**Plan de Investigación:**

**Motivaciones, características y determinantes del Emprendedor informal**

**Research Plan:**

**Motivations, characteristics and determinants of informal Entrepreneur**

**1.- Resumen**

La informalidad representa entre el 40% y el 60% del Producto Bruto Interno (PBI) de las economías en desarrollo. En América Latina, su promedio oscila alrededor del 43%. Aunque las motivaciones pueden variar, los emprendedores informales aprovechan las oportunidades de la economía informal. Gran cantidad de estudios empíricos han aplicado la Teoría del Comportamiento Planificado (TCP) para predecir el comportamiento emprendedor, asimismo existen investigaciones sobre emprendimiento usando datos del GEM y la TCP. Se considera necesario efectuar una investigación que determine las creencias, características o rasgos que motivan a los individuos a ser emprendedores informales, así como los determinantes que hacen que los emprendedores informales exploten las oportunidades de la economía informal. La propuesta de investigación se considera novedosa, pues enlaza el emprendimiento con la economía informal, utilizando un modelo de la psicología social, la TCP, con data recogida por una encuesta estándar a nivel mundial como es el GEM y a su vez contribuye a cubrir parte de los vacíos en la literatura sobre este tópico.

**2.- Introducción**

Actualmente la informalidad es uno de los mayores problemas en la mayoría de los países, según las últimas cifras, entre el 40% y el 60% del Producto Bruto Interno (PBI) de las economías en desarrollo, es informal. En América Latina, su promedio oscila alrededor del 43% (Schneider, 2005). En el caso de la economía peruana, según cifras del propio Schneider en el 2003, su tamaño está alrededor del 60%. La actividad económica que reúne a las empresas informales, sus proveedores y sus clientes constituyen la economía informal, aunque ésta representa un porcentaje significativo del comercio en muchos países, recientemente se ha considerado un tema importante de investigación dentro de la administración, pues se considera que ésta se encuentra en la frontera de su dominio. (Bruton, Ireland & Ketchen, 2012).

La investigación sugiere que los emprendedores impulsados ​​por necesidad, tienen a la economía informal como única fuente disponible de ingresos, tienen una mayor autonomía y están fuera del alcance de las regulaciones (Gerxhani, 2004; Williams, 2006). Williams (2008) estudió el emprendimiento informal en Inglaterra, Ucrania y Rusia, concluyendo que los más pobres utilizan la informalidad como fuente principal de ingresos, mientras que los ricos como una fuente secundaria, por lo que las motivaciones de las personas pueden variar. En general, los individuos buscan mayores ingresos o son su medio de supervivencia. (Webb et al., 2012). Existe poca investigación sobre el comportamiento de los individuos en la economía informal (Webb et al 2009), pruebas empíricas sobre las características de los emprendedores informales es bastante limitada, por lo que es necesario evaluar las características de las personas que participan en el emprendimiento informal. (Williams & Nadim, 2010).

La creación de nuevas empresas es resultado de las intenciones y acciones de un individuo, influenciados por las condiciones del entorno (Bird, 1992). La investigación basada en teorías de la psicología social, tiene una atención especial de los investigadores del emprendimiento. La Teoría del Comportamiento Planificado - TCP (Ajzen, 1991) es la más considerada, gran cantidad de estudios empíricos han aplicado la TCP para predecir el comportamiento emprendedor, encontrando efectos significativos en la intención emprendedora (véase por ejemplo: Kolvereid, 1996; Tkachev y Kolvereid, 1999; Autio et al, 2001; Souitaris et al, 2007; van Gelderen et al, 2008).

 Este plan de investigación, considera la utilización de la encuesta del *Global Entrepreneurship Monitor - GEM*, la cual al 2012 ha identificado 89 estudios empíricos publicados en diferentes revistas. Dentro de estos estudios, existen trabajos de investigación sobre emprendimiento usando datos del GEM y la TCP (véase por ejemplo: Maula et al, 2005; Fernandez et al. 2009; Serida & Morales, 2011; Brixy et al. 2012) (Bosma, 2012). Respecto de publicaciones de emprendimiento informal o emprendimiento en economías informales, existe escaza si no es nula publicación empírica probatoria, salvo los esfuerzos exploratorios de Colins Williams (véase por ejemplo: Williams & Gurtto, 2011; Williams, Nadin & Rodgers, 2011; Adom & Williams, 2012 y otros).

En el contexto antes mencionado, consideramos necesario efectuar un estudio empírico, donde se planteen hipótesis y sean probadas estadísticamente respecto de las creencias, características o motivaciones que impulsan a los emprendedores a ser informales o ser parte de la economía informal. De esta manera, se contribuirá a cubrir los vacíos de la literatura sobre emprendimiento y economía informal, adicionalmente con la utilización de modelos como la TCP, los estudios podrían replicarse en diferentes lugares. En ese sentido, se plantean las siguientes preguntas de investigación: ¿Porque los individuos tienen intenciones de emprendedores informales?, ¿Cuáles son las características de los emprendedores motivados en aprovechar las oportunidades de la economía informal?, ¿Cuáles son los determinantes por los cuales, los emprendedores explotan las oportunidades de la economía informal?.

En el presente documento, se hace una breve revisión de literatura sobre el emprendimiento y la economía informal, se discute la propuesta, se describe la metodología a seguir así como los posibles hallazgos.

**3.- Revisión de literatura**

***El Emprendimiento y la Economía Informal***

Dentro de la literatura del emprendimiento en la economía informal, encontramos como definición de emprendimiento informal, a la participación activa en el inicio de un negocio, como dueño o administrador, con menos de 42 meses de creación[[1]](#footnote-1) y que participa en la producción y venta de bienes y servicios de la economía formal, no se encuentran registrados y ocultan al Estado el pago de impuestos con el fin de beneficiarse (Williams, 2007; Willians & Nadin 2010).

Desde otro enfoque, considerando que los emprendedores son aquellos que aprovechan oportunidades (Shane y Venkataraman, 2000) y que la economía informal son las actividades económicas ilegales y que a su vez son considerados legítimos por un determinado grupo social (Webb, et al 2009). Los emprendedores informales son aquellos que aprovechan estas oportunidades de la economía informal, facilitados por una débil institucionalidad, un efecto motivacional del grupo social del entorno y una disponibilidad de asignación de recursos a su vez informal (Web et al 2012).

La investigación del emprendimiento informal ha ido evolucionando en los últimos años, así tenemos muchos estudios exploratorios sobre emprendimiento en economías informales, según el enfoque de Williams, casi siempre con la misma metodología y uno que otro trabajo aislado sobre algunos aspectos o características de las economías informales. Así podemos observar la tabla N°1, donde se muestra el resumen de diez estudios en los últimos cinco años, en donde solo son distintos los trabajos de Ho & Wong y Nyoni; el primero, dentro de una investigación de varios países, se destaca los efectos del financiamiento informal en la actividad emprendedora y el segundo se refiere al manejo de dinero utilizando las redes informales, motivados por la confianza y el honor en Sudafrica. Los demás estudios, son con la participación de Williams y sus colaboradores, utilizando el mismo enfoque ya comentado.

En la reciente reunión anual de la *Academy of Managment* (AOM), que tenía como tema a la Economía Informal, los autores presentaron 6.672 documentos para su consideración, 54 trabajos relacionados con la informalidad fueron aceptados para su presentación (de 3.398 documentos aceptados). Dentro de estos 54 documentos, 15 trabajos reportaban resultados de estudios empíricos. Se considera que estos documentos establecen las necesidades de investigaciones futuras (Bruton, Ireland & Ketchen, 2012).

En la Tabla Nº 2 se muestran cuatro estudios empíricos sobre Emprendimiento y Economía Informal, incluyendo un breve resumen de sus hallazgos. De los cuatro estudios debemos destacar el trabajo de Lerner y Hunt (2012), pues se alinea con nuestra pregunta de investigación, en este documento se aplica la psicología personal para el estudio de las empresas informales. Ellos encuentran que la búsqueda de sensaciones (tendencia a preferir la emoción, la novedad, la asunción de riesgos y la impulsividad) son predictores más fuertes del comportamiento del emprendedor informal que el emprendedor formal. El uso de la búsqueda de sensaciones, ilustra parte del potencial de abrir empresas informales como una rica gama de temas que se centran en las motivaciones a nivel individual de los fundadores, administradores y empleados. (Bruton, Ireland & Ketchen, 2012).

**Tabla N° 1: Estudios sobre emprendimiento y economía informal**



**Tabla N° 2: Estudios sobre emprendimiento en economía informal presentados en la conferencia de la *Academy of Managment 2012***



***La Teoría del Comportamiento Planificado y el Emprendimiento***

En la Figura 1, se muestra el modelo básico de la Teoría del Comportamiento Planificado (TCP), en donde se muestran los constructos principales.

**Figura 1: Modelo de la TCP**



Las Intenciones resumen los factores motivacionales que influyen en el accionar de un comportamiento (Ajzen, 1991). La Intención, a su vez, está determinada por tres elementos: las Actitudes, Norma Subjetiva y el Control Conductual Percibido. *La Actitud* se conceptualiza como la evaluación positiva o negativa de los individuos para la realización de sus comportamientos. *La Norma Subjetiva* se refiere a la presión que los individuos perciben de otras personas importantes o influyentes para realizar o no un comportamiento. Ajzen (1991) agregó el *Control Conductual Percibido* (CCP) como un tercer predictor de las intenciones del comportamiento, para dar cuenta de los problemas volitivos asociados con muchas conductas sociales y de salud. Este constructo refleja el grado de control que el individuo cree tener para realizar un comportamiento. (Rivis, Sheeran y Armitage, 2009). Los constructos de la TCP, pueden contribuir significativamente a la predicción de la conducta, pero dependiendo de su aplicación, uno puede ser más importante que otro. (Ajzen, 1991).

 La TCP en una de las teorías más usada en predecir el comportamiento humano, (Armitage y Conner, 2001, Cooke & Sheeran, 2004; Rivis y Sheeran, 2003; Schwenk y Moser, 2009). En estos meta-análisis, se encontró apoyo empírico sobre la eficacia de la teoría, como predictor del comportamiento humano. Considerando que un emprendedor reúne las características de los constructos de la TCP, tales como la actitud y el control del comportamiento percibido, la TCP parece ser una teoría adecuada para explicar y predecir el comportamiento emprendedor (Krueger, Reilly & Carsrud, 2000).

La mayoría de los estudios que han aplicado la TCP para predecir el comportamiento emprendedor, encontró apoyo significativo en la actitud, norma subjetiva y el control conductual percibido en la intención emprendedora (ver por ejemplo, Autio et al, 2001; Kolvereid, 1996; Souitaris et al, 2007; Tkachev y Kolvereid, 1999; van Gelderen et al, 2008). Sin embargo, en algunos estudios, sólo se encontró apoyo en la actitud y el control conductual percibido, mas no en la norma subjetiva (por ejemplo, Liñán y Chen, 2009; Krueger, Reilly & Carsrud, 2000). Por otro lado, en la predicción del autoempleo se encontró apoyo en la actitud y la norma subjetiva. (Por ejemplo, Kolvereid y Isaksen, 2006). Adicionalmente debe señalarse que en su mayoría, los estudios han utilizado muestras de estudiantes universitarios.

Bosma (2012), en su revisión de documentos académicos utilizando los datos estadísticos del GEM, encontró 89 documentos, los cuales fueron clasificados como: i) determinantes del emprendimiento – nivel individual ii) determinantes del emprendimiento – nivel país y iii) relación del emprendimiento con el desarrollo económico. – nivel país. En los documentos a nivel individual, se encontraron cuatro que usaron la data del GEM y usaron la TCP. En la tabla Nº3, se muestran estos cuatro documentos y sus principales hallazgos.

**Tabla N° 3: Estudios sobre emprendimiento utilizando la TCP y data del GEM**



**4.- Discusión de la propuesta**

**Figura 2: Esquema de la propuesta de investigación**



En la Figura 2, se muestra el esquema de la propuesta de investigación, destacándose las investigaciones ya existentes, como es el caso del uso de la TCP, con datos de la encuesta GEM, de donde se obtienen pruebas de hipótesis respecto de la intención y comportamiento emprendedor. Asimismo, también se muestran las investigaciones existentes, en diferentes países, entre la economía informal y el emprendedor informal, resaltándose que estos estudios son por lo general de carácter exploratorio, por lo que la propuesta de investigación cubre un *gap* de la literatura sobre el comportamiento del emprendedor informal. El tema de investigación se considera novedoso, pues enlaza el emprendimiento con la economía informal, utilizando un modelo de la psicología social: la TCP, con data estadística recogida por una encuesta estándar a nivel mundial como es la del GEM.

El plan de investigación, incluye diferentes actividades a realizar, para conseguir los objetivos trazados, así tenemos:

**Revisión de Literatura**

La revisión de literatura se enmarcará en profundizar los conceptos de la relación Emprendimiento-economía informal y Emprendimiento–TCP. A medida que exista una mayor profundidad de la revisión de la literatura, podrán plantearse las hipótesis. Obtenido los datos para el análisis empírico, se continuará la revisión de literatura sobre la parte metodológica, análisis de los resultados y discusión final.

**Elaboración de Instrumento**

La elaboración del instrumento, consta de dos etapas: la primera, recomendada por la literatura, que consta de la ejecución de un piloto para obtener las creencias con las cuales se podrá elaborar el cuestionario. La segunda, en donde también se efectuará un piloto ya con el instrumento elaborado, para determinar aquellas preguntas más relevantes que podrán incluirse en la encuesta GEM.

**Encuesta GEM Perú**

La encuesta GEM se llevará acabo según su fecha prevista en el Perú[[2]](#footnote-2), con la inclusión de las preguntas arriba mencionadas, previa autorización recibida de la coordinación central.

**Evaluación empírica**

Obtenidos los resultados de la encuesta GEM, recién se podrán tener los datos, con los cuales se podrán efectuar, mediante las herramientas estadísticas pertinentes, las pruebas de hipótesis planteadas, con el fin de conseguir los objetivos planteados y contestar las preguntas de investigación.

**Redacción de documento**

La elaboración y revisión final del documento será factible, sólo cuando se cuenten con todos los resultados obtenidos de las pruebas empíricas ejecutadas. Con estos resultados, podrán obtenerse las principales conclusiones a incluirse en el documento. La revisión final y la autorización para el envío para su publicación, deberá ser efectuada por el o los asesores académicos asignados.

**5.- Metodología y base de datos a emplear**

***La Teoría del Comportamiento Planificado (TCP)***

Considerando que no existen investigaciones empíricas previas sobre el emprendimiento informal utilizando la TCP, para efectos de construir un instrumento, la literatura recomienda efectuar inicialmente un piloto con una pequeña muestra, con el objetivo de identificar las creencias de la población en la cual se realizará el estudio, pues éstas proporcionan un marco general de las creencias conductuales, normativas y de control que se asumen como determinantes. (Francis W. et al. 2004).

Para la elaboración del instrumento, se seguirán las metodologías descritas por Ajzen (2006) y los resultados de los estudios empíricos de otros autores que han utilizado la TCP. Obtenido el instrumento, con éste se volverá a efectuar un piloto para encontrar los ítems con mayor representatividad, luego serán adecuados para poder incluirlos en el cuestionario del GEM.

***El uso del GEM como parte de la metodología y fuente de información***

El proyecto GEM está organizado por un grupo de coordinación central y una serie de equipos nacionales, los equipos nacionales son responsables de efectuar la encuesta en su país. Cada equipo nacional, puede tener sus propios intereses de investigación, por lo que los equipos pueden crear una base de datos que les permita realizar investigación del emprendimiento en otros niveles de análisis[[3]](#footnote-3). En muchos países se añaden preguntas adicionales en la Encuesta Nacional de Población de Adultos. (Klyver K., 2008, Bosma 2012).

Luego de tener bien definidas las preguntas a incluir en el cuestionario GEM, se deberá solicitar autorización a la coordinación central para incluir las mismas en la siguiente encuesta GEM a realizarse en el país a desarrollarse la investigación. Obtenidos los resultados de la encuesta, se obtendrán los datos con lo cual se podrán iniciar la evaluaciones estadísticas correspondientes.

***Bosquejo de las posibles preguntas***

Para poder efectuar la investigación, inicialmente tendría que segmentarse el grupo objetivo, para lo cual, utilizando el cuestionario GEM, se insertaría preguntas adicionales vinculadas a la TCP.

En la Figura 3, se muestra el diagrama de Flujo para obtener el TEA, una de las opciones es considerar sólo el grupo de “Actividad Emprendedora en Etapa Temprana”, pues se considera que en este grupo, las probabilidades de que el emprendedor sea informal es alta.

**Figura 3. Diagrama de flujo para obtener el TEA**



Las preguntas, objeto de la investigación, a incluir en el cuestionario GEM, podrían estar luego del Bloque que seguidamente se muestra:

*“………BLOQUE 1: REGISTRO OFICIAL DE EMPRESAS Y/O AUTONOMOS*

*1U.- ¿Ha registrado su negocio o se ha dado de alta como autónomo en el registro oficial de la SUNAT[[4]](#footnote-4)?.....”*

El grupo que respondería no haber registrado su negocio en la SUNAT, sería el grupo objetivo de la investigación. Sobre dicho grupo se podrían efectuar las preguntas referidas a la TCP, que en diferentes investigaciones se han utilizado, en este caso, a modo de ejemplo, estarían dirigidas de la siguiente forma:

**Intención:**

* ¿Tiene intención de ser informal permanentemente?
* ¿Hará todo el esfuerzo para seguir siendo informal?
* ¿Nunca se formalizará?

**Actitud:**

* ¿Ser informal es más ventajoso que ser formal?
* ¿Así tuviera recursos, seguiría siendo informal?
* ¿Para usted ser informal es Beneficioso?

**Norma Subjetiva:**

* ¿Su familia está de acuerdo que sea informal?
* ¿Sus amigos cercanos están de acuerdo que sea informal?
* ¿Muchas personas como usted son informales?

**Control conductual Percibido:**

* ¿Cree que podría ser informal siempre?
* ¿Los trámites le impiden formalizarse?
* ¿Tiene temor a las autoridades que controlan a los informales?

Las preguntas definitivas a incluir en el cuestionario GEM, tendrían que ser el resultado de una prueba piloto o de un análisis factorial, dependiendo de los recursos disponibles.

**6.- Hallazgos esperados**

Del plan de investigación propuesto, se espera obtener hallazgos importantes para la literatura, dado los constructos que forman la TCP, así podemos tener:

La Actitud: este constructo depende mucho del individuo y es su valoración si su intención es positiva o negativa, valorará su intención de ser informal. Detrás de este constructo está sus creencias que lo llevan a tomar esa actitud.

La Norma Subjetiva: este constructo está referido a la presión que ejerce el entorno del individuo (familiares y amistades cercanas) a su intención de ser informal. No debe olvidarse que la literatura menciona que los emprendedores por necesidad lo consideran como su único medio de vida. También hay que considerar que detrás de este constructo están las creencias, en este caso, el de su entorno.

El control conductual percibido, que también depende del individuo, y es si posee o no el control de su intención de ser emprendedor informal. Este constructo puede arrojar resultados respecto a que son otros, los que tienen el control sobre su intención de ser emprendedor informal.

En adición a las hipótesis que se pueden plantear del modelo básico de la TCP, también se pueden integrar constructos externos que expliquen mejor las intenciones y posteriores comportamientos, obteniéndose otros hallazgos en la investigación.

**7.- Referencias Bibliográficas**

Adom K. & Williams, (2012). “Evaluating the motives of informal entrepreneurs in koforidua, Ghana”, ***Journal of Developmental Entrepreneurship****,* 17, 1–17.

Ajzen I. (1991), “The Theory of Planned Behavior”, ***Organizational Behavior and Human Decision Processes***, 50 (2), 179-211.

Ajzen, I., & Fishbein, M. (1980). *Understanding attitudes and predicting social behavior*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall.

Ajzen I. (2002, Revised January, 2006). “Constructing a TpB Questionnaire: Conceptual and Methodological Considerations”. ***Icek Ajzen Homepage***, Disponible: <http://people.umass.edu/aizen/pdf/tpb.measurement.pdf>

Armitage C. y Conner M. (2001), “Efficacy of the Theory of Planned Behaviour: A meta-analytic review”, ***British Journal of Social Psychology***, 40, 471–499

Autio, E., y otros (2001). “Entrepreneurial intent among students in Scandinavia and in the USA”. ***Enterprise and Innovation Management Studies****, 2*(2), 145–160.

Bird, B. J. (1992). The operation of intentions in time: The emergence of the new venture. ***Entrepreneurship: Theory* & *Practice****, 17*(1), 11-20.

Bosma Niels S. (2013) "The Global Entrepreneurship Monitor (GEM) and its Impact on Entrepreneurship Research", **Foundations and Trends® in Entrepreneurship**: forthcoming.

Brixy, U., Sternberg, R., & Stüber, H. (2012). “The selectiveness of the entrepreneurial process”. ***Journal of Small Business Management***, 50(1), 105-131.

Bruton G., Ireland R. & Ketchen D. (2012), “Toward a Research Agenda on the Informal Economy”, **Academy of Management**, 26, 1-11

Cooke, R., & Sheeran, P. (2004). “Moderation of cognition– intention and cognition–behaviour relations: A meta-analysis of properties of variables from the theory of planned behavior”. ***British Journal of Social Psychology****, 43*(2), 159-186.

Fernandez, J., Linan, F. & Santos, F.J. (2009). Cognitive Aspects of Potential Entrepreneurs in Southern and Northern Europe: An Analysis Using GEM-Data, GEM Working Paper Series 50 ***Revista de Economía Mundial*** *23*, 2009, 151-178

Francis J., Eccles M., Johnston M., Walker A., Grimshaw J., Foy R., Kaner E, Smith L. & Bonetti D. (2004) “Constructing Questionnaires Based on the Theory of Planned Behaviour - A Manual for Health Services Researchers", **University of Newcastle. Quality of life and Management of living resources**, Funded by the European Union.

Gërxhani, Klarita (2004) “The Informal Sector in developed and less developed countries: A Literature survey”, ***Kluwer Academic Publishers***. Vol. 120, 267-300.

Gurtoo, A. (2009) “Policy support for informal sector entrepreneurship: micro-enterprises in India”, ***Journal of Developmental Entrepreneurship***, 14,(2), 181–194.

Ho Y. P & Wong P.K. (2007) “Financing, Regulatory Costs and Entrepreneurial Propensity”, ***Small Business Economics,*** 28, 187 – 204.

Karunakaran, A., & Balasubramaniam, V. (2012, August). “Entrepreneurship within informal economies in rural India: A field study”. Presented ***at Academy of Marmgement Conference, Boston.***

Klyver, K. (2008).“An analytical framework for micro-level analysis of GEM data”. ***International*** ***Journal Entrepreneurship and Small Business***, 6, 583-603.

Kolvereid, L. (1996). “Prediction of employment status choice intentions”. *Entrepreneurship: Theory* & *Practice*, *21*(1), 47–57.

Kolvereid, L., & Isaksen, E. (2006). “New business start-up and subsequent entry into self-employment”. ***Journal of Business Venturing****,* 21(6), 866- 885.

Krueger, N. , Reilly, M, & Carsrud, A. (2000). “Competing models of entrepreneurial intentions”. ***Journal of Business Venturing***, 15, 411-432.

Lemer, D., & Hunt, R. (2012, August). Sensation seeking and entrepreneurial behavior in the formal and informal economy. ***Presented at Academy of Marmgement Conference, Boston.***

Liñan, F. y Chen, Y. W. (2009). “Development and Cross-Cultural Application of a Specific Instrument to Measure Entrepreneurial Intentions”. *Entrepreneurship: Theory & Practice*, 33(3), 593-617.

Maula, M., Autio, E., & Arenius, P. (2005). “What drives micro-angel investments?”. ***Small Business Economics***, 25(5), 459-475.

Nyoni P. (2012), “New insights on trust, honour and networking in informal entrepreneurship: Zimbabwean *malayishas* as informal remittance couriers”, ***Anthropology Southern Africa****,* 35, 1 – 11.

Rivis, A., & Sheeran, P. (2003). “Descriptive norms as an additional predictor in the theory of planned behaviour: A meta-analysis”. ***Current Psychology****, 22*(3), 218-233.

Rivis A., Sheeran P. y Armitage C.(2009), “Expanding the Affective and Normative Components of the Theory of Planned Behaviour: A Meta-Analysis of Anticipated Affect and Moral Norm”, ***Journal of Applied Social Psychology***, 39, 12, 2985-3019.

Reynolds, P. y otros (2005). “Global Entrepreneurship Monitor: Data collection design and implementation”. ***Small Business Economics****,* 24 (3), 205-231.

Schneider, F. (2005), “The size of shadow economies in 145 countries from 1999 to 2003”, ***Brown Journal of World Affairs***, 21(2):113-129.

Schwenk, G., & Möser, G. (2009). “Intention and behavior: A Bayesian meta-analysis with focus on the Ajzen–Fishbein model in the field of environmental behavior”. ***Quality* & *Quantity****, 43*(5), 743-755.

Shane, S., & Venkataraman, S. (2000). “The promise of entrepreneurship as a field of research”. ***Academy of Management Review****, 25*(1), 217-226.

Serida, J. & Morales, O. (2011). “Using the theory of planned behavior to predict nascent entrepreneurship”, ***Academia*, *Revista Latinoamericana de Administración*,** 46, 55-71.

Souitaris, V., Zerbinati, S., & Al-Laham, A. (2007). “Do entrepreneurship programmes raise entrepreneurial intention of science and engineering students? The effect of learning, inspiration and resources”. ***Journal of Business Venturing****, 22*(4), 566-591.

Thai, M., & Turkina, E. (2012, August). Determinants of formal enirepreneurship versus informal entrepreneurship at the macro level. ***Presented at Academy of Management Conference, Boston.***

Tkachev, A., & Kolvereid, L. (1999). “Self-employment intentions among Russian students”. ***Entrepreneurship and Regional Development***, *11*(3), 269-280.

van Gelderen, y otros (2008). “Explaining entrepreneurial intentions by means of the theory of planned behavior”. ***Career Development International****, 13*(6), 538-559.

Webb J. y otros (2009), “You Say Illegal, I Say Legitimate: Entrepreneurship in the Informal Economy”, ***Academy of Management Review****,* 34, 492-510

Webb J. y otros (2012), “Research on entrepreneurship in the informal economy: Framing a research agenda”, ***Journal Business Venturing***, doi:10.1016/j.jbusvent.2012.05.003.

Williams, C.C., (2007). “Small business and the informal economy: evidence from the UK”. ***International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Res****earch,* 13, 349–366.

Williams, C.C.& Round J.(2011), “Entrepreneurship and the informal economy: a study of ukraine’s hidden enterprise culture”, ***Journal of Developmental Entrepreneurship***, 12, 119–136.

Williams, C.C., (2008). Beyond necessity-driven versus opportunity-driven entrepreneurship: a study of informal entrepreneurs in England, Russia and Ukraine. ***Entrepreneurship and Innovation*** 9, 157–165.

Williams, C.C.& Gurtoo A., (2011). “Women entrepreneurs in the Indian informal sector”. ***International Journal of Gender and Entrepreneurship***, 3, 6 -22.

Williams, C.C.&Nadin S., (2010). “Entrepreneurship and the informal economy: an overview”. ***Journal of Developmental Entrepreneurship****,* 15,(4), 361–378.

Williams, C C & Round J. (2010). “Spatial variations in the character of off-the-books entrepreneurship: lessons from a study of contrasting districts in Moscow”, ***International Journal Entrepreneurship and Small Business****,* 10, (2), 287 – 301.

Williams, C.C., Nadin S. & Rodgers P., (2011). “Evaluating competing theories of informal entrepreneurship: some lessons from Ukraine”, ***International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research***, 18, (5), 528-543.

Williams, C, Gurtoo, A., & Nadin, S. (2012, August). “Evaluating competing theorizations of informal entrepreneurship: A study of India's street hawkers”. ***Presented at Academy of Management Conference, Boston.***

Principio del formulario

1. Coincide con la definición optada por el GEM, para propietarios de nuevos negocios: individuos de 18 a 64 años quienes son propietarios o administradores de nuevos negocios con más de tres meses, pero menos de 42 meses. (Reynolds et al., 2005) [↑](#footnote-ref-1)
2. Según información del equipo GEM Perú, la encuesta de Población adulta se realiza entre los meses de abril y julio de cada año. [↑](#footnote-ref-2)
3. En el caso de Perú, la sede del equipo nacional se encuentra en la Universidad ESAN. los Profesores Jaime Serida y Oswaldo Morales, líder y miembro del equipo respectivamente, han ofrecido apoyar esta propuesta de investigación. [↑](#footnote-ref-3)
4. SUNAT: Entidad gubernamental del Perú encargada de autorizar legalmente un negocio y recaudar los tributos correspondientes. [↑](#footnote-ref-4)