



Acercamiento al emprendimiento informal en Tamaulipas

Mellado Ibarra, César Iván; Sánchez Tovar, Yesenia
Acercamiento al emprendimiento informal en Tamaulipas
CIENCIA *ergo-sum*, vol. 31, núm. 1, marzo-junio 2024 | e216
Ciencias Sociales

Universidad Autónoma del Estado de México, México

Esta obra está bajo una Licencia Creative Commons Atribución-NoComercial-SinDerivar 4.0 Internacional.



Mellado Ibarra, C. I. y Sánchez Tovar, Y. (2023). Acercamiento al emprendimiento informal en Tamaulipas. *CIENCIA ergo-sum*, 31(1). <http://doi.org/10.30878/ces.v31n1a1>

Acercamiento al emprendimiento informal en Tamaulipas

Approach to informal entrepreneurship in Tamaulipas

César Iván Mellado Ibarra

Universidad Autónoma de Tamaulipas, México

cmellado@uat.edu.mx

 <http://orcid.org/0000-0003-1389-1618>

Yesenia Sánchez Tovar

Universidad Autónoma de Tamaulipas, México

yesanchez@docentes.uat.edu.mx

 <http://orcid.org/0000-0002-4299-191X>

Recepción: 04 de octubre de 2021

Aprobación: 9 de agosto de 2022

RESUMEN

Se busca caracterizar el emprendimiento informal en Tamaulipas mediante la identificación de las motivaciones y efectos de la actividad económica informal en las mujeres emprendedoras. El estudio cualitativo se realizó a través de cuatro entrevistas a profundidad a mujeres dueñas de negocios de reciente creación que no cuentan con registro formal. Los hallazgos permiten identificar que el principal motivo de emprender informalmente es la falta de oportunidades laborales o trabajos con bajos salarios. Se encuentra que el hecho de que los negocios no estén constituidos formalmente es debido a la falta de conocimiento de las ventajas que genera la operación en un marco regulatorio.

PALABRAS CLAVE: informalidad, emprendimiento, necesidad económica, formalización, mujeres.

ABSTRACT

The present study aimed to characterize informal entrepreneurship in Tamaulipas by identifying the motivations and effects of informal economic activity on women entrepreneurs. The study was carried out through 4 in-depth interviews with women owners of newly created businesses that were not formally registered. The findings allow us to identify that the main reason for informal entrepreneurship is the lack of job opportunities, or jobs with low wages. It was found that not being formally constituted is due to the lack of knowledge of the advantages that the operation in a regulatory framework generates.

KEYWORDS: informality, entrepreneurship, economic need, formalization, women.

INTRODUCCIÓN

La *informalidad* se define como toda aquella actividad económica que no está registrada ante las autoridades, y al conjunto de estas operaciones se le conoce como *economía informal* o *economía sumergida* (Schneider y Enste, 2000). Cuando se habla del sector informal, se hace referencia a las empresas que operan sin un nombre, con pocos empleados, sin una estructura que diferencie al dueño del obrero y carece de un registro ante las autoridades, mientras que la economía informal se entiende como aquellas actividades que llevan a cabo los empleados y las empresas que no se encuentran dentro de los sistemas formales (Martínez Soria y Cabestany Ruiz, 2017; Soto, 2015).

El sector informal es un problema para las autoridades debido a que son operaciones económicas que no constituyen aportaciones para las finanzas públicas, y esto dificulta la creación y el sustento de políticas públicas encaminadas al desarrollo social y, en buena medida, al bien común (Buehn y Schneider, 2012; Feld y Schneider, 2010). En vista de que el comportamiento informal impacta en el bienestar de los habitantes de una región, es necesario entender qué lo causa, pero también se debe considerar que una empresa informal representa un medio de subsistencia para aquellos hogares con bajos ingresos (Hart, 1973).

*AUTORA PARA CORRESPONDENCIA

yesanchez@docentes.uat.edu.mx

Este estudio busca la caracterización de las percepciones de las mujeres emprendedoras informales de Ciudad Victoria, Tamaulipas, México, sobre su negocio, sus expectativas y motivaciones para realizarlo, ya que, de acuerdo con datos del INEGI (2020a), proporcionalmente los hombres ocupan la mayor parte de la fuerza laboral con un 56.1% del total de las personas empleadas. Dentro de la literatura es posible encontrar trabajos desde los tres enfoques de investigación, ya sea cuantitativo, cualitativo o mixto, puesto que al ser un tema de grandes contrastes se requiere seguir profundizando en él (Bennett y Estrin, 2007; De Castro *et al.*, 2014).

En la caracterización de la informalidad se ha encontrado una relación con la fortaleza de las instituciones gubernamentales y su tamaño; en torno a esto, la literatura señala que es un comportamiento característico de los países en vías de desarrollo (Berdiev *et al.*, 2018; Hassan y Schneider, 2016; Oviedo Iglesias y Villavicencio Gamboa, 2021; Robles Ortiz y Martínez García, 2017). La informalidad, sin embargo, no únicamente corresponde a un tipo de actividad económica. De acuerdo con la literatura seminal sobre el tema, se encuentran dos grandes categorías: *a*) las actividades informales legales, que son aquellas no registradas ante las autoridades, pero que su realización no incurre en un delito o en un crimen como tal, más bien en una falta administrativa (Berdiev *et al.*, 2018; Schneider y Enste, 2000); *b*) las actividades ilícitas, en donde entran aquellos mercados delictivos, de venta de bienes y servicios, que están penados por la legislación vigente como la venta de drogas, contrabando de bienes, extorsiones y secuestros, entre otras, las cuales por su naturaleza están lejos de la vista de las autoridades, ya que quienes las llevan a cabo buscan evitar el castigo de la ley (Operti, 2018; Schneider y Enste, 2000).

Por otro lado, Vos *et al.* (2012) han estudiado el empleo no declarado en los clubes deportivos de Flandes, Bélgica; su investigación tomó un enfoque metodológico mixto y encontraron que la contribución de los voluntarios al sector deportivo sin ánimos de lucro es importante, pero es una actividad que no tiene retribuciones para los que participan en ella, y también reconocen la falta de datos sobre el sector informal y la necesidad de investigarlo a profundidad para determinar su tamaño y contribuciones reales. De este estudio, sobresale la relación existente entre organizaciones que pertenecen al sector formal y la economía sumergida, al mismo tiempo que provee de una crítica al sistema legal que empuja a este tipo de clubes deportivos hacia la contratación de empleados no declarados.

Con base en lo anterior, el objetivo de este artículo es caracterizar el emprendimiento en el sector informal de Ciudad Victoria, Tamaulipas, México, país marcado por la desigualdad y un persistente problema de pobreza; de acuerdo con el CONEVAL (2020) del 2016 al 2020 el porcentaje de la población sin carencias sociales ha disminuido medio punto porcentual y la proporción de individuos con algún tipo de pobreza cambió de 43.2 a 43.9 por ciento.

Ciudad Victoria, Tamaulipas, México es un buen caso de estudio para entender la informalidad en mujeres emprendedoras, ya que es una localidad donde existe un programa de aceleración para el registro de las empresas nuevas por medio de un programa del Gobierno del Estado de Tamaulipas que permite la puesta en funcionamiento del negocio en dos visitas a los módulos de registro, en tres días hábiles. Además, el estado de Tamaulipas también presenta un ambiente lleno de retos para las mujeres, por las marcadas diferencias en cuanto a su participación en trabajo no remunerado y su percepción sobre el respeto de sus derechos laborales (INEGI, 2017, 2020b).

Para el objetivo planteado, se aplicaron cuatro entrevistas a profundidad a mujeres emprendedoras que tienen un negocio con menos de cinco años de antigüedad. Se eligió este grupo debido a que, de acuerdo con la ONU, las emprendedoras enfrentan una mayor cantidad de retos en países emergentes y a que pueden ayudar desarrollar las comunidades con problemas de marginación (UN. General Assembly, 2021).

Dichas entrevistas buscaron cubrir las causas del emprendimiento, las percepciones de las emprendedoras sobre el registro de su actividad económica ante las autoridades, de manera que se respondieran las preguntas de investigación: ¿Qué motiva a las emprendedoras a realizar su actividad económica? ¿Cuáles son sus percepciones sobre el registro de dicha actividad que las lleva a ubicarse en el sector informal? ¿Cuál es el efecto de dichos emprendimientos en la vida de las personas que los realizan?

Para dar respuesta a estos cuestionamientos, este trabajo se divide en cuatro secciones. En la primera se describe el contexto en el que se desarrolla la investigación; la segunda, el método seguido para recolectar la información; en la tercera, se analiza la información de las entrevistas; por último, se cierra el documento con un apartado de conclusiones.

1. REVISIÓN TEÓRICA DE LA INFORMALIDAD Y EL EMPRENDIMIENTO INFORMAL

1. 1. Contextualización de la informalidad

La economía informal es un tema ampliamente estudiado en la literatura, el cual se define como el conjunto de actividades económicas no reportadas ante las autoridades (Schneider y Enste, 2000). El espectro de actividades económicas encontrado en la economía sumergida es muy amplio, pero se puede dividir en dos grandes categorías: *a*) actividades lícitas y *b*) actividades ilícitas (Buehn y Schneider, 2012; Hassan y Schneider, 2016). En lo que respecta al interés del artículo, se toma en cuenta la definición de las actividades económicas legales que, sin embargo, al no estar registradas ante las Secretaría de Hacienda y Crédito Público son consideradas informales.

El tema de la informalidad ha sido tratado desde hace décadas por la iniciativa de la OIT (Organización Internacional del Trabajo) sobre economías africanas; en esta línea, sobresale el trabajo de Hart (1973) sobre Ghana. Hart describe en sus hallazgos cómo la población migrante de regiones marginadas mostraba una relación importante con el sector formal, pero, al tener un nivel de ingresos bajo debían de tomar trabajos adicionales en la economía sumergida o iniciar emprendimientos sin una planeación eficiente, lo cual llevaba los nuevos negocios a la quiebra en poco tiempo.

Se puede entender al *emprendimiento informal* como aquellos negocios nuevos menores de cuatro años de existencia que operan sin contar con un registro ante las autoridades (Jiménez *et al.*, 2015; Siqueira *et al.*, 2016). En América Latina el emprendimiento informal nace para subsanar un problema de colocación laboral; se trata de llevar a cabo alguna actividad económica para obtener ingresos adicionales de manera clandestina, y en donde las condiciones de vida las personas involucradas se encuentran llenas de carencias y están marcadas por la desigualdad (Castillo-Urco *et al.*, 2020).

Por su parte, Williams (2015) determinó las relaciones existentes entre los niveles de informalización de los empleados y las condiciones de la economía de diversos países. En su estudio encontró que entre más corruptas son las instituciones de un país, y entre menor es la intervención de los gobiernos por procurar la igualdad de derechos y la protección de los trabajadores, la economía sumergida tiende a crecer.

Berdiev *et al.* (2018) buscaron explicar la relación entre las cinco dimensiones de libertad económica y el crecimiento de la economía sumergida. Para tal propósito, usaron un panel de datos sobre cien países que cubrió el periodo del 2000 al 2015. Los resultados de sus estimaciones mostraron que la libertad económica, más allá de la libertad política, contribuye a la disminución de la economía informal, lo cual se explica debido a que los individuos que están sujetos a menos regulaciones fiscales cuentan con instituciones que los respaldan, ya que sus derechos sobre propiedad privada tienen menos incentivos para dejar el sector formal.

Por otra parte, el crecimiento del sector informal también se ha relacionado con el desarrollo sustentable. Al respecto, en el trabajo de Popescu *et al.* (2018) se estudió la relación entre el control de la expansión de la economía sumergida y los Objetivos del Desarrollo Sostenible que establece la ONU (Organización de las Naciones Unidas), dentro del contexto de los emprendedores de Rumania. Similar a otras investigaciones, los autores concluyeron que, de acuerdo con los emprendedores rumanos, las altas regulaciones tributarias, la corrupción y debilidad institucional que refuerce el estado de derecho son las causas del crecimiento de la economía sumergida, mientras que mantener un registro de este sector impacta en la consecución de dos metas de desarrollo sustentable: *a*) trabajo decente y crecimiento económico y *b*) paz, justicia e instituciones fuertes.

La relación entre la fortaleza de las instituciones y la economía sumergida también ha sido estudiada por Berdiev *et al.* (2018), quienes visualizan esta relación como bidireccional. Dentro de sus hallazgos encuentran que la relación de sustitución y complementariedad entre corrupción e informalidad está presente a lo largo del tiempo; esto se explica por los niveles altos de corrupción que permiten la entrada de negocios informales; sin embargo, cuando se establecen demasiados, merma los ingresos que obtendrían los oficiales corruptos.

1. 2. El emprendimiento dentro de la informalidad

En la literatura más contemporánea, Williams y Youssef (2015) explican que en años recientes el crecimiento de los emprendimientos dentro del sector informal es debido a dos posibles explicaciones:

- a) Los estructuralistas teorizan el fenómeno como una actitud involuntaria de los nuevos empresarios, empujados por la marginación y la dinámica de la economía moderna hacia la exclusión del sistema.
- b) Los neoliberales opinan que este fenómeno es un ejemplo de comportamiento económicamente racional, y que la salida hacia la economía sumergida es una acción voluntaria.

Para contrastar la validez de estas dos corrientes, Williams y Youssef (2015) estudiaron el comportamiento informal de emprendedores brasileños y definen al emprendimiento informal también como el empresario que no paga impuestos ni registra a sus trabajadores ante las autoridades. Sus conclusiones fueron que ambas perspectivas no son necesariamente excluyentes entre sí y afirman que se necesita un cambio de perspectiva hacia una visión inclusiva de las causas por las que un emprendedor se instala en el sector informal, de manera que se pueden entender las perspectivas de salida voluntaria o exclusión como dimensiones en el espectro de la informalidad.

Aunque es un problema que ha persistido en la literatura desde mediados de la década de 1970, McInnis-Dittrich (1995) describieron en la década de 1990 el caso de las mujeres apalaches, como un grupo social que, de no haber estado en el sector sumergido, hubiese enfrentado problemas de marginación y pobreza más agravados; por lo tanto, atacar agresivamente este sector, pudo de hecho tener efectos adversos en su nivel de bienestar.

Por su parte, Estrin y Mickiewicz (2012) estudiaron la relación entre el tamaño del sector informal y la entrada de empresas, y encontraron una relación en forma de “u” entre el sector informal y la entrada de negocios. El problema de la informalidad no es único de países emergentes; por ejemplo, Williams y Nadin (2012) lo estudiaron en North Nottinghamshire, Reino Unido, para caracterizarlo y entender las razones por las que estos negocios nacen en la economía sumergida inglesa. Sus hallazgos señalan que aquellos individuos en el sector informal no ven su actividad económica como un trabajo real y son actividades cíclicas. Respecto al fortalecimiento de las instituciones y su efecto en el emprendimiento informal, Berdiev y Saunoris (2019) explican que la apertura a mercados internacionales provoca que las instituciones se transformen y a su vez los incentivos de los emprendedores para ir hacia el sector informal se ven disminuidos.

Los estudios sobre la economía informal son en su mayoría de corte cuantitativo; en este sentido, son pocas las publicaciones que exploran el lado cualitativo del fenómeno. Es indispensable considerar las percepciones de los emprendedores informales debido a que en nivel agregado pueden no observarse los verdaderos efectos en el bienestar social.

1. 3. Contextualización para México: informalidad, desigualdad y opciones de formalización

En México existen diversos acercamientos hacia la informalidad. Por un lado, se explica que el sector informal está compuesto por aquellas organizaciones con menos de 15 empleados que carecen de registros contables. De acuerdo con estimaciones de Robles Ortiz y Martínez García (2017), este sector comprendió en 2014 a más del 90% de los establecimientos en el país; sin embargo, los autores señalan que estas organizaciones no generan la mayoría de la

producción del territorio, ya que sus estimaciones indican que aquellas con 251 empleados o más realizan el 63.4% de la producción y en la demografía de unidades económicas estos negocios representan solo el 0.2% de la población total.

Algunas estimaciones señalan que el tamaño del sector informal en México es de los más grandes del mundo, muy a pesar de ser de las economías en desarrollo más importantes, además de la incapacidad del gobierno para generar oportunidades de empleo suficientes, y una estructura social que acepta al gobierno solo como una autoridad impositiva restrictiva (Cota y Navarro, 2016). De acuerdo con estimaciones del INEGI (2019), el tamaño de la producción del sector sumergido de la economía mexicana ha sido de aproximadamente el 22% del PIB (Producto Interno Bruto) anual en el periodo del 2014 al 2018.

Aunque de acuerdo con las cifras oficiales del INEGI, la tendencia de la participación de la economía informal ha ido en decremento, algunas estimaciones sobre el tamaño del empleo formal indican que el problema continúa, por lo que este sector se vuelve cada vez más improductivo. Al respecto, las industrias más informales son *a*) el comercio al por mayor, *b*) la agricultura, *c*) la construcción y *d*) las manufacturas (INEGI, 2019; Martínez Soria y Cabestany Ruiz, 2017). La informalidad, problema persistente de la economía mexicana, es vista como una estrategia de los trabajadores para mejorar sus ingresos, pero que, al mismo tiempo, los expone a problemas de subempleo como trabajadores no asalariados sin seguridad social o remuneración. Según las estimaciones de Gómez Rodríguez *et al.* (2019), la informalidad funciona como un mecanismo para equilibrar las brechas salariales en México y reducir las diferencias de los ingresos entre los diferentes deciles de la población.

Con estos datos se ha observado la relevancia del sector informal en México, pero también se debe de considerar la participación de las mujeres en trabajo no remunerado, de acuerdo con la ENUT (Encuesta Nacional sobre el Uso del Tiempo) del INEGI (2019), se estima que el 80% de las horas que las mujeres destinan a este tipo de trabajo es en el cuidado de niños menores de seis años, con nueve horas promedio a la semana, y en el cuidado de la casa, con una media de cuatro horas a la semana.

Además de ello, en la ENADIS (Encuesta Nacional sobre Discriminación) del INEGI (2017) destaca que el 11.8% de las mujeres encuestadas declara que el principal problema al que se enfrentan es a la desigualdad entre hombres y mujeres, el 13% corresponde a los obstáculos para encontrar un trabajo y el 8.7% a lo difícil que es la combinación de la vida familiar con su trabajo. Además, el 13.1% declaró que por ser mujer se les negó el acceso a programas de apoyos sociales y el 11.2% fue discriminado al pedir atención médica. Respecto a la razón por la que las encuestadas no trabajan, el 52.1% expresó que no puede por que debe de realizar labores del hogar y el 16.2% no puede buscar empleo por que un familiar no se lo permite.

En cuanto a Tamaulipas, en la ENADIS (2017) se describe que el 37.2% de las mujeres encuestadas percibe que se les tiene poco respeto a sus derechos, y en la ENUT (2019) se observa una diferencia considerable en lo que respecta a trabajos no remunerados entre hombres y mujeres: mientras que en promedio las mujeres dedican 4.5 horas al trabajo doméstico, los hombres dedican 2.2 horas; en cuanto al cuidado de niños menores de 6 años, ellas dedican 11.8 horas, mientras que ellos 6.7 horas; en el cuidado de personas entre 6 y 59 años ellas dedican tres horas más a la semana que ellos. Aunado a estos datos, las tamaulipecas dedican 6.7 horas más que los tamaulipecos en el cuidado no remunerado de personas de la tercera edad.

Estas cifras revelan los problemas que enfrentan las mexicanas en un mercado laboral competitivo marcado por la desigualdad y discriminación. Además, en Tamaulipas las mujeres dedican más horas que los hombres a actividades no remuneradas en cuidado de otros familiares y labores del hogar, que es considerado trabajo de la economía informal. De acuerdo con datos de la ENOE (Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo) del INEGI (2020), en promedio durante los cuatro trimestres del 2019 el 45% de las tamaulipecas ocupadas tuvo una relación laboral no reconocida por las organizaciones donde trabajaban y el 21% se encontraba laborando en unidades económicas que no estaban constituidas como empresas.

Por otro lado, Ciudad Victoria, Tamaulipas es una ciudad interesante como caso de estudio sobre emprendedores informales por diversas razones: *a*) En el estado de Tamaulipas se ha aplicado el programa Sistema de Apertura Rápida de Empresas que facilita la apertura de empresas de manera más rápida. Este programa permite que una

organización de bajo riesgo empiece operaciones en tres días hábiles, lo que ataca directamente las causas de la informalidad (Gobierno del Estado de Tamaulipas, 2021). *b*) El nivel de pobreza en el municipio ha aumentado, ya que de acuerdo con datos del CONEVAL, del 2005 al 2020 el porcentaje de población en situación de pobreza pasó del 28.7% al 33.4% (CONEVAL, 2020a). *c*) El 43.3% de la población del municipio recibe ingresos por debajo de la línea de pobreza por ingresos (CONEVAL, 2020b).

Es así como el municipio cuenta con un aparato burocrático que agiliza los procesos para fundar una empresa. En otro aspecto, al mismo tiempo que la ciudad presenta un nivel alto de pobreza forma parte de un estado en donde una proporción muy grande de las mujeres se encuentra trabajando en empleos vulnerables. De este modo, este artículo aporta las percepciones de las emprendedoras informales con respecto a las motivaciones para quedarse dentro del sector informal.

De acuerdo con las investigaciones sobre el emprendimiento femenino en México, al ser un país emergente con una cultura en la que las mujeres sufren de exclusión y de una fuerte presión familiar, es una profesión difícil, ya que implica la utilización de recursos y de tiempo, donde la cultura las empuja hacia un modelo tradicionalista en el que ellas deben usarlos en el cuidado de niños, familiares enfermos o labores del hogar no remuneradas, tal como se aprecia en los datos presentados (Cantú Cavada *et al.*, 2017; Kuschel *et al.*, 2017). Por ello, el involucramiento de los miembros de la familia, la construcción en sistemas de soporte y la búsqueda de mentores son estrategias para el desarrollo de los emprendimientos femeninos; sin embargo, se requiere de una formalización de dichos negocios para volverlos una carrera legítima (Cucagna *et al.*, 2020; Hechavarria *et al.*, 2019).

Por la importancia que tiene la informalidad en la actividad económica del país, y la composición de su demografía empresarial, el gobierno de México tiene mecanismos que buscan la formalización de las personas físicas que llevan a cabo actividades empresariales, por medio de lo que se conoce como Régimen de Incorporación Fiscal, lo que permite que dichas personas declaren sus ingresos adicionales si son empleados asalariados. En cuanto a esto, las obligaciones en las que incurren son *a*) la presentación de declaraciones de los ingresos y gastos derivados de la actividad empresarial de manera bimestral y *b*) emitir facturas sobre las operaciones del negocio (SAT, 2022a).

Los beneficios principales de este esquema de incorporación fiscal son tres: *a*) Permite a la persona física una reducción en los impuestos que paga sobre sus actividades empresariales, por lo que quedan exentos de la presentación de declaraciones anuales y del pago total de algunos de ellos si los ingresos no superan los \$300 000.00. *b*) La persona física y su familia tienen acceso a los servicios del IMSS (Instituto Mexicano del Seguro Social), así como sus trabajadores, aunado a ello se les presenta un descuento en las aportaciones patronales. *c*) Los trabajadores tienen acceso a créditos hipotecarios del Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores, y se aplican descuentos a las aportaciones patronales (SAT, 2022b).

Por último, debe de mencionarse que en Tamaulipas, el SARE (Sistema de Apertura Rápida de Empresas) ofrece la opción de registrar la actividad empresarial de una persona física o moral en un periodo de tres días, para lo cual solamente es necesario visitar las oficinas de gobierno un par de veces. Este sistema cuenta con un catálogo de 297 giros con la posibilidad de ser candidatos para el registro rápido. Cabe señalar que en este proceso se otorgan ciertos permisos y también son sujetos a sanciones los empresarios que incurran en faltas a los códigos de salubridad o de uso de suelo correspondientes, además de que el trámite no exenta el pago de derechos que pudieran aplicarse para la obtención de los permisos y licencias pertinentes (Gobierno del Estado de Tamaulipas, 2017).

2. MÉTODO

Para los fines del trabajo, se recurrió a un estudio de corte cualitativo para profundizar en las motivaciones del emprendimiento en la informalidad. Las participantes del estudio fueron cuatro mujeres emprendedoras de Ciudad Victoria, Tamaulipas, México. Para su localización, se hizo una búsqueda a través “Ventas Victoria”, grupo de ventas y promoción de servicios de Facebook. Aunque en un inicio se contactaron a 27 emprendedoras, solamente cuatro de ellas accedieron a participar en la investigación y a otorgar una entrevista en persona.

Los giros de sus negocios y sus perfil socioeconómicos son variados:

- a) Venta de ropa de segunda mano. Ama de casa y madre de familia. Su nivel de escolaridad es preparatoria y su nivel socioeconómico es bajo.
- b) Venta de bisutería. Al momento de la entrevista, soltera. Tiene licenciatura concluida y es empleada administrativa de una institución educativa. Su perfil económico es medio.
- c) Venta de productos obtenidos a través de una empresa ya establecida. No tiene registrada esta actividad comercial. Madre de familia, cuyo trabajo principal es la docencia. Tiene una maestría. Su perfil económico es medio.
- d) Escuela de natación que lleva a cabo en una alberca de su propiedad. Emprendedora con un perfil económico alto, cuya actividad económica principal es la docencia. Posee maestría y, al momento de la entrevista, cursa un doctorado.

Estas emprendedoras se entrevistaron a principios de 2019, justo antes de las restricciones impuestas por la pandemia de COVID-19. Comenzaron su negocio con una antelación de menos de cinco años al tiempo de la entrevista. Se buscó que fueran perfiles diferenciados, por lo que sus emprendimientos varían en cuanto a giro y forma de desempeñar sus operaciones, así como también el de su estrato económico y sus estrategias para desarrollar el negocio.

Para el proceso de recolección de datos, se aplicaron entrevistas semiestructuradas que cubrieran cinco tópicos: *a)* las características del negocio y la motivación de las emprendedoras para realizarlo, *b)* el grado de formalización del negocio, *c)* el acercamiento de las emprendedoras con las autoridades, *d)* los beneficios y cambios que han experimentado por la operación de su emprendimiento, *e)* las expectativas que tienen sobre el futuro de su actividad económica. Las entrevistas fueron de una sola sesión por colaboradora con una duración entre 10 y 20 minutos por participante.

Durante la entrevista se buscó que la emprendedora tuviese la mayor libertad para explicar sus respuestas. La estructura tuvo variaciones menores entre cada una de ellas, ya que debido al flujo de la conversación el orden de las preguntas pudo cambiar, así como la apertura y elocuencia con la que expusieron sus respuestas.

Para el análisis de los datos obtenidos se empleó el software MAXQDA. Esta aplicación permite la codificación de información de entrevistas por medio de la transcripción de textos y la identificación palabras clave. De esta manera, dentro del programa se importaron las transcripciones de las cuatro entrevistas y se analizó cada uno de los diálogos entre el entrevistador y la emprendedora a fin de codificarlos y clasificarlos por categorías. Para la creación de códigos la unidad de análisis fue la oración que constituyó cada una de las respuestas de las emprendedoras (Zhang y Wildemuth, 2009).

En algunas ocasiones las entrevistadas mostraron respuestas cortantes como “Sí” o “No”, pero de inmediato se hicieron preguntas de seguimiento para conseguir información que enriqueciera lo que explicaban; sin embargo, no en todos los casos esta estrategia rindió frutos principalmente por la sensibilidad al tema de la informalidad en la operación de un negocio y la elocuencia de los interlocutores.

3. HALLAZGOS

Una vez que se colocaron los datos dentro del *software* MAXQDA, se procedió a codificar cada uno de los segmentos de la entrevista. Se obtuvieron un total de 90 códigos; sin embargo, cinco de ellos se tomaron como categorías para clasificar el resto de los códigos. En el cuadro 1 se encuentra una descripción de la cantidad de códigos contenidos en cada una de ellas. Cabe mencionar que dentro de los códigos existen algunos subcódigos que se contabilizan en este cuadro, pero serán descritos en apartados siguientes.

CUADRO 1
Categorías creadas

Categorías	Códigos
Informalidad	6
Actitud del emprendedor	11
Consecuencias del negocio	7
Expectativas del negocio	4
Características del negocio	7
Total	35

Fuente: elaboración propia.

Cada una de estas categorías obedece a los tópicos de la entrevista; sin embargo, fueron generados después de que los códigos se crearon para la totalidad de las entrevistas. La categoría con más códigos fue la “actitud del emprendedor”, le siguieron las “consecuencias del negocio” y las “características del negocio”. Las “expectativas del negocio” fue la categoría con menos códigos. En las secciones subsecuentes se discutirá la composición de cada una y los subcódigos dentro de ellas.

3. 1. Informalidad

La primera categoría descrita es la referente a la caracterización de la informalidad del negocio. En el cuadro 2 se presentan los códigos dentro de la categoría “Informalidad”. Uno de los hallazgos fue que al preguntarle a una de las emprendedoras sobre por qué decidió no registrarse ella respondió: “Realmente no sé qué ventajas tendría, porque yo pienso que cuando tienes que estar sí registrado es porque vendes mucho, y pues yo no vendo mucho. Vendo poco”. Para esta emprendedora su negocio es tan pequeño que limita su formalización.

CUADRO 2
Código de la categoría “Informalidad”

Categoría	Código	Segmentos codificados
Informalidad	Limitantes para el registro	1
	Razones para no registrarse	19
	Periodicidad	9
	Percepción del negocio	9
	Conocimiento de la formalización	12
	Percepción del registro	7

Fuente: elaboración propia.

Por otro lado, las emprendedoras informales también expresaron que su negocio obedece a un comportamiento cíclico, pues no son actividades que realizan durante todo el año o como una actividad permanente. Lo anterior corresponde con la caracterización de las actividades informales que se propone en la literatura de la economía sumergida (Schneider *et al.*, 2010; Schneider y Enste, 2000). Dentro de los códigos encontrados, se pudieron generar algunos subcódigos por la variedad de respuestas de las emprendedoras, los cuales se encuentran desagregados en el cuadro 3.

CUADRO 3
Subcódigos de la categoría “Informalidad”

Categoría	Código	Segmentos codificados
Conocimiento de la formalización	Iniciativa investigar	2
	Desconocimiento formalización	2
	Condiciones para formalizar	3
	Quiere formalizar	3
	Fuentes de información para registro	2
Razón para no registrarse	Registró solo cuando las ventas son altas	3
	Ingresos formales	3
	Carga tributaria	5
	No quiere formalizar para crecer	1
	No registro por largos procesos burocráticos	1
	No hay problemas con autoridades	3
	Menor dedicación al negocio ahora	3
Percibe el negocio como con pocas ventas	2	
Percepción del negocio	Exitoso	6
	Emprendimiento	3
Percepción del registro	Registro necesario para crecer	6
	Consecuencias de no estar registrado	1

Fuente: elaboración propia.

Dentro de las expresiones sobre el conocimiento de las regulaciones o procesos para formalizar su negocio, en dos ocasiones las emprendedoras tuvieron la iniciativa para investigar sobre el proceso y en dos ocasiones expresaron que desconocen cómo es el proceso de formalización, por ejemplo: cuando se le preguntó a una emprendedora sobre si registraría su negocio respondió: “No, pues, no sabría ni cómo”. Las fuentes de información que las emprendedoras usan para entender el proceso de información es la asesoría contable y el acercamiento con las autoridades. Por último, tres de las cuatro entrevistadas afirmaron que les gustaría formalizar su negocio.

Dentro de “Razón para no registrarse” uno de los hallazgos más relevantes fue que el emprendimiento informal muchas veces va acompañado de ingresos formales. Desde el trabajo de Hart (1973) se describía el empleo de los individuos en la economía sumergida como una mezcla entre trabajos formales e informales. En cuanto a visualizarlo como una limitante para el registro de un emprendimiento, una de las informantes afirmó: “No me animé, porque según tengo entendido cuando es el reporte o corte, no sé cómo se llame, que a final de cuentas sí te afecta, pues si me afectaría en el otro empleo”. Explica también que goza de un empleo formal y si registra su negocio, afectará los ingresos percibidos por el cambio de régimen tributario.

Otro de los hallazgos que va acorde con la literatura (Aizaga y Cruz, 2019; Berdiev *et al.*, 2018; Hassan y Schneider, 2016) es que las emprendedoras afirmaron en repetidas ocasiones que operar en la economía informal también está motivado por la elevada carga tributaria y, en una ocasión, por el conocimiento de largos procesos burocráticos; sin embargo, esto contrasta con la reciente política de agilización del proceso de apertura de negocios el Gobierno de Tamaulipas. Por otra parte, la ausencia de presión de la autoridad, o la percepción de una consecuencia de operar en el sector informal, hacen que las emprendedoras no consideren la opción de su registro ante hacienda.

Por último, las percepciones de las emprendedoras sobre su negocio indican que ellas se ven como exitosas, aunque piensan que sus ventas son pocas y también opinan que para que su negocio crezca será necesario que formalicen sus operaciones en un futuro, a excepción de una de las empresarias que ha iniciado su negocio de manera involuntaria y no cree que sea necesario registrarse ante hacienda o pagar impuestos para el éxito de su negocio.

3. 2. Actitud del emprendedor

Con respecto a la actitud de las emprendedoras, se buscó caracterizar las percepciones y motivación que inspiraron el emprendimiento y la identificación que sienten con la actividad económica que realizan. También, se pudo constatar la identificación de su nueva empresa como un negocio dentro del sector informal. En todos los casos las emprendedoras admitieron que están en ese sector y la confesión de informalidad se presentó siete veces en las cuatro entrevistas. De manera más detallada, en el cuadro 4 se presenta la frecuencia de aparición de los códigos correspondientes a la categoría de “actitud del emprendedor”. Los códigos encontrados al analizar las respuestas de las entrevistadas fueron las “razones para emprender”, el “disfruta de la actividad” y la “admisión de informalidad”.

CUADRO 4
Códigos de la categoría “Actitud del emprendedor”

Categoría	Código	Segmentos codificados
Actitud del emprendedor	Admite informalidad	7
	Emprendimientos anteriores	1
	Plan de retiro	3
	Disfruta la actividad	8
	Tiempo invertido en el negocio	3
	Razones para emprender el negocio	24
	Limitantes con los recursos disponibles	1
	Insatisfacción con otras fuentes de ingresos	1
	Límites para crecer	3
	Percepción del negocio como original	1
	Paga impuestos	1

Fuente: elaboración propia.

Sobre el disfrute de la actividad, las emprendedoras expresaron que el negocio empezó como un pasatiempo y se fue transformando en una fuente de ingresos. Por ejemplo, una de las entrevistadas dijo: “Fue la creatividad, un poquito de distracción, entonces ya comenzó como un *hobby*...”, lo cual estaría relacionado con la percepción de su negocio como una actividad secundaria a la que le restan importancia. Otra de las entrevistadas, que se dedica a la venta de joyas, al explicar otros negocios en los que había participado afirmó: “Me gustó, porque me gusta venderla y me gusta usarla...”.

En el cuadro 5 se encuentran los subcódigos de las razones para emprender de las entrevistadas. Al respecto, un caso interesante es el de la dueña de una escuela de natación, quien comenzó su negocio por la presión social. Ella lo expresa de la siguiente manera: “Ni siquiera lo pensé como una fuente de ingresos familiar, o sea, vino más que nada por la petición de la gente que se iba dando cuenta de las clases”. Sin embargo, no todos los casos presentan este comportamiento; en este sentido, otra de las entrevistadas al hablar de sus motivaciones para emprender comentó: “Mi motivación fue que estaba percibiendo muy bajo sueldo y necesitaba más”. Esto confirma que pertenecer al sector formal no implica que todas las necesidades estén cubiertas.

De esta manera, se puede apreciar que las motivaciones para emprender representan un amplio espectro, que abarca desde las carencias económicas, la búsqueda de ingresos adicionales, hasta la presión social por prestar un servicio. Además, las emprendedoras se identifican con la actividad que realizan y, en algunos casos, hacen su actividad económica para crear oportunidades de aprendizaje o espacios de expresión creativa fuera de la rutina del trabajo formal.

CUADRO 5
Subcódigos de “Razones para emprender el negocio”

Categoría	Código	Segmentos codificados
Razones para emprender el negocio	Afinidad con la actividad	4
	Necesidades económicas	1
	Motivación para emprender	9
	Ingresos adicionales	1
	Demanda autónoma del producto o servicio	3
	No tenía intenciones de emprender	6

Fuente: elaboración propia.

3. 3. Consecuencias del negocio

La siguiente categoría buscó entender qué impacto tiene la operación de un emprendimiento para la vida de las nuevas empresarias y su familia. En el cuadro 6 se presentan los códigos encontrados para la categoría de “consecuencias del negocio”. El código más mencionado fue el “empleo”; no solo hace referencia a la generación de puestos de trabajo, ya que dos de las cuatro emprendedoras afirmaron no tener ayudantes, sino que también se mencionó la remuneración que reciben las personas que se involucran en el negocio. Cuando los familiares ayudan en el emprendimiento, no siempre reciben un pago por sus servicios. Al preguntarle a una de las informantes por qué una de sus colaboradoras no recibía un sueldo así lo expresa: “Porque es familiar mío. Es mi hermana y ella se encarga de meter las historias en la página, de hacer avisos, artículos”.

CUADRO 6
Códigos de la categoría “Consecuencias del Negocio”

Categoría	Código	Segmentos codificados
Consecuencias del negocio	Beneficios de formación o educación	3
	Beneficios sociales	4
	Beneficios económicos	3
	Cambios infraestructura hogar	2
	Empleo	14
	Emprendimiento secundario	2
	Beneficio familiar	5

Fuente: elaboración propia.

Por otro lado, una de las entrevistadas afirmó lo siguiente con respecto a la participación de su familia en el negocio: “Mi hermana, ella me apoyaba; entonces, las ventas las dividíamos...”. Lo que contrasta con la ayuda no remunerada de la informante anterior. Otro de los cambios que destacó en el proceso de entrevistas fue el referente a la “infraestructura del hogar”, ya que una afirmó que pudo hacer cambios en la construcción de su casa gracias a los ingresos adicionales provenientes de su negocio informal.

De forma similar, las informantes expresaron beneficios sociales, beneficios familiares y beneficios en la formación o educación. Estas afirmaciones son determinantes debido a que la infraestructura física de un hogar, la ecuación y formación de los individuos que lo componen son medidas del grado de marginación que estarían sufriendo. Si un emprendimiento informal provee de estos beneficios a las personas, puede que al combatirla provoque un aumento en el rezago social (La Porta y Shleifer, 2014; McInnis-Dittrich, 1995; Zahra y Wright, 2016).

3. 4. Expectativas del negocio

En cuanto a las expectativas sobre su emprendimiento, se encontraron cuatro códigos, los cuales se encuentran especificados en el cuadro 7. En él se observa que las emprendedoras piensan que su negocio va a crecer. Asimismo, es interesante que dentro de sus respuestas algunas de las informantes consideran que para que ese crecimiento ocurra será necesario llevar a cabo la formalización de su negocio; cuando se le preguntó a una de ellas sobre la situación actual de su negocio y cuál sería su futuro, dio como respuesta: “Yo creo que si lo levanto, sí lo registro”.

CUADRO 7
Códigos de la categoría “Expectativas del negocio”

Categoría	Código	Segmentos codificados
Expectativas del negocio	Crecimiento	5
	Le gustaría un trabajo formal	2
	Intención de acercarse a programas de emprendedores	1
	Sin intención de mejorar negocio	1

Fuente: elaboración propia.

Otro hallazgo interesante de las entrevistas fue que una de las entrevistadas expresó no tener intenciones de hacer un esfuerzo adicional para mejorar su negocio, pues en sus palabras: “Ni siquiera le he pensado en cómo desarrollarlo más formalmente, porque, vaya, como no es concebido como una idea de negocio original, ha ido creciendo como en el curso; entonces, no estoy pensando en qué más hacer para mejorarlo...”. No obstante, aclaró que le gustaría acercarse a algún programa de emprendedores para fortalecerlo, y es hasta ese momento cuando pensará en la formalización. Por último, una de las declaraciones más significativas en cuanto a las expectativas o deseos de las emprendedoras fue su deseo de integrarse al mercado laboral del sector formal.

3. 5. Características del negocio

La última categoría generada fue la referente a las “características del negocio”. El cuadro 8 presenta sus códigos. Un hallazgo interesante de este trabajo es la relación entre el sector formal e informal, ya que un emprendedor informal no necesariamente está separado de proveedores formales. Por ejemplo, una de las informantes vende joyería procedente de una empresa formal; sin embargo, sus operaciones como distribuidor de dicha empresa no están registradas ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y las recompensas ofrecidas por la empresa no son parte de una nómina.

CUADRO 8
Códigos de la categoría “Características del negocio”

Categoría	Código	Segmentos codificados
Características del negocio	Diseño de productos propio	1
	Tipo establecimiento	6
	Relación con el sector formal	3
	Importancia del negocio	8
	Relación con otros emprendimientos	1
	Operación del negocio	7
	Tiempo en operación	2

Fuente: elaboración propia.

La caracterización de estos emprendimientos ha mostrado que dentro del sector informal existen comportamientos innovadores, ya que una de las entrevistadas, cuyo negocio es el diseño de accesorios, produce sus propios diseños. Cuando se le cuestionó sobre la procedencia de sus diseños, ella contestó: “Yo los hago. Se puede decir que son diseños que mi mente crea, vaya, lo que se me ocurra lo hago...”.

En el cuadro 9 se muestran los subcódigos de esta categoría. Al principio, se encontraron tres subcódigos para la importancia del negocio en la vida de las emprendedoras, y en cinco ocasiones las informantes dijeron que existen también “otras fuentes de ingresos” en sus hogares; en dos ocasiones se mencionó que el negocio “fue la primera fuente de ingresos” y en una se precisó el negocio como una “empresa familiar”. En cuanto a la “operación del negocio”, se trata de la explicación de las emprendedoras sobre la manera en la que realizan sus negocios o captan a sus clientes. La estrategia dominante fue la “publicidad de boca en boca”, ya que permiten que los clientes promocionen sus productos sin invertir en publicidad; solo una vez se mencionó el uso de un perfil de ventas en redes sociales para promocionar el negocio; en el caso de la escuela de natación, se señala el uso de un perfil para mantener el contacto con los clientes. En una ocasión se externó que no se emplea una estrategia para llegar a los clientes. Por último, en tres ocasiones las informantes expresaron su opinión sobre los establecimientos fijos; comentan que el uso de un local es una estrategia de crecimiento a futuro. En palabras de una de ellas: “Pues he pensado en rentar un cubo y exponer mi joyería para que se venda”.

CUADRO 9
Subcódigos de la categoría “Características del negocio”

Categoría	Código	Segmentos codificados
Importancia del negocio	Negocio familiar	1
	Negocio fue primera fuente de ingresos	2
	Otra fuente de ingresos	5
Operación del negocio	Promoción en redes sociales	2
	Estrategia de boca en boca	5
	No tiene publicidad	1
	Diferencia entre establecimientos	1
Tipo Establecimiento	Costo del establecimiento	1
	Establecimiento fijo	3
	Establecimiento semifijo	1

Fuente: elaboración propia.

PROSPECTIVA

En México los problemas de desigualdad y pobreza han sido persistentes a lo largo del tiempo. De esta manera, la informalidad como una vía para sortear los problemas económicos y sociales parece ser la estrategia empleada por los sectores de la población más vulnerados (CONEVAL, 2020b). En dicho sentido, las mujeres de distintas clases sociales encuentran un entorno más hostil en el que existen diferencias en el modo de acceder a las oportunidades, en cuanto a la discriminación y a una desestimación de su trabajo, como se ha mostrado en párrafos anteriores.

Este estudio presenta una perspectiva cualitativa de las percepciones de emprendedoras informales sobre sus respectivos negocios y el porqué estas empresas se encuentran dentro de la informalidad. Este panorama permite una mayor comprensión de las formas de vida y los impactos de estas actividades económicas en la vida de las mujeres. Este tipo de investigaciones permite a aquellos que diseñan programas sociales tomar un punto de partida para entender la situación de las personas que empiezan un negocio en la informalidad, cómo acercarse a ellos y buscar su integración dentro de la economía formal de una manera inclusiva.

CONCLUSIONES Y DISCUSIÓN

Los estudios cualitativos sobre informalidad ayudan a entender la realidad de las personas que llevan a cabo este tipo de negocios, puesto que salen del paradigma positivista que predomina en la investigación de este fenómeno. En cuanto a los hallazgos respecto a lo descrito por la literatura se deben expresar los siguientes puntos: se ha encontrado un comportamiento ambiguo entre las emprendedoras, ya que por un lado están aquellas en la necesidad de operar su negocio sin un registro porque eso mermaría las ganancias de una empresa que se podría considerar de subsistencia y, por el otro, está la que ha desarrollado su negocio sin que sea la principal fuente de ingresos de su hogar, pero por las cargas burocráticas de la formalización decide operar en el sector sumergido.

De esta manera, aunque no son hallazgos generalizables, en el contexto de Ciudad Victoria, Tamaulipas, México, la explicación de la informalidad de las mujeres emprendedoras entrevistadas está tanto en las teorías neoliberales como en la corriente estructuralista, ya que operan en la informalidad para reducir sus costos percibidos siguiendo una racionalidad económica, pero, también, algunas de ellas lo hacen porque ven en este tipo de actividades una salida a su exclusión del mercado laboral (Berdiev *et al.*, 2018; Williams y Youssef, 2015).

Este artículo abordó tres grandes cuestionamientos sobre el emprendimiento informal. En primer lugar, se buscó entender qué motiva a las emprendedoras a realizar su actividad económica; al respecto, se encuentra que las causas para emprender un negocio informal son muy similares a las de un emprendimiento general, ya que, en ambos casos, se busca escapar de las carencias económicas o aprovechar una oportunidad mercados (Estrin y Mickiewicz, 2012; Hechavarria *et al.*, 2019). Las mujeres entrevistadas han sido motivadas por la falta de oportunidades en el mercado laboral, necesidades económicas, deseos de emprender y el gusto por su actividad productiva para iniciar sus respectivos negocios.

La segunda pregunta planteada fue acerca de las percepciones de las emprendedoras informales sobre el registro de su actividad y por qué las emprendedoras que participaron en la investigación perciben como un paso a seguir, en el crecimiento de su negocio, la formalización de su actividad ante las autoridades, pero no ven con claridad las ventajas de operar en el sector formal; en este sentido, han pasado por alto la certidumbre legal y la protección que les brindarían las instituciones gubernamentales al ser negocios formalizados por una desconfianza y un sentimiento de lejanía con las autoridades.

Al igual que como lo explica la literatura, en todos los casos el registro ante las autoridades fiscales es visto como una carga para el negocio, a pesar de que existe un programa que formaliza a las empresas en tres días. Ninguna de las entrevistadas mencionó tener conocimiento sobre cómo hacer su registro y el hecho de que no exista un acercamiento por parte de las autoridades hacia los informales es una de las razones por las que este sector es una opción para ellas (Berdiev y Saunoris *et al.*, 2018; Buehn y Schneider, 2012).

En cuanto a la pregunta formulada en el planteamiento de esta investigación sobre el efecto de los emprendimientos en la vida de las personas, en los casos presentados las consecuencias de los emprendimientos van más allá de los ingresos adicionales, pues llegan a constituir transformaciones en el proceso de aprendizaje de nuevas actividades, cambios en la forma de relacionarse con otros, el desarrollo de más emprendimientos, la generación de empleos (aunque no en el sector formal ni con pleno goce de prestaciones) y una mejora en su escolaridad al cubrir gastos educativos.

Por el lado de los beneficios de la informalidad, para el caso del pequeño grupo de emprendedoras victorenses, la evidencia muestra que, más allá del beneficio económico, un emprendimiento ofrece oportunidades de aprendizaje, de crecimiento personal y de mejora del entorno de los individuos que se relacionan con él, por lo que, antes de aplicar una política fiscal impositiva sobre los emprendedores subterráneos, se debe evaluar el impacto para los individuos (Berdiev *et al.*, 2018; McKenzie y Seynabou, 2010).

No obstante, es necesario hacer hincapié en que la operación de un negocio dentro de la informalidad también representa una menor cantidad de beneficios para los empleados del negocio, principalmente en el acceso a servi-

cios de seguridad social, por lo que la problemática de la informalidad se agudiza y las autoridades deben buscar un acercamiento paulatino que encamine al informal a transitar en el espectro de formalización de su negocio hacia un registro pleno, pero con la confianza de que sus impuestos son bien utilizados, al mismo tiempo que se le otorgue acceso a la seguridad social como empleadores.

Es fundamental también que se promueva el ser emprendedor como un estilo de vida y una carrera válida entre los habitantes, ya que se ha podido constatar cómo el negocio emprendido no es considerado una opción de carrera en las entrevistadas. En muchos casos se ignoran las oportunidades de crecimiento para sus empresas al tomarlas como una segunda fuente de ingresos, un “extra” o un pasatiempo que, por casualidad, puede generar un poco de dinero (Estrin y Mickiewicz, 2012; Hope, 1993; Williams y Nadin, 2012).

Finalmente, una relación no abordada en la literatura que se encontró fue el encadenamiento de las actividades informales con el sector formal de la economía, aunque se sabe que el dinero que se mueve dentro de la economía sumergida se refleja también en el consumo de productos del sector formal. Durante las entrevistas se observó el caso donde el negocio informal es el distribuidor de los productos de una empresa formal; ante esto, será fundamental para las autoridades entender el régimen jurídico y tributario en el que dichas empresas formales operan, ya que pueden estar usando un falso esquema de ayuda hacia emprendedores para evadir impuestos y el registro de vendedores en la seguridad social (Fisher y Lewin, 2018; Williams, 2015).

Para concluir, el emprendimiento es fundamental para el desarrollo de los individuos, se debe cuidar cómo se percibe y, al mismo tiempo, tomar en cuenta las instituciones que apoyan su desarrollo. No es suficiente con implementar un programa de apoyo y agilización de los procesos burocráticos, sino que también se debe cambiar la percepción sobre las instituciones para generar un acercamiento que realmente apoye a la realización de las actividades económicas de las emprendedoras.

AGRADECIMIENTOS

Los autores agradecemos a los revisores anónimos, quienes con su trabajo contribuyeron a enriquecer este documento.

REFERENCIAS

- Aizaga, A. A. C. y Cruz, M. O. O. (2019). Perspectivas del emprendimiento en el Ecuador, sus dificultades y la informalidad. *Yachana. Revista Científica*, 8(3).
- Bennett, J., & Estrin, S. (2007). *Informality as a stepping stone: Entrepreneurial entry in a developing economy*.
- Berdiev, A. N., & Saunoris, J. W. (2019). Globalization and Informal Entrepreneurship: A Cross-Country Analysis. *Atlantic Economic Journal*, 47(1), 65-80. <https://doi.org/10.1007/s11293-019-09612-x>
- Berdiev, A. N., Saunoris, J. W., & Schneider, F. (2018). Give me liberty, or I will produce underground: Effects of Economic Freedom on the Shadow Economy. *Southern Economic Journal*, 85(2), 537-562. <https://doi.org/10.1002/soej.12303>
- Buehn, A., & Schneider, F. (2012). Shadow economies around the world: Novel insights, accepted knowledge, and new estimates. *International Tax and Public Finance*, 19(1), 139-171. <https://doi.org/10.1007/s10797-011-9187-7>
- Cantú Cavada, M., Bobek, V., & Maček, A. (2017). Motivation factors for female entrepreneurship in Mexico. *Entrepreneurial Business and Economics Review*, 5(3), 133-148. <https://doi.org/10.15678/EBER.2017.050307>
- Castillo-Urco, C., Mancheno-Saá, M. y Gamboa-Salinas, J. (2020). Panorama socioeconómico de los emprendedores de la economía informal de la ciudad de Ambato-Ecuador. *Ciencia UNEMI*, 13(33), 47-58.

- CONEVAL (Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social). (2020). *Medición de la pobreza*. <https://www.coneval.org.mx/Medicion/Paginas/PobrezaInicio.aspx>
- CONEVAL (Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social). (2020a). *Pobreza a nivel municipio 2010-2020*. <https://www.coneval.org.mx/Medicion/Paginas/Pobreza-municipio-2010-2020.aspx>
- CONEVAL (Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social). (2020b). *Sistema de información geográfica de pobreza*. <https://municipal-coneval.hub.arcgis.com/>
- Cota, R., & Navarro, A. (2016). Análisis del concepto de empleo informal en México. *Análisis Económico*, 31(78). Universidad Autónoma Metropolitana.
- Cucagna, E., Iacovone, L., & Rubiano-Matulevich, E. (2020). *Women Entrepreneurs in Mexico: Breaking Sectoral Segmentation and Increasing Profits*. The World Bank.
- De Castro, J. O., Khavul, S., & Bruton, G. D. (2014). Shades of Grey: How do Informal Firms Navigate Between Macro and Meso Institutional Environments?: Informality and Institutional Environments. *Strategic Entrepreneurship Journal*, 8(1), 75-94. <https://doi.org/10.1002/sej.1172>
- Estrin, S., & Mickiewicz, T. (2012). Shadow economy and entrepreneurial entry: Shadow economy and entrepreneurial entry. *Review of Development Economics*, 16(4), 559-578. <https://doi.org/10.1111/rode.12004>
- Feld, L. P., & Schneider, F. (2010). Survey on the Shadow Economy and Undeclared Earnings in OECD Countries. *German Economic Review*, 11(2), 109-149. <https://doi.org/10.1111/j.1468-0475.2010.00509.x>
- Fisher, M., & Lewin, P. A. (2018). Push and pull factors and Hispanic self-employment in the USA. *Small Business Economics*, 51(4), 1055-1070. <https://doi.org/10.1007/s11187-018-9987-6>
- Gobierno del Estado de Tamaulipas. (2017). *Reglamento para el sistema de apertura rápida de empresas en el municipio de Victoria, Tamaulipas*. http://po.tamaulipas.gob.mx/wp-content/uploads/2017/06/024_Victoria_Sistema_Apertura_Empresas.pdf
- Gobierno del Estado de Tamaulipas. (2021). *Sistema de apertura rápida de empresas*. http://www.tamaulipasemprende.gob.mx/programas_para_pymes/sistema-de-apertura-rapida-de-empresas/
- Gómez Rodríguez, T., Ríos Bolívar, H., & Zambrano Reyes, A. (2019). El impacto del salario mínimo y del empleo informal sobre el ingreso salarial en México. Problemas del Desarrollo. *Revista Latinoamericana de Economía*, 50(199). <https://doi.org/10.22201/iiec.20078951e.2019.199.67516>
- Hart, K. (1973). Informal income opportunities and urban employment in Ghana. *The Journal of Modern African Studies*, 11(1), 61-89. <https://doi.org/10.1017/S0022278X00008089>
- Hassan, M., & Schneider, F. (2016). Size and development of the shadow economies of 157 countries worldwide: Updated and new measures from 1999 to 2013. *IZA Discussion Paper*, 10281.
- Hechavarria, D., Bullough, A., Brush, C., & Edelman, L. (2019). High-Growth women's entrepreneurship: Fueling Social and Economic Development. *Journal of Small Business Management*, 57(1), 5-13. <https://doi.org/10.1111/jsbm.12503>
- Hope, K. R. (1993). Growth and impact of the subterranean economy in the third world. *Futures*, 25(8) [https://doi.org/10.1016/0016-3287\(93\)90035-R](https://doi.org/10.1016/0016-3287(93)90035-R)
- INEGI (Instituto Nacional de Estadística y Geografía) (2022). *Medición de la informalidad*. https://www.inegi.org.mx/temas/pibmed/#Informacion_general
- INEGI (Instituto Nacional de Estadística y Geografía) (2017). *Encuesta Nacional sobre Discriminación (ENADIS) 2017*. <https://www.inegi.org.mx/programas/enadis/2017/#Tabulados>
- INEGI (Instituto Nacional de Estadística y Geografía) (2019). *Encuesta Nacional sobre Uso del Tiempo 2019. Tabulados básicos*. <https://www.inegi.org.mx/programas/enut/2019/#Tabulados>

- INEGI (Instituto Nacional de Estadística y Geografía) (2020a). *Censos Económicos*. <https://www.inegi.org.mx/app/saic/?cue=comercio>
- INEGI (Instituto Nacional de Estadística y Geografía) (2020b). *Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo*. https://www.inegi.org.mx/sistemas/Infoenoe/Default_15mas.aspx
- Jiménez, A., Palmero-Cámara, C., González-Santos, M. J., González-Bernal, J., & Jiménez-Eguizábal, J. A. (2015). The impact of educational levels on formal and informal entrepreneurship. *BRQ Business Research Quarterly*, 18(3), 204-212. <https://doi.org/10.1016/j.brq.2015.02.002>
- Kuschel, K., Lepeley, M.-T., Espinosa, F., & Gutiérrez, S. (2017). Funding challenges of Latin American women start-up founders in the technology industry. *Cross Cultural & Strategic Management*, 24(2), 310-331. <https://doi.org/10.1108/CCSM-03-2016-0072>
- La Porta, R., & Shleifer, A. (2014). Informality and Development. *Journal of Economic Perspectives*, 28(3), 109-126. <https://doi.org/10.1257/jep.28.3.109>
- Martínez Soria, J. y Cabestany Ruiz, G. (2017). *Informalidad: entre el avance de la estadística y el rezago de la política pública*.
- McKenzie, D., & Seynabou Sakho, Y. (2010). Does it pay firms to register for taxes? The impact of formality on firm profitability. *Journal of Development Economics*, 91(1), 15-24. <https://doi.org/10.1016/j.jdeveco.2009.02.003>
- McInnis-Dittrich, K. (1995). Women of the Shadows: Appalachian Women's Participation in the Informal Economy. *Affilia*, 10(4), 398-412. <https://doi.org/10.1177/088610999501000404>
- Operti, E. (2018). Tough on criminal wealth? Exploring the link between organized crime's asset confiscation and regional entrepreneurship. *Small Business Economics*, 51(2), 321-335. <https://doi.org/10.1007/s11187-018-0003-y>
- Oviedo Iglesias, S. A. y Villavicencio Gamboa, J. (2021). *La informalidad laboral y su relación con el crecimiento económico en Latinoamérica: Una revisión de la literatura científica en los últimos diez años*.
- Popescu, G., Davidescu, A., & Huidumac, C. (2018). Researching the Main Causes of the Romanian Shadow Economy at the Micro and Macro Levels: Implications for Sustainable Development. *Sustainability*, 10(10), 3518. <https://doi.org/10.3390/su10103518>
- Robles Ortiz, D. y Martínez García, M. Á. (2017). Determinantes principales de la informalidad: Un análisis regional para México. *Región y sociedad*, 30(71). <https://doi.org/10.22198/rys.2018.71.a575>
- Sassen, S., International Labour Office, & Development Policies Department. (1997). Informalization in advanced market economies. *Development Discussion Paper*, 20. International Labour Office. <http://catalog.hathitrust.org/api/volumes/oclc/37632800.html>
- Schneider, F. (2010). The influence of public institutions on the shadow economy: An empirical investigation for OECD countries. *Review of Law & Economics*, 6(3), 441-468.
- Schneider, F., & Enste, D. H. (2000). Shadow economies: Size, Causes, and Consequences. *Journal of Economic Literature*, 38(1), 77-114. <https://doi.org/10.1257/jel.38.1.77>
- SAT (Servicio de Administración Tributaria). (2022a). *Facilidades del Régimen de Incorporación Fiscal-Consultas de orientación-Portal de trámites y servicios*. SAT. <https://www.sat.gob.mx/consulta/55158/beneficios-y-facilidades-del-regimen-de-incorporacion-fiscal>
- SAT (Servicio de Administración Tributaria). (2022b). *Régimen de Incorporación Fiscal-Consultas de orientación-Portal de trámites y servicios-SAT*. <https://www.sat.gob.mx/consulta/55107/conoce-el-regimen-de-incorporacion-fiscal>

- Siqueira, A. C. O., Webb, J. W., & Bruton, G. D. (2016). Informal Entrepreneurship and Industry Conditions. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 40(1), 177-200. <https://doi.org/10.1111/etap.12115>
- Soto, A. L. R. (2015). Sector informal, economía informal e informalidad. *RIDE. Revista Iberoamericana para la Investigación y el Desarrollo Educativo*, 6(11), 1-12.
- UN. General Assembly. (2021). *Promoting investments for sustainable development: Draft resolution / submitted by the Vice-Chair of the Committee, Claudia Mansfield LaRue (Dominican Republic), on the basis of informal consultations on draft resolution A/C.2/76/L.29*. <https://digitallibrary.un.org/record/3948964?ln=es>
- Vos, S., Breesch, D., & Scheerder, J. (2012). Undeclared work in non-profit sports clubs: A mixed method approach for assessing the size and motives. *VOLUNTAS. International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, 23(4), 846-869. <https://doi.org/10.1007/s11266-011-9232-2>
- Williams, C. C. (2015). Out of the shadows: Classifying economies by the extent and nature of employment in the informal economy. *International Labour Review*, 154(3), 331-351. <https://doi.org/10.1111/j.1564-913X.2015.00245.x>
- Williams, C. C., & Nadin, S. (2012). Entrepreneurship in the informal economy: Commercial or social entrepreneurs? *International Entrepreneurship and Management Journal*, 8(3), 309-324. <https://doi.org/10.1007/s11365-011-0169-0>
- Williams, C. C., & Youssef, Y. (2015). Theorising Entrepreneurship in the Informal Sector in Urban Brazil: A Product of Exit or Exclusion? *The Journal of Entrepreneurship*, 24(2), 148-168. <https://doi.org/10.1177/0971355715586897>
- Zahra, S. A., & Wright, M. (2016). Understanding the Social Role of Entrepreneurship: Understanding the Social Role of Entrepreneurship. *Journal of Management Studies*, 53(4), 610-629. <https://doi.org/10.1111/joms.12149>
- Zaragoza, N. D. R., & Robayo, C. D. C. (2021). *La informalidad laboral en México. Programa Interinstitucional para el Fortalecimiento de la Investigación y el Posgrado del Pacífico*.
- Zhang, Y., & Wildemuth, B. M. (2009). Unstructured interviews. *Applications of social research methods to questions in information and library science*, 2, 222-231.

CC BY-NC-ND