

Webb, Justin, Duane Ireland & David Ketchen Jr.

2014 «Toward a greater understanding of entrepreneurship and strategy in informal economy». *Strategy Entrepreneurship Journal*, 8 (1), pp. 1-15. Disponible en: <DOI: 10.1002/sej.1176>. por Bruno Chaihuaque Dueñas bchaihuaque@puccp.pe

1. Introducción

La informalidad, como característica de la economía, ha llamado la atención de los investigadores, principalmente desde la década de 1970. Uno de los primeros artículos publicados al respecto es el de Hart (1973), el cual describe las características de las actividades económicas de las zonas empobrecidas de Ghana, cuyo rasgo preponderante es la falta de adecuación a distintas regulaciones, entre ellas la laboral. En la década de 1980 la economía informal aparece como un tema de investigación más visible (Shaw, 1985; Semsek, 1986; Schiel, 1987; Portes & Sassen-Koob, 1987; Korff, 1988). Incluso ya se empezaba a explorar la informalidad como parte de las economías occidentales (Vinay, 1985). Asimismo, en la década de 2010 la economía informal se ha convertido en un tema preponderante en estudios de desarrollo económico y agencias de promoción de desarrollo, y también para distintos académicos del mundo desarrollado y emergente. De acuerdo a Webb, Ireland y Ketchen Jr. (2014), el sector informal representa entre el 5% y 15% del producto bruto interno de países como Estados Unidos, Japón o bloques económicos como la Unión Europea. Para los países emergentes, la economía informal puede representar más del 50% de su producto bruto interno.

Si bien no existe una única definición de informalidad, Andrews, Caldera y Johansson (2011) señalan que la economía informal se refiere a las actividades y transacciones económicas que ocurren a la sombra de los registros institucionales y no son detectadas por las agencias fiscales; además, los agentes de la economía informal están parcial o completamente conscientes de que, si sus actividades son detectadas por las agencias gubernamentales, sus operaciones se verían gravadas por los impuestos correspondientes. Webb, Ireland y Ketchen Jr. señalan que esta situación se produce por el deseo de algunos empresarios de alcanzar sus objetivos en contextos de competitividad. Asimismo, cuando se opera quebrando las regulaciones, estos empresarios redefinen nuevas reglas que regulan sus intercambios. Piénsese, por ejemplo, en el comercio informal que opera al margen de las regulaciones municipales y fiscales. Esta forma de operar se puede convertir en un estándar para otros competidores, con lo que se constituyen mercados informales.

Por otro lado, Webb, Ireland y Ketchen Jr. señalan que la tensión entre instituciones formales y modos informales para realizar transacciones económicas se expresa en términos de: a) la magnitud de las actividades informales en la sociedad; y b) la sistematización de las mismas y la frecuencia con la que ocurren. En este extremo, se reconocen como manifestaciones de informalidad:

- Evasión de regulaciones generales para hacer negocio, como aquellas referidas a los registros de la empresa y permisos municipales, entre otros
- Evasión de impuestos
- Evasión de leyes sobre derechos de propiedad privada relacionados con la piratería y violación de leyes sobre propiedad intelectual
- Evasión de legislación laboral, como las contrataciones sin registro en planilla y sin otorgar beneficios
- Evasión de regulaciones ambientales, como en la minería informal e ilegal

- Evasión de otras regulaciones y leyes, como aquellas referidas al registro en aduanas y regulaciones de Internet, entre otros

Más aún, esta motivación a la informalidad ocurre por la propensión de obtener ventajas económicas de corto plazo, lo que podría generar daños o externalidades a largo plazo, como es el caso de la minería que contamina la selva amazónica, por ejemplo. Incluso, Webb, Ireland y Ketchen Jr. señalan que en algunos casos se producen episodios de informalidad parcial en los que los empresarios deciden en qué situaciones actúan dentro de los linderos de la formalidad y en qué otras situaciones operan informalmente. Al respecto, Neuwirth (2011) señala que en ocasiones ocurre que las regulaciones impuestas por las instituciones formales no son aceptadas por completo al resultar demasiado restrictivas, motivando comportamientos fuera de la formalidad. Un ejemplo de este hecho podría reflejarse en la reciente modificación de la regulación tributaria en el Perú y su aprobación del «IGV justo», por el cual se permite a las MYPES postergar el pago del impuesto a las ventas que generan sus transacciones hasta por tres meses (El Comercio, 2016).

2. El punto de vista institucional: comparación entre economías en desarrollo o emergentes y desarrolladas

De acuerdo a North (1990), las instituciones formales proveen leyes, regulaciones y aparatos de soporte para estructurar la actividad económica. Por ello, las instituciones juegan un rol preponderante estableciendo lo que se conoce como las «reglas del juego»; es decir, las guías respecto a los comportamientos y resultados legalmente aceptados (Hodgson, 2006). La existencia de reglas implica definir restricciones al comportamiento, aunque estas pueden a su vez facilitar la coordinación; así, por ejemplo, las reglas de puntuación en el lenguaje facilitan la comunicación entre las personas.

Otro aspecto a considerar como parte de los roles de las instituciones es el de la generación de incentivos y controles que benefician a demandantes y oferentes en los mercados. Webb, Ireland y Ketchen Jr. indican que estos incentivos y controles ajustan los comportamientos y resultados en consonancia con las leyes y regulaciones. Así pues, se señala que lo que se busca es facilitar las interacciones en el mercado, reduciendo costos de transacción facilitando la coordinación y acotando lo legalmente aceptable de lo ilegal. Evidentemente, la actividad empresarial realizada fuera de los linderos de la institucionalidad debería ser encausada hasta su formalidad; no obstante, resulta interesante resaltar que la actividad formal puede conformar barreras de ingreso de competidores a segmentos de mercado específicos. Este es el caso de los confeccionistas formales que acuerdan con proveedores de piezas gráficas protegidas su uso a través de los mecanismos instituidos para la protección industrial e intelectual; aunque, en este caso, la ventaja competitiva que se genera a partir del uso formal de propiedad intelectual depende del aparato institucional, en tanto este se encuentre adecuadamente engranado con instituciones complementarias como aquellas encargadas de la seguridad y el respeto de la legalidad.

Finalmente, el rol que juegan los ingresos fiscales en la eficacia de las instituciones es resaltado por Webb, Ireland y Ketchen Jr. En su artículo se menciona

que las instituciones dependen de los ingresos fiscales en tanto estos proveen recursos necesarios para su operación. Sea por ineficacia en la recaudación de impuestos o por corrupción, estos menores ingresos destinados a la institucionalidad redundan en su debilitamiento, haciéndoles imposible proporcionar infraestructuras eficaces, como en el caso de la pobre regulación financiera en los países menos desarrollados, que es permitida porque permite atender una parte importante de la demanda (Hoff & Stiglitz, 1990).

La naturaleza de la economía informal difiere entre países desarrollados y no desarrollados o economías emergentes. Esta diferencia es generada por el contexto en el que se llevan a cabo las transacciones. En economías desarrolladas el tejido institucional es reforzado por una legislación clara y consistente respecto a los derechos de propiedad, —regulaciones adecuadas que promueven la competencia justa—, además de servicios e infraestructura de transporte y comunicaciones, mercados de capital robustos, organismos de resguardo de la legalidad y sistemas judiciales. Este entramado institucional busca desincentivar la informalidad, ya que las potenciales ventajas de operar al margen de las instituciones son superadas por los incentivos generados por la formalidad, como la protección ante la competencia desleal, la protección de la propiedad intelectual e industrial, y el acceso a infraestructura logística, a los mercados financieros y principalmente a la mayor participación de mercado, ya que la demanda acude también a los mercados formales.

En contraste, en las economías no desarrolladas subsisten vacíos institucionales. Aun cuando estén provistas de cierto recubrimiento institucional, algunos de estos esfuerzos podrían ser irregulares, aislados o concentrados en ciertos mercados o ciertas zonas geográficas, generalmente urbanas (Granville & Leonard, 2010). Por lo tanto, las economías menos desarrolladas mantienen una institucionalidad incompleta en la cual se generan bolsones de informalidad en los que se produce irrespeto por los derechos de propiedad, administración deficiente de la justicia, pobre e insuficiente infraestructura, así como mayor posibilidad de corrupción. Estos factores a su vez debilitan el desarrollo de mercados, contribuyendo a generar mayor pobreza.

En países como el Perú, la inadecuada institucionalidad puede generar desincentivos para la formalidad en tanto los ciudadanos deben soportar reglamentaciones engorrosas para acceder al registro de sus bienes inmuebles (De Soto, 2000), o por deficiencias en el ejercicio de la coerción en las instituciones que la complementan. Incluso, si la reglamentación de la formalidad es considerada injusta e ilegítima, puede generar episodios de conflictividad (Chappuis, 2016).

Por su parte, Lee y Hung (2014) señalan distintos mecanismos bajo los cuales se encausaron las actividades informales para el sector de telefonía móvil de Shan Zhai, un sector conocido por el diseño, fabricación y venta de productos electrónicos, entre ellos teléfonos móviles falsificados. Lo interesante de este análisis es la presentación del proceso que dio pie a este mecanismo para la transición hacia la formalización. Así pues, estos procesos incluyen la delimitación de este sector industrial a partir de la búsqueda de beneficios generados para la sociedad. Es decir, la interacción de los agentes institucionales no debe restringirse a la aplicación de leyes y sanciones, sino además a la búsqueda de oportunidades generadas por esta actividad. Si bien estos fabricantes y comercializadores operan transgrediendo leyes y disposiciones, hay aspectos positivos que se pueden rescatar

e impulsar como la creatividad, adaptabilidad, rebeldía ante la adversidad y búsqueda de oportunidades para mejorar su calidad de vida.

3. Discusión y conclusiones

Si bien las instituciones existen para definir las reglas de juego y facilitar la coordinación en los mercados, no necesariamente la coordinación eficaz —desde el punto de vista de la maximización de beneficios— se realiza a través de ellas. En efecto, subsisten prácticas informales cuyo propósito es reducir costos al evadir regulaciones formales, por lo que en algunos casos existe coordinación en la cadena de valor de las empresas y de las empresas a los consumidores que se realiza en la informalidad, convirtiendo a la capacidad de operar bajo informalidad en una suerte de ventaja competitiva.

A diferencia de lo que ocurre en economías más desarrolladas, las ventajas de la formalidad pueden ser superadas por las de la informalidad. Sea por la menor capacidad y fortaleza de las instituciones o por fallas en el diseño de las mismas, la formalidad imperfecta puede tener efectos contrarios a los esperados, incentivando con mayor fuerza la informalidad en desmedro de la regulación que proporciona a la sociedad.

En este orden de ideas, el mal diseño de las regulaciones puede conformar desincentivos a la formalidad. Asimismo, regulaciones consideradas rigurosas o irreales pueden considerarse como ilegítimas y por ello desincentivar su práctica. También ocurren desincentivos a la formalidad cuando existe solapamiento en las funciones de las instituciones reguladoras o cuando los límites funcionales no son comprendidos por los usuarios. Por ello, sería interesante explorar las consecuencias en la generación de valor social de las fallas en el diseño institucional.

Otro aspecto que merecería profundizarse en posteriores investigaciones es el de los elementos culturales de la sociedad que impactan en la aceptación de las «reglas de juego» formales. Webb, Ireland & Ketchen Jr. anotan que la diversidad de normas, creencias y valores en ciertos grupos sociales puede entrar en conflicto con la reglamentación institucional. Incluso, las regulaciones formales pueden ser vistas como inadecuadas e incluso injustas (Maloney, 2004). Sucesos de conflictividad han ocurrido, por ejemplo, cuando la regulación no contempla prácticas, usos y costumbres de potenciales usuarios.

bibliografía

- Andrews, Dan, Aida Caldera & Asa Johansson**
2011 *Towards a better understanding of the informal economy*. Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD). Working Paper Series 873.
- Chappuis, Marita**
2016 «¿Qué hacemos con la minería ilegal?» *Semana Económica*, 3 de mayo. Disponible en: <<http://semanaeconomica.com/atajoabierto/2016/05/03/que-hacemos-con-la-mineria-ilegal/>> (consultado el 2 de noviembre de 2016).
- De Soto, Hernando**
2000 *El misterio del capital*. Lima: El Comercio.
- El Comercio**
2016 «Congreso aprueba 'IGV Justo' pero para buenos contribuyentes». *El Comercio*, 10 de noviembre. Disponible en: <<http://elcomercio.pe/economia/peru/congreso-modifica-y-aprueba-igv-justo-noticia-1945759>> (consultado el 11 de noviembre de 2016).
- Granville, Brigitte & Carol Leonard**
2010 «Do informal institutions matter for technological change in Russia? The impact of communist norms and conventions, 1998-2004». *World Development*, 38 (2), pp. 155-169.
- Hart, Keith**
1973 «Informal income opportunities and urban employment in Ghana». *The Journal of Modern African Studies*, 11 (1), pp. 61-89. Disponible en: <<https://doi.org/10.1017/S0022278X00008089>>.
- Hodgson, Geoffrey**
2006 «What are institutions?» *Journal of Economic Issues*, 11 (1), pp. 1-25.
- Hoff, Karla & Joseph Stiglitz**
1990 «Introduction: Imperfect information and rural credit markets: Puzzles and policy perspectives». *The World Bank Economic Review*, 4 (3), pp. 235-250.
- Korff, Rudiger**
1988 «Informal sector of market-economy - markets and traders in Bangkok». *Zeitschrift fur Soziologie*, 14 (4), pp. 296-307.
- Lee, Chuan-Kai & Shih-Chang Hung**
2014 «Institutional entrepreneurship in the informal economy: China's Shan-Zhai mobile phones». *Strategic Entrepreneurship Journal*, 8 (1), pp. 16-36.
- Maloney, William**
2004 «Informality revisited». *World Development*, 32 (7), pp. 1159-1178.
- Neuwirth, Robert**
2011 *Stealth of Nations: The Global Rise of the Informal Economy*. Nueva York: Pantheon Books.
- Portes, Alejandro & Saskia Sassen-Koob**
1987 «Making it underground – comparative material on the informal sector in western market economies». *American Journal of Sociology*, 93 (1), pp. 30-61.

bibliografía

Schiel, Tilman

- 1987 «The search for security and the longing for shelter - dual economy and informal sector economy - phenomenon and fiction». *Zeitschrift fur Soziologie*, 16 (2), pp. 92-105.

Semsek, Hans-Gunter

- 1986 «Everyday praxis and informal economy - The thick description of a quarter in the city of Cairo». *Zeitschrift fur Soziologie*, 15 (6), pp. 438-456.

Shaw, Annapurna

- 1985 «The informal sector in a third world urban economy a case study of Calcuta, India». *Bulletin of Concerned Asian Scholars*, 17 (1), pp. 42-53.

Vinay, Paola

- 1985 «Family - life cycle and the informal economy in central Italy». *International Journal of Urban and Regional Research*, 9 (1), pp. 82-98.

Webb, Justin, Duane Ireland & David Ketchen Jr.

- 2014 «Toward a greater understanding of entrepreneurship and strategy in the informal economy». *Strategic Entrepreneurship Journal*, 8 (1), pp. 1-15.
<DOI: 10.1002/sej.1176>.

Fecha de recepción: 17/01/2017

Fecha de aceptación: 27/02/2017