

# 05

Fecha de presentación: Febrero, 2021

Fecha de aceptación: Abril, 2021

Fecha de publicación: Mayo, 2021

## EMPRESARIOS Y EMPRENDEDORES EN UN CONTEXTO PERUANO

### ENTREPRENEURSHIP AND ENTREPRENEURS IN A PERUVIAN CONTEXT

Regina Jiménez Chinga<sup>1</sup>

E-mail: [rjimenezc@unp.edu.pe](mailto:rjimenezc@unp.edu.pe)

ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-4048-0929>

Adolfo Zeta Vite<sup>1</sup>

E-mail: [azetav@unp.edu.pe](mailto:azetav@unp.edu.pe)

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-4111-2960>

Rayneli Farfán Sánchez<sup>1</sup>

E-mail: [rfarfans@unp.edu.pe](mailto:rfarfans@unp.edu.pe)

ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-3536-2602>

Junior Paul More Villegas<sup>1</sup>

E-mail: [jmorev@unp.edu.pe](mailto:jmorev@unp.edu.pe)

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-6883-1773>

César Augusto Atoche Pachcerres<sup>1</sup>

E-mail: [catochep@unp.edu.pe](mailto:catochep@unp.edu.pe)

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-7462-6813>

<sup>1</sup> Universidad Nacional de Piura. Perú.

#### Cita sugerida (APA, séptima edición)

Jiménez Chinga, R., Zeta Vite, A., Farfán Sánchez, R., More Villegas, J. P., & Atoche Pachcerres, C. A. (2021). Emprendimientos y emprendedores en un contexto peruano. *Revista Científica, Cultura, Comunicación y Desarrollo*, 6(2), 33-40.

#### RESUMEN

En este artículo se devuelve información sobre el emprendimiento en el Perú. Se describe las características de tres aspectos: el perfil del emprendedor, la gestión empresarial y las necesidades de capacitación, en el marco de un Proyecto de Responsabilidad Social, a desarrollar por la Universidad de Piura y la Municipalidad Distrital de Castilla. Se realizó análisis documental y aplicó un cuestionario asistido a los representantes de las micro y pequeñas empresas del distrito observado. Los resultados que se destacan son: Prevalecen los emprendimientos informales establecidos (con más de tres años de funcionamiento), ejercidos por emprendedores en edad adulta intermedia, con estudios de secundaria, técnica y superior (en similares porcentajes), dedicados a la actividad comercial (en distintos rubros), que facturan menos de diez mil soles y que conocen y dominan herramientas de gestión y con necesidades de capacitación en el área de finanzas y recursos humanos. Se concluye que, en el distrito de Castilla, los emprendimientos y emprendedores tienen sus propias características y las necesidades de fortalecer sus capacidades de gestión son eminentes.

#### Palabras clave:

Emprendimiento, emprendedores, informalidad, gestión, capacitación.

#### ABSTRACT

This article returns information about entrepreneurship in Peru. The characteristics of three aspects are described: the profile of the entrepreneur, business management and training needs, within the framework of a Social Responsibility Project, to be developed by the University of Piura and the District Municipality of Castilla. Documentary analysis was carried out and an assisted questionnaire was applied to the representatives of the micro and small enterprises of the observed district. The results that stand out are: Established informal enterprises prevail (with more than three years of operation), exercised by entrepreneurs in middle adulthood, with secondary, technical and higher studies (in similar percentages), dedicated to commercial activity (in different areas), which invoice less than 10 thousand soles and who know and master management tools and with training needs in the area of finance and human resources. It is concluded that, in the district of Castilla, enterprises and entrepreneurs have their own characteristics and the needs to strengthen their management capacities are eminent.

#### Keywords:

Entrepreneurship, entrepreneurs, informality, management, training.

## INTRODUCCIÓN

Shane, identifica tres escuelas que realizan investigaciones sobre el emprendimiento: la teoría del equilibrio neoclásico, las teorías psicológicas y las teorías austríacas. Los enfoques neoclásicos estudian los atributos de los emprendedores que los distinguen de quienes no lo son; las teorías psicológicas, estudian las habilidades y actitudes de las personas para iniciar actividades económicas; y las teorías austríacas, identifican las distintas informaciones que requieren las personas para detectar oportunidades de negocio (Bernal & Sierra, 2013).

Veeraraghavan ubica el origen del término emprendimiento en el vocablo francés “entreprendre” o “entreprenneur” que a su vez proviene del vocablo alemán “unternehmen” que significa emprender. El concepto fue introducido por Cantillón en 1775, quien lo definió como un proceso para enfrentar la incertidumbre. Shumpeter, identifica al sujeto del emprendimiento como empresario innovador y el Libro Verde de la Comisión Europea, lo hace similar a emprendedurismo.

Existen diversas definiciones de emprendimiento. El Libro Verde de la Comisión Europea, lo considera como un proceso de iniciar actividades económicas, para el cual se requiere del despliegue de ciertas habilidades gerenciales, asumir riesgos y usar la creatividad y la innovación; Toca, lo entiende como una red de relaciones entre el emprendedor, las oportunidades que brinda el mercado y el comportamiento del emprendedor; mientras que, Kwiatkowski; Timmons y Drucker entiende al emprendimiento como un proceso para identificar oportunidades; Bratnicki, lo entiende como una conducta dirigida a promover cambios en los estilos de vida y de trabajo de las personas, a través de nuevas iniciativas y de inversión de recursos (Bernal & Sierra, 2013).

El emprendimiento empresarial ha sido abordado desde los enfoques económico, sociopsicológico y comportamental. El enfoque económico, a través de Shumpeter, postula que el emprendimiento es un proceso de descubrir oportunidades a través de la innovación y la creatividad. El enfoque sociopsicológico, representado por McClelland, postula que el emprendimiento se explica por las características personales de los emprendedores. Por otra parte, el enfoque comportamental, con Adzen y Madden, al frente, señala que hay ciertas conductas determinantes del emprendimiento y señala que hay emprendedores por necesidad o por oportunidad (Bernal & Sierra, 2013).

En el Perú, el emprendimiento empresarial es muy valorado, a nivel de Latinoamérica, es el primer país, con mejor percepción, respecto a la facilidad para iniciar un negocio y el tercero en cuanto a las competencias y capacidades, así como oportunidades para el emprendimiento. Además, el 66% de las personas consideran que iniciar emprendimientos es una buena elección, por el reconocimiento que recibe, al lograr éxito (Serida, et al., 2020). Pero, muchos de estos emprendimientos son informales y limitan su crecimiento. En investigaciones realizadas sobre informalidad en las MIPES de la capital peruana, identifican a la presión tributaria, trámites burocráticos y los altos costos de formalización como algunos de los determinantes

de la informalidad (Villamil, 2014; Delgado & Mendieta, 2015; Lynch, 2016; Hermoza, 2017). Otros causantes de la informalidad son el entorno económico y comercial. La falta de incentivos estatales para la constitución de empresas, la falta de calidad de los servicios estatales y el débil control gubernamental son agregados por Villamil (2014); Lynch (2016); y Marino (2016), como barreras para la formalización.

También, el escaso nivel académico, la cultura de los emprendedores, la escasez de capital propio y no ser sujetos de crédito limitan los procesos de formalización (Cabanellas, 2008; Lynch, 2016; Marino, 2016). La desigualdad de ingresos y oportunidades del mercado formal y la necesidad que tienen las personas de emplearse y generar ingresos familiares impulsan incorporarse a un mercado que le brinda posibilidades de sobrevivencia (Villamil, 2014; Hermoza, 2017), éste último hace referencia también, a la migración de las zonas rurales a las zonas urbanas.

La informalidad es perjudicial para el país, pues ocasiona una baja recaudación tributaria impidiendo el financiamiento de gastos estatales en sectores críticos para el desarrollo del país, como la salud, educación e infraestructura básica (Villamil, 2014; Delgado & Mendieta, 2015). También, limita el potencial de crecimiento, vía la internacionalización de los mercados (Requejo & Medina, 2017). Igualmente, Delgado & Mendieta (2015), predice que la informalidad permite el ejercicio de la actividad económica en condiciones precarias e inseguras, incrementando la pobreza y generando subempleo; promueve la competencia desleal en perjuicio de las empresas formales. Por su parte Villamil (2014), añade que la informalidad trae problemas relacionados con la eficiencia, productividad y rentabilidad económica de la empresa y del país en general; asimismo, afecta los niveles de innovación y adopción de nuevas tecnologías, en la medida que esta estrategia insume mayores inversiones. Finalmente, Requejo & Medina (2017), opinan que la informalidad no permite mayores gastos en estrategias de marketing, incidiendo sobre el crecimiento de las ventas.

Por otro lado, la Ley N° 28015, Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa, publicado en El Peruano (2003), define a las MYPEs, **“como la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, que tiene por objeto desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios”**.

Al nivel de región Piura, la Redacción de El Tiempo (2019), recogió información de Cecilia Vilela Lachira, Directora de la Micro y Pequeña empresa y Cooperativas de la Dirección Regional de Producción (DIREPRO), quién reportó que las MYPEs de la región generan empleo a 280 mil personas, de esta cifra, entre 180 y 200 mil empleos son generados por las micro empresas. Pero éstas generan empleo informal, de cada 10 trabajadores de las micro empresas, 9 son informales (El Tiempo, 2019). Asimismo, Vilela, con base a datos de la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (SUNAT), reportó que el 45% de las MYPEs están registradas como personas naturales y jurídicas. Sin mayor

precisión, afirma que la mayoría están ubicadas en la zona urbana de Piura. El 60% de las MYPEs incursionan en el sector comercio y el resto en agroindustria y pesca y que el ciclo de vida del 15% de estas empresas es menos de dos años.

La informalidad no es el único limitante para el crecimiento empresarial, según Brenda Silupú, Directora del Centro de Asesoría Empresarial (CAE) de la Universidad de Piura (UDEP), agrega que otras particularidades de las MYPEs piuranas, son la falta de gestión empresarial, alta tasa de mortalidad, énfasis en actividades operativas en desmedro de las directivas; preocupación por la liquidez antes que en la rentabilidad del negocio; tendencia a lo no delegación de responsabilidades y poca claridad en las funciones de los miembros de la empresa (Silupu & Reyes, 2019). Además, categorizaron a los problemas de las MYPEs en: operativos (marketing, logística y operaciones); administrativos (estructura organizacional, niveles jerárquicos, responsabilidades, finanzas, y administración de personas); estratégicos (planeamiento e investigación de mercados); externos (corrupción, acceso a tecnología, nivel de demanda).

En resumen, las MYPEs se constituyen en unidades económicas que contribuyen sustantivamente con el PBI, son generadoras de empleo, principalmente en el sector comercio, agroindustria y pesca. En el caso de Piura, los emprendedores informales son, en su mayoría, hombres, migrantes de la sierra de Piura; que consideran que los impuestos y tasas municipales son las causas para no formalizarse; y a la vez, esta condición de informal los coloca en una situación de ilegalidad y no les permite crecer en el negocio. Resumiendo, la problemática, encontramos lo siguiente: a) desconocimiento de la gestión de negocios, como planificación, estrategias empresariales, manejo de caja, aspectos legales del negocio, entre otros; b) desconocimiento de nuevas formas de hacer negocio utilizando las tecnologías; c) pocas oportunidades de acceder a capacitación; d) carencia de actitudes y habilidades blandas para dirigir su negocio; e) desconocimiento de personas o instituciones a donde puedan acudir para que resuelvan sus dudas respecto a la gestión de su negocio.

El interés de esta investigación nace de un Proyecto de Responsabilidad Social de la Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad Nacional de Piura, en colaboración con la Municipalidad del distrito de Castilla, cuyo objetivo es fortalecer las capacidades de gestión de las MYPEs del distrito castellano, asumiendo que, no basta tener buena voluntad y entusiasmo para que los emprendimientos tengan éxito, sino que requieren de disponer de herramientas de gestión que ayuden a los emprendedores-empresarios de pequeños negocios a tomar decisiones acertadas que ayuden al crecimiento de su negocio. La universidad como unidad promotora de cambio asume el rol de contribuir al desarrollo de la economía local. Las preguntas iniciales fueron: ¿Cuáles son las características de los emprendimientos y emprendedores del distrito de Castilla, en Piura? ¿Acaso tienen la misma problemática que a nivel nacional? ¿Cómo desde la universidad se

puede contribuir al desarrollo de este sector? Ante la escasa información sobre las MYPES en Piura, se emprendió el estudio para cubrir ese vacío de información.

El estudio se constituye en un insumo para la primera fase del proyecto: Diagnóstico de la realidad de los emprendedores empresarios del distrito de Castilla, Piura (Perú. Universidad Nacional de Piura, 2019). El estudio se justifica, pues serviría para explorar aspectos e indicadores a estudiar y evaluar la pertinencia de los instrumentos que se pueden utilizar en contextos más amplios. Una vez identificadas, las características del emprendedor y de los emprendimientos, así como su principal problemática, se podrá proponer ejes de intervención que fortalecerán las capacidades de gestión y con ello, mejorar la toma de decisiones en estas pequeñas empresas piuranas.

## MATERIALES Y MÉTODOS

Los resultados del estudio corresponden a la primera fase del proyecto *Fortalecimiento de las capacidades de gestión de las MYPES del distrito de Castilla-Piura* y consistió en un Diagnóstico de la realidad microempresarial del distrito. El proyecto forma parte del eje estratégico *Desarrollo Económico-Productivo y Gestión Sostenible de Recursos Naturales*, cuyo objetivo estratégico es *“impulsar políticas y estrategias para la competitividad productiva, el desarrollo económico, agroindustrial, comercial, industrial, turístico y artesanal, promoviendo la micro y pequeña empresa, así como la gestión sostenible de los recursos naturales y las oportunidades de inversión”*. (España. Municipalidad Distrital de Castilla, 2013)

Una revisión documental del Plan de Desarrollo Concertado de la Municipalidad de Castilla y las entrevistas a funcionarios y autoridades municipales, y entrevistas exploratorias a algunos empresarios de MYPES, permitieron establecer como problema principal de las MYPES del distrito de Castilla, la débil capacidad de gestión en los negocios, originada principalmente por la falta de oportunidades para capacitarse y la carencia de habilidades blandas, y trae como consecuencia el alto riesgo al fracaso.

En el trabajo de campo, se aplicó un cuestionario asistido a 225 microempresarios del distrito de Castilla, quienes brindaron información sobre tres aspectos: perfil del empresario, gestión empresarial e identificación de necesidades de capacitación, encontrando los siguientes resultados.

## RESULTADOS Y DISCUSIÓN

Los resultados muestran que los emprendimientos en el distrito de Castilla, en su mayor parte son negocios establecidos, 63%, es decir, tienen más de 3 años en funcionamiento, incluso se observa que más de la mitad de estos superan los 10 años, solo el 12% de los negocios se encuentra en una etapa naciente, porque se encuentra dentro del primer año de inicio de actividades y el 24% son negocios nuevos, porque están entre 1 a 3 años de haber sido fundados (Figura 1).

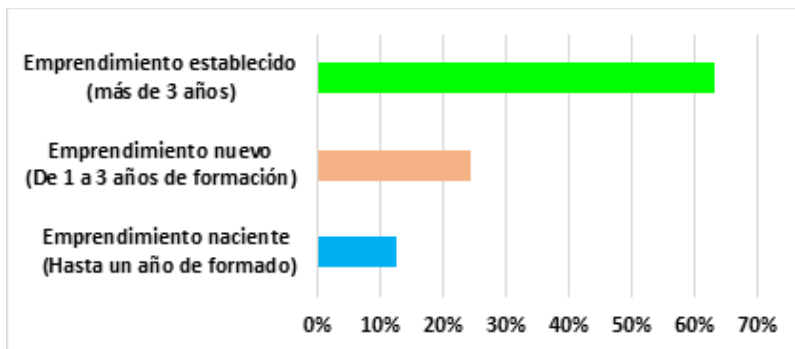


Figura 1. Tipos de emprendimiento.

La mayoría de los emprendedores son adultos intermedios (de 31 a 50 años). Los emprendimientos nacientes y nuevos, son asumidos por emprendedores de menor edad, en contraposición a los emprendimientos establecidos, que tienden a ser desarrollados por emprendedores de mayor edad. La proporción de emprendedores hombres es del 52%, superando ligeramente a las emprendedoras mujeres (Figura 2).

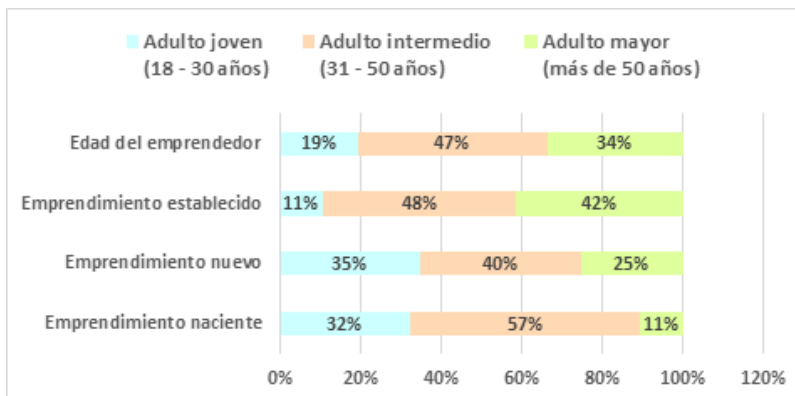


Figura 2. Edad de los emprendedores por tipo de emprendimiento.

El nivel educativo que presentan se reparte de manera similar entre los que tienen secundaria, superior técnica y educación universitaria, destacando un 9% de emprendedores establecidos que solo tienen primaria (Figura 3).

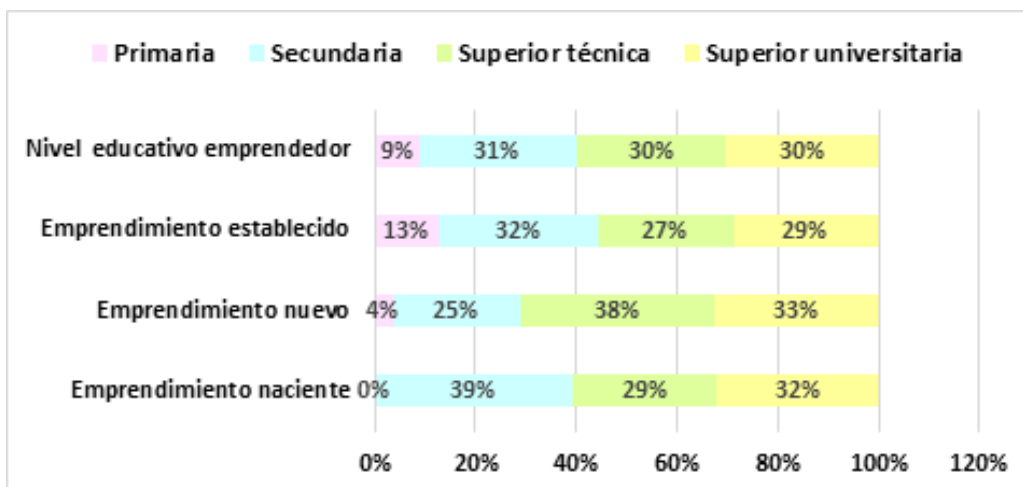


Figura 3. Niveles educativos.

Con respecto al giro del negocio, el 76% de los emprendimientos corresponden al sector servicios, destacando el rubro de comercio y restauración, el resto de negocios se dedican al sector industrial, en su mayoría a la actividad automotriz y fábricas de productos de consumo (Figura 4 y 5).

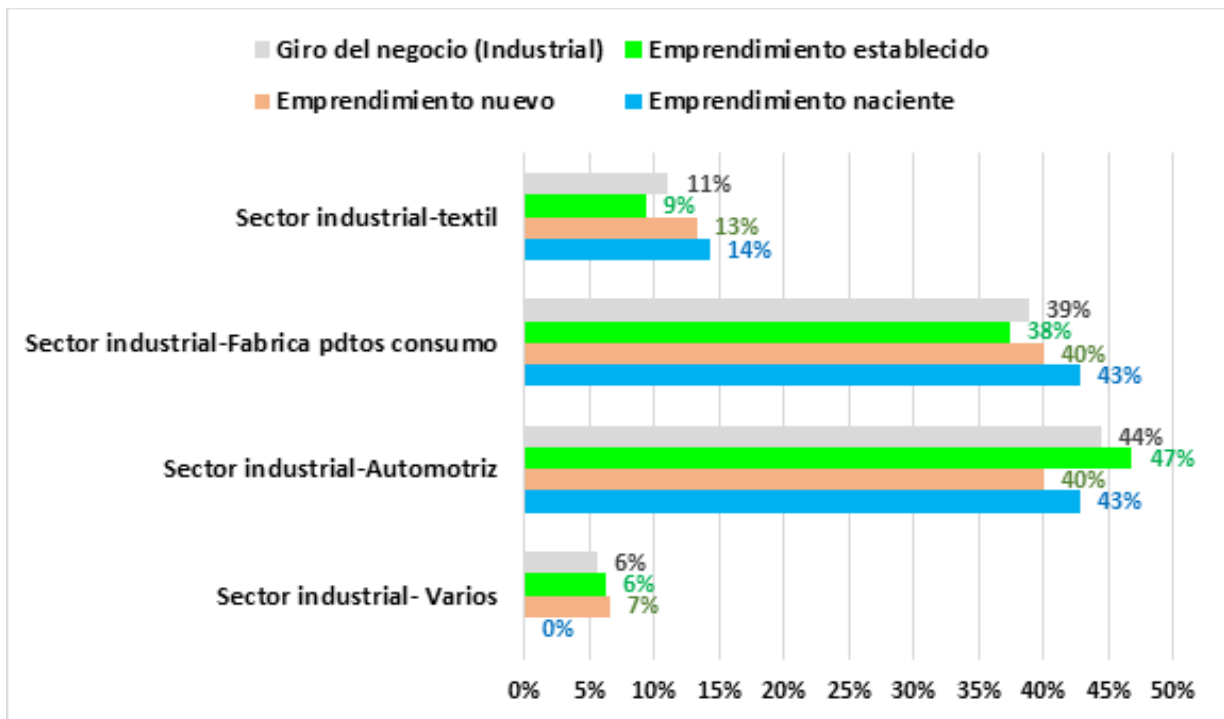


Figura 4. Giro del negocio en el sector servicios según tipo de emprendimiento.

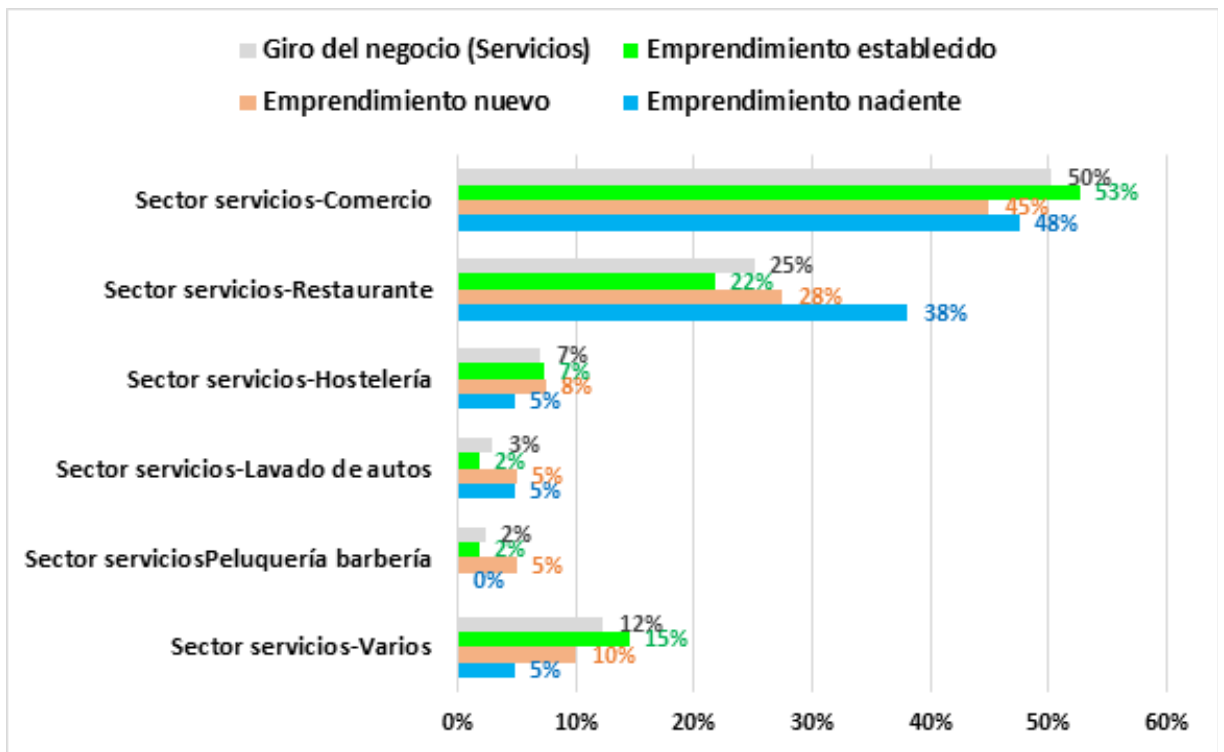


Figura 5. Giro del negocio en el sector industrial por tipo de emprendimiento.

En general, el 60%, son negocios que no facturan más de 10,000 soles al año, acentuándose esta cifra en los negocios nacientes, el 24% facturan hasta 50,000 soles y el 16% facturan más de 50,000 (Figura 6). Aunque casi el 100% de los emprendedores cuenta con RUC, el 40% de los negocios no lleva ningún registro de control de ventas o compras, el 74% de ellos no realiza ninguna declaración de impuestos y el 18% está en el Régimen simplificado.

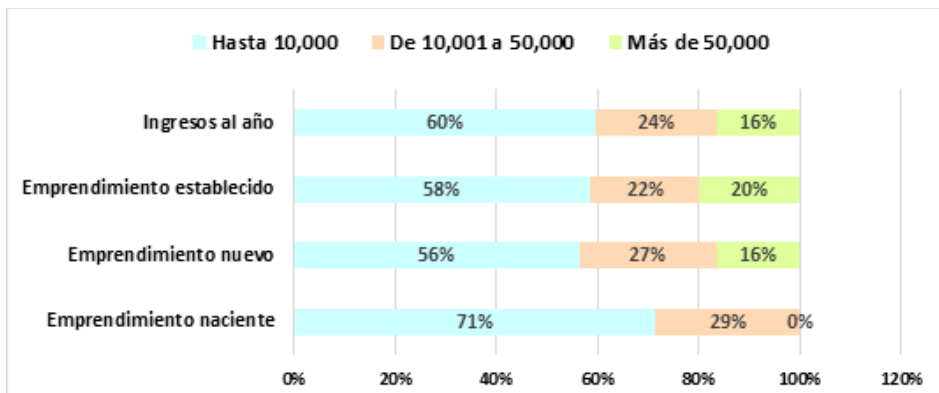


Figura 6. Ingreso promedio al año según tipo de emprendimiento.

En cuanto al número de trabajadores, el 65% emplea hasta 2 empleados, el 26% llega a emplear hasta 5 personas y solo el 9% tiene más de 5 trabajadores. Sin embargo, prevalece un menor número de trabajadores en los emprendimientos nacientes. Al preguntar sobre sus expectativas de crecimiento el 75% espera que su negocio crezca. En relación a la creación del emprendimiento, el 60% son emprendimientos individuales y los que tuvieron algún socio en su mayoría (87%) fue un familiar. El 35% tenía experiencia laboral en la actividad emprendida, el 21% conocía casos de otros emprendedores, el 18% ya había tenido una empresa anteriormente, el 15%, pertenecía a familia de empresarios y un 11% solo había escuchado de la idea en congresos o conferencias (Figura 7).

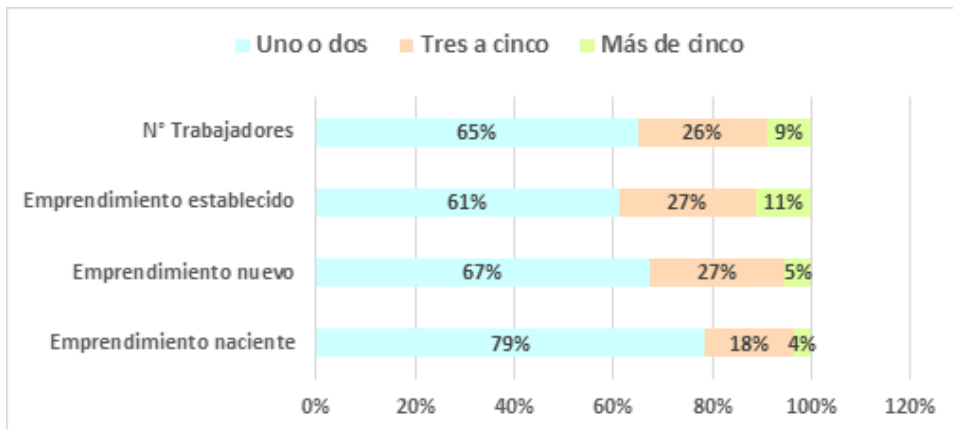


Figura 7. N° de trabajadores por tipo de emprendimiento.

En la figura 8, se presentan las cualidades del emprendedor, medidos en una escala del de 1 a 5, en los resultados categorizados por nivel educativo se observa que las puntuaciones fluctúan entre 3.2 y 4, es decir los emprendedores tienen un nivel alto de competencias para iniciar un emprendimiento. No se observa diferencias sustanciales en las características al asociarlas al nivel educativo, la característica mejor calificada ha sido detectar las oportunidades y las que obtuvieron una menor calificación están la persistencia y el trabajar con calidad y eficiencia.

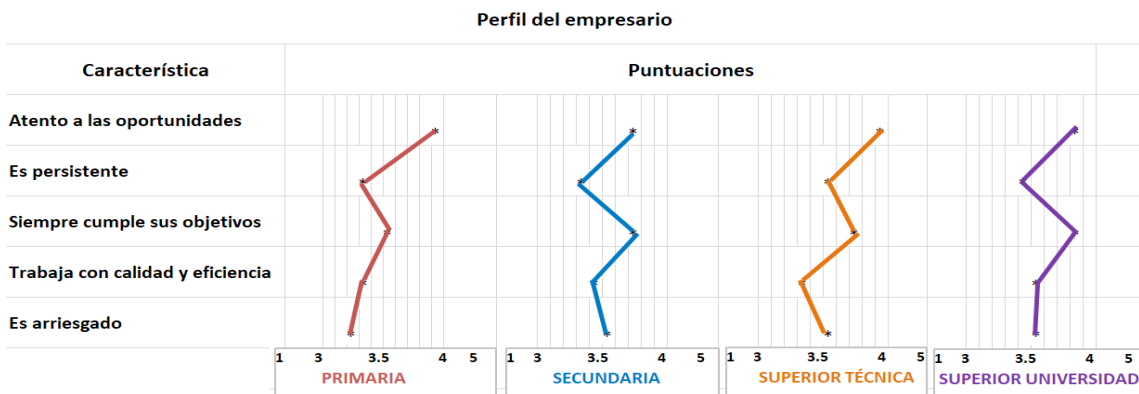


Figura 8. Perfil del empresario.

Sobre la importancia para detectar la oportunidad, la mayoría expresó que la detectó en trabajos previos, seguido de la opción *percibieron la necesidad de los clientes potenciales*. Respecto a sus motivaciones, el *ser independiente* es la respuesta más valorada, seguido del deseo de *logro al crear su propia empresa*. Respecto a los factores clave de éxito, la *disponibilidad de un patrimonio para invertir* es la respuesta más valorada, sobre la ubicación, lo más importante es la *proximidad al mercado* y para lograr ventajas competitivas en el negocio, identifican la *atención al cliente y el acceso al capital* como los factores más importantes. Los emprendedores manifestaron que conocen y dominan las herramientas de gestión, sobre todo destaca las herramientas de dirección, y dentro de esta la comunicación y la motivación. Las herramientas menos dominadas son las de organización, así como las políticas de reclutamiento y selección. Se observa una relación directa entre el nivel educativo y el dominio de las herramientas de gestión (Figura 9). De igual manera, los emprendedores manifestaron su interés por los temas de capacitación, los resultados muestran un mayor interés en los temas de finanzas y recursos humanos (Figura 10).

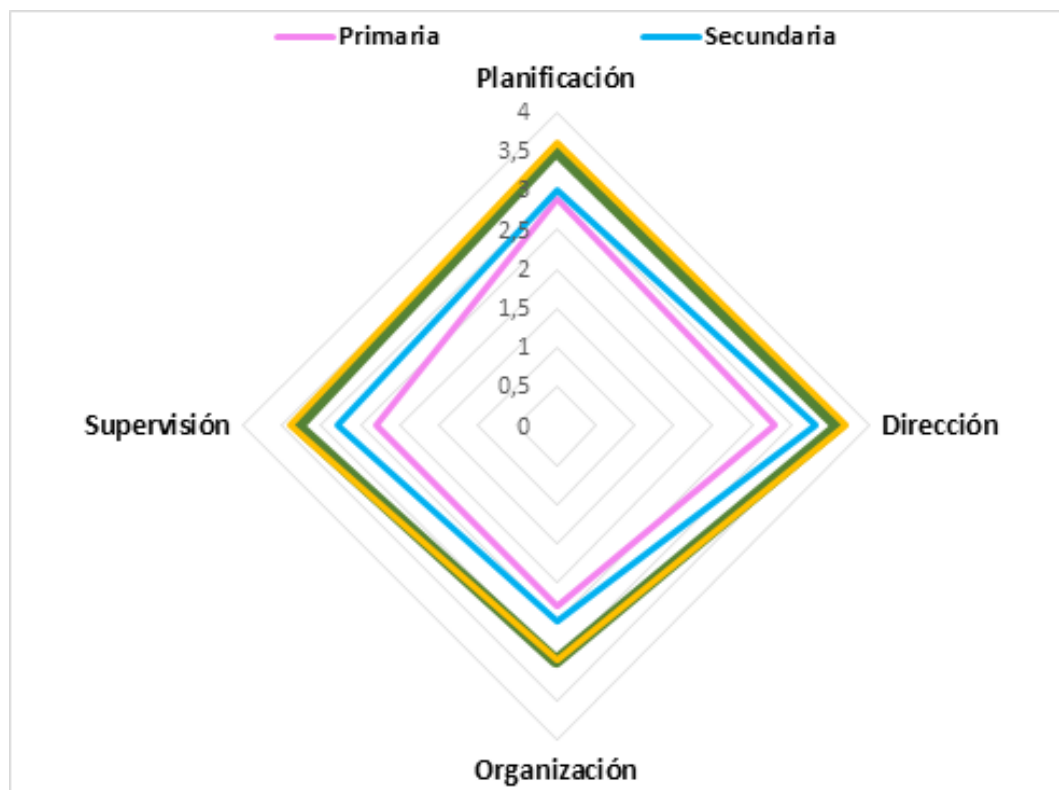


Figura 9. Dominio de herramientas de gestión por nivel educativo.

Figura 10. Necesidades de capacitación asociadas al nivel educativo.

Para determinar si el perfil de los emprendimientos y emprendedores del distrito de Castilla-Piura, son consistentes con la problemática nacional del Perú, se tomó como referencia el informe Global Entrepreneurship Monitor 2018-2019, presentado por Serida, et al. (2020).

Uno de los principales hallazgos da cuenta que existen negocios establecidos, nuevos y nacientes, la mayor parte son establecidos, y los de edad temprana (nacientes y nuevos), representan el 36%, difiriendo del promedio país que es de 22%. Con respecto al giro del negocio, el 76% de los emprendimientos corresponden al sector servicios, coincidiendo con el promedio a nivel de Perú.

Los 60% de los emprendimientos fueron fundados por una persona y el 25% por 2 personas, porcentaje muy parecido al promedio del país que es 67% una persona y 23% por dos personas. En cuanto al número de trabajadores el 90% de los emprendimientos emplea de 1 a 5 trabajadores, muy por encima de la cifra nacional que es del 77%. Las respuestas más frecuentes sobre las razones del emprendimiento fueron: el *ser independiente* y el deseo de *logro al crear su propia empresa*, lo que coincide con las razones del emprendimiento en todo el país que son: deseo de incrementar ingresos y deseo de mayor independencia.

Sobre la edad de los emprendedores encontramos que el promedio de edad de los que dirigen los emprendimientos de edad temprana es de 39 años, un promedio superior al promedio nacional que es de 36 años. Para los emprendimientos establecidos el promedio de edad de los emprendedores es de 48 años, mientras que el promedio nacional es 43 años.

Sobre el género, la evidencia muestra que, los emprendimientos nacientes y nuevos están dirigidos mayormente por hombres 55% y las mujeres representan el 45%, variando ligeramente el promedio país que es de 60% hombres y 40% mujeres. Para el caso de emprendimientos establecidos la proporción de dirigentes es igual tanto para hombres como para mujeres (50%), difiriendo ligeramente del promedio país que es 53% hombres y 47% mujeres.

Con respecto al nivel educativo de los emprendedores, el estudio muestra que los emprendedores con educación superior, representan el 60% de los que cuentan con educación secundaria y educación superior técnica, mientras que el promedio general de país este porcentaje es aproximadamente 52%.

## CONCLUSIONES

En el distrito de Castilla predominan los emprendimientos establecidos, frente a los nuevos y nacientes; cuya actividad principal es el comercio y servicio de restauración; y en segundo orden el sector industrial textil y pequeñas fábricas de productos de consumo; la mayor parte de los negocios tienen ingresos hasta 10,000 soles al año, siendo los negocios nacientes los que en mayor porcentaje pertenecen a este grupo.

Son unidades muy pequeñas y es muy frecuente encontrar solo uno o dos trabajadores. Los emprendedores en su mayoría son adultos intermedios, tanto hombres como mujeres, siendo el sexo masculino ligeramente más alto, tienen educación secundaria, superior técnica y superior universitaria.

Respecto al perfil destaca el *estar atento a las oportunidades* y la habilidad que deben desarrollar son *ser persistente* y trabajar con calidad y eficiencia. Dominan herramientas de dirección y están interesados en finanzas y recursos humanos y que deben superar las limitaciones de la informalidad. Está información servirá para que los gobiernos locales formulen políticas de apoyo a la formalización de los emprendedores informales.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Bernal Torres, C. A., & Sierra Arango, H. D. (2013). *Proceso Administrativo para las organizaciones del siglo XXI*. Pearson.
- Delgado Mallque, F. M., & Mendieta Landeo, C. M. (2015). *La informalidad y el crecimiento económico de la MYPES en el distrito de Acobamba*. (Tesis de licenciatura). Universidad Nacional de Huancavelica.
- El Peruano. (2003). Ley N° 28015 Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresas. *Normas legales*. <http://www.leyes.congreso.gob.pe/Documentos/Leyes/28015.pdf>
- El Tiempo. (2019). Encuesta de Enaho: la informalidad se incrementó en el 2018. *El Tiempo*, pág. 16.
- España. Municipalidad Distrital de Castilla. (2013). *Plan de desarrollo concertado 2013-2021 Municipalidad Distrital de Castilla*.

- Hermoza Rodríguez, C. A. (2017). *Factores que determinan la informalidad en los comerciantes del mercado. Chalhua, Huaraz, año 2017*. (Tesis de licenciatura). Universidad César Vallejo.
- Lynch López, P. E. (2016). *Causas y consecuencias de la informalidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso Mercado Modelo de Chimbote, 2015*. (Tesis para optar el título profesional de Contador Público). Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote.
- Marino Adrianzén, M. I. (2016). *Análisis de los factores causantes de la informalidad y evasión tributaria de las MYPE comercializadoras de ropa en Piura*. Tesis de maestría. Universidad Nacional de Piura.
- Perú. Universidad Nacional de Piura. (2019). *Fortalecimiento de las capacidades de gestión de las Mypes*. Proyecto institucional. Universidad Nacional de Piura.
- Requejo La Torre, D. S., & Medina Bermeo, S. A. (2017). *Plan de formalización de negocio para reducir la informalidad del funcionamiento de las MYPES de la provincia de Jaén - 2014*. (Tesis de maestría). Universidad César Vallejo.
- Serida, J., Alzamora, J., Borda, A., & Morales, O. (2020). *Global Entrepreneurship Monitor Peru 2018-2019*. Ediciones Esan.
- Silupu, B., & Reyes, S. (2019). Análisis de los determinantes y costos de la informalidad en las pequeñas empresas: Un estudio empírico para el Perú. *Revista de Métodos Cuantitativos para la Economía y la Empresa*, 27, 156-165.
- Villamil, R. (2014). La economía informal. Causas, consecuencias y ejes de solución. *23° Congreso de Gestión de Personas: Rompiendo Paradigmas*. (APERHU, CENTRO CATÓLICA, Edits., & Organización Internacional del Trabajo).