

ARBAIZA, Lydia. *Economía informal y capital humano en el Perú*. Segunda edición. Lima: Universidad ESAN, 2011. 194 pp.

Economía informal y capital humano en el Perú es el título del libro de Lydia Arbaiza. El objetivo central del libro es ahondar en el entendimiento de la informalidad en el Perú e incrementar los conocimientos que existen acerca de esta, para ello aborda el tema desde su origen y lleva su análisis al desarrollo de este fenómeno para el caso peruano. Examina el recurso humano que forma parte de este segmento de la actividad productiva, especialmente la mano de obra de la pequeña y microempresa a la que caracteriza de calidad inferior y productividad baja. El grado de informalidad del país logra distinguirlo a partir de la comparación que hace con relación a otros países de América Latina. Al mismo tiempo, con propuestas y recomendaciones de política, busca aportar en la solución de este problema. La presente reseña seguirá el orden de las ideas anteriormente mencionadas.

La autora desarrolla en su primer capítulo tres vertientes sobre el concepto de informalidad expuesto por Quijano (1998), a partir de las definiciones dadas por distintos autores a este fenómeno. En primer lugar, encontramos la vertiente que estudia al sector informal a partir de la relación existente entre capital y trabajo. Esta sostiene que el sector informal tiene su origen en la oferta de mano de obra que no es cubierta por el mercado de empleo, lo que lleva a los desempleados a realizar actividades informales. En complemento, la fácil entrada al mercado por parte del sector informal respalda el uso limitado de capital, y la distorsionada división de mano de obra y propiedad. En segundo lugar, hallamos la definición que estudia al sector a partir de la relación entre capital, capitalistas y Estado. El exceso y la inadecuada normativa para la formación de empresas, dada por el Estado, originan el sector informal y es esta la que imprime al sector su característica de irrumpir las normas y operar fuera de la institucionalidad vigente. Finalmente, la tercera considera al sector informal como un modo de producción nuevo, pues, según Prealc (1976) y Souza y Tokman (1976), este sector busca maximizar el monto de sus ingresos, a diferencia del sector moderno, que está dirigido a la tasa de ganancia. En el texto de Arbaiza se considera el primer y segundo enfoque como los principales respecto al origen del sector informal en la economía peruana.

Desde este punto de vista, el capital humano determinará la capacidad que un individuo tiene para realizar un trabajo. Esta puede ser innata o adquirida, es decir las aptitudes, que pueden ser modificadas según las condiciones externas, y todo aquello que se constituye a lo largo de la vida, respectivamente. Este concepto de capital humano será utilizado a lo largo del texto. El vínculo entre capital humano y sector informal tiene su razón de ser en que este sector usa mano de obra poco calificada o de menor formación académica. El caso peruano puede ser visto como un ejemplo del círculo vicioso que es resultado de esta relación. Países en vías de desarrollo tienen niveles de educación por debajo de los índices de la región y la economía informal cubre, en gran medida, la Población Económicamente Activa (PEA). Por ese motivo, un escaso nivel de educación implica bajos niveles de calificación, lo que se refleja en las caídas de los salarios o que se traduce en tras-

lados hacia el sector informal, donde el Estado no puede recaudar. Este problema causa una disminución en la recaudación, por ende una falta de recursos destinados a educación u otros sectores que terminan en pobre calificación de la mano de obra.

El sector informal en el Perú creció aceleradamente durante la década de los noventa como resultado de la falta de competitividad y resistencia a la competencia internacional, producto de la apertura comercial; factores que devinieron en el incremento del desempleo y la reducción de salarios. Sin embargo, la tasa de desempleo no aumentó en mayor medida porque el sector informal recibió a buena parte de los desempleados. Junto al aumento de la contratación informal crecieron los abusos laborales, el empleo de tipo precario y con baja productividad. Se menciona que una parte importante de la fuerza laboral desplazada prefirió salir del país o desarrollar alguna actividad informal. Las estadísticas presentadas en el libro muestran la importancia económica de esta actividad: contribuye con casi el 35% del PBI y forma el 55% del empleo urbano total en el país.

Las microempresas suelen ser asociadas a la informalidad con mayor facilidad, debido a que son poco visibles para las autoridades y pueden no declarar sus ingresos reales. El pequeño tamaño de estas facilita su conversión en empresas subterráneas y en ocasiones, cuando no están debidamente registradas, sus prácticas caen en el terreno de la informalidad. En el caso del capital humano del sector de las pymes en el Perú, es necesario señalar que estas operan en un contexto de trabajo inconstante, poca productividad y mínima capacitación. Las dificultades para progresar se explican en gran medida por las debilidades que se originan al trabajar con un recurso humano tan poco calificado, y la inexistencia de estímulos que permitan innovar y optar por una cultura de calidad de empresa. A su vez, estas chocan con las normas impuestas por el Estado pues llevan a la mano de obra a trabajar en condiciones laborales inadecuadas; por ejemplo, la jornada laboral supera las ocho horas diarias. Esta situación implica muchas horas extras de trabajo mal remunerado o sin retribución alguna, lo que incumple las disposiciones legales al respecto y atenta contra la vida de los trabajadores. En cuanto a la protección social, son pocos los trabajadores que tienen la oportunidad de acceder a ella, pues esto involucraría elevar los costos laborales para las pequeñas y microempresas.

El análisis sobre la informalidad en el libro no solo se enfoca al caso peruano, sino que utiliza la situación de este fenómeno en distintos países de América Latina. Ello permite concluir que este problema se encuentra en gran medida en todos los países de la región, donde el porcentaje de la PEA que forma parte del sector informal oscila entre 40% y 60% y este sector contribuye con entre 30% y 50% del PBI. La principal manifestación de informalidad económica responde a la pequeña y microempresa, y los sectores productivos en los que se ha centrado fundamentalmente son servicios y comercio. Las características del capital humano informal en países latinoamericanos son muy parecidas a las del Perú. Una vez descrita la situación actual de cada uno de los países de la región, queda claro que el caso peruano forma parte de un fenómeno que afecta a todos los países, y que, a pesar de las políticas implementadas, el problema no ha mejorado; por el contrario, ha empeorado.

Una vez descrito el problema de la informalidad en el Perú, la autora se enfoca en las políticas e instrumentos usados contra esta, de los que destaca el papel de la provisión de servicios financieros al sector informal. A su vez, el sistema de promoción implica el compromiso de distintas instituciones y variadas modalidades de servicios financieros. A partir de la posibilidad de identificar el proceso financiero adecuado para cada estrato empresarial, las políticas financieras han mejorado continuamente, es así que, en conjunto, se desarrollaron modelos institucionales para responder a distintas necesidades financieras. Respecto de los servicios no financieros o de desarrollo, que son conformados por la capacitación, asesoría, información, comercialización y realización de estudios de mercado que asista a las pymes, el avance ha sido menor. Adicionalmente, la promulgación y puesta en marcha de la Ley de Formalización y Promoción de la Micro y Pequeña Empresa significa un gran avance, pues permite que la formalización se realice en un menor tiempo y los trámites sean menos engorrosos.

A pesar del logro de las políticas mencionadas para el caso peruano, aún las cifras de la informalidad se mantienen en un nivel muy alto. Por ese motivo, la autora responde a esta situación con cinco propuestas y recomendaciones de política alternativa. En primer lugar, una nueva legalidad, por lo que se debe intentar crear un nuevo pacto social que involucre a todos, en palabras de Villarán (2002). Asimismo es necesario que las empresas informales se adecuen a una nueva legalidad que las incentive y permita cómodamente formalizarse, para así crear la existencia de una integración económica con las empresas que conforman el sector formal. Este régimen legal debería ser representado como el más cercano a la realidad de este sector, a partir de la creación de sencillos sistemas de registro y de supervisión, es decir simplificando trámites y exigencias. Luego, es necesario brindar protección a los trabajadores e instaurar un conjunto de derechos laborales y, por último, el régimen tributario debe tener en cuenta las limitaciones económicas del sector y potenciar los instrumentos de fomento de empresas a través de un esquema promocional, en donde las normas deben ser claras y precisas.

En segundo lugar, modelos de integración económica. En este sentido, una vez que las pymes se hayan integrado a la nueva legalidad podrán interactuar con el sector moderno de la economía, y así lograr consolidar su formalización. Esta integración puede ser resuelta a través de la subcontratación, donde la autora usa como ejemplo el caso de Japón, país en donde las grandes empresas se relacionan con empresas pequeñas que reciben el encargo de producir determinadas piezas del producto final. La relación de estas no solo se basa en la retribución económica resultante, sino que les transfieren tecnología para estar siempre en el más alto nivel. Otra manera de integrarse es a partir de las franquicias, instrumento para transmitir tecnología con respaldo financiero; y el marketing, que multiplica las oportunidades de éxito; el país ejemplo de esto es Estados Unidos. Asimismo, encontramos los consorcios, que es un tipo de cooperación interempresarial donde la tecnología y la organización fluyen entre las empresas de tamaños equivalentes; las compras estatales que, a través de las instituciones que conforman el Estado, permiten romper las barreras que impiden ampliar los mercados de las pequeñas

empresas; y, finalmente, el Sistema Nacional de Promoción de las Pymes, que es la última forma de integrar a las pequeñas empresas al resto de la economía, a través de grandes redes institucionales, privadas y públicas de apoyo a las pymes. Estas cinco estrategias deberían ser trabajadas en paralelo, siendo complemento una de otra.

En tercer lugar, el Estado, a través de incentivos tributarios, arancelarios, referidos a la mano de obra y de impuestos por compras al sector, podría permitir la integración de los informales al sector formal de la economía. Finalmente, una propuesta alternativa considera que este sector cuenta con los activos necesarios para tener éxito, pero no existen derechos de propiedad debidamente documentados. Una vez más, el problema central recae en la situación de desincentivo y doblegamiento en que se encuentran con respecto a la ley, por lo que encuentran como única alternativa trabajar y usar sus medios en la informalidad para proteger sus activos. Por tanto, debería ser posible que este sector tenga la posibilidad de contar con derechos de propiedad legales y garantizados. Según esta corriente, una vez que el gobierno entienda que grandes cantidades de propiedad inmueble y unidades productivas son controladas por el sector informal, será claro que la ley dispuesta no está en acuerdo con muchos de los problemas que afronta. Mientras tanto se perpetuará el desorden legal en el que se desarrolla el sistema de derechos de propiedad, es decir en competencia con lo extralegal. Entonces ¿cómo hacer para que los acuerdos extralegales entren al sistema de propiedad legal? En los países de Europa Occidental, hacia inicios del siglo XX, la ley empezó a adaptarse a las necesidades de la población, fue en estos países donde se hizo la transición de acuerdos dispersos y extralegales a un sistema integrado de propiedad legal. Siempre que se hizo esfuerzos jurídicos por integrar a las empresas extralegales se consiguió la prosperidad con mayor rapidez en comparación con aquellos países que se resistieron al cambio.

No se debe actuar como si la informalidad no existiese. Una parte considerable de la PEA está cubierta por el sector informal y está generada por la microempresa. Esta es en general precaria, de baja productividad y con alto grado de incertidumbre, lo que termina no solo afectando a la armonía económica y personal de la mano de obra, sino que también repercute de manera negativa en el desarrollo del país. El Estado no debe simplemente dictar o aplicar leyes sin una estrategia que canalice estos acuerdos hacia el sector legal, pues sería absurdo. Abordar el tema de la informalidad y, sobre todo, sugerir propuestas de política para solucionar el problema permitirá que un gran número de personas mejore su situación social y concederá seguridad al país. Este libro cumple el objetivo planteado desarrollando el problema de la informalidad en el Perú de una manera sencilla y clara, cubriendo el tema del capital humano a partir de las características y los problemas del recurso humano en el que se encuentra inmerso en este sector, y utilizando, a lo largo del texto, ideas discutidas por Quijano y De Soto.

Elizabeth Álvarez Torres
Facultad de Ciencias Sociales
Pontificia Universidad Católica del Perú