

Economía informal: Nuevas formas y soluciones

Deyvi Abanto ⁴

La economía informal ha ido evolucionando a través de los años; si en un inicio era una forma de subsistencia (Hart, 1973), en la actualidad está arraigada en diversas formas de negocios que se vinculan incluso con el sector formal.

En particular, los recientes cambios en las formas de trabajo y los modelos de negocios, el crecimiento de la economía digital, los cambios sociales más amplios y la globalización están provocando que surjan nuevas formas de economía informal y que algunas de las existentes se expandan. Esto puede crear nuevos problemas sociales y potencialmente socavar el cumplimiento tributario. En específico, se ve un crecimiento en la delincuencia en el mercado laboral, un aumento de los fraudes transfronterizos, un uso cada vez más sofisticado de la tecnología dentro de la economía informal y una amenaza potencial para la base impositiva a través de las oportunidades que ofrece el rápido crecimiento de las economías compartidas y la gig economy (economía de los pequeños encargos, trabajos temporales), las cuales se usan a menudo indistintamente porque mientras que el primero tiende a preocuparse más por los activos físicos, el segundo lo hace por el trabajo. La idea central detrás de la



economía compartida es que el valor puede extraerse de “activos compartidos” que de otra manera no se usarían; por ejemplo, un dormitorio de repuesto, un espacio de estacionamiento o un automóvil. Cuando esta actividad involucra pagos en lugar de altruismo o contribución de costos (por ejemplo, contribuir a los costos de la gasolina en un viaje compartido), entonces puede haber consecuencias gravables.

Por otra parte, la idea central de la gig economy es la desagregación de tareas específicas, lo que permite a los proveedores y compradores de mano de obra realizar transacciones de manera rentable sin un empleador intermediario tradicional. Por ejemplo, mientras que en el pasado los taxistas solían ser empleados o contratados por un empleador en particular, la nueva tecnología permite al cliente conectarse directamente a través de un intermediario en línea. Una vez más, el intermediario en línea puede proporcionar mecanismos para garantizar la confianza y anunciar los servicios ampliamente.

Los nuevos modelos de negocio plantean una serie de problemas

de política pública, ya que algunos elementos del diferencial de precios pueden deberse al arbitraje regulatorio y al tratamiento impositivo diferente, lo que podría reducir la base impositiva. Por ejemplo, puede haber requisitos diferentes entre los que alquilan como empresa y los que lo hacen de modo informal en lo que respecta a la necesidad de cumplir con los tributos u otras normas. En cuanto a la mano de obra, puede haber menos protecciones o requisitos, como la provisión de pensiones, las contribuciones a la seguridad social o el acceso a las prestaciones por desempleo (Steinmetz, 2016).

Las afectaciones a la entidad tributaria son tres. Primero, puede haber incertidumbre entre algunos proveedores de trabajo o activos en cuanto a cuáles son sus obligaciones tributarias. Esto puede ser un área difícil, en particular la cuestión de si algo se lleva a cabo como un negocio, la situación laboral correcta y cualquier límite de ganancias relevante. Como resultado, es posible que algunos no sepan que pueden estar sujetos a impuestos y, por lo tanto, no informen sobre sus ingresos. El segundo problema

es que, dado que generalmente no hay un empleador tradicional, los pagos recibidos generalmente no serán visibles para las administraciones tributarias de la forma en que, por ejemplo, lo son para los empleados asalariados en muchos países. En tercer lugar, respecto de la recaudación de impuestos, el intermediario en línea puede no estar ubicado en la misma jurisdicción que la persona que recibe el pago final y, por lo tanto, puede ser difícil obtener información, en particular si no hay suficientes detalles en el sitio web (OECD, 2017).

Teniendo en cuenta la evolución de la economía informal y que las diferentes políticas públicas aplicadas para su reducción (costo cero de formalización, reducción de barreras de entrada, desregulación del mercado) no han sido suficientemente efectivas, se ha planteado una nueva corriente de solución a la economía informal a través del uso de las normas sociales.

Las normas sociales son reglas de conducta que gobiernan las interacciones entre individuos dentro de un grupo de referencia. Las violaciones de las normas a menudo provocan desaprobación

y pérdida de estima, lo cual es la fuerza que las mantiene (Young, 2007). Si bien las normas sociales ejercen una poderosa influencia en el comportamiento de las personas en muchos ámbitos, son difíciles de medir directamente y con frecuencia se descuidan en el diseño de las políticas. El análisis estándar de políticas se centra principalmente en las respuestas individuales a los incentivos, como los precios. Sin embargo, si los individuos están influenciados por reglas de conducta dentro de sus grupos de referencia, las políticas deben diseñarse para inducir el cambio a nivel de grupo, así como a nivel individual. Esto requiere un conjunto de herramientas diferente al que proporciona el análisis de políticas convencionales.

Para analizar cómo ocurren los cambios en las normas y cómo se pueden diseñar políticas para generar tales cambios, uno debe ver a las personas como integradas en un sistema social más amplio. Dos factores de particular importancia son: (i) la red social, es decir, la red de conexiones que describe quién interactúa con quién; y (ii) el mecanismo por el cual el grupo impone normas de comportamiento (Young, 2007).

En el desarrollo de políticas públicas que utilicen las normas sociales como herramienta para reducir el tamaño de la economía informal, en un inicio se deben analizar las interacciones probadas empíricamente que buscan lograr el cumplimiento voluntario e influyen en los motivos y la toma de decisiones de grupos e individuos. Esto a menudo implica el uso de experimentos y observaciones para identificar patrones de comportamiento, adoptando un enfoque inductivo donde los experimentos reemplazan y desafían los supuestos establecidos.

Referencias

Hart, K. (marzo de 1973). Informal Income Opportunities and Urban Employment in Ghana. *The Journal of Modern African Studies*, 11(1), 61-89. Recuperado de https://www.researchgate.net/publication/231986440_Informal_Income_Opportunities_and_Urban_Employment_in_Ghana

Organisation for Economic Co-operation and Development - OECD (2017). *Shining Light on the Shadow Economy: Opportunities and Threats*. París: OECD.

Seligmann, L. (2018). Informal sector. In: Callan, H. (Ed.). *The International Encyclopedia of Anthropology*. Nueva York: Wiley-Blackwell Publishing, Inc.

Steinmetz, K. (6 de enero de 2016). See How Big the Gig Economy Really Is. *Time Business - Economy* [Online]. Recuperado de [http://www.brookings.edu/research/social-norms-and-public-policy/](http://time.com/4169532/sharing-economy-poll/Young, P. (2007). Social Norms and Public Policy. Washington DC.: Center on Social and Economic Dynamics at Brookings. Recuperado de https://www.brookings.edu/research/social-norms-and-public-policy/)

⁴Especialista en Econometría no Paramétrica del Instituto de Investigación Científica (IDIC). Contacto: 20072097@aloe.ulima.edu.pe