



El emprendimiento informal como respuesta a la estructura tributaria y la moral fiscal

Informal entrepreneurship as a response to the tax structure and fiscal morale

Encinas Condori Brightte Leslie

Fecha de recepción: 10 de agosto de 2025

Fecha de aprobación: 15 de septiembre de 2025

DOI: 10.56241/asf.v14n26.3568

Resumen: El emprendimiento informal constituye un fenómeno persistente en nuestra sociedad que influye en la economía en desarrollo y representa un desafío estructural para los sistemas fiscales y contables. Este artículo analiza el emprendimiento informal como una respuesta racional y conductual frente a la estructura tributaria y los niveles de moral fiscal de los agentes económicos. Desde una perspectiva analítica y documental, se examinan los principales enfoques teóricos y empíricos sobre informalidad empresarial, presión tributaria y comportamiento fiscal, integrando aportes de la literatura económica y contable. La metodología empleada corresponde a una revisión analítica de fuentes académicas especializadas, que permite identificar los determinantes fiscales e institucionales que inciden en la decisión de operar en la informalidad. Los resultados evidencian que estructuras tributarias complejas, percepciones de inequidad fiscal y bajos niveles de confianza institucional influyen significativamente en la expansión del emprendimiento informal. Se concluye que la informalidad no responde únicamente a incentivos económicos, sino también a factores morales, culturales y contables que condicionan el cumplimiento tributario.

Palabras clave: Emprendimiento informal, moral fiscal, estructura tributaria, informalidad económica, cumplimiento tributario.

Abstract: Informal entrepreneurship remains a persistent phenomenon in developing economies and represents a structural challenge for fiscal and accounting systems. This article analyzes informal entrepreneurship as a rational and behavioral response to tax structure and tax morale. From an analytical and documentary perspective, the main theoretical and empirical approaches to business informality, tax pressure, and fiscal behavior are examined, integrating contributions from economic and accounting literature. The methodology consists of an analytical review of specialized academic sources, identifying fiscal and institutional determinants influencing the decision to operate informally. Results show that complex tax structures, perceptions of fiscal inequity, and low institutional trust significantly influence the

Citación: Guzmán, N. y Segarra, J. (2024). Las 5 E en los Estado Financieros - ASFACOP, 12(24). <https://doi.org/10.56241/asf.v12n24.312>

* Encinas Condori Brightte Leslie. bencinas@est.unap.edu.pe. Universidad del Peru. Orcid: <https://orcid.org/0000-0003-0763-0622>

expansion of informal entrepreneurship. It is concluded that informality responds not only to economic incentives but also to moral, cultural, and accounting factors conditioning tax compliance.

Keywords: informal entrepreneurship, tax morale, tax structure, economic informality, tax compliance.

1. Introducción: La Disonancia y su Costo Oculto

La informalidad empresarial constituye uno de los principales problemas estructurales de las economías latinoamericanas y de los países en desarrollo. A pesar de los avances normativos y tecnológicos en materia tributaria, una proporción significativa de los emprendimientos opera al margen de la legalidad fiscal y contable. Esta situación debilita la recaudación tributaria, distorsiona la competencia y limita el desarrollo económico sostenible.

Tradicionalmente, la informalidad ha sido explicada desde un enfoque económico basado en costos y beneficios, donde los agentes deciden evadir el sistema formal ante cargas tributarias elevadas. No obstante, investigaciones recientes han incorporado elementos conductuales y morales, destacando el papel de la moral fiscal, la percepción de legitimidad del sistema tributario y la confianza en las instituciones públicas como determinantes clave del cumplimiento.

En este contexto, el presente artículo plantea que el emprendimiento informal no es únicamente una consecuencia de la presión fiscal, sino una respuesta compleja a la estructura tributaria y a los niveles de moral fiscal de los contribuyentes. Desde una perspectiva contable y fiscal, se busca comprender cómo estos factores interactúan en la decisión de los emprendedores de permanecer en la informalidad.

2. Marco Teórico

2.1 Economía informal: medición, determinantes y consecuencias

La economía informal constituye un fenómeno económico ampliamente extendido a nivel mundial, especialmente en países en desarrollo. El artículo de Elgin & Erturk,(2019) realiza una revisión integral de la literatura existente con el objetivo de analizar las principales formas de medición, los determinantes estructurales y las consecuencias económicas y sociales de la informalidad, destacando su relevancia para el diseño de políticas públicas y el crecimiento económico sostenible.

La revisión aborda, en primer lugar, las metodologías de medición de la economía informal, señalando que esta actividad no registrada presenta importantes dificultades para su cuantificación.



Se analizan métodos directos, como encuestas a hogares y empresas, así como enfoques indirectos basados en indicadores macroeconómicos. Los autores concluyen que la ausencia de una metodología única genera estimaciones heterogéneas del tamaño de la informalidad entre países.(Godfrey, 2011)

En relación con los determinantes de la economía informal, la literatura identificada destaca factores institucionales y económicos como la elevada presión tributaria, la rigidez del mercado laboral, los costos administrativos y la débil capacidad del Estado para hacer cumplir las normas. Asimismo, condiciones socioeconómicas como el desempleo, la pobreza y los bajos niveles educativos influyen en la expansión del sector informal.

Respecto a las consecuencias de la informalidad, el estudio evidencia impactos negativos en la recaudación fiscal, la productividad y el crecimiento económico. A nivel social, la informalidad se asocia con precariedad laboral, ausencia de protección social y mayor vulnerabilidad de los trabajadores, lo que profundiza las brechas de desigualdad.

Finalmente, el artículo concluye que, a pesar del avance en el estudio de la economía informal, persisten limitaciones teóricas y empíricas. Se enfatiza la necesidad de perfeccionar los métodos de medición y de desarrollar análisis que consideren las particularidades institucionales de cada país, a fin de formular políticas públicas más eficaces orientadas a la formalización económica.(Elgin & Erturk, 2019)

2.2 Economía informal: definición y conceptualización en el emprendimiento informal

La economía informal es un fenómeno económico complejo que ha sido ampliamente analizado en la literatura académica debido a su impacto en el empleo, la producción y las políticas públicas. Desde esta perspectiva, el emprendimiento informal se entiende como una forma específica de participación económica que surge cuando los individuos desarrollan actividades productivas fuera del marco regulatorio del Estado. El artículo *The Informal Economy: Defining and Conceptualizing* señala que no existe una definición única y universal de economía informal, lo que dificulta su medición; sin embargo, en términos generales, esta comprende actividades no registradas ni reguladas, que operan al margen del sistema tributario, laboral y de seguridad social (Anwar et al., 1996).

Desde un enfoque conceptual, el emprendimiento informal abarca una amplia gama de actividades económicas, que incluyen trabajadores independientes, microemprendimientos no registrados y pequeñas unidades productivas que evitan la formalización. Esta diversidad evidencia que la informalidad no es homogénea, sino que presenta distintos niveles de cumplimiento normativo.

En este sentido, el emprendimiento informal se ubica dentro de un continuo entre la formalidad y la informalidad, condicionado por los costos, beneficios y percepciones asociados al cumplimiento de las obligaciones tributarias (Anwar et al., 1996)

Asimismo, la literatura destaca que el emprendimiento informal es más frecuente en países en desarrollo, donde los mercados laborales formales son insuficientes para absorber a la población económicamente activa. En estos contextos, el emprendimiento informal surge como una alternativa de subsistencia y generación de ingresos, especialmente para personas con limitado acceso a empleo formal. No obstante, su expansión también refleja decisiones racionales frente a sistemas tributarios complejos o poco accesibles para pequeños emprendedores

La expansión del emprendimiento informal está estrechamente vinculada a factores estructurales e institucionales, entre los que destacan la elevada carga tributaria, la complejidad del sistema impositivo, los altos costos de formalización y la debilidad en la fiscalización estatal. Estas condiciones generan incentivos para que los emprendedores opten por operar fuera del marco legal como una estrategia para reducir costos y asegurar la sostenibilidad de sus actividades económicas (Henrekson & Sanandaji, 2011)

Finalmente, la conceptualización del emprendimiento informal implica reconocer sus efectos económicos y sociales. Si bien permite la generación de ingresos y empleo, también limita la recaudación fiscal, afecta la productividad y debilita la moral fiscal colectiva. En este sentido, el análisis teórico plantea el desafío de diseñar políticas públicas que simplifiquen la estructura tributaria, fortalezcan la confianza institucional y promuevan una formalización progresiva, considerando la realidad y capacidades de los emprendedores informales (Anwar et al., 1996)

2.3 Emprendimiento en la economía informal: relevancia y alcance

El artículo *Entrepreneurship in the Informal Economy: Why it Matters* analiza el emprendimiento desarrollado dentro de la economía informal y resalta su importancia como un fenómeno estructural presente tanto en economías desarrolladas como en países en desarrollo. Los autores señalan que este tipo de emprendimiento no debe entenderse únicamente como una actividad marginal o de subsistencia, sino como una forma dinámica de creación económica que contribuye de manera significativa a la generación de ingresos y empleo (Bureau & Fendt, 2011)

Desde una perspectiva conceptual, el emprendimiento informal comprende aquellas actividades empresariales que operan fuera del marco regulatorio formal, aunque no necesariamente sean ilegales. Estas actividades incluyen microemprendimientos no registrados y unidades productivas que, por diversas razones, no cumplen con todas las obligaciones legales y tributarias. En este sentido, el emprendimiento informal se configura como una respuesta a las limitaciones institucionales y regulatorias existentes en los sistemas económicos (Bureau & Fendt, 2011)

Asimismo, el estudio destaca que el emprendimiento informal no debe ser interpretado exclusivamente como una consecuencia de la pobreza o el desempleo, sino también como una expresión de iniciativa empresarial, innovación y adaptación a contextos económicos restrictivos. Muchos emprendedores informales identifican oportunidades de mercado y desarrollan estrategias similares a las de las empresas formales, lo que demuestra su capacidad para generar valor económico en entornos adversos

Desde el enfoque teórico, los autores proponen que el análisis del emprendimiento informal amplía la comprensión tradicional del fenómeno emprendedor, al incorporar contextos caracterizados por alta incertidumbre, escasa regulación efectiva y barreras de acceso al sistema formal. Este enfoque permite cuestionar los supuestos clásicos del emprendimiento y enriquecer los modelos teóricos existentes, integrando realidades económicas frecuentemente excluidas del análisis académico.

Finalmente, el artículo concluye que el emprendimiento informal debe ser considerado en el diseño de políticas públicas, ya que su presencia refleja la interacción entre estructura institucional, regulación y comportamiento económico. Reconocer su importancia permite formular estrategias orientadas a la inclusión económica, la formalización progresiva y el fortalecimiento de la moral fiscal, sin desconocer el papel que cumple el emprendimiento informal en la sostenibilidad de los medios de vida de amplios sectores de la población (Bureau & Fendt, 2011)

2.4 Emprendimiento informal: motivos y efectos de la crisis económica y la desigualdad

El emprendimiento informal es una forma de actividad económica que se desarrolla fuera del marco regulatorio del Estado y adquiere mayor relevancia en contextos de crisis económica y desigualdad social. El artículo *The driving motives behind informal entrepreneurship: The effects of economic-financial crisis, recession and inequality* analiza cómo los shocks económicos y la recesión influyen en la decisión de los individuos de emprender informalmente, especialmente cuando el mercado laboral formal no logra absorber a la población económicamente activa (Santos et al., 2021)

Desde una perspectiva teórica, el emprendimiento informal se configura como una respuesta a las restricciones estructurales del empleo formal y a las barreras institucionales existentes. El aumento del desempleo, la precarización laboral y la reducción de oportunidades productivas durante períodos de crisis generan incentivos para que los individuos opten por actividades económicas informales como mecanismo de subsistencia, aun cuando ello implique operar al margen del sistema tributario y de protección social (Santos et al., 2021)

Asimismo, el estudio destaca que la desigualdad económica actúa como un factor determinante en la expansión del emprendimiento informal. La distribución inequitativa del ingreso, el acceso limitado al financiamiento formal y las brechas educativas incrementan la probabilidad de que determinados grupos sociales recurren a la informalidad como alternativa económica, reflejando fallas estructurales del sistema económico y social

Finalmente, los autores concluyen que comprender los motivos que impulsan el emprendimiento informal es fundamental para el diseño de políticas públicas efectivas. Si bien estas actividades contribuyen a la generación de ingresos en contextos adversos, también generan desafíos en términos de recaudación fiscal, productividad y protección social, por lo que resulta necesario abordar las causas estructurales de la informalidad mediante políticas orientadas a la inclusión económica y la reducción de la desigualdad (Santos et al., 2021)

2.5 Relación entre el desarrollo financiero y el crecimiento económico

El desarrollo financiero ha sido ampliamente reconocido en la literatura económica como un factor determinante del crecimiento económico de largo plazo. El artículo *What matters in the finance-growth nexus of advanced economies? Evidence from OECD countries* sostiene que no solo el tamaño del sistema financiero es relevante, sino principalmente su estructura. Un sistema financiero eficiente facilita la asignación de recursos, reduce las asimetrías de información y promueve la inversión productiva, contribuyendo así a un crecimiento económico sostenible.(Rapp & Udoieva, 2018)

Desde un enfoque teórico, el estudio distingue entre los distintos componentes del sistema financiero, especialmente el crédito bancario y los mercados de capitales. Mientras la literatura tradicional resalta el rol del sistema bancario, los autores argumentan que los mercados bursátiles cumplen una función clave en economías avanzadas, ya que permiten financiar proyectos innovadores y de mayor riesgo, asociados al crecimiento basado en el conocimiento.

El análisis empírico se basa en datos de países de la OCDE y evidencia que los sistemas financieros con mayor peso relativo de los mercados de valores presentan mayores tasas de crecimiento económico y menores niveles de riesgo macroeconómico. En contraste, el crédito bancario no muestra un efecto significativo sobre el crecimiento, lo que indica que no todas las formas de desarrollo financiero generan los mismos impactos económicos.

Finalmente, el estudio concluye que la composición del sistema financiero influye de manera decisiva en el desempeño económico de los países desarrollados. Desde un marco teórico, estos hallazgos refuerzan la idea de que un sistema financiero diversificado y bien estructurado crea condiciones más favorables para la inversión, la actividad empresarial y el desarrollo económico sostenido.(Rapp & Udoieva, 2018)

2.6 Influencia de la estructura tributaria en la cantidad y calidad del emprendimiento

La literatura económica reconoce que la estructura tributaria desempeña un papel fundamental en la configuración de las decisiones emprendedoras, tanto en términos de la cantidad como de la calidad de los emprendimientos.

El artículo *Taxation and the Quality and Quantity of Entrepreneurship* desarrolla un marco teórico que explica cómo los impuestos influyen en los incentivos para iniciar actividades empresariales y en la selección de proyectos productivos. Según los autores, los sistemas tributarios que gravan fuertemente los beneficios empresariales tienden a alterar el comportamiento de los emprendedores, incentivando la entrada de un mayor número de negocios de baja escala o bajo riesgo, mientras desincentivan la inversión en emprendimientos innovadores o de alto crecimiento.

Este efecto resulta especialmente relevante para los pequeños emprendedores, quienes enfrentan mayores restricciones financieras y menor capacidad para absorber la carga fiscal. En este contexto, una estructura tributaria compleja o percibida como excesiva puede reducir la rentabilidad esperada de la actividad formal, incentivando a los emprendedores a operar fuera del sistema regulado como una estrategia para preservar ingresos y viabilidad económica. Desde esta perspectiva, la tributación no solo afecta la dinámica emprendedora en el sector formal, sino que también contribuye indirectamente a la expansión del emprendimiento informal, al modificar los costos y beneficios asociados a la formalización empresarial (Asoni & Sanandaji, 2014a)

3. Metodología

3.1 Tipo de investigación

La investigación es de tipo cualitativa, con un alcance descriptivo y analítico, orientada a comprender el emprendimiento informal como una respuesta a la estructura tributaria y a la moral fiscal. Este enfoque permite analizar fenómenos complejos que involucran dimensiones económicas, institucionales y conductuales, las cuales no pueden ser explicadas únicamente mediante métodos cuantitativos (Creswell, 2014).

Asimismo, el estudio se clasifica como investigación documental, dado que se basa en el análisis sistemático de literatura académica y documentos técnicos previamente publicados. Este tipo de investigación resulta adecuado para identificar tendencias, enfoques teóricos y relaciones conceptuales en el campo contable y tributario (Hernández , 2018).

3.2 Fuentes y técnicas de recolección de información

Las fuentes de información empleadas corresponden a fuentes secundarias, seleccionadas bajo criterios de calidad académica, pertinencia temática y actualidad. Estas incluyen artículos científicos publicados en revistas indexadas, libros especializados y reportes de organismos internacionales relacionados con economía informal y tributación(Rapp & Udoieva, 2018).

La técnica de recolección de información consistió en una revisión bibliográfica sistemática, realizada mediante la búsqueda de documentos en bases de datos académicas reconocidas. Para ello, se utilizaron palabras clave como emprendimiento informal, estructura tributaria, moral fiscal y cumplimiento tributario. Posteriormente, se aplicó la técnica de fichaje bibliográfico, que permitió organizar y sintetizar los principales aportes teóricos y empíricos de los estudios revisados (Tranfield, 2003)

3.3 Enfoque de análisis

El enfoque de análisis adoptado es cualitativo–interpretativo, sustentado en la técnica de análisis de contenido. Este enfoque permitió examinar de manera crítica los argumentos, resultados y conclusiones de los estudios analizados, identificando categorías analíticas vinculadas con la estructura tributaria, la moral fiscal y la informalidad empresarial (Baumol, 2016)

El análisis se desarrolló mediante un proceso de comparación y síntesis interpretativa, integrando los hallazgos en un marco analítico coherente desde la perspectiva contable y fiscal. Este enfoque facilita la comprensión de cómo los factores tributarios e institucionales influyen en el comportamiento emprendedor informal (Nadirov & Dehning, 2020)

4. Resultados o Desarrollo

4.1 Influencia de la estructura tributaria en el emprendimiento informal

El análisis de la literatura evidencia que la estructura tributaria constituye uno de los principales factores que inciden en la decisión de los emprendedores de operar en la informalidad. Sistemas impositivos caracterizados por una elevada carga fiscal, múltiples tributos y complejos procedimientos administrativos generan altos costos de cumplimiento, especialmente para los pequeños y medianos emprendimientos. Ante este escenario, la informalidad surge como una estrategia racional para reducir costos y garantizar la sostenibilidad económica del negocio (Asoni & Sanandaji, 2014b)

La estructura tributaria influye de manera significativa en la decisión de los individuos de emprender en la informalidad, especialmente en contextos de crisis económica y desigualdad. Cuando los sistemas tributarios se caracterizan por cargas impositivas elevadas, complejidad normativa y altos costos de cumplimiento, los emprendedores —particularmente los de menor escala— perciben la formalización como un obstáculo para la sostenibilidad de sus actividades. En este contexto, el emprendimiento informal surge como una respuesta racional frente a la falta de oportunidades en el empleo formal y a las barreras institucionales que limitan el acceso a beneficios fiscales y financieros. Asimismo, la desigualdad económica y la debilidad institucional refuerzan esta conducta, evidenciando que la informalidad no solo responde a la necesidad de subsistencia, sino también a incentivos estructurales generados por el propio sistema tributario (Santos et al., 2021)

4.2 Moral fiscal y comportamiento del emprendedor

La moral fiscal se configura como un elemento determinante en la conducta tributaria de los emprendedores. Esta se define como la disposición ética y psicológica del contribuyente para cumplir voluntariamente con sus obligaciones fiscales. Los estudios revisados indican que la moral fiscal está estrechamente relacionada con el nivel de confianza en las instituciones públicas, la percepción de transparencia gubernamental y la eficiencia en el uso de los recursos públicos (Baumol, 2016)

El emprendimiento no solo como la creación de nuevas empresas o actividades económicas, sino como un proceso en el que la dimensión ética juega un rol fundamental. Esta investigación sostiene que el estudio del emprendimiento ha evolucionado hasta incorporar no solo las motivaciones y capacidades de los emprendedores, sino también cómo los valores, las decisiones morales y las normas éticas influyen en la conducta emprendedora, la toma de decisiones y la responsabilidad social de los nuevos negocios. (Harris et al., 2009)

4.3 . Interacción entre estructura tributaria y moral fiscal

Los resultados permiten identificar una interacción significativa entre la estructura tributaria y la moral fiscal en la explicación del emprendimiento informal. Una estructura tributaria compleja y percibida como injusta afecta negativamente la moral fiscal, reduciendo el cumplimiento voluntario y fortaleciendo la informalidad. A su vez, bajos niveles de moral fiscal intensifican los efectos negativos de una carga tributaria elevada, generando un círculo vicioso que perpetúa la economía informal (Farazi, 2014)

Este enfoque integrado permite comprender que la informalidad no es únicamente una respuesta económica, sino también un fenómeno institucional y cultural que refleja la relación entre el Estado y los emprendedores. (Henrekson & Sanandaji, 2011)

4.4 Implicancias contables y financieras de la informalidad

Desde una perspectiva contable y financiera, el emprendimiento informal limita significativamente la adopción de prácticas contables formales. La ausencia de registros contables confiables dificulta la evaluación de la rentabilidad real, el control financiero y la toma de decisiones estratégicas. Asimismo, la informalidad restringe el acceso a financiamiento formal, incrementando la dependencia de fuentes informales de crédito y limitando el crecimiento empresarial (Farazi, 2014)

Estas limitaciones refuerzan la permanencia de los emprendimientos en la informalidad, al impedir su integración plena en el sistema económico formal y reducir su competitividad.

4.5 Lineamientos para la reducción del emprendimiento informal

Finalmente, el análisis sugiere que la reducción del emprendimiento informal requiere un enfoque integral que combine reformas estructurales y estrategias institucionales. La simplificación del sistema tributario, la reducción de costos de cumplimiento y el fortalecimiento de la transparencia fiscal pueden contribuir a mejorar la moral fiscal y fomentar el tránsito hacia la formalidad. Asimismo, la promoción de una cultura tributaria basada en la confianza y la equidad resulta fundamental para fortalecer el cumplimiento voluntario y el desarrollo sostenible del emprendimiento formal (Rapp & Udoieva, 2018)

5. Discusión

Los resultados obtenidos permiten profundizar en la comprensión del emprendimiento informal como un fenómeno estructural que trasciende la simple evasión tributaria. La evidencia analizada confirma que la informalidad empresarial se configura como una respuesta racional frente a sistemas tributarios caracterizados por elevados costos de cumplimiento, complejidad normativa y una percepción generalizada de inequidad fiscal. Este hallazgo es consistente con los planteamientos de (Djankov, 2010), quienes sostienen que un entorno tributario oneroso desalienta la formalización y limita la iniciativa empresarial.

Asimismo, la discusión revela que la moral fiscal actúa como un factor mediador entre la estructura tributaria y el comportamiento del emprendedor. En contextos donde la confianza en las instituciones públicas es débil, el cumplimiento tributario deja de estar motivado por un compromiso ético y se convierte en una decisión instrumental basada en costos y beneficios percibidos. Esta situación coincide con los enfoques conductuales que destacan la relevancia de factores psicológicos y sociales en el cumplimiento fiscal (Frey, 2007)

Desde una perspectiva institucional, los resultados sugieren que la informalidad no surge únicamente por la existencia de incentivos económicos, sino también por la falta de legitimidad del sistema tributario. Cuando los emprendedores perciben que los recursos fiscales no se traducen en bienes y servicios públicos de calidad, se debilita la reciprocidad fiscal, afectando negativamente la moral tributaria y reforzando conductas informales (Williams, 2007)

En el ámbito contable, la discusión pone de manifiesto que la informalidad limita el desarrollo de sistemas de información financiera confiables. La ausencia de registros contables formales impide la adecuada medición de la rentabilidad empresarial, afecta la planificación financiera y restringe el acceso a fuentes formales de financiamiento. Este escenario refuerza la exclusión económica de los emprendimientos informales y reduce su potencial de crecimiento y sostenibilidad (Bu & Cuervo-Cazurra, 2019).

Finalmente, la discusión evidencia que las políticas públicas centradas exclusivamente en mecanismos coercitivos resultan insuficientes para reducir la informalidad. Sin una estrategia integral que combine simplificación tributaria, fortalecimiento institucional y promoción de la cultura tributaria, los incentivos para la formalización continúan siendo limitados. (Fazio et al., 2020)

6. Conclusiones

El presente estudio concluye que el emprendimiento informal debe ser entendido como una respuesta estructural a la interacción entre la estructura tributaria y la moral fiscal, y no únicamente como una manifestación de incumplimiento deliberado. La evidencia analizada demuestra que sistemas tributarios complejos, costosos y percibidos como inequitativos generan barreras significativas para la formalización de los pequeños emprendimientos.

Asimismo, se concluye que la moral fiscal constituye un determinante clave del comportamiento tributario. Bajos niveles de confianza en las instituciones públicas, percepciones de corrupción y una débil rendición de cuentas erosionan el cumplimiento voluntario y legitiman socialmente la informalidad empresarial.

Desde el enfoque contable y financiero, el estudio evidencia que la informalidad limita la adopción de prácticas contables formales, afectando la medición de la rentabilidad, la transparencia financiera y la toma de decisiones empresariales. Esta situación restringe el acceso al sistema financiero formal y perpetúa la vulnerabilidad económica de los emprendimientos informales.

En términos de política pública, se concluye que la reducción del emprendimiento informal requiere un enfoque integral que articule reformas en la estructura tributaria, estrategias de fortalecimiento de la moral fiscal y mecanismos de acompañamiento contable y financiero para los emprendedores. La simplificación de los regímenes tributarios, la reducción de costos de cumplimiento y la mejora de la confianza institucional pueden contribuir significativamente a fomentar la formalización empresarial.

Finalmente, el estudio aporta al campo contable-tributario al integrar dimensiones económicas, institucionales y conductuales en el análisis del emprendimiento informal, constituyéndose en un referente para futuras investigaciones que busquen profundizar en los mecanismos que vinculan la tributación, la moral fiscal y la rentabilidad empresarial.

Referencias Bibliográficas

- Anwar, S. F., Grant, E. S., & Rahman, N. (1996). THE INFORMAL ECONOMY: DEFINING AND CONCEPTUALIZING. *Journal of Small Business & Entrepreneurship*, 13(2), 47-64. <https://doi.org/10.1080/08276331.1996.10600521>
- Asoni, A., & Sanandaji, T. (2014a). Taxation and the quality of entrepreneurship. *Journal of Economics*, 113(2), 101-123. <https://doi.org/10.1007/s00712-013-0375-z>
- Baumol, W. J. (2016). On the Appropriate Social Responsibilities of Successful Entrepreneurs. *Business & Society*, 55(1), 14-22. <https://doi.org/10.1177/0007650314523087>
- Bu, J., & Cuervo-Cazurra, A. (2019). How Does Informal Entrepreneurship Affect Innovation? *Academy of Management Proceedings*, 2019(1), 18735. <https://doi.org/10.5465/AMBPP.2019.283>
- Bureau, S., & Fendt, J. (2011). Entrepreneurship in the Informal Economy: Why it Matters. *The International Journal of Entrepreneurship and Innovation*, 12(2), 85-94. <https://doi.org/10.5367/ijei.2011.0026>
- Elgin, C., & Erturk, F. (2019). Informal economies around the world: Measures, determinants and consequences. *Eurasian Economic Review*, 9(2), 221-237. <https://doi.org/10.1007/s40822-018-0105-5>
- Farazi, S. (2014). Informal Firms and Financial Inclusion: Status and Determinants. *Journal of International Commerce, Economics and Policy*, 05(03), 1440011. <https://doi.org/10.1142/S1793993314400110>
- Fazio, C., Guzman, J., & Stern, S. (2020). The Impact of State-Level Research and Development Tax Credits on the Quantity and Quality of Entrepreneurship. *Economic Development Quarterly*, 34(2), 188-208. <https://doi.org/10.1177/0891242420920926>
- Godfrey, P. C. (2011). Toward a Theory of the Informal Economy. *Academy of Management Annals*, 5(1), 231-277. <https://doi.org/10.5465/19416520.2011.585818>
- Harris, J. D., Sapienza, H. J., & Bowie, N. E. (2009). Ethics and entrepreneurship. *Journal of Business Venturing*, 24(5), 407-418. <https://doi.org/10.1016/j.jbusvent.2009.06.001>

- Henrekson, M., & Sanandaji, T. (2011). Entrepreneurship and the theory of taxation. *Small Business Economics*, 37(2), 167-185. <https://doi.org/10.1007/s11187-009-9242-2>
- Nadirov, O., & Dehning, B. (2020). Tax Progressivity and Entrepreneurial Dynamics. *Sustainability*, 12(9), 3584. <https://doi.org/10.3390/su12093584>
- Rapp, M. S., & Udoieva, I. A. (2018). What matters in the finance-growth nexus of advanced economies? Evidence from OECD countries. *Applied Economics*, 50(6), 676-690. <https://doi.org/10.1080/00036846.2017.1337867>
- Santos, E., Fernandes, C. I., & Ferreira, J. J. (2021). The driving motives behind informal entrepreneurship: The effects of economic-financial crisis, recession and inequality. *The International Journal of Entrepreneurship and Innovation*, 22(1), 5-17. <https://doi.org/10.1177/1465750320914788>
- Williams, C. C. (2007). Entrepreneurs Operating in the Informal Economy: Necessity or Opportunity Driven? *Journal of Small Business & Entrepreneurship*, 20(3), 309-319. <https://doi.org/10.1080/08276331.2007.10593402>



**Los contenidos de la Revista Colombiana de Contabilidad
son publicados bajo los términos y condiciones de la Licencia
Creative Commons Atribución-No Comercial-SinDerivadas
4.0 Internacional (CC BY-NC-ND 4.0).**