journal of Risk and Financial Management*, 19(1), 64. <https://doi.org/10.3390/jrfm19010064>
- Potes, L. B., Castrejón, M. N., y Collazos, J. C. (2024). Formalización empresarial y su contribución al manejo del espacio público en plazas de mercado. *Revista de Ciencias Sociales (Ve)*, XXX(4), 213-227. <https://doi.org/10.31876/rcs.v30i4.42993>
- Prado, A. E., Alcivar, E. E., Preciado, J. D., y Tapia, L. C. (2022). Microfinanzas y su incidencia en el sector agrícola y comercial en Ecuador. *Revista de Ciencias Sociales (Ve)*, XXVIII(E-5), 198-209. <https://doi.org/10.31876/rcs.v28i.38156>
- Rauch, A., Wiklund, J., Lumpkin, G. T., y Frese, M. (2009). Entrepreneurial Orientation and Business Performance: An Assessment of past Research and Suggestions for the Future. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 33(3), 761-787. <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2009.00308.x>
- Restrepo, J. L., Missas, J. E., y Barragán, A. (2023). Significación del trabajo decente en Servidores Públicos: Ámbito de la Convención Americana de Derechos Humanos. *Revista de Ciencias Sociales (Ve)*, XXIX(3), 191-203. <https://doi.org/10.31876/rcs.v29i3.40705>
- Romero, D., Sánchez, S., Rincón, Y., y Romero, M. (2020). Estrategia y ventaja competitiva: Binomio

- fundamental para el éxito de pequeñas y medianas empresas. *Revista de Ciencias Sociales (Ve)*, XXVI(4), 465-475. <https://doi.org/10.31876/rcs.v26i4.34674>
- Sansores, E. A., Navarrete, J. E., Alvarado-Peña, L. J., y Licandro, Ó. D. (2020). Diagnóstico situacional en microempresas mexicanas: Fracaso o sobrevivencia empresarial. *Revista de Ciencias Sociales (Ve)*, XXVI(1), 61-76. <https://doi.org/10.31876/rcs.v26i1.31311>.
- Segura, F. J. (2019). El perfil emprendedor y la intensidad competitiva del mercado como predictores de supervivencia en microempresas mexicanas. *Contaduría y Administración*, 65(3), e177. <https://doi.org/10.22201/fca.24488410e.2020.2121>
- Sutter, C., Bruton, G. D., y Chen, J. (2019). Entrepreneurship as a solution to extreme poverty: A review and future research directions. *Journal of Business Venturing*, 34(1), 197-214. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2018.06.003>
- Torgler, B. (2005). Tax morale and direct democracy. *European Journal of Political Economy*, 21(2), 525-531. <https://doi.org/10.1016/j.ejpoleco.2004.08.002>
- Williams, N., y Vorley, T. (2015). Institutional asymmetry: How formal and informal institutions affect entrepreneurship in Bulgaria. *International Small Business Journal: Researching Entrepreneurship*, 33(8), 840-861. <https://doi.org/10.1177/0266242614534280>
- Wojtaszek, H., Miciuła, I., Kowalczyk, A., y Stefaniuk, R. (2025). Documenting the Transition: Sustainable Strategic Management and Leadership in European SMEs—A Comparative Analysis of Policy and Industry Reports. *Sustainability*, 17(21), 9726. <https://doi.org/10.3390/su17219726>