

NOTAS ACADÉMICAS

Reflexiones sobre la naturaleza de informalidad empresarial peruana

Dr. Ing. Max Schwarz Díaz
Mschwarz@ulima.edu.pe

Resumen

Presenta un análisis de la naturaleza de la informalidad empresarial en el Perú describiendo las principales características de la empresa informal, las restricciones de su operación en el mercado y las consecuencias de largo plazo del impacto de sus actividades, enfocando el problema como una oportunidad para transformar y consolidar el sector por medio de procesos creativos de formalización que pueden integrar el aporte de la informalidad al crecimiento articulado del Perú.

Palabras Clave: Informalidad, economía informal, formalización, crecimiento económico

Introducción

El Perú es un país esencialmente informal donde 80% de masa monetaria que circula se mueve fuera del sistema económico y opera en forma de efectivo configurando una economía de cash que no está bancarizada, no es formal y no puede ser trazada por los sistemas formales. En el Perú la informalidad al 2017 nos rebaza en todo orden de actividades siendo más grande de lo que pensamos en términos de magnitud y no solamente no está siendo controlada sino que está creciendo de manera exorbitante.

El problema de la informalidad no es cultural, no radica en la intención y no es un tema exclusivo de valores. El problema de la informalidad es un problema lógico de economía básica y es que los costos de la formalidad hacen poco atractivo formalizarse siendo más fácil, sencillo y ventajoso ser informal en nuestro mercado. De acuerdo a cifras de INEI al 2017 existen 6.670,000 empresas informales que no tributan al Estado, cuentan con una muy baja productividad laboral comparada, equivalente a solo el 20% de la productividad laboral formal, representando un movimiento económico equivalente al 32% del PBI

peruano en cuya composición ya se encuentra incorporado un aporte 19% informal, resultando en una combinación de contexto monetario donde 8 de cada 10 dólares y 7 de cada 10 empleos se encuentra enmarcados en la informalidad y sus variaciones como forma de operación.

En ese contexto es necesario hacer una distinción clara entre informalidad e ilegalidad, ya que por un lado las empresas son catalogadas como “informales” cuando dedicándose a actividades lícitas, se encuentran sin embargo, de espaldas al sistema formal evitando la tributación y el aporte al Estado, siendo por el contrario consideradas como “ilegales” cuanto sus actividades se tornan ilícitas (lavado de activos, narcotráfico, trata, comercialización ilegal de madera, oro y similares, etc.) y escapan por diseño al marco legal admisible en el país donde operan. (De Arruda, 2009; Saavedra & Chong, 1999; Marcelli & Madjd-Sadjadi, 2008; Reynaga & Sánchez, 2014).

Esta distinción entre lo ilegal y lo informal supone un grado mayor de complejidad en el análisis por la existencia de inevitables grados de informalidad suficientemente diferenciados en la manera cómo actúan las empresas desde compañías que contabilizan sus transacciones pero no las reportan hasta empresas que no contabilizan sus transacciones y están fuera del sistema en todos los sentidos.

Las principales características que se pueden encontrar como rasgos determinantes en la empresa informal peruana al 2017 son las siguientes:

- Transaccionalidad desestructurada
- Enfoque en la transacción de corto plazo
- Enfoque reactivo de gestión
- Escasa o nula planificación
- Escasa capacidad para internalizar el aprendizaje
- Escasa capacidad de prevención y control
- Escasa articulación con mercados
- Limitado acceso a la información
- Limitado acceso al financiamiento
- Limitada capacitación y entrenamiento
- Alta rotación de personal
- Capital relacional incipiente y pobre
- Limitada capacidad tecnológica, operacional y gerencial

De acuerdo con Céspedes & Ramírez-Rondán (2014); Kus (2014) y Machado (2014), estas características conllevan a que la informalidad genera una baja productividad relativa del sistema total que afecta directamente la rentabilidad y competitividad de las empresas.

En el Perú el movimiento económico de los ingresos generados por el sector informal termina ingresando a la economía cuando el consumo de los actores activa el aparato del gasto y la inversión activado la rueda que mueve la economía. (Machado, 2014). En términos cuantitativos el consumo peruano muestra un movimiento económico en materia de gasto que no puede justificarse con la masa de ingreso formal existente, que sin

embargo, dinamiza la economía y la hace vigorosa y resistente a cualquier embate de los cambios en la economía mundial (Lobato, 2013) ya que como se ha podido constatar las crisis internacionales y las caídas de las bolsas en los mercados mundiales no tienen un efecto real en nuestra dinámica económica y no son significativas para el 80% de los peruanos, justamente porque nuestra economía es esencialmente informal en términos de ingreso y estos no dependen del sistema formal que opera globalmente. (La Porta & Shleifer, 2014; Bustamante & Fandl, 2017). Eso es bueno y malo a la vez, bueno por lo sano y protegido de nuestra economía frente a la variabilidad de la economía internacional y malo por la falta de control y la caja negra generada que puede prestarse a otros fines no lícitos como lavado de activos narcotráfico, trata, comercialización ilegal de oro y similares. (Leberatto, 2016; Mukherjee, 2016).

Informalidad empresarial

La informalidad empresarial se presenta como una consecuencia de la informalidad personal de los empresarios que conducen las empresas, cuyo actuar muestra patrones claramente definidos de gestión informal en las operaciones comerciales, productivas, y de distribución que afecta la competitividad de la empresa (Machado, 2014; Arbaiza & Guillén, 2016) lo cual se traduce en la compra de productos de baja calidad, el acceso a transacciones en mercados de dudosa reputación, la contratación informal y la subcontratación que se genera con un empleo de baja calidad e injusta retribución así como almacenajes inseguros, daños a la propiedad, contaminación ambiental, desperdicios de recursos, transporte ineficiente y alto niveles de peligrosidad en la seguridad humana y de los activos del negocio que determinan una transferencia del costo social que se traslada injustamente al cliente en perjudicando a toda la sociedad.

La informalidad empresarial esta infelizmente promovida por la presencia de clientes con muy poca o nula conciencia social y un bajo grado de exigencia sobre la calidad en la transacción de productos, servicios y experiencias, que busca principalmente precio aun a costa de pagar enormes costos sociales que no percibe por transferirlos injustamente a la sociedad en su conjunto. (Mukherjee, 2016; Raunelli, Power & Galarza, 2016). Este problema requiere una estrategia integral para poder ser resuelto, la cual sin duda solo puede provenir de una combinación exitosa entre el diseño e implementación de políticas económicas promotoras para regular el comportamiento empresarial en combinación con la presencia de un sistema de fiscalización y control para asegurar el cumplimiento de la leyes y reglamentos vigentes por parte del regulador que supervisa la actividad empresarial.

Las consecuencias de largo plazo del impacto de las actividades informales si no se toma medidas para integrarlas al sistema formal son principalmente la falta de productividad global que impacta en una falta de competitividad de la industria, la falta de aporte contributivo para resolver las necesidades que el Estado debe atender y el impacto dramático en la calidad del empleo informal que afecta la calidad de vida de un 75% de la población económicamente activa vinculada al sector informal. (INEI, 2017; BCRP, 2017)

El problema de la informalidad representa para el Perú como reto nacional una inusual e importante oportunidad para transformar y consolidar el sector por medio de procesos creativos de formalización inclusiva que puedan integrar el aporte económico de la

informalidad al crecimiento articulado del país. Este mecanismo de formalización inclusiva implica necesariamente pasar por el diseño e implementación de políticas promotoras donde la formalización se vuelva atractiva para el empresario. La empresa es la unidad fundamental de producción de valor económico, intelectual y relacional que impacta directamente en las cuentas contables nacionales y es responsable de la generación del producto bruto interno. El proceso de formalización requiere combinar estrategias comerciales de ampliación de mercados y oferta de acceso a crédito y a nuevos clientes de perfil local y exportable con ventajas concretas promovidas por el Estado si accedes al proceso de formalización en combinación con una nueva estrategia tributaria diferenciada para el acceso y adecuada a la naturaleza y escala de la empresa informal en línea complementaria con la implementación de un nuevo y efectivo sistema de fiscalización.

Conclusiones

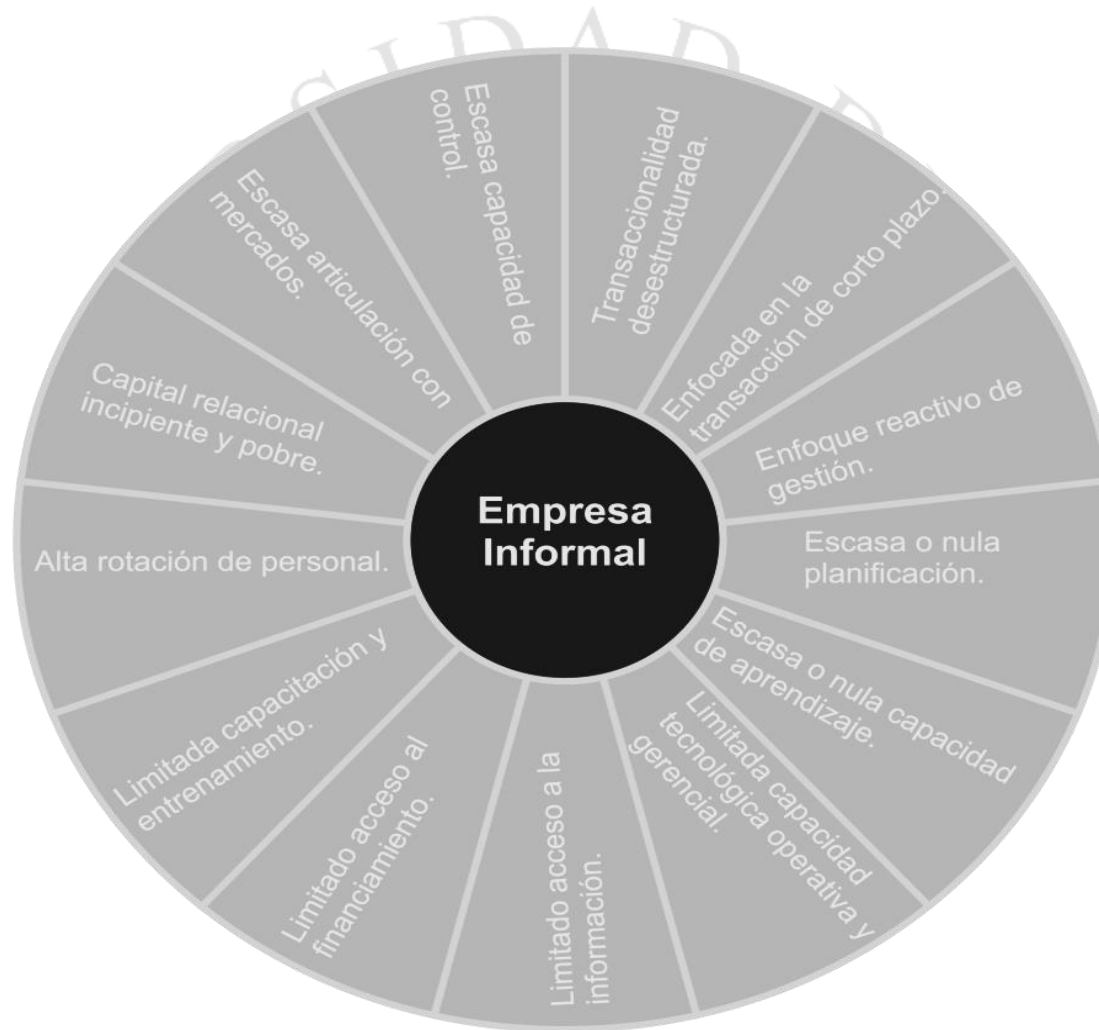
La informalidad empresarial en el Perú constituye un problema complejo que afecta la economía nacional, le resta productividad y excluye de rentas al Estado para hacer sus funciones por lo que como problema requiere ser superado de forma creativa encontrando oportunidades de integración por medio de mecanismos inclusivos de formalización que permitan integrar este importante sector a la contribución global de la cuenta nacional con la que todos nos debemos para fortalecer el Perú. El valor de la actividad informal constituye un activo desperdiciado que supera los \$65mil millones que operan fuera del sistema formal y promueven la ilegalidad por su forma de operar por lo que constituye un reto aun hoy en permanente investigación que requiere abordarse desde el Estado y el sector privado de forma conjunta y de manera urgente. Las principales restricciones encontradas pueden ser superadas únicamente en la medida que se apliquen estrategias combinadas con enfoque a hacer atractivo el desarrollo de operaciones formales. Un reto nacional que aún tenemos pendiente.

Referencias

- Arbaiza, L., & Guillén, J. (2016). Subordinate responses to leadership: Evidence from an emerging market firm. *International Journal of Organizational Leadership*, 5(4), 433-442.
- Bustamante, J. I. P., & Fandl, K. J. (2017). Incentivizing gray market entrepreneurs in emerging markets. *Northwestern Journal of International Law & Business*, 37(3), 415-456.
- Céspedes, N., & Ramírez-Rondán, N. (2014). Total factor productivity estimation in peru: Primal and dual Approaches/Una estimación de la productividad total de factores en el peru: Un enfoque primal y dual. *Economía*, 37(73), 9-29.

- De Arruda, M. C. (2009). Ethics and corporate social responsibility in latin american small and medium sized enterprises: Challenging development. *African Journal of Business Ethics*, 4(2), 37-47.
- Kus, B. (2014). The informal road to markets. *International Journal of Social Economics*, 41(4), 278-293. <http://dx.doi.org/10.1108/IJSE-11-2012-0209>
- La Porta, R., & Shleifer, A. (2014). Informality and development. *The Journal of Economic Perspectives*, 28(3), 109-126. <http://dx.doi.org/10.1257/jep.28.3.109>
- Leberatto, A. C. (2016). Understanding the illegal trade of live wildlife species in peru. *Trends in Organized Crime*, 19(1), 42-66. <http://dx.doi.org/10.1007/s12117-015-9262-z>
- Lobato, R. (2013). Informal economies in international communications: Connecting parallel debates. *The SAIS Review of International Affairs*, 33(1), 81-90.
- Machado, R. (2014). The informal economy in Peru: Magnitude and determinants, 1980-2011. *Apuntes*, 41(74), 191-227.
- Marcelli, E. A., & Madjd-Sadjadi, Z. (2008). Fire in the firehouse? preference falsification and informal economic activity in peru. *American Review of Political Economy*, 6(1), 51-67.
- Mukherjee, D. (2016). Informal economy in emerging economies: Not a substitute but a complement! *International Journal of Business and Economic Development (IJBED)*, 4(3)
- Raunelli, J. C., Power, M., & Galarza, F. (2016). Why do entrepreneurs leave the market? an explanation from experimental economics in peru double dagger] / ¿Por qué los emprendedores salen del mercado? una explicación desde la economía experimental en el Perú. *Economía*, 39(77), 187-228. <http://dx.doi.org/10.18800/economia.201601.005>
- Reynaga, N. C., & Sánchez, A. (2014). Minimum wage and job mobility in peru. *Journal of Centrum Cathedra*, 7(1), 23-50.
- Saavedra, J., & Chong, A. (1999). Structural reform, institutions and earnings: Evidence from the formal and informal sectors in urban peru. *The Journal of Development Studies*, 35(4), 95-116.

Características de una empresa informal



Fuente: Elaboración propia.