

ECONOMICS

Débil competitividad e institucionalidad: El crecimiento no sostenible del modelo informal

Juan Arroyo

Pontificia Universidad Católica del Perú, PE
arroyo.juan@pucp.pe

El estudio revisa las diferentes teorías sobre las relaciones entre informalidad, competitividad e institucionalidad y las contrasta con lo sucedido en los últimos diez años en el Perú, valorando aquellas que pueden dar cuenta de la articulación de lo formal e informal. Arriba a la conclusión de que en la etapa de auge se produjo una combinación de crecimiento sin competitividad y con un debilitamiento institucional, que es el modelo final de economía y sociedad de la informalidad. Se fundamenta el paso de la informalidad blanda a la informalidad dura, con la consiguiente expansión de una cultura de trasgresión y encarecimiento de los costos de transacción. El ciclo de crecimiento no sostenible que se vivió en la primera década del nuevo milenio produjo un éxito fácil que ahora está a prueba con el cambio en el entorno global y nacional. El estudio se basa en una amplia revisión bibliográfica y documental, así como en bases de datos de estadísticas nacionales e internacionales.

This study reviews different theories about the relationship between informality, competitiveness, and institutionality and contrasts them with empirical evidence from the past decade in Peru, particularly to explain the articulation of the formal and informal economy. The study concludes that there has been a combination of growth and institutional weakness without competitiveness, which is the economic and social model of informality. This is the foundation of the transition from "soft informality" to "hard informality," with a consequent expansion of a culture of transgression and increasing transaction costs. The unsustainable growth cycle experienced in the first decade of the new millennium created an easy success that is now being tested with changes in the national and global environment. The study is based on an extensive bibliography review and on databases of national and international statistics.

El objetivo del presente artículo es analizar las complejas relaciones entre el crecimiento, la competitividad y la institucionalidad en los países con una extensa informalidad, a partir del estudio del caso peruano. La hipótesis con la que se ha trabajado es que, en contraste con lo que plantean algunas escuelas económicas y sociológicas, el crecimiento en la primera década del siglo XXI en Perú no fue solo fruto de la expansión del sector formal a partir de las actividades de exportación, sino también producto del entrelazamiento de la economía formal con la informal, generándose una extraña combinación de crecimiento, sin competitividad y débil institucionalidad. Diversos indicios revelan que éste se puede convertir en el modelo de las sociedades emergentes globalizadas con alta informalidad.

Este debate sobre las relaciones entre los mundos formal e informal tiene una larga historia en la literatura internacional (Feige 1990; Portes y Castells 1989; Schneider y Enste 2003) y en particular en la latinoamericana (Galliani y Weinschelbaum 2012; Galli y Kucera 2004; Tokman 1992). Muy pocos estudios, sin embargo, han mencionado las implicancias institucionales de la informalidad y menos aún el proyecto de sociedad que se prefigura con ella, luego de una década de crecimiento latinoamericano.

Desde tiempo atrás, el tema de la informalidad ha sido tratado solo en términos económicos y en este terreno no ha habido consenso. Para algunos como Loayza (2007) o Schneider y Enste (2003), el crecimiento formal necesariamente debe absorber de forma automática al sector informal. Para otros, por el contrario, la informalidad es una restricción estructural para el crecimiento (Cimoli, Primi y Pagni 2006). Buscando

un equilibrio entre los anteriores, Céspedes (2015) concluye que junto al crecimiento económico deben implementarse políticas que dinamicen el paso del sector informal al formal. Un tercer grupo, integrado por Portes y Castells (1989) y otros, conciben que el crecimiento formal se basa al menos en parte en la reproducción de la informalidad, por lo que el producto bruto interno y la informalidad pueden crecer a la vez.

En el presente estudio no hemos querido centrarnos en revisitar los debates clásicos, sino en contrastarlos con la realidad que viene surgiendo luego de la primera década del nuevo siglo, que es una situación en cierta medida inesperada para los pensadores de la informalidad de las décadas previas: la de los países en crecimiento. Nuestras interrogantes centrales son: ¿El crecimiento logró absorber al sector informal? ¿Han podido crecer a la vez el sector formal y el informal en términos de producción y productividad? ¿Se ha dado, hasta cierto punto, un crecimiento sin competitividad? ¿Cuál es el costo que debe pagar un país y sus empresas con la fórmula de crecimiento con débil institucionalidad?

Hemos seleccionado como caso de estudio al Perú porque es uno de los cinco países más informales del mundo (Schneider 2012), y por tanto, un escenario arquetípico que puede mostrar más nítidamente un modelo de relaciones entre crecimiento, competitividad, institucionalidad e informalidad que muchas veces está oculto en las situaciones intermedias. Sin embargo, la lógica de un país modelo solo pone en relieve una configuración que aplica a un grupo extenso de países latinoamericanos. Aunque dar una respuesta definitiva sobre estas relaciones excede las pretensiones del presente artículo, creemos haber hallado indicios claros para refutar tanto la hipótesis de la absorción simétrica de la informalidad por el crecimiento formal, como la hipótesis de la restricción estructural informal al crecimiento.

Marco teórico: Los enfoques sobre la informalidad

Para analizar el problema hemos buscado primero delinear el mapa de las teorías sobre la informalidad, que presentaremos abreviadamente, para así contar con un marco teórico que nos pueda permitir analizar mejor el proceso y caracterizar la informalidad peruana.

En este caso la complejidad del tema de la informalidad lleva a que las causas sean a la vez efectos y viceversa. Por eso un fenómeno multidimensional siempre origina abordajes desde diversos ángulos. ¿Cómo ordenar los aportes de las diferentes teorías sobre la informalidad de tal forma que sean útiles para comprender fenómenos propios de los países no desarrollados, sin pleno empleo adecuado y una vasta población autoempleada? ¿Qué políticas públicas se desprenden de las teorías de los marginalistas, los estructuralistas, los legalistas, los teóricos del emprendimiento andino y los economistas clásicos, estos últimos centrados casi exclusivamente en la economía formal?

Es importante discutir al respecto, el extenso estudio elaborado por el Banco Mundial sobre la informalidad en América Latina (Perry et al. 2007). Este encuentra dos amplios enfoques para abordarla. El primero, propuesto como el más clásico, es el enfoque de exclusión, el cual supone que una serie de trabas, como las cargas fiscales o una normatividad demasiado rígida, mantendría a un fuerte sector de la población fuera de los márgenes del trabajo formal. A este primer enfoque habría que sumarle otro, el enfoque del escape o autoexclusión, que encuentra más bien que la informalidad es una opción de una franja económica y social, a la cual no conviene le participar en la formalidad, manteniéndose al margen de ésta o en una posición que los sitúa entre ambos sectores. Todo esto supone, en contraste con el enfoque de exclusión, la deliberada alternativa que muchos agentes económicos tomarían de no participar en la formalidad. El estudio del Banco Mundial advierte, al mismo tiempo, que no se trata de enfoques excluyentes y que, de hecho, combinar ambos es ventajoso para entender la mayoría de economías latinoamericanas. Nuestro estudio se adhiere a este marco conceptual, añadiéndole que en el caso peruano una mirada histórica revela que la informalidad por exclusión fue más fuerte al inicio, entre 1950 y 1980, y que la informalidad, a la que denominamos por autoexclusión, se ha intensificado en las últimas décadas. Lo que era antes una informalidad social y económica ha devenido en una cultura de la informalidad.

Una de las primeras escuelas de interpretación de la informalidad fue la de los marginalistas de la década de 1970, que inculpaban al sector moderno su insuficiencia dinámica para absorber la mano de obra de los migrantes campesinos a las ciudades (Nun 1971; Quijano 2000), concluyendo que las actividades extractivas, e incluso para algunos el polo urbano de las economías latinoamericanas, tenían un funcionamiento de enclave con muy poca capacidad de arrastre. A partir de allí se derivaba la necesidad de mayores encadenamientos internos, cosa que para algunos solo era posible con los modelos endógenos. Posteriormente Perlman (2004, 189) revisó lo que denominó "la metamorfosis del concepto de marginalidad" y su reemplazo por los de exclusión, desigualdad, injusticia y segregación espacial. Pero lo que es común en cualquiera de estas interpretaciones es que la informalidad era tratada como una no integración.

En contraste con estas teorías, los estructuralistas siempre contemplaron el fenómeno formal-informal como no dicotómico, planteando la existencia de grados de integración entre ambos polos (Artana y Auguste 2011; Portes y Castells 1989). Esta tesis estructuralista sobre la coexistencia de economías diversas dentro de una economía, explica muchos ángulos de las economías latinoamericanas. La revisión que hizo Hilgers (2008) de estudios relevantes sobre informalidad, encontró precisamente que tenían en común el señalamiento de profundas conexiones entre lo informal, las actividades formales y las estructuras del Estado.

Distinguiéndose de estos dos enfoques de la informalidad, sea como una economía no conectada o como una economía relativamente integrada con fines de su aprovechamiento, se ha desarrollado el enfoque de quienes admiten esta interacción entre lo formal e informal, pero solo en sentido inverso. La corriente mayoritaria de la economía trabaja con el supuesto de que la informalidad retrocede simétricamente conforme se produce el crecimiento de la economía formal (Hill 2009; Lewis 1954).

En paralelo, autores como De Soto (1986, 2001) abordaban el problema legalmente, por el lado del Estado burocrático como traba para la expansión de la propiedad y, por tanto, para la inclusión de los sectores excluidos en el mercado. A partir de allí se derivaron los programas de simplificación administrativa y de titulación de la propiedad. Sin embargo, como explican Field (2007) y Gilbert (2002), los beneficios de la formalización nunca lograron superar el punto de equilibrio obtenido por la informalidad con los costos cero en impuestos y derechos laborales.

Otras teorizaciones, que irían más en concordancia con el enfoque de escape, no han visto a la informalidad como problema. Matos Mar (1986) representa este punto de vista sobre la informalidad, la positiva, que reivindica la faceta emprendedora de los migrantes andinos, aproximación optimista sobre el tema, de carácter antropológico, considerando a los informales como una versión del espíritu schumpeteriano y un movimiento de reconquista andina de las ciudades. Golte (1990) y Raiser (1997) se plegaron a este enfoque, que ha resaltado la ética del trabajo de una amplia franja de microempresarios informales, pero soslayado las implicancias institucionales de una sociedad del trabajo casi sin Estado.

Otros enfoques en esta línea de interpretación de la informalidad como opción, provienen de la economía. Perunovic (2005) y Williams (2008), entre otros, han intentado una explicación racional de la persistencia de la informalidad, a partir de un cálculo de costo-beneficio y costos de oportunidad por los informales. Ello quiebra una línea de continuidad en las aproximaciones a la informalidad, que tendía a considerarla como sinónimo de exclusión (Valenzuela 2001), cuando según esta última perspectiva sería una opción voluntaria de los informales (Maloney 2004).

¿Será posible rescatar elementos de estas aproximaciones a la informalidad en un enfoque integrador y contemporáneo? Lo que queda claro es que estas teorías resaltan las diversas caras de un fenómeno complejo que además está inmerso en un proceso de mutación en el tiempo. Por ende, entenderlo supone observarlo en su proceso histórico, pues la primera informalidad de los migrantes andinos de las décadas de 1960 y 1970, no es igual a la informalidad tardía de los años 2000.

Lo que aquí denominamos informalidad es un espectro social extenso y variado, que comprende desde el sano emprendimiento urbano hasta la economía de la apropiación *de facto* de bienes públicos, cuasi delictiva o delictiva. Esta variedad habría generado que la opinión pública también evolucione respecto a ella, desde los tiempos en que consideraba a los informales como víctimas, hasta los tiempos recientes en los que una mayoría los cataloga como culpables de los problemas de inseguridad ciudadana y de la crisis institucional (Girola 2011).

Creemos que, efectivamente, ha surgido en la última década lo que en adelante denominaremos *informalidad dura*. La literatura de hace dos décadas sostenía que los informales eran solo los comerciantes ambulantes y los microempresarios manufactureros. Lo más representativo de esta primera informalidad en el caso peruano son los campos feriales de ambulantes, las zonas de microempresarios de Villa El Salvador en Lima y El Porvenir en Trujillo, y el gran centro comercial y de producción textil de Gamarra en el distrito de La Victoria en Lima. Con este tipo de informalidad la población de las ciudades entabló una relación amistosa como franja consumidora y pareció que ella sería definitiva y que el siguiente paso sería la formalización (Wendorff 1985).

Sin embargo, en los últimos años la literatura registra la aparición de otros grupos informales, cuya característica es la reivindicación abierta, ahora sí, de la informalidad como trasgresión: los mineros informales, los transportistas informales interprovinciales y urbanos, los comerciantes de mercadería procedente del contrabando, los mismos contrabandistas, los productores de coca, los madereros selváticos; todos fundando sus razones en situaciones *de facto* (Helmke y Levitsky 2006). La gran mayoría de conflictos sociales ya no ocurre entonces dentro del mundo formal, sino en la frontera entre el formal y el informal, especialmente cuando el primero intenta limitar esta informalidad dura. La agenda pública de la primera

década del nuevo siglo ha estado ocupada en el Perú por enfrentamientos de este tipo y el saldo hasta ahora ha sido desfavorable para quienes desearían controlar, regular e integrar a la legalidad, al mundo informal y en particular a la informalidad dura, colindante con el delito.

El proyecto de sociedad de esta franja informal dura es el autogobierno, lo que supone un país casi sin contrato social, o de escasa gobernabilidad, prácticamente una agregación de grupos de interés (Büscher 2012; Collins 2006). La extensión de este tipo de informalidad ha promovido una cultura de trasgresión, debilitado la institucionalidad y atravesado la dinámica económica. Este estadio representa un cambio en la dinámica de la informalidad, que en sus inicios habría sido más por exclusión, pero ahora, con tanta fuerza y peso, pareciera optar más por su salida, por lo menos en un sector de la misma. Ello queda demostrado en el trabajo de Rodríguez e Higa (2010), quienes muestran que en el año 2004 la principal razón por la cual los informales habían escogido la informalidad era porque no encontraban trabajo (34,8 por ciento), pero ya en el año 2008 las razones centrales eran porque obtenían mayores ingresos (23,2 por ciento) o querían ser independientes (11,9 por ciento). Ciertamente no se trata de señalar que los peruanos tienden a introducirse en actividades delictivas. Pero creemos que existe toda una atmósfera de anomia social que ha fomentado una situación tal como la que se describe.

¿Han desaparecido con esto las razones estructurales primigenias que promovieron que una franja importante de la sociedad peruana organizara su propia economía y hasta su propia sociedad? Es probable que quienes piensen así propongan la solución autoritaria, el castigo de la informalidad, o postulen la solución normativa, como la simplificación administrativa y nuevos incentivos para el registro de las microempresas. Ambas propuestas no contienen la clave del problema. La clave sigue estando donde se originó el tema en la década de 1950 y 1960, en la inclusión económico-productiva. La informalidad no es una opción absolutamente voluntaria; son también las circunstancias las que generan la informalidad. No estamos en una sociedad de pleno empleo y la población ha debido autoemplearse para adecuarse a una sociedad con escasez estructural de empleo. La informalidad por tanto, no es el origen del problema, sino una salida desde abajo al problema estructural de una fuerza de trabajo sin empleo. El problema sigue siendo la relación formal-informal, la elasticidad entre los componentes del crecimiento y su competitividad, pero atacar dicha raíz supone otra aproximación económica al país.

Informalidad y crecimiento económico

Los primeros interrogantes centrales que indagamos fueron los siguientes: ¿El crecimiento logró absorber al sector informal? ¿O han podido crecer a la vez el sector formal y el informal en términos de producción?

Lo primero a resaltar es que las cifras sobre la informalidad son muy variadas, conforme a las múltiples definiciones operacionales de la misma. Habría, por lo menos, tres tipos de informalidad: económica, laboral y tributaria. El reputado estudio de Schneider (2012), que compara la informalidad en 162 países, coloca al Perú en la estadística mundial como la quinta economía más informal del mundo, solo detrás de Bolivia, Georgia, Panamá y Haití, y al mismo nivel de Tanzania. En el Perú la economía informal abarcaba el 2007 el 53,7 por ciento del Producto Bruto Interno (PBI), mientras que el promedio de la economía informal en América Latina y el Caribe era del 41.1 por ciento, en África subsahariana del 40.2 por ciento, en Asia oriental y el Pacífico del 32.3 por ciento, en el sudeste asiático de 33.2 por ciento y para dieciséis países europeos miembros de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OECD) del 17.1 por ciento (Schneider 2012).

Loayza (2007) calculó, sobre la base de cuatro indicadores (economía subterránea, cumplimiento de la ley, autoempleo y trabajadores sin pensión), que el 60 por ciento de la producción del Perú se procesaba en la economía informal. Escobar (2008), basándose en la conceptualización de Feige (1990) sobre economía subterránea, la cual suma la economía ilegal, la no declarada y la no registrada, concluyó que ésta siempre ha estado por encima del 50 por ciento del PBI, alcanzando su punto más alto en la década de 1990 con el 80 por ciento, para disminuir posteriormente y alcanzar en el 2005 el 67.5 por ciento del PBI. Hernández y De la Roca (2006) habían estimado antes que la informalidad representaba entonces entre el 30 y 37 por ciento del PBI, sin considerar las actividades ilegales ni la evasión tributaria por parte de las empresas.

Por otro lado, si se midiera la informalidad por la evasión tributaria, ésta representaba el 2013 el 29 por ciento con relación al Impuesto General a las Ventas, o IGV (Viale 2013), cifra que en Chile es de 22,2 por ciento, en Argentina de 19,8 por ciento, en Uruguay de 13,4 por ciento y en México de 24,3 por ciento (Gómez-Sabaíni 2016). En el 2017 la evasión del IGV alcanza el 36 por ciento de la recaudación potencial. En cuanto a la evasión del impuesto a la renta, ésta se estimaba el 2008 en promedio en 49 por ciento, siendo entonces del 51,3 por ciento para las personas jurídicas y 32,6 por ciento para las personas naturales (Arias, 2009). Cifras del BID (2013) muestran que la evasión no cambió casi nada cinco años después, siendo del 33 por ciento para las personas naturales y del 52 por ciento para las empresas. En el año 2017 la

Superintendencia Nacional de Aduanas y Administración Tributaria estima la evasión al impuesto a la renta en 57,3 por ciento de la recaudación potencial.

Pero si la informalidad la medimos por la condición laboral de las personas de la población económicamente activa (PEA) ocupada, el empleo informal ha aumentado. La Cuenta Satélite de la Economía Informal 2007–2015 (INEI 2014) reveló que la economía informal absorbía el 2015 el 73,2 por ciento del empleo. Ello representaba una población ocupada de 11 millones 645 mil personas. Ese nivel de población laboral informal no se ha movido. La informalidad es mayor (89,8 por ciento) en las empresas más pequeñas, que tienen hasta diez trabajadores, pero también es importante (23,8 por ciento) en las empresas con más de 51 trabajadores (INEI 2015, 128).

Las cifras indican que la informalidad no detuvo el crecimiento del periodo 2003–2015. Pero, ¿el crecimiento aminoró la informalidad? ¿Ha cambiado en forma importante la estructura del empleo según el tamaño de las empresas con la etapa del crecimiento 2003–2015? ¿Las empresas de mayor tamaño han acrecentado sus trabajadores en forma notoria y ha habido entonces una disminución de la informalidad?

Según García (2010), el empleo informal nacional se contrajo solo del 77,9 por ciento al 76,4 por ciento en el periodo 2002–2008, siendo esta reducción en el empleo informal urbano del 69 por ciento al 67 por ciento y en el empleo informal rural del 82,6 por ciento al 81,6 por ciento. Por su parte, la OIT (2013) refiere una caída del empleo informal no agropecuario de 76,3 por ciento a 69,9 por ciento en el periodo 2005–2009. Con la nueva definición de empleo informal del INEI (2010), que suma los patronos, los asalariados sin seguridad social y los trabajadores familiares no remunerados, las cifras siempre vienen estando por encima del 70 por ciento.

En relación a los cambios en la estructura del empleo según el tamaño de las empresas, entre los años 2009 y 2014 la variación del empleo en las empresas de dos a diez trabajadores fue solo del 39,5 por ciento al 42,3 por ciento, y en las de once a cien trabajadores de 21,8 por ciento a 22 por ciento, aumentando algo más en las empresas de más de cien trabajadores, de 8,2 por ciento a 10,3 por ciento. El incremento del empleo en el sector público no fue tampoco substancial, sino solamente de 8,8 por ciento a 8,9 por ciento, mientras la caída en los trabajadores familiares no remunerados (TFNR) fue del 13,7 por ciento al 11,4 por ciento, así como en los trabajadores del hogar de 3,2 por ciento a 2,3 por ciento (Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, 2015).

En síntesis, a diferencia de lo que podríamos haber esperado con el enfoque binario de la economía clásica, no ha habido una disminución importante de la informalidad en la etapa de crecimiento. Visto el tema panorámicamente, la etapa de crecimiento no ha hecho retroceder simétricamente la informalidad. Disminuyó, pero no en la misma proporción que el crecimiento económico, y ha vuelto a aumentar. Las cifras muestran una informalización de la PEA a lo largo de los ochenta y noventa, y una muy lenta formalización a lo largo de los 2000, pero la primera tuvo mayor impacto que la segunda. Por eso, el saldo general no muestra un cambio importante.

¿Por qué entonces existe este enorme punto ciego en la corriente dominante de la economía? Es probable que el ciclo de gran crecimiento económico del lapso 2003–2012 en el Perú de alguna manera haya propiciado una mirada reduccionista de la economía, que busca explicar el comportamiento económico solo a partir de la economía formal, e incluso haya promovido el espejismo de estar presenciando, por fin, una integración y absorción de todas las otras economías existentes en el Perú por el polo económico moderno. Evidentemente, construir otra mirada del crecimiento supone superar el enfoque binario o dicotómico entre lo formal e informal.

Informalidad y competitividad

La simultaneidad de la expansión del PBI de la economía formal y de la informalidad demuestra que las economías latinoamericanas, y en particular las de alta informalidad, son economías híbridas o mixtas, mosaicos de muchas variantes de producción y mercados, con vasos comunicantes entre ellos. Cabe entonces preguntarse: ¿cómo funciona la competitividad en una economía y sociedad atravesada por la informalidad? ¿Cuáles son los impactos de la informalidad sobre la competitividad del país?

La experiencia de la última década en Perú muestra que se ha dado a la vez un crecimiento y un retroceso relativo en cuanto a competitividad. Según el Índice de Competitividad Mundial del año 2014 del International Institute for Management Development (2014) y CENTRUM Católica, el Perú ocupa el puesto 55. Se había mantenido en el puesto 54 desde el 2010 y el 2014 ocupaba el puesto 50 entre los sesenta países comprendidos en la medición. En el ranking actual, Hong Kong, Suiza y Singapur ocupan los tres primeros lugares, y Brasil, Mongolia y Venezuela los tres últimos.

Por otro lado, según el Global Competitiveness Index 2015–2016 del World Economic Forum (Schwab 2015), Perú se mantiene en el puesto 69 en materia de competitividad desde el 2010, habiendo retrocedido

cuatro puestos con respecto a los años 2014–2015. En Latinoamérica, el primer lugar corresponde a Chile (puesto 35), seguido por Panamá (42), México (51), Costa Rica (54), y Colombia (61). En el año 2017 el Perú había caído a la posición 72. Por detrás del Perú están Uruguay (73), Guatemala (78), Brasil (81), Honduras (88), Ecuador (91), República Dominicana (92), Nicaragua (103), Argentina (104), El Salvador (105), Paraguay (117), Bolivia (121) y Venezuela (130).

Con relación a los doce pilares que comprende dicho Índice, el Perú ha retrocedido desde el periodo 2007–2008 al 2016–2017 en institucionalidad, del puesto 90 al 106; en preparación tecnológica del 77 al 88; en tamaño de mercado del 46 al 48; y en innovación del 109 al 119. Por otro lado, se ha mejorado en infraestructura, avanzando del puesto 97 al 89; en salud y educación primaria, de 91 al 81; en educación superior, del 81 al 80; en sofisticación empresarial, del 68 al 61; en desarrollo macroeconómico, del 63 al 33; en desarrollo del mercado financiero, del 39 al 26; en eficiencia de mercado del 66 al 65 y en eficiencia del mercado laboral, del 77 al 61. En líneas generales, de acuerdo a este estudio, el Perú todavía no logra integrarse a un estilo de crecimiento competitivo.

Con este diagnóstico es posible afirmar que una parte importante del crecimiento peruano es de baja competitividad, es decir, se ha vivido una expansión económica sin, necesariamente, mayor eficiencia y productividad. Es un crecimiento basado también en el aprovechamiento de la economía de sobre-explotación y auto-explotación informal, y en las rentas de la explotación de recursos naturales. Esto explica la crítica de Porter (2010), uno de los creadores del concepto de competitividad, al estilo de crecimiento peruano por ser fruto, afirma, de la tendencia favorable en los precios de los minerales, pero sin tratarse de un crecimiento producto de la innovación y reformas que lo hagan sostenible más allá de la coyuntura internacional. Años atrás, el mismo Porter (1996) había planteado la necesidad de tomar los *clusters* como unidades de análisis para identificar la interacción de las empresas en un encadenamiento que agrega valor, pero estos *clusters* en una economía híbrida se organizan entremezclando los flujos de insumos, bienes, servicios y valor agregado no solo de las grandes empresas formales, sino también de toda la economía informal e incluso de la economía del delito (Durand 2007). En relación al concepto de competitividad, Krugman (1994) critica su uso como un concepto retórico, no consistente, que intenta aplicar a los países variables propias de una corporación empresarial.

El estudio de Rodríguez e Higa (2010) demostró que el 90,1 por ciento de los empleadores no estaba registrado como persona jurídica y que el 79,8 por ciento de ellos no llevaba sistema de contabilidad. Igualmente, del total de trabajadores independientes, el 99,8 por ciento no estaba registrado como persona jurídica y el 97,9 por ciento no llevaba sistema alguno de contabilidad.

La cosa parece haberse complicado más, si vemos el estudio de la Cuenta Satélite del INEI (2014, 97–101): ese año solo el 1.9 por ciento de las unidades productivas estaban registradas como persona jurídica; solo el 13.1 por ciento tenía Registro Único de Contribuyentes (RUC); el 86.7 por ciento no llevaba contabilidad. Entre los asalariados, según este estudio, el 50 por ciento no tenía contrato, el 54 por ciento no tenía sistema de pensiones, el 63 por ciento no recibía gratificaciones y el 60 por ciento no tenía cobertura de salud. Es más, Rodríguez e Higa señalan que el porcentaje de asalariados por debajo del salario mínimo vital había crecido, pues a fines de los noventa estaba en 35 por ciento y hacia el 2008 llegó al 45 por ciento.

Machado (2014) señala en un estudio que abarca entre el año 1980 y 2011 que el crecimiento del mercado formal depende, en primer lugar, de una mayor productividad, y en segundo lugar, de una mayor instrucción de los empleados y microempresarios. Ambos son factores determinantes que motivan a las empresas a buscar la formalización, incluso más que el costo de las tasas de IGV, el salario mínimo y otras variables tradicionalmente consideradas.

La informalidad puede sustentar así lo que Loayza (2007, 5) denomina “crecimiento económico distorsionado o insuficiente”. Este nuevo modelo desarrolla una doble relación entre formalidad e informalidad. Por un lado, la informalidad resta competitividad y es una barrera al crecimiento, porque, entre otras cosas, en sí misma no añade mucho valor agregado, y la práctica anticompetitiva del sector informal contra el sector formal representa una suerte de *dumping informal* (Pagés et al. 2009), algo que se visualiza mejor con el caso del contrabando. Pero por otro lado, la masividad de la informalidad a la vez disuelve la efectividad de la ley y construye un tipo de ventaja competitiva jamás imaginada por Porter: la renta de situaciones de hecho, que se constituye en una plataforma para un tipo anómalo de crecimiento. Como dicen Artana y Auguste (2011, 8), “La informalidad genera distorsiones en el equilibrio de mercado de las firmas, es decir, es posible que firmas improductivas sobrevivan y compitan con las productivas amparadas por la informalidad”.

En suma, entre la formalidad y la informalidad se genera un esquema de reproducción de unidad y lucha, de contradicción y adaptación, pues hay informales que afectan al mundo formal con su competencia desleal, pero otros benefician a las empresas por constituirse en sus proveedores de bajo costo. Esta tensión

formal–informal está bastante documentada en la literatura internacional, sobre todo en aquella que desde hace mucho estudia la heterogeneidad estructural, concepto considerado por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) desde la época de Prebisch (1949).

Evidentemente, esta configuración especial afecta directamente la competitividad, pues distorsiona los factores de producción, las tasas de retorno y el ambiente de negocios. En general, la informalidad deforma la capacidad y destreza de un país para el uso productivo de sus recursos humanos, naturales y de capital, que es lo que define la competitividad (Chiri 2011). El problema principal no es entonces la afectación del crecimiento, pues incluso en ese terreno puede aportar por ramas a la construcción de una burbuja con baja sostenibilidad, sino los efectos perversos sobre la competitividad, y tras ella, como lo veremos a continuación, sobre la institucionalidad.

Informalidad y débil institucionalidad

Cuando la informalidad ya no es marginal sino masiva, como en el caso peruano, se extiende la cultura de la inaplicabilidad de la ley y la permisividad con la trasgresión (Girola 2011). Las normas se convierten en una mera formalidad, con peso relativo, una justificación para la casuística por quienes tienen que aplicarlas. Y es aquí donde esta aparente ventaja se convierte en un pesado costo de transacción para toda la sociedad. Llegamos así a la cuestión referente a si una sociedad informal aligera los costos de transacción para el funcionamiento del mercado formal, como podría derivarse de la tesis legalista, la cual inculpa a la burocracia del Estado por la existencia de la informalidad.

La experiencia de las sociedades de alta informalidad demuestra que ésta puede elevar los costos de transacción (Williamson 1989), pues la ausencia del Estado conlleva la autorregulación de los actores y la generación de constantes entrampamientos en todos los planos de la sociedad. En otras palabras, la informalidad encarece los mercados al cargarlos con el reemplazo del Estado por los propios agentes económicos, vía mecanismos para la confrontación permanente a situaciones de hecho. El mundo formal gana en eficiencia con los bajos costos derivados de la sobre-explotación de los recursos informales, pero pierde por el lado del bloqueo institucional que genera la informalidad dura. Se origina, por tanto, un continuo *trade-off* entre las ventajas y desventajas de la falencia institucional, que se resuelve con equilibrios siempre inestables entre los actores. La falta de respeto por la regulación existente hace pagar a la sociedad un alto costo de transacción, en términos de inseguridad jurídica y autodefensa. Las empresas, que de acuerdo a la economía neoclásica son organizaciones estrictamente económicas, se ven urgidas, ya no por doctrina sino por realismo, de salir a arreglar lo que el mercado no puede hacer. Se convierten en neoinstitucionalistas e intervencionistas por necesidad. Los despachos de abogados a su servicio, las empresas de seguridad, las redes de lobistas, los gerentes de relaciones comunitarias, son los costos que deben de pagar para afrontar la conflictividad de una sociedad no cooperativa y de un Estado sin capacidad para asegurar el funcionamiento de los compromisos contractuales.

Los empresarios controlan así sus costos de producción, pero no los de transacción ni los de la administración de la sociedad, que teóricamente corresponden al Estado. La ausencia de un Poder Judicial predecible y de un orden cívico básico, provocan que las decisiones de inversión deban considerar no solo la proyección de la rentabilidad, sino también la proyección de la gobernabilidad local o incluso nacional, como condición de su operación exitosa.

Hasta el año 2005 los problemas principales para los peruanos eran la pobreza y el desempleo, pero con el crecimiento estos temas han disminuido hasta estar en cuarto y quinto lugar, ascendiendo en el 2017 la delincuencia, la corrupción y el consumo de drogas como las tres principales preocupaciones (Proética 2017). En el lapso 2005–2015 los problemas institucionales se han quintuplicado. El Perú es además el tercer país en Latinoamérica, solo después de México y Venezuela, en el que la tasa de victimización de delitos (51 por ciento) está muy por encima de la media regional (44 por ciento).

Apelando al nivel de confianza en las instituciones, un 56 por ciento de los peruanos cree que vive en una democracia, pero con grandes problemas. Solo un 8 por ciento de peruanos se siente políticamente representado por el congreso, siendo el último país en América Latina en este tema. En general hay un rápido deterioro de la confianza en la democracia en Latinoamérica, pero esta caída es más profunda en el Perú. En la etapa del *boom* económico 2003–2009 subió la confianza del 28 por ciento al 44 por ciento, pero desde entonces ha disminuido, hasta llegar a 21 en promedio. En el Perú está en 11 por ciento (Latinobarómetro 2018).

Según los indicadores de gobernanza del Worldwide Governance Indicators del Banco Mundial (World Bank 2018) para ese año, la vigencia del Estado de derecho en el Perú es bastante baja, con un puntaje de treinta y cuatro de cien posibles. En otros indicadores, el Perú presenta los siguientes puntajes: 44 en efectividad del

Estado, 71 en calidad de la regulación, 34 en control de la corrupción, 37 en estabilidad política y ausencia de violencia y 55 en voz y rendición de cuentas. Si bien en estos casos el Perú se encuentra dentro del promedio latinoamericano, no debe olvidarse que éste se halla a una distancia considerable de los países desarrollados, situados normalmente en puntajes por encima de los 75. La calidad de la institucionalidad en Perú es, en general, bastante baja.

Al respecto, Martuccelli (2016), desde una perspectiva sociológica e histórica, analiza cómo la informalidad ha ido introduciéndose ya no solo como un fenómeno económico, sino como un *ethos* social arraigado entre los limeños (y peruanos). Según esto, el proyecto para reglamentar desde el Estado sería cumplido por la población algunas veces y en otras, negociado. La formalidad, el apego a las leyes, y la informalidad, su omisión o ruptura, serían maneras de socialización que la mayoría de limeños (peruanos) habrían aprendido a asumir ni siquiera ya como dimensiones contradictorias, sino más bien como un ordenamiento dentro del aparente caos de su cotidianeidad.

Por consiguiente, es posible afirmar que se ha extendido en forma amplia una cultura de trasgresión, con mayor razón ahora que el Perú está entre los tres primeros países productores de coca y cocaína en el mundo, según el informe de la Oficina Nacional de Control de Drogas (2016) sobre drogas ilícitas en los Andes (Office of National Drug Control Policy 2015; United Nations Office on Drugs and Crime 2016). Dado que la cultura posibilita la estabilidad y la cohesión social al establecer como hábitos y costumbres lo normal, cuando la ley se debilita y la educación no socializa los valores, la fuerza define en mayor o menor grado la dinámica cotidiana. La informalidad masiva promueve entonces que se desplieguen sin ningún contrapeso las motivaciones basadas solo en el interés. Lo paradójico es que en estos nuevos entornos, las empresas, en lugar de formalizar lo informal, se informalizan. Al final, esta dinámica produce un tipo de sociedad anómala, en la que coexisten crecimiento y debilidad institucional.

Discusión

¿Dónde estuvo el error? ¿Cuál es la proyección de este nuevo modelo de sociedad? En realidad, la sociedad resultante hoy es fruto del involucramiento de nuestras “estructuras heterogéneas” (Pinto 1973, 35) —deformes, no inclusivas, no competitivas, dirían los representantes de cada escuela económica— con una coyuntura internacional expansiva, que ha sido una ventana de oportunidad. El éxito económico no ha sido, por tanto, la expresión de una corrección de la heterogeneidad estructural. Desde el año 2002 las estructuras construidas por las políticas económicas de los noventa, que globalizaron e hicieron primarias una vez más nuestras economías, fueron involucradas en un momento expansivo. Las críticas a estas estructuras, tan brillantemente resumidas por Oliveira (2003), no han dejado de tener razón, pero esa estructura, riesgosa por sus altas externalidades y no deseable por los niveles de exclusión que produjo, encontró oxígeno en los precios de los minerales y comenzó a mover con efecto dominó a los círculos aledaños. Lo deseable hubiera sido que el ascenso encontrara a los países heterogéneos con otras estructuras más armónicas, pero no fue así.

Esta combinación de estructura heterogénea y coyuntura internacional ascendente benefició directamente a las poblaciones de las franjas modernas de los países, más en contacto con la globalización, que van del 30 al 70 por ciento de nuestras economías según el caso. Según la Organización Internacional del Trabajo (2016), el porcentaje de empleo informal ascendió el 2015 a 46.8 por ciento en América Latina, que prácticamente ha mantenido con leves cambios desde el 2013, denotándose una leve caída desde el 52 por ciento y en el que estaba anclado en el 2007. Los países con más empleo informal son Paraguay (70,4 por ciento), Perú (70,3 por ciento) y Bolivia (69,5 por ciento), y los que tienen menos empleo informal son Uruguay, Costa Rica y Chile. De acuerdo al tamaño de estas franjas modernas dentro de cada país, ha sido mayor o menor el efecto de rebote de la coyuntura internacional expansiva, lo que diferencia en los extremos a unos y otros tipos de países.

A estos dos factores (estructura y coyuntura) se añadió un tercer factor, el tipo de política económica de cada país: ha habido países que han escogido políticas más endógenas y otros, más extravertidas; unos, más articuladoras hacia dentro, otros, más hacia afuera; o cierta combinación de ambas. Los países que se insertaron globalmente y a la vez buscaron encadenamientos internos, produjeron mejores elasticidades formal-informal y por tanto la formalización de la informalidad.

Pero hubo un cuarto factor, la política internacional de cada país, pues ha habido los que buscaron la inserción detrás de un solo polo mundial, mientras otros se abrieron a una inserción competitiva múltiple; unos trataron de promover y aprovechar algún rasgo endógeno subregional o sudamericano, mientras otros miraron hacia Asia o hacia Europa, o un poco de todo, que es lo que se expresa en las opciones múltiples que hoy han surgido en América Latina como proyectos de bloques (Tratado de Libre Comercio, Unión de Naciones Sudamericanas, Alianza Bolivariana para los Pueblos de Nuestra América, Asia-Pacific Economic

Cooperation, Comunidad Andina). Ganaron temporalmente los que miraron hacia Asia y es el caso de Sudamérica y el Perú, no el de Centroamérica ni del Caribe.

En síntesis, una estructura económica de varias franjas económicas, en que coexisten la economía moderna, la rural tradicional y la economía informal de las micro y pequeñas empresas, envueltas en una expansión global, sin una política proactiva de encadenamiento hacia dentro y con una reorientación externa hacia Asia, produjeron este fenómeno peruano peculiar, deforme, de crecimiento con baja competitividad y débil institucionalidad. Nuestro estudio respalda en cierta medida la teoría estructuralista (Artana y Auguste 2011; Portes y Castells 1989) que analiza la reproducción de lo formal e informal en forma no dicotómica. Igualmente apuntala la investigación reciente sobre instituciones políticas y compromiso con el Estado de derecho, como vínculo necesario entre democracia y desarrollo económico (Touchton 2016).

Lamentablemente este ciclo de crecimiento no sostenible que se vivió produjo una riqueza fácil que adormeció la necesidad de un cambio de la matriz original que se expandió con el ciclo de auge global hasta el año 2011. No se sintió la necesidad de valor agregado ni de Estado. Pero lo que se viene no será tan bueno como lo que hemos vivido. El debilitamiento de la economía global y la recesión europea, la evolución hacia dentro de la economía norteamericana, el descenso de los precios de las materias primas respecto al *boom* anterior y los diferentes niveles de blindaje de los países, hacen ver que habrá un crecimiento moderado, con repercusiones diferentes para la situación social de las poblaciones de cada país. Pero si en el auge no se logró incluir al conjunto y hacer efectiva la cohesión social, cuanto menos sucederá con ritmos más bajos de crecimiento, y mientras tanto los elementos relacionados a la confianza en las instituciones, la seguridad ciudadana y la institucionalidad, continúen deteriorándose.

Sobre el autor

Juan Arroyo es profesor e investigador principal de la Facultad de Ciencias Sociales y Escuela de Gobierno de la Pontificia Universidad Católica del Perú. Es doctor en ciencias sociales con mención en sociología, y tiene una maestría en salud pública, maestría en sociología, y especialización en gerencia y alta administración pública. Ha sido cooperante de la Organización Panamericana de la Salud y la Cooperación Alemana (GIZ). Ha publicado docenas de libros y artículos de investigación.

Referencias

- Arias, Luis Alberto. 2009. *La tributación directa en América Latina: Equidad y desafíos. El caso del Perú*. Serie Macroeconomía del Desarrollo N° 95. Santiago de Chile: CEPAL.
- Artana, Daniel, y Sebastian Auguste. 2011. *Informalidad, productividad y crecimiento: Propuesta metodológica basada en censos industriales*. Banco Interamericano de Desarrollo, Notas técnicas. <http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getdocument.aspx?docnum=36592939>.
- Büscher, Karen. 2012. "Urban Governance beyond the State: Practices of Informal Urban Regulation in the City of Goma, Eastern D.R. Congo". *Urban Forum* 23 (4): 483–499. DOI: <https://doi.org/10.1007/s12132-012-9170-0>
- Céspedes, Nikita. 2015. "Crecer no es suficiente para reducir la informalidad". Serie de Documentos de Trabajo. Banco Central de Reserva del Perú.
- Chiri, Adolfo. 2011. "Marco analítico de la competitividad de Michael E. Porter: De la teoría a la práctica". En *Competitividad y desarrollo: Evolución y perspectivas recientes*, compilado por Germán Alarco et al. Lima: CENTRUM, Editorial Planeta Perú.
- Cimoli, Mario, Annalisa Primi y Maurizio Pugno. 2006. "Un modelo de bajo crecimiento: La informalidad como restricción estructural". *Revista de la CEPAL* 88: 89–107. DOI: <https://doi.org/10.18356/8e00b3f3-es>
- Collins, Kathleen. 2006. *Clan Politics and Regime Transition in Central Asia*. New York: Cambridge University Press. DOI: <https://doi.org/10.1017/CBO9780511510014>
- De Soto, Hernando. 1986. *El otro sendero*. Lima: Editorial El Barranco.
- De Soto, Hernando. 2001. *El misterio del capital*. Barcelona: Península.
- Durand, Francisco. 2007. *El Perú fracturado: Formalidad, informalidad y economía delictiva*. Lima: Fondo Editorial del Congreso del Perú.
- Escobar, José Manuel. 2008. *Una medición de la economía subterránea peruana a través de la demanda de efectivo: 1980–2005*. Instituto de Investigaciones Económicas y CIES. <http://cies.org.pe/files/documents/investigaciones/politica-macroeconomica-y-crecimiento/una-medicion-de-la-economia/una-medicion-de-la-economia-subteranea-peruana.pdf>.
- Feige, Edgar. 1990. "Defining and Estimating Underground and Informal Economies: The New Institutional Economics Approach". *World Development* 18 (7): 989–1002. DOI: [https://doi.org/10.1016/0305-750X\(90\)90081-8](https://doi.org/10.1016/0305-750X(90)90081-8)

- Field, Erica. 2007. "Entitled to Work: Urban Property Rights and Labor Supply in Peru". *Quarterly Journal of Economics* 122 (4): 1561–1602. DOI: <https://doi.org/10.1162/qjec.2007.122.4.1561>
- Galli, Rossana, y David Kucera. 2004. "Labor Standards and Informal Employment in Latin America". *World Development* 32 (5): 809–828. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2003.11.005>
- Galliani, Sergio, y Federico Weinschelbaum. 2012. "Modeling Informality Formally: Households and Firms". *Economic Inquiry* 50 (3): 821–838. DOI: <https://doi.org/10.1111/j.1465-7295.2011.00413.x>
- García, Norberto. 2010. *Reformas, crecimiento e informalidad*. Lima: CIES, PUCP e IEP.
- Gilbert, Alan. 2002. "On the Mystery of Capital and the Myths of Hernando De Soto: What Difference Does Legal Title Make?" *International Development Planning Review* 24 (1): 1–19. DOI: <https://doi.org/10.3828/idpr.24.1.1>
- Girola, Lidia. 2011. "La cultura de la transgresión: Anomias y cultura del 'como si' en la sociedad mexicana". *Estudios Sociológicos* 29 (85): 99–129.
- Golte, Jürgen. 1990. *Los caballos de Troya de los invasores: Estrategias campesinas en la conquista de la gran Lima*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos.
- Gómez-Sabañi, Juan Carlos, y Dalmiro Morán. 2016. *Evasión tributaria en América Latina. Nuevos y antiguos desafíos en la cuantificación del fenómeno en los países de la región*. Serie Macroeconomía del Desarrollo N° 172. Santiago de Chile: CEPAL.
- Helmke, Gretchen, y Steven Levitsky, eds. 2006. *Informal Institutions and Democracy: Lessons from Latin America*. Baltimore: Johns Hopkins University Press.
- Hernández, Manuel, y Jorge de la Roca. 2006. "Evasión tributaria e informalidad en el Perú". *Economía y Sociedad* 62, 65–74.
- Hilgers, Tina. 2008. "Recentering Informality on the Research Agenda". *Latin American Research Review* 43 (2): 272–281. DOI: <https://doi.org/10.1353/lar.0.0021>
- Hill, Elizabeth. 2009. "The Indian Industrial Relations System: Struggling to Address the Dynamics of a Globalizing Economy". *Journal of Industrial Relations* 51 (3): 395–410. DOI: <https://doi.org/10.1177/0022185609104305>
- INEI (Instituto Nacional de Estadística e Informática). 2010. *Perú: Evolución de los indicadores de empleo e ingresos por departamentos, 2001–2009*. Lima: INEI.
- INEI (Instituto Nacional de Estadística e Informática). 2014. *Producción y empleo informal en el Perú: Cuenta satélite de la economía informal, 2007–2012*. Lima: INEI.
- INEI (Instituto Nacional de Estadística e Informática). 2015. *Perú: Evolución de los indicadores de empleo e ingresos por Departamentos, 2004–2014*. Lima: INEI.
- Institute for Management Development. 2014. *The World Competitiveness Record*. World Competitiveness OnLine. http://www.imd.org/uupload/IMD.WebSite/wcc/WCYResults/1/scoreboard_2014.pdf.
- Krugman, Paul. 1994. "Competitiveness: A Dangerous Obsession". *Foreign Affairs* 73 (March–April): 28–44. DOI: <https://doi.org/10.2307/20045917>
- Latinobarómetro. 2018. *Informe 2018*. Santiago de Chile: Corporación Latinobarómetro. <http://www.latinobarometro.org/lat.jsp>.
- Lewis, Arthur. 1954. "Economic Development with Unlimited Supplies of Labour". *Manchester School* 22 (2): 139–191. DOI: <https://doi.org/10.1111/j.1467-9957.1954.tb00021.x>
- Loayza, Norman. 2007. *The Causes and Consequences of Informality in Peru*. Lima: Banco Central de Reserva del Perú.
- Machado, Roberto. 2014. "La economía informal en el Perú: Magnitud y determinantes, 1980–2011". *Apuntes: Revista de Ciencias Sociales* 41 (74): 197–233. DOI: <https://doi.org/10.21678/apuntes.74.707>
- Maloney, William. 2004. "Informality Revisited". *World Development* 32 (7): 1159–1178. DOI: <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2004.01.008>
- Martuccelli, Danilo. 2016. *Lima y sus arenas: Poderes sociales y jerarquías culturales*. Lima: Cauce Editores.
- Matos Mar, José. 1986. *Desborde popular y crisis del Estado*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos.
- Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo. 2015. *Informe anual del empleo en el Perú 2014*. Lima: Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo.
- Nun, José. 1971. *Superpoblación relativa, ejército industrial de reserva y masa marginal*. Santiago de Chile: Centro Latinoamericano de Demografía.
- Office of National Drug Control Policy. 2015. *Coca in the Andes*. <https://www.whitehouse.gov/ondcp/targeting-cocaine-at-the-source>.
- Oliveira, Francisco de. 2003. *Crítica à razão dualista: El ornitorrinco*. São Paulo: Boitempo Editorial.

- Organización Internacional del Trabajo. 2016. *Panorama laboral 2016*. Ginebra: Organización Internacional del Trabajo.
- Pagés, Carmen, Gaëlle Pierre y Stefano Scarpetta. 2009. *Job Creation in Latin America: Recent Trends and Policy Challenges*. Washington, DC: World Bank. DOI: <https://doi.org/10.1596/978-0-8213-7623-2>
- Perlman, Janice. 2004. "The Metamorphosis of Marginality in Rio de Janeiro". *Latin American Research Review* 39 (1): 189–192. DOI: <https://doi.org/10.1353/lar.2004.0016>
- Perry, G., W. Maloney, O. Arias, P. Fajnzylber, A. Mason y J. Saavedra-Chanduví. 2007. *Informalidad: Escape y exclusión*. Bogotá: Banco Mundial & Mayo Ediciones. DOI: <https://doi.org/10.1596/978-0-8213-7092-6>
- Perunovic, Zoran. 2005. "Introducing Opportunity-Based Entrepreneurship in a Transition Economy". *Policy Briefs* 39, n° 11. Ginebra: International Organization for Migration.
- Pinto, Aníbal. 1973. *Inflación: Raíces estructurales*. México, DF: Fondo de Cultura Económica.
- Porter, Michael. 1996. "Competitive Advantage, Agglomeration Economies, and Regional Policy". *International Regional Science Review* 19 (1–2): 85–90. DOI: <https://doi.org/10.1177/016001769601900208>
- Porter, Michael. 2010. "Competitividad: Rumbo a la prosperidad para todos". Ponencia presentada a la 48ª Conferencia Anual de Ejecutivos, 11–13 de noviembre, Urubamba, Peru.
- Portes, Alejandro, Manuel Castells y Lauren A. Benton. 1989. *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries*. Baltimore: Johns Hopkins University Press.
- Prebisch, Raúl. 1949. "Crecimiento, desequilibrio y disparidades: Interpretación del proceso de desarrollo económico". En *Estudio económico de América Latina (1949)*, 3–89. S.l.
- Proética. 2017. *X Encuesta nacional sobre percepciones de la corrupción en el Perú 2017*. Lima: IPSOS Apoyo.
- Quijano, Aníbal. 2000. "The Growing Significance of Reciprocity from Below: Marginality and Informality under Debate". En *Informalization: Process and Structure*, editado por Faruk Tabak y Michaeline Crichlow, 133–165. Baltimore: Johns Hopkins University Press.
- Raiser, Martin. 1997. "Informal Institutions, Social Capital and Economic Transition: Reflections on a Neglected Dimension". En *Transitions and Institutions: The Experience of Gradual and Late Reformers*, editado por Giovanni Cornia y Vladimir Popov, 218–240. Oxford: Oxford University Press.
- Rodríguez, José, y Minoru Higa. 2010. "Informalidad, empleo y productividad en el Perú". En *Desafíos laborales en América Latina después de dos décadas de reformas estructurales. Bolivia, Paraguay y Perú 1997–2008*, editado por José Rodríguez y Albert Berry, 117–175. Lima: Instituto de Estudios Peruanos y Pontificia Universidad Católica del Perú.
- Schneider, Friedrich. 2012. "The Shadow Economy and Work in the Shadow: What Do We (Not) Know?" Institute for the Study of Labor Discussion Paper No. 6423. Bonn, Alemania: University of Bonn.
- Schneider, Friedrich, y Dominik Enste. 2003. *The Shadow Economy: An International Survey*. Cambridge: Cambridge University Press. DOI: <https://doi.org/10.1017/CBO9780511493591>
- Schwab, Klaus, ed. 2015. *Global Competitiveness Report 2015–2016*. Ginebra: World Economic Forum.
- Tokman, Victor E. 1992. *Beyond Regulation: The Informal Economy in Latin America*. Boulder, CO: Lynne Rienner Publishers.
- Touchton, Michael. 2016. "The Benefits of Balance: Credibility, the Rule of Law, and Investment in Latin America". *Latin American Research Review* 51 (2): 195–216. DOI: <https://doi.org/10.1353/lar.2016.0024>
- United Nations Office on Drugs and Crime. 2016. *Informe mundial sobre las drogas 2015*. New York: United Nations Office on Drugs and Crime.
- Valenzuela, Abel. 2001. "Day Labourers as Entrepreneurs?". *Journal of Ethnic and Migration Studies* 27 (2): 335–352. DOI: <https://doi.org/10.1080/13691830020041642>
- Viale, Claudia. 2013. "Evasión y elusión tributaria en el Perú". En *Perú Hoy: El Perú subterráneo*, editado por Werner Jungbluth, 197–214. Lima: Centro de Estudios y Promoción del Desarrollo.
- Wendorff, Carlos. 1985. "Sector informal urbano y crisis económica: Diagnóstico y alternativas de política". En *Lima: Población, trabajo y política*, editado por Ana Ponce y Narda Henríquez, 137–155. Lima: Pontificia Universidad Católica del Perú.
- Williams, Colin. 2008. "Beyond Necessity-Driven versus Opportunity-Driven Entrepreneurship: A Study of Informal Entrepreneurs in England, Russia and Ukraine". *International Journal of Entrepreneurship and Innovation* 9 (3): 157–166. DOI: <https://doi.org/10.5367/000000008785096647>
- Williamson, Oliver. 1989. *Las instituciones económicas del capitalismo*. México, DF: Fondo de Cultura Económica.
- World Bank. 2018. *Worldwide Governance Indicators*. Worldwide Governance Indicators (WGI) Project. <http://info.worldbank.org/governance/wgi/index.aspx#home>.

How to cite this article: Arroyo, Juan. 2020. Débil competitividad e institucionalidad: El crecimiento no sostenible del modelo informal. *Latin American Research Review* 55(2), pp. 266–277. DOI: <https://doi.org/10.25222/larr.376>

Submitted: 07 November 2017

Accepted: 10 August 2018

Published: 23 June 2020

Copyright: © 2020 The Author(s). This is an open-access article distributed under the terms of the Creative Commons Attribution 4.0 International License (CC-BY 4.0), which permits unrestricted use, distribution, and reproduction in any medium, provided the original author and source are credited. See <http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/>.

LARR

Latin American Research Review is a peer-reviewed open access journal published by the Latin American Studies Association.

OPEN ACCESS 