

# La informalidad en las micro y pequeñas empresas del país

Por MARINA ORTIZ Y MARIO DÁVALOS  
11 julio, 2014 2:00 am



Los trabajadores informales tienen empleos en condiciones más vulnerables.

En estos días el tema de la informalidad ha adquirido relevancia por los datos ofrecidos por el Banco Central que dan cuenta de mayores ingresos promedios de los trabajadores dominicanos en el sector informal que en el sector formal. Como una contribución al debate, consideramos importante hacer algunos señalamientos sobre el concepto de informalidad y los resultados obtenidos en las encuestas de FondoMicro.

En realidad, no hay un consenso sobre una definición única de la informalidad. La frase “sector informal” se utilizó por primera vez en un estudio de 1970 para referirse a una porción de la fuerza laboral urbana que se empleaba fuera del mercado formal laboral. Hoy día hay dos enfoques básicos pero asociados al hablar de informalidad.

El primero se orienta a medir la economía informal u oculta (la llamada shadow economy) centrándose en la producción legal de bienes y servicios orientados al mercado y que son deliberadamente apartados del control de las autoridades gubernamentales con la finalidad de evadir las obligaciones estipuladas para el sector formal y los impuestos correspondientes.

El segundo enfoque mira al mercado laboral y analiza el cumplimiento de ciertos estándares requeridos del mercado laboral, tal como los salarios mínimos, la contribución a la seguridad social, la jornada laboral, la seguridad, la higiene y ciertos procedimientos administrativos, incluyendo los registros correspondientes y el control de las autoridades estatales.

En resumen, el primer enfoque mira más hacia la legalidad de las empresas y los empleos, mientras que el segundo acentúa la calidad y productividad de los mismos. Debe recalcar que para una mejor comprensión que informalidad no implica “per se” actividades ilícitas, sino simplemente no registradas. No todas las micro y pequeñas empresas son informales ni todas las empresas formales son 100% legales en todas sus actividades.

La informalidad puede ocurrir como consecuencia de una evaluación racional de costo-beneficio. Cuando los costos de pertenecer al sector formal superan a los beneficios que se esperan obtener, lo racional es ser informal. Por el lado de los costos, el principal factor son los impuestos y prevalecerá la informalidad ante una alta presión impositiva que mientras más elevada sea más reduce los beneficios finales comparados con operar en la informalidad. Se sabe que la existencia de numerosos impuestos, regulaciones y normas aplicadas a la actividad económica convierten las actividades formales más complejas y costosas que las informales. Así, cuando se opera informalmente para evadir impuestos, cargas y controles, tenemos informalidad por “escape”.

También la informalidad se genera por “exclusión” cuando es producto de factores estructurales de la economía que dificultan o impiden totalmente el acceso a la formalidad. Cuando la tasa de industrialización y la productividad laboral son relativamente bajas y con tasas de crecimiento poblacional elevadas, la capacidad de generar nuevos empleos formales es muy limitada. Esa mano de obra excedente tiene que buscar opciones para generar ingresos y transita hacia la informalidad como vía natural.

Las investigaciones de FondoMicro llevadas a cabo en los últimos 20 años han permitido medir la informalidad por cumplimiento de disposiciones legales, así como la informalidad por el nivel de desarrollo y la capacidad productiva de las empresas. La encuesta FondoMicro 2013 revela que solamente el 10% de las microempresas (de 1 a 10 empleados) están en capacidad de emitir comprobantes fiscales, lo que equivale a que el 90% opera en la informalidad. En el caso de las pequeñas empresas, de 11 a 50 empleados, hay una informalidad de un 3.3%, mientras que todas las medianas empresas (de 51 a 150 empleados) declararon que pueden otorgar comprobantes fiscales.

Igualmente, se ha podido medir la dinámica de las micro y pequeñas empresas en relación con los movimientos cíclicos de la economía. En períodos de menor crecimiento económico, las microempresas, casi todas ellas informales, elevan su presencia recogiendo los empleados que caen del sector formal, que empieza a reducir su plantilla laboral. Pero en los períodos de mayor crecimiento económico, las microempresas, sobre

todo las de subsistencia, reducen su presencia mientras las empresas de mayor dimensión contratan trabajadores adicionales.

La desigualdad de ingresos, la pobreza, la marginalidad y el bajo nivel educativo de los recursos humanos son elementos integrantes de las causas de la informalidad, que se convierte en un refugio y un medio de vida. Por eso muchos trabajadores se deciden a iniciar una microempresa para generar más ingresos que los que pueden obtener en un trabajo formal por su baja calificación, y muchos trabajadores más capacitados no encuentran espacio en el mercado laboral por la limitada adición de puestos de trabajo formales.

Esas personas inician empresas informales con recursos propios o recursos de familiares, con un capital inicial bajo y limitada tecnología. El mercado al que sirven los informales suele ser el vecindario y exhiben muy pocos eslabonamientos hacia atrás y hacia adelante. Muchos informales se ubican en entornos de relativa pobreza y en espacios físicos a los que no llegan los servicios de las empresas formales para la prestación de bienes y servicios. Algunos incluso señalan que no necesitan formalizarse para operar adecuadamente en su nicho de mercado.

Ciertamente estos trabajadores informales tienen empleos en condiciones más vulnerables, de menor calidad y protección, con poco acceso a financiamiento, sin poder demostrar la propiedad de sus negocios e incluso sin poder tener los documentos para solicitar una visa, como señalaron algunos propietarios de negocios informales.

Muchos empresarios se preguntan “¿qué gano formalizando mi negocio?”. Esa pregunta debe ser respondida a partir de una racionalidad de costo-beneficio. Es decir, formalizando el negocio tienen que cumplir con las obligaciones legales pero a la vez tienen acceso a seguridad social, a financiamiento, a capacitación y a la validación de la tenencia del negocio, entre otros elementos. Además hay que tener en cuenta que la mayoría de los propietarios de negocios informales obtienen una ganancia final (que en el sistema formal estaría sujeta al impuesto sobre la renta) usualmente por debajo del límite de exención para los trabajadores de los negocios formales.

El énfasis en la formalización de las empresas no debe estar enfocado en el acento tributario, pues eso desmotiva a los empresarios y estaríamos atacando los síntomas y no las causas profundas de la enfermedad. Reducir la informalidad e incentivar la formalización debería realizarse propiciando políticas de apoyo a los sectores altamente generadores de empleo para incrementar la oferta de empleos de calidad, decentemente remunerados y en condiciones laborales dignas. Asimismo, la solución de problemas que generan costos adicionales al empresariado como son el problema energético, el suministro de agua y la seguridad ciudadana, entre otros, ayudaría a incrementar la competitividad de las empresas formales. Otro requisito importante es una mayor educación y capacitación de la fuerza laboral, conjuntamente con una macroeconomía estable, una tributación sensata que no invite a la evasión y un proceso de industrialización acelerado.

Un aspecto que tiene un efecto indirecto de fomento a la informalidad son los subsidios a la pobreza mediante diversos tipos de asignaciones gubernamentales, que en ocasiones benefician a los trabajadores informales.

Estos mecanismos bien intencionados para subsidiar la pobreza tienen beneficios que pueden perderse si el microempresario se formaliza o el trabajador informal accede a un empleo del sector formal. Entonces, la pérdida de este beneficio se integra como parte de la ecuación de costo-beneficio y es un incentivo a la informalidad.

El tema de la informalidad es muy amplio y varios elementos más pudieran abordarse en su análisis, entre estos su definición. En el caso del Banco Central, uno de los criterios que utiliza para diferenciar entre el sector formal e informal es la cantidad de trabajadores que laboran en el establecimiento, considerando que si son menos de cinco trabajadores pertenecen al sector informal y si son cinco o más trabajadores pertenecen al sector formal.

Es preciso puntualizar que no todas las empresas de menos de cinco trabajadores son informales, ya que hay negocios con esa planilla laboral que operan formalmente tanto por el cumplimiento de los requisitos legales, el pago de impuestos y la generación de excedente, teniendo asalariados con remuneraciones adecuadas. Un análisis más desagregado de los datos de la encuesta del mercado laboral del Banco Central pudiera arrojar más luz sobre este interesante tema. Los resultados de la encuesta FondoMicro 2013, que se publicará próximamente, contribuirán a un mejor conocimiento del tejido empresarial y sus modalidades operativas.