

EL ROL DE LA MUJER EMPRESARIA Y SU CONTEXTO EN LA DECISIÓN DE FORMALIZACIÓN DE LAS MYPES

RESUMEN

El objetivo de la presente investigación es analizar cómo el contexto de la mujer empresaria influye en su decisión de ser formal. En base a 49775 mypes en la economía peruana del 2014 al 2018, que tienen más de tres años de operación, encontramos evidencia, que las empresas dirigidas por mujeres tienen menor probabilidad a ser formales en comparación con hombres empresarios; sin embargo, esta situación cambiaría si las mujeres empresarias son más productivas. Además, la limitación de acceso de recursos que tienen que enfrentar, hace que sus negocios funcionan en su vivienda, ocultando sus actividades a la formalidad.

Palabras clave:

Resistencia a la formalización; diferencia de género; mujer empresaria.

Artículo de Investigación Empírica

INTRODUCCIÓN

La informalidad empresarial tiene una mayor prevalencia en países en desarrollo, especialmente en micro y pequeñas empresas (mypes), sin embargo, se debe reconocer la heterogeneidad del sector informal y las causas que subyacen en su prevalencia en muchas economías, que incluye el análisis del género, cuyo enfoque apenas se ha estudiado en la literatura. (Marques et al. 2018; Remeikiene et al. 2018).

A este respecto, en los últimos años, se destaca la importancia que tiene la mujer en el crecimiento económico de un país, tanto en su rol activo emprendedor a nivel mundial; son siete mujeres por cada diez hombres emprendedores, las que inician un negocio (Bosma and Kelley 2019). Sin embargo, existen factores de empuje relacionados con el bienestar económico de su entorno familiar, la búsqueda de su independencia económica y la flexibilidad de horarios, que las lleva a dirigir fundamentalmente negocios tradicionales, donde su autoeficacia y su creatividad destacan desde el momento de convertirse en mujeres empresarias. Además, deben de enfrentar restricciones del contexto, que las conducen a desempeñarse en un entorno informal, limitando su potencial de crecimiento y desarrollo (Sabella and El-Far 2019; Bulte, Lensink, and Vu 2017; Fernandez-Mateo and Kaplan 2018).

Ahora bien, es escasa la literatura que analice los determinantes de la mujer empresaria que tienen más de tres años de operación en el mercado y que aún no opta por la formalidad, a pesar de existir evidencia por su preferencia a la formalidad de sus negocios (Babbitt, Brown, and Mazaheri 2015); es así, que en esta investigación avanzamos, a nivel teórico, con el enfoque de género en el sector informal, y a nivel empírico en el estudio de la informalidad en un país en desarrollo. De acuerdo a lo anterior, se tiene como objetivo en esta investigación conocer el rol de la mujer empresaria en la formalidad considerando el contexto en donde desarrolla su negocio.

Utilizando la Encuesta Nacional de Hogares (ENAH) del 2014 – 2018, para la economía peruana, se ha obtenido una muestra de 49775 mypes, que se caracterizan por tener más de tres años de operación en el mercado. Los resultados encontrados muestran evidencia, que las empresas lideradas por mujeres tienen más probabilidad de ser informal, en comparación a los hombres empresarios. Sin embargo, si tenemos en cuenta el contexto donde se desarrolla la empresa, se encuentra evidencia que las mujeres empresarias que son más productivas tienden a la formalidad de sus negocios porque consideran relevante su crecimiento y desarrollo; resultados contrarios encontramos, cuando la empresa funciona dentro de la vivienda de la empresaria, permitiendo ocultar sus actividades a la formalidad. No se encuentra evidencia del efecto de género en la relación de las empresas ubicada en un área rural y la formalidad. Tomando en cuenta estos resultados, se puede establecer que existe diferencia de género en la formalización de los negocios y que ésta, se encuentra influenciada por el contexto del empresario. Esto nos permite realizar recomendaciones de política dirigidas a mejorar la gestión empresarial de mypes lideradas por mujeres.

MARCO TEORICO E HIPÓTESIS

El contexto y la informalidad empresarial

Las empresas se desarrollan dentro de un contexto, que influye en la decisión del empresario de optar por la formalidad de sus negocios, en este sentido la literatura argumenta que la informalidad se explica por dos dimensiones del contexto.

La primera dimensión está relacionado a los costes, explicado como una conducta racional del empresario de ser informal, porque considera que los costes de formalización son mayores a los beneficios (Friedman et al. 2000; Perry et al. 2007; Kanbur 2017); sin embargo, el empresario no toma en cuenta, que la formalización le permite un mayor crecimiento de la empresa, al desarrollar ventajas competitivas y estrategias de mercado que la conducen atender mayores clientes, e incluso pueden actuar como proveedores de empresas más grandes (Dau and Cuervo-Cazurra 2014; Kanbur 2017), al respecto, la evidencia muestra, que las empresas informales no tienen oportunidad de crecer, encontrándose estancadas y enfrentando mayores riesgos (Kanbur 2017; Moreno-Monroy 2012; Williams and Nadin 2010; Ulyssea 2018).

La segunda dimensión del contexto se refiere al entorno, que incluye el macro, meso y micro entorno. En esta investigación nos centraremos en el análisis del contexto a nivel del meso entorno que considera la ubicación del negocio, las redes de contacto y los lazos familiares, que han sido poco investigados por la literatura, siendo estos factores meso del contexto los que influye en la decisión del empresario hacia la formalidad (De Castro, Khavul, and Bruton 2014). En este sentido, las empresas pueden obtener mayores beneficios dependiendo de las externalidades positivas que encuentra en el lugar donde opera, permitiéndole acceder a mayores recursos y redes de contactos, conduciéndolo a la formalización de sus negocios (Ram et al. 2019; Davis and Dingel 2019) . Además, la localización de los negocios influye en su crecimiento, existiendo evidencia que en zonas urbanas donde existe mayor aglomeración de empresas, permite la libre movilidad de recursos, favoreciendo el entorno formal, contribuyendo en el crecimiento de la empresa (Figueiredo, Guimarães, and Woodward 2015; Davis and Dingel 2019)

El rol de la mujer en la informalidad empresarial

La teoría de emprendimiento ha establecido que existen diferencias de género al momento de emprender un negocio (Henry, Foss, and Ahl 2016). Existen factores de empuje relacionados con la vida familiar, el deseo de superación e independencia económica que son predominantes en las mujeres, que las dirigen a elegir su ocupación en base a ciertas habilidades que han desarrollado (autoeficacia), su competencia humana, y su capacidad de gestión (Jennings and Brush 2013; Brush, de Bruin, and Welter 2009); en base a ello, buscan desempeñarse laboralmente en nichos empresariales altamente competitivos, especialmente en negocios tradicionales, que no son atractivos para los hombres (Anna

et al. 1999; Marques et al. 2018; Babbitt, Brown, and Mazaheri 2015; Ghani, Kerr, and O'Connell 2013). Estos negocios liderados por mujeres, responden muchas veces, a una cultura empresarial oculta, que a través de la creatividad e ingenio, de las actividades que realizan de manera cotidiana, pueden crear un medio para resistir a la adversidad económica, marginación social y la discriminación (Williams and Round 2007; Al-Dajani and Marlow 2013; Henry, Foss, and Ahl 2016). Aunque de acuerdo al contexto donde se desarrolla el emprendimiento, puede existir una sociedad patriarcal, machista, que limita y anula la confianza y motivación de las mujeres para fortalecer su negocio. (Alexander-Stamatios, Cooper, and Gatrell 2019).

Es así que el sector informal se adapta a las necesidades de la mujer emprendedora porque no exige mayores conocimientos y habilidades empresariales, ni acceso a fuentes de financiamiento, permitiéndoles también, una mayor flexibilidad en las horas de trabajo para atender sus responsabilidades familiares (Lisowska 2014; Takahashi et al. 2014); además, la existencia de barreras regulatorias por parte del gobierno que no se ajusta a su realidad, impide su formalización (Ghani, Kerr, and O'Connell 2013).

La literatura ha encontrado evidencia que el acceso desigual a la educación y al crédito entre hombres y mujeres, unido a la responsabilidad que solo carga la mujer en el cuidado de los hijos y del hogar, son las principales barreras que tienen que enfrentar las mujeres empresarias para acceder a la formalización de sus negocios (Babbitt, Brown, and Mazaheri 2015). En base a los argumentos anteriores, se plantea la siguiente hipótesis

H1: En las mypes, las mujeres empresarias tienen menor probabilidad de ser formales en comparación con los hombres empresarios.

El efecto moderador de la mujer empresaria en la formalización de las MYPES

En esta sección analizaremos el efecto moderador que tiene la mujer empresaria sobre la relación que existe entre su contexto y la formalidad de sus negocios.

La primera dimensión del contexto está referido a los costes de formalización, al respecto, la literatura argumenta que las empresas menos productivas optan por la no formalización porque sus ingresos no les alcanza para pagar los impuestos (Kanbur 2017). Para el caso de las mujeres empresarias, se encuentra evidencia que sus negocios se concentran en industrias de comercio minorista, de servicio (trabajos por cuenta propia), que tienen bajo

o nulo nivel de tecnología y que no exige una alta especialización para que opere, trayendo como consecuencia que sean de menor tamaño, intensivas en mano de obra y poco productivas (Bulte, Lensink, and Vu 2017). A diferencia de las empresas de propiedad de los hombres, que generalmente requieren una alta tecnología, mayor especialización, experiencia, y se encuentran concentradas en la industria manufacturera y construcción (Loscocco and Robinson 1991; Anna et al. 1999; Jomaraty and Courvisanos 2014; CEPAL 2018). Además, la literatura ha encontrado evidencia en la India, que las empresas lideradas por mujeres son de pequeña escala, y representan la tercera parte del tamaño de una empresa liderada por un hombre, lo que las impulsa a la informalidad por su menor nivel de productividad (Ghani, Kerr, and O'Connell 2013).

En países como Inglaterra, Ucrania, Rusia y Brasil, se encuentra evidencia que las mujeres tienen más probabilidad de iniciar un negocio informalmente por la necesidad de obtener ingresos para su familia; mientras que los hombres inician un negocio informal, por la oportunidad que se les presenta; siendo menores los ingresos de las mujeres empresarias en comparación de los hombres, optando por la informalidad como una respuesta a su falta de capacidad para asumir los costes de la formalización (Williams and Youssef 2013; Williams and Round 2009b, 2009a). En base a los argumentos anteriores, se plantean las siguientes hipótesis:

H2: La mujer modera positivamente la relación que existe entre las ventas de la empresa y la formalidad.

La segunda dimensión del contexto está referido a la ubicación del negocio y sus redes de contacto. Al respecto, podemos mencionar que el crecimiento y desarrollo de los negocios va depender de la ubicación de la empresa porque le permita acceder a los recursos que necesita; se tiene evidencia que las empresas más eficientes y productivas se ubican en ciudades más grandes (Gaubert 2018), además la distribución espacial del capital humano calificado y de los recursos, genera consecuencias en la productividad, los precios y el intercambio de conocimiento, limitando el crecimiento de las empresas que se encuentran en zonas alejadas a la ciudad (Davis and Dingel 2019; Moreno-Monroy 2012). Es por esto, que el desarrollo de las ciudades se realiza en zonas urbanas, a diferencia de las zonas rurales que presentan pocas posibilidades de desarrollo (Sveikauskas 2019). Un área rural se define por la cantidad limitada de habitantes y se caracteriza porque sus viviendas se encuentran espacialmente dispersas (INEI 2017), es

por eso que es relevante la ubicación de la empresa como un determinante para la formalidad de los negocios.

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

También se tiene evidencia que los hombres de las zonas rurales tienden a emigrar a zonas urbanas en busca de trabajo y de mejores oportunidades de desarrollo personal, mientras que las mujeres rurales permanecen en su localidad al cuidado de los hijos, sin contar con medios económico que las ayude a su progreso personal; ante esta situación, son ellas las que deben de buscar mecanismos para generar ingresos para el sustento de sus hijos, teniendo en cuenta sus habilidades o hábitos adquiridos, permaneciendo en un entorno informal (Williams and Gurtoo 2012; De Mel, Mckenzie, and Woodruff 2013; Mitchell 2004). En base a los argumentos anteriores, se plantean las siguientes hipótesis:

H3: La mujer modera negativamente la relación que existe entre las micro y pequeñas empresas ubicadas en un área rural y la formalidad.

Por consiguiente, el análisis de la ubicación del negocio, también se puede realizar a nivel más específico, teniendo en cuenta si la empresa se encuentra ubicada dentro o fuera de la vivienda del empresario. Los argumentos que sustentan que existe una relación entre la ubicación de la empresa fuera del hogar y la formalidad se basan en que el empresario puede disponer de un local fijo (propio o alquilado) donde funciona la empresa y es más viable que los organismos de control y supervisión puedan intervenir, es por eso que el empresario opta por la formalidad (Sekhani, Mohan, and Medipally 2019), sin embargo, si el negocio funciona fuera de la vivienda sin tener un local fijo, invadiendo las calles, existe mayor probabilidad a ser informal (Lata, Walters, and Roitman 2019; Alvi and Mendoza 2017). En caso contrario, existe evidencia que determina una relación positiva entre la ubicación del negocio dentro del hogar del empresario y la formalidad haciendo referencia a la tenencia de activos del individuo, siendo el activo de mayor valor, para el

jefe de familia, su vivienda, entonces trata de protegerla de cualquier contingencia que suceda, formalizando su negocio (Gulyani and Talukdar 2010), por lo tanto, la evidencia no es concluyente en establecer la relación que existe entre la ubicación del negocio y la formalidad.

Ahora bien, vamos incorporar el efecto de género. Al respecto, la psicología social argumenta que existen diferencias de género en el entorno social. La mujer actúa motivada en base a su entorno familiar, buscando su propia autonomía; mientras que, para el caso de los hombres, sus decisiones y comportamiento fluyen en torno a su redes sociales más cercanas, que puede estar definido por un grupo de amigos, buscando tener mayor protagonismo; esto explica el rol activo que tienen los hombres en sus redes a diferencia de las mujeres, lo que define diferentes grados de riesgo (Manolova et al. 2007; Cromie and Birley 1992; McGowan et al. 2015). De acuerdo a lo anterior, existe el estereotipo, en muchas sociedades, que la mujer debe dedicarse al cuidado del hogar, desalentando su formación como mujeres independientes y es el hombre encargado de generar los ingresos (Kasseeah and Tandrayen-Ragoobur 2014). Esto ha generado que el hombre es el que debe salir de la vivienda a buscar los ingresos y la mujer es la que se queda en el hogar (Babbitt, Brown, and Mazaheri 2015). Dada la necesidad que tiene la mujer de permanecer en el hogar y el deseo de generar ingresos para mejorar su economía familiar, es que su negocio lo establece dentro del hogar, pero esto puede generar desventajas en la mujer empresaria, qué debido a las responsabilidades domésticas que debe cumplir en su hogar, descuide su actividad empresarial, no teniendo el suficiente tiempo, capacidad e información para formalizarse (Van der Sluis, Van Praag, and Vijverberg 2005). En base a los argumentos anteriores, se plantean las siguientes hipótesis:

H4: La mujer modera negativamente la relación que existe entre las micro y pequeñas empresas que funcionan dentro de la vivienda del dueño de la empresa y la formalidad.

METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

Descripción de la muestra

El estudio se realiza en Perú, donde el sector informal se caracteriza por ser heterogéneo, conformado por empresas de menor tamaño, siendo el dueño de la empresa el que presenta diferentes características y que su decisión de ser formal o informal va depender de factores del entorno donde se desarrolle la empresa. El 98% del sector empresarial en Perú está conformado por mypes que registran ventas anuales menores a 1700 Unidades Impositivas tributarias (equivalente a dos millones de dólares anuales) desarrollándose principalmente en actividades del sector comercio y servicio (OIT 2017, 2018b).

Ahora bien, teniendo en cuenta el rol que tiene la mujer en la sociedad, se destaca que la Tasa de Actividad Emprendedora (TEA) en Perú, es de 24% para las mujeres y de 21% en hombres (Bosma and Kelley 2019), existiendo mayor facilidad en la creación de negocios, que de acuerdo al índice de Doing Business 2018 del Banco Mundial, Perú se ubica en el puesto 58 de 190 países (World Bank Group 2018). A pesar de ello, se tiene que el 99% de las mujeres que trabajan en una microempresa son informales; además el trabajo del hogar no remunerado es la categoría ocupacional más común para las mujeres empleadas con un 51% del total de trabajadoras femeninas, mientras que para el caso de los hombres no supera el 9% del total de trabajadores masculinos (CEPAL 2018; OCDE/CAF/CEPAL 2018).

Teniendo en cuenta lo anterior, la presente investigación ha utilizado como fuente de información secundaria la Encuesta Nacional de Hogares (ENAHOG) realizada por el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) de Perú, que tiene como objetivo cuantificar los indicadores socio económicos a nivel nacional. Se considera como unidad de análisis de la investigación, a la mype formal o informal del sector comercio, servicio y manufactura, que tiene más de tres años de operación y los dueños son mayores de 18 años. El periodo de análisis es del 2014 al 2018 que incluye una muestra total de 49775 mypes de las cuales el 76% son informales.

Descripción de las variables

Variable dependiente: se define la variable dicotómica “*Formalidad*” aquella que toma el valor de 1 si la empresa se encuentra registrada ante los organismos gubernamentales,

es decir es una empresa formal y toma el valor de cero en caso contrario (Vu 2014; Medina and Schneider 2018; Friedman et al. 2000).

Variable independiente: Se denomina a la variable “*Mujer*” aquella variable dicotómica que toma el valor de 1 si el dueño de la mype es mujer, y toma el valor de cero en caso contrario (La Porta and Shleifer 2014; Williams and Youssef 2013; Babbitt, Brown, and Mazaheri 2015).

VARIABLES DE CONTROL: Se aplican controles a nivel individual y a nivel de la empresa de acuerdo a la literatura. Se describen las variables de control en la tabla 1.

Se utiliza modelos de regresión logística debido a la naturaleza de la variable dependiente que es dicotómica para obtener los resultados y contrastar las hipótesis planteadas.

Tabla 1: Definición de las variables de control

VARIABLES DE CONTROL	DESCRIPCIÓN	FUENTE
<u>A nivel del individuo</u>		
Edad	Variable continua discreta que expresa el número de años del dueño de la empresa	Cárdenas S & Rozo V (2009); La Porta & Shleifer (2014); Williams & Bezeredi (2018)
Casado	Variable dicotómica que toma el valor de 1 si el dueño de la empresa es casado o conviviente, y toma el valor de cero en caso contrario	Cárdenas S & Rozo V (2009); La Porta & Shleifer (2014)
Educación	Variable continua discreta que expresa el número de años de estudio del dueño de la empresa	Cárdenas S & Rozo V (2009); La Porta & Shleifer (2014); Williams & Bezeredi (2018)
<u>A nivel de la empresa</u>		
Año_negocio	Variable continua discreta que expresa el número de años que tiene la empresa desde que empieza a operar	Dabla-Norris et. al (2008); Williams & Shahid (2016); Williams et al. (2016).
Comercio	Variable dicotómica que toma el valor de 1 si la empresa pertenece al sector comercio, y toma el valor de cero en caso contrario	Dabla-Norris et. al (2008); Williams & Shahid (2016); Williams et al. (2016).
Trabajadores	Variable continua discreta que expresa el número de trabajadores de la empresa, sean remunerados o no	Dabla-Norris et. al (2008); Williams & Shahid (2016); Williams et al. (2016) Silupú & Reyes (2019)
Ventas	Variable continua discreta que expresa las ventas mensuales expresada en nuevos soles	Dabla-Norris et. al (2008); Williams & Shahid (2016); Williams et al. (2016), Silupú & Reyes (2019)
Rural	Variable dicotómica que toma el valor de 1 si la empresa se encuentra ubicada en la zona rural y toma el valor de cero en caso contrario	Williams & Shahid (2016); Williams et al. (2016).
Vivienda	Variable dicotómica que toma el valor de 1 si el negocio funciona dentro de la vivienda del dueño de la empresa, y toma el valor de cero en caso contrario	Gulyani & Talukdar (2010)

Fuente: Elaboración propia

ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS

Las estadísticas descriptivas muestran, que el dueño de la empresa tiene en promedio 49 años, su nivel de educación es de sólo primaria completa y son empresas que tienen experiencia, registrando más de 13 años de operación; con respecto a la localización del negocio, el 14% se encuentra ubicado en una zona rural y el 34% realiza sus operaciones dentro de la vivienda del empresario. Teniendo en cuenta el tamaño de la empresa, son empresas muy pequeñas que en su mayoría sólo registran dos trabajadores, con un ingreso mensual promedio de ventas de 2792 nuevos soles mensuales (800 dólares).

Ahora bien, realizando comparaciones entre las mujeres y hombres empresarios (formales e informales). Se observa que las mujeres son menos productivas en sus negocios al registrar menores ventas y tener mayor número de trabajadores, además, presentan menores años de educación. El 47% de las empresas lideradas por mujeres se encuentran operando dentro de la vivienda y preferentemente sus actividades se desarrollan en actividades comerciales.

Los resultados obtenidos se presentan en la tabla 2. El modelo 1, 2 y 3 estima la probabilidad de ser formal donde la variable dependiente es "*Formalidad*". El modelo 1 presenta los resultados de la regresión logit considerando solo a las variables de control. Se observa, que si el dueño de la empresa tiene mayor edad, mayor educación, mayor experiencia en el negocio, tiende a aumentar la probabilidad de ser formal. Sin embargo, si el negocio pertenece al sector comercio, presenta mayor número de trabajadores, mayores ventas y su negocio se encuentra ubicado dentro de su vivienda, esto genera un aumento en la probabilidad de ser formal.

En el modelo 2, se presentan los resultados de la regresión logit donde se incorporan las variables de control del modelo 1 y la variable independiente "*Mujer*". Mientras que en el modelo 3 se incluyen todas las variables analizadas, incluyendo el efecto moderador de la variable mujer; este último modelo nos ayudara a contrastar las hipótesis planteadas. Se observa en el modelo 3, que la variable mujer presenta una relación negativa y significativa ($\beta = -1.54$, $p < 0.01$) con la probabilidad de ser formal por lo tanto se acepta H1. Ahora, analizaremos el efecto moderador que tiene la variable mujer en la relación que existe entre la productividad y las condiciones de localización de la empresa, sobre

la formalidad. Se observa un efecto moderador de la mujer sobre la relación que existe entre las ventas de la empresa y la formalidad, mostrando una relación positiva y significativa ($\beta = 0.205$, $p < 0.01$) lo que nos lleva a no rechazar H2. Se aprecia también, que no existe un efecto moderador de la mujer, sobre la relación entre las empresas que se encuentran ubicadas en un área rural y la formalidad, por lo tanto, no se acepta H3. Ahora si analizamos el efecto moderador de la mujer sobre la relación que existe entre las empresas que realizan sus operaciones dentro de la vivienda y la formalidad, se observa que este efecto es negativo y significativo ($\beta = -0.264$, $p < 0.01$), permitiendo contrastar la hipótesis H4. Los resultados presentados son consistentes en los tres modelos presentados.

Analizando los efectos marginales de las variables estudiadas, se determina que si la empresa es dirigida por una mujer disminuye en 21% su probabilidad de ser formal. No obstante, si la empresa es más productiva logra aumentar su probabilidad de ser formal en 8%. Ahora bien, si la empresa se encuentra ubicada en un área rural disminuye en 11% su probabilidad de ser formal. Sin embargo, si la empresa se encuentra ubicada dentro de la vivienda aumenta su probabilidad de ser formal en 17%. Tomando en cuenta las interacciones de la variable mujer, se tiene que las mujeres empresarias que reportan mayores ventas, aumenta la probabilidad de ser formal en 2%, y si su negocio funciona dentro de su vivienda disminuye su probabilidad de ser formal en 3%.

DISCUSIÓN Y CONCLUSIONES

En este trabajo de investigación se deja evidencia que existe diferencia de género en la decisión del empresario de no formalizarse. Si bien es cierto que la literatura determina que existen factores de empuje que lleva a la mujer a tomar la decisión de emprender un negocio, que está relacionado por la existencia de restricciones a nivel personal, como la falta de educación, experiencia, carga familiar (Kasseeah and Tandrayen-Ragoobur 2014; Gomes et al. 2014); también existen restricciones a nivel de contexto, como la discriminación, cultura y tradiciones de una sociedad (Babbitt, Brown, and Mazaheri 2015), además de la influencia de las redes de contacto más cercana, que lleva a la mujer a dirigir un negocio (Markussen and Røed 2017; McGowan et al. 2015). Sin embargo, la falta de recursos humanos (capacitación, personal especializado), financieros (fuentes de financiamiento, activos) y tecnológicos, las lleva a las mujeres empresarias a desempeñarse en negocios tradicionales, donde realizan una habilidad que han aprendido,

sin disponer de estrategias para que su negocio pueda crecer, eso las lleva a dirigir negocios informales que son de subsistencia, donde lo poco que ganan sólo cubre sus necesidades básicas de su entorno familiar, no siendo posible formalizar sus negocios porque no pueden asumir el pago de impuestos.

Tabla 2: Regresión logit para empresas formales e informales

Variable dependiente:	Modelo 1	Modelo 2	Modelo 3
	Formalidad	Formalidad	Formalidad
<u>Variables Control</u>			
Edad	0.020 *** (0.001)	0.022 *** (0.001)	0.022 *** (0.001)
Casado	0.047 (0.02)	0.009 (0.02)	0.019 (0.02)
Educación	0.227 *** (0.003)	0.197 *** (0.003)	0.197 *** (0.003)
Año_negocio	0.012 *** (0.001)	0.005 *** (0.001)	0.005 *** (0.001)
Comercio	0.379 *** (0.02)	0.111 *** (0.02)	0.123 *** (0.02)
Trabajadores	0.615 *** (0.01)	0.301 *** (0.01)	0.309 *** (0.01)
Log. Ventas	0.732 *** (0.01)	0.723 *** (0.01)	0.621 *** (0.01)
Rural	-1.033 *** (0.05)	-1.033 *** (0.05)	-1.024 *** (0.07)
Vivienda	0.971 *** (0.03)	0.982 *** (0.02)	1.118 *** (0.03)
<u>Variable Independiente</u>			
Mujer		-0.076 ** (0.02)	-1.544 *** (0.20)
<u>Variable Moderadoras</u>			
Log. Ventas*Mujer			0.205 *** (0.02)
Rural*Mujer			-0.002 (0.10)
Vivienda*Mujer			-0.264 *** (0.05)
Constante	-5.837 (0.07)	-10.534 (-0.13)	-9.778 *** (0.16)
Número de observaciones	49775	49775	49775
Pseudo - R cuadrado	0.17	0.25	0.25

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

Sin embargo, los resultados muestran evidencia de un efecto moderador que tiene la mujer en la relación que existe entre la productividad y la localización de la empresa sobre la formalidad. Se encuentra evidencia que las mujeres empresarias cuyo negocio funciona dentro de la vivienda, tienden a disminuir la probabilidad de ser formal. Este efecto moderador que tiene la mujer logra cambiar la relación positiva que existía entre las

empresas ubicadas en la vivienda y la formalidad. Esto se explica porque las mujeres que se encuentran preocupadas por el bienestar de su familia y desean mejorar la economía del hogar, emprenden un negocio dentro de su vivienda, dada la restricción de recursos que tienen para conseguir un local. Esto les permite la flexibilidad en horarios y la facilidad de desempeñar los diferentes roles que tiene la mujer en la sociedad, como madre, esposa, hija, empresaria. Toda esta combinación de tareas y actividades que tiene la mujer dentro de su vivienda no le da tiempo para informarse y dar el paso de la formalización de su negocio.

Ahora, si analizamos el efecto moderador de la mujer sobre la relación que existe entre las ventas y la formalidad, los resultados muestran que se refuerza la relación positiva. Es decir, si las mujeres empresarias logran aumentar su productividad éstas tienden a formalizarse, lo que nos da entender que las mujeres al tener negocios más productivos, ellas darán el paso de la formalización.

De los resultados obtenidos en esta investigación podemos recomendar que las políticas dirigidas para fomentar la formalización de las empresas, sean diferentes entre hombres y mujeres empresarias. Tal es así, que se debe separar a los emprendedores de los empresarios, los primeros son aquellos que recién están probando si sus negocios son viables o no, mientras que los segundos, son aquellos que tienen más de tres años en operación y sus ingresos depende de su negocio. Para el segundo grupo, que ha sido la unidad de análisis de esta investigación, se deben diseñar estrategias para lograr mejorar la gestión empresarial de las mujeres empresarias para que sus negocios puedan crecer de manera sostenida y sean más productivos, de tal manera que las mujeres empresarias informales puedan salir de ser un negocio de subsistencia a ser un negocio en proceso de crecimiento generando ingresos que le permita pagar los impuestos, además se debe incentivar el empoderamiento de la mujer en el sector empresarial. En el caso de los hombres empresarios informales se deben realizar campañas de sensibilización y de orientación de las ventajas que le ofrece la formalización de sus negocios y el acceso a financiamiento menos costoso.

Limitaciones y líneas futuras de investigación

En esta investigación se reconoce las limitaciones con respecto a la información presentada en la ENAHO que no nos permite incorporar más variables en el estudio.

Además, este estudio solo se ha limitado a evaluar el perfil de los empresarios informales, teniendo en cuenta el efecto moderador de la mujer, en una realidad específica que es Perú, no teniendo validez externa en la investigación. Se pueden derivar algunas implicaciones para futuras investigaciones dentro del análisis de la diferencia de género en las empresas informales. En primer lugar, una interesante investigación que continúa en esta misma línea, es investigar las razones por las cuales los empresarios persisten en este entorno informal incorporando variables de cultura, inmigración, moralidad tributaria teniendo en cuenta la diferencia de género. En segundo lugar, se debe analizar la persistencia de la informalidad en sectores específicos teniendo en cuenta el género, por ejemplo, en el servicio de transporte informal que es realizado por hombres, a diferencia de las mujeres que realizan servicios de venta de alimentos, tratamientos de belleza, enseñanza, shows infantiles, lo que exige el análisis de las características de estos emprendedores por tipo de género. Actualmente los avances de la tecnología y el uso de aplicativos móviles facilita la realización de transacciones que no exige un registro para el pago de impuestos incentivando la informalidad, se necesita adaptar los mecanismos de registros para este tipo de negocios y que debe ser tema de análisis para otras investigaciones.

REFERENCIAS

- Al-Dajani, Haya, and Susan Marlow. 2013. "Empowerment and Entrepreneurship: A Theoretical Framework." *International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research* 19 (5): 503–24.
- Alexander-Stamatios, A., Cary Cooper, and Caroline Gatrell. 2019. *Women, Business and Leadership: Gender and Organisations*. Edward Elgar Publishing, 2019.
- Alvi, Farzad H., and Jorge Alberto Mendoza. 2017. "Mexico City Street Vendors and the Stickiness of Institutional Contexts: Implications for Strategy in Emerging Markets." *Critical Perspectives on International Business* 13 (2): 119–35.
- Anna, Alexandra L., Gaylen N. Chandler, Erik Jansen, and Neal P. Mero. 1999. "Women Business Owners in Traditional and Non-Traditional Industries." *Journal of Business Venturing* 15 (3): 279–303.
- Babbitt, Laura G, Drusilla Brown, and Nimah Mazaheri. 2015. "Gender , Entrepreneurship , and the Formal – Informal Dilemma : Evidence from Indonesia." *World Development* 72: 163–74.
- Berens, Sarah, and Achim Kemmerling. 2019. "Labor Divides, Informality, and Regulation: The Public Opinion on Labor Law in Latin America." *Journal of Politics in Latin America* 2 (1): 23–48.
- Bosma, Niels, and Donna Kelley. 2019. *GEM 2018/2019 Global Report*. Global Entrepreneurship Monitor. <https://www.gemconsortium.org/report>.

- Brush, Candida G., Anne de Bruin, and Friederike Welter. 2009. "A Gender-Aware Framework for Women's Entrepreneurship." *International Journal of Gender and Entrepreneurship* 1 (1): 8–24.
- Bulte, Erwin, Robert Lensink, and Nhung Vu. 2017. "Do Gender and Business Trainings Affect Business Outcomes? Experimental Evidence from Vietnam." *Management Science* 63 (9): 2885–2902.
- Castro, Julio De, Susanna Khavul, and Garry Bruton. 2014. "Shades of Grey: How Do Informal Firms Navigate Between Macro and Meso Institutional Environments?" *Strategic Entrepreneurship Journal* 8 (6): 75–94.
- CEPAL. 2018. *Panorama Social de América Latina*.
- Cromie, Stan, and Sue Birley. 1992. "Networking By Female Business Owners in Northern Ireland." *Journal of Business Venturing* 7: 237–51.
- Dau, Luis Alfonso, and Alvaro Cuervo-Cazurra. 2014. "To Formalize or Not to Formalize: Entrepreneurship and Pro-Market Institutions." *Journal of Business Venturing* 29 (5): 668–86.
- Davis, Donald R, and Jonathan I Dingel. 2019. "A Spatial Knowledge Economy." *American Economic Review* 109 (1): 153–70.
- Dini, Marco, and Giovanni Stumpo. 2018. *Mipymes En América LATina: Un Frágil Desempeño y Nuevos Desafíos Para Las Políticas de Fomento*. Edited by Comisión Económica para América Latina.
- Fajnzylber, Pablo, William F. Maloney, and Gabriel V. Montes-Rojas. 2011. "Does Formality Improve Micro-Firm Performance? Evidence from the Brazilian SIMPLES Program." *Journal of Development Economics* 94 (2): 262–76.
- Fernandez-Mateo, Isabel, and Sarah Kaplan. 2018. "Gender and Organization Science: Introduction to a Virtual Special Issue." *Organization Science* 29 (6): 1229–36.
- Figueiredo, Octávio, Paulo Guimarães, and Douglas Woodward. 2015. "Industry Localization, Distance Decay, and Knowledge Spillovers: Following the Patent Paper Trail." *Journal of Urban Economics* 89: 21–31.
- Friedman, Eric, Simon Johnson, Daniel Kaufmann, and Pablo Zoido-Lobaton. 2000. "Dodging the Grabbing Hand." *Journal of Public Economics* 76 (3): 459–93.
- Gaubert, Cecile. 2018. "Firm Sorting and Agglomeration." *American Economic Review* 108 (11): 3117–53.
- Ghani, Ejaz, William R. Kerr, and Stephen D. O'Connell. 2013. "Female Business Ownership and Informal Sector Persistence." *Policy Research Working Papers*.
- Gomes, Almiralva Ferraz, Wesley Gusmão Piau Santana, Uajará Pessoa Araújo, and Caroline Miriã Fontes Martins. 2014. "Female Entrepreneurship as Subject of Research." *Revista Brasileira de Gestao de Negocios* 16 (51): 319–42.
- Gulyani, Sumila, and Debabrata Talukdar. 2010. "Inside Informality: The Links Between Poverty, Microenterprises, and Living Conditions in Nairobi's Slums." *World Development* 38 (12): 1710–26.
- Henry, C., L. Foss, and H. Ahl. 2016. "Gender and Entrepreneurship Research: A Review of Methodological Approaches." *International Small Business Journal* 34 (3): 217–41.
- Hoetker, Glenn. 2007. "The Use of Logit and Probit Models in Strategic Management

- Research: Critical Issues.” *Strategic Management Journal* 28: 331–43.
- Husmanns, Ralf. 2004. *Measuring the Informal Economy: From Employment in the Informal Sector to Informal Employment*. Genova: International Labour Organization.
- INEI. 2017. “Perú: Perfil Sociodemográfico, 2017.” Perú.
- Jennings, J.E., and C.G. Brush. 2013. “Research on Women Entrepreneurs: Challenges to (and from) the Broader Entrepreneurship Literature?” *The Academy of Management Annals* 7 (1): 661–713.
- Jomaraty, M., and J. Courvisanos. 2014. “Growth Process of Small and Medium-Sized Manufacturing in Developing Countries: A Study of Women-Owned Firms in Bangladesh.” In *Women’s Entrepreneurship in the 21st Century: An International Multi-Level Research Analysis*, edited by K. Lewis, C. Henry, E.J Gatewood, and J. Watson, 186–212. Edward Elgar, Cheltenham, Northampton, MA.
- Kanbur, Ravi. 2017. “Informality: Causes, Consequences and Policy Responses.” *Review of Development Economics* 21 (4): 939–61.
- Kasseeah, Harshana, and Verena Tandrayen-Ragoobur. 2014. “Women in the Informal Sector in Mauritius: A Survival Mode.” *Equality, Diversity and Inclusion* 33 (8): 750–63.
- Lata, Lutfun, Peter Walters, and Sonia Roitman. 2019. “A Marriage of Convenience: Street Vendors’ Everyday Accommodation of Power in Dhaka, Bangladesh.” *Cities* 84 (December 2017): 143–50.
- Lisowska, E. 2014. “Self-Employment and Motherhood: The Case of Poland.” In *Women’s Entrepreneurship in the 21st Century: An International Multi-Level Research Analysis*, edited by C. Lewis, K., Henry, E.J. Gatewood, and J Watson, 297–310. Edward Elgar, Cheltenham, Northampton, MA.
- Loscocco, Karyn, and Joyce Robinson. 1991. “Barriers to Women’s Small-Business Success in the United States.” *Gender and Society* 5 (4): 511–32.
- Lucas, Robert. 1978. “On the Size Distribution of Business Firms.” *The Bell Journal of Economics* 9 (2): 508–23.
- Manolova, T. S., N. M. Carter, I. M. Manev, and B. S. Gyoshev. 2007. “The Differential Effect of Men and Women Entrepreneurs’ Human Capital and Networking on Growth Expectancies in Bulgaria.” *Entrepreneurship Theory and Practice* 31 (3): 407–26.
- Markussen, Simen, and Knut Røed. 2017. “The Gender Gap in Entrepreneurship – The Role of Peer Effects.” *Journal of Economic Behavior and Organization* 134 (201336): 356–73.
- Marques, Carla, Carmem Leal, João Ferreira, and Vanessa Ratten. 2018. “The Formal-Informal Dilemma for Women Micro-Entrepreneurs: Evidence from Brazil.” *Journal of Enterprising Communities*.
- Mcgowan, Pauric, Sarah Cooper, Mark Durkin, and Caroline O Kane. 2015. “The Influences of Social and Human Capital in Developing Young Women as Entrepreneurial Business Leaders.” *Journal of Small Business Management* 53 (3): 645–61..
- Medina, Leandro, and Friedrich Schneider. 2018. “Shadow Economies Around the World; What Did We Learn Over the Last 20 Years?” *International Monetary Fund*.

Vol. 18/17.

- Mel, By Suresh De, David Mckenzie, and Christopher Woodruff. 2013. “American Economic Association The Demand for , and Consequences of , Formalization among Informal Firms in Sri Lanka.” *American Economic Journal: Applied Economics* 5 (2): 122–50.
- Mitchell, B. C. 2004. “Motives of Entrepreneurs: A Case Study of South Africa.” *The Journal of Entrepreneurship* 13 (2): 167–83.
- Moreno-Monroy, Ana. 2012. “Critical Commentary . Informality in Space: Understanding Agglomeration Economies during Economic Development .” *Urban Studies* 49 (10): 2019–30.
- OCDE/CAF/CEPAL. 2018. *Perspectivas Económicas de América Latina 2018*. OECD Publishing, Paris.
- OIT. 2017. *Sobre Informalidad y Productividad: Breves Reflexiones Para El Caso Del Perú*. Primera ed. Lima, Perú: Oficina de la OIT para países Andinos.
- . 2018a. “Perspectivas Sociales y Del Empleo En El Mundo: Avance Global Sobre Las Tendencias Del Empleo Femenino 2018.” Ginebra.
- . 2018b. *Políticas de Fomalización En América Latina. Avances y Desafíos*. Edited by José Manuel Salazar-Xirinachs and Juan Chacaltana. Lima, Perú: OIT, Oficina Regional para América Latina y el Caribe, FORLAC.
- Perry, Guillermo E, William F Maloney, Omar S Arias, Pablo Fajnzylber, Andrew D Mason, and Jaime Saavedra-Chanduvi. 2007. *Exit and Exclusion*. Washington D.C: World Bank.
- Porta, Rafael La, and Andrei Shleifer. 2014. “Informality and Development.” *The Journal of Economic Perspectives* 28 (3): 109–26.
- Ram, Monder, Paul Edwards, Guglielmo Meardi, Trevor Jones, and Sabina Doldor. 2019. “The Roots of Informal Responses to Regulatory Change: Non-Compliant Small Firms and the National Living Wage.” *British Journal of Management* 00: 1–16..
- Remeikiene, Rita, Ligita Gasparėniene, Viktoras Chadysas, and Martin Cepel. 2018. “Identification of the Shadow Economy Determinants for the Eurozone Member States: Application of the MIMIC Model.” *Jorunal of Business Economics and Management* 19 (6): 777–96.
- Sabella, Anton Robert, and Mira Taysir El-Far. 2019. “Entrepreneurship as an Everyday Form of Resistance: An Exploration of the Experiences of Palestinian Women Street Vendors in the Occupied Old City of Jerusalem.” *International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research*.
- Sekhani, Richa, Deepanshu Mohan, and Sanjana Medipally. 2019. “Street Vending in Urban ‘Informal’ Markets: Reflections from Case-Studies of Street Vendors in Delhi (India) and Phnom Penh City (Cambodia).” *Cities* 89 (January): 120–29.
- Sluis, Justin Van der, Mirjam Van Praag, and Wim Vijverberg. 2005. “Entrepreneurship Selection and Performance: A Meta-Analysis of the Impact of Education in Developing Economies.” *The World Bank Economic Review* 19 (2): 225–61.
- Sveikauskas, Leo. 2019. “The Productivity of Cities.” *The Quarterly Journal of Economics* 89 (3): 393–413.
- Takahashi, Adriana Roseli Wünsch, Mariane Lemos Lourenço, Josué Alexandre Sander,

- and Carla Patricia da Silva Souza. 2014. "Competence Development and Work-Family Conflict: Professors and Gender." *Gender in Management* 29 (4): 210–28..
- Ulyssea, Gabriel. 2018. "Firms, Informality, and Development: Theory and Evidence from Brazil." *American Economic Review* 108 (8): 2015–47.
- Vu, Thanh Thuy. 2014. "Institutional Incongruence and the Informal Economy: An Empirical Analysis." *European Public Choice Society Meeting, Cambridge.*, 1–39.
- Williams, Colin C., and Anjula Gurtoo. 2012. "Evaluating Competing Theories of Street Entrepreneurship: Some Lessons from a Study of Street Vendors in Bangalore, India." *International Entrepreneurship and Management Journal* 8 (4): 391–409.
- Williams, Colin C., and Bo Liu. 2019. "Explaining Variations in the Commonality of Informal Sector Competition across Latin American and the Caribbean Countries." *Journal of Developmental Entrepreneurship* 24 (1).
- Williams, Colin C., and Sara Nadin. 2010. "Entrepreneurship and the Informal Economy: An Overview." *Journal of Developmental Entrepreneurship* 15 (4): 361–78.
- Williams, Colin C., and John Round. 2007. "Entrepreneurship and the Informal Economy: A Study of Ukraine's Hidden Enterprise Culture." *Journal of Developmental Entrepreneurship* 12 (01): 119–36.
- . 2009a. "Evaluating Informal Entrepreneurs' Motives: Evidence from Moscow." *International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research* 15 (1): 94–107.
- Williams, Colin C., and Y. Youssef. 2013. "Evaluating the Gender Variations in Informal Sector Entrepreneurship: Some Lessons from Brazil." *Journal of Developmental Entrepreneurship* 18 (1): 1350004.
- Williams, Colin C., and Abbi Kedir. 2018. "Evaluating Competing Theories of Informal Sector Entrepreneurship: A Study of the Determinants of Cross-Country Variations in Enterprises Starting-up Unregistered." *International Journal of Entrepreneurship and Innovation* 19 (3): 155–65.
- Williams, Colin C., and John Round. 2009b. "Explaining Participation in Off-the-Books Entrepreneurship in Ukraine: A Gendered Evaluation." *International Entrepreneurship Management Journal* 5: 497–513.
- World Bank. 2017. "Perú: Systematic Country Diagnostic." Washington D.C.
- World Bank Group. 2018. *Doing Business 2018, Reforming to Create Jobs (15th Ed)*. Washington D.C.: International Bank for Reconstruction and Development.