

Evasión tributaria de la economía subterránea: causas, consecuencias, formalización desde la perspectiva del trabajo decente y participación en el PIB del Perú. Lima, 2015

Tax evasion in the underground economy: causes, consequences, formalization from the perspective of decent work and participation in the GDP of Peru . Lima, 2015.

Jesús Fernando Bejarano Auqui¹

¹Facultad de Ciencias Empresariales, Universidad Peruana Unión

INFORMACIÓN DEL ARTÍCULO

Historia del artículo

Recibido el 20 de enero de 2015

Aceptado el 24 de marzo de 2015

Palabras clave:

Economía subterránea

Evasión tributaria

PIB

Formalización y trabajo decente

Keywords:

Underground economy

Tax evasion

GDP

Formalization and decent work

Resumen

El trabajo estudia las causas y consecuencias de la evasión tributaria de las economías subterráneas; la formalización, considerando el trabajo decente, y la no intervención en el cálculo del PIB. Se llama economía subterránea o sumergida a la actividad económica oculta cuyos ingresos no están registrados en el PIB; sin embargo, se tornan importantes para la economía nacional porque proporcionan fuentes de empleo aun cuando no gozan de seguridad social. La carencia de la educación tributaria, la desconfianza en el gobierno y el sistema tributario poco transparente son las causas fundamentales por las cuales se práctica la economía subterránea en el Perú. Dentro de las consecuencias se mencionan la generación de un déficit fiscal, detrimento al desarrollo económico del país, desigualdad en la distribución de la carga tributaria. Se enfatiza el estudio de las dimensiones que motiva la práctica de economía formal decente con derechos laborales establecidos. Finalmente se estudia la no participación en el cálculo de PIB de las economías subterráneas y sus efectos en la economía nacional.

Abstrac

The paper studies the causes and consequences of tax evasion underground economies, considering formalizing decent work and non-intervention in the calculation of GDP. Underground or black economy is called the hidden economic activity recorded its revenues in GDP. However, it becomes important for the national economy because they provide sources of employment even if not covered by social security. The lack of tax education, distrust in government and transparent tax system are the fundamental reasons why the underground economy is practiced in Peru. In the aftermath generating a fiscal deficit, detriment to economic development, unequal distribution of the tax burden are mentioned. The study of the dimensions that motivates the practice established formal economy with decent labor rights is emphasized. Finally the non-participation is studied in the calculation of GDP underground economies and its effects on the national economy.

* Autor para correspondencia: Km. 19 Carretera Central, Ñaña, Lima. Universidad Peruana Unión, Perú
Correo electrónico: jesus_bejarano2002@yahoo.es

Introducción

A través de todos los tiempos, las economías subterráneas siempre han tenido la destreza de burlar las imposiciones tributarias del gobierno peruano. Aduciendo, entre otros, reducidos capitales e inversiones, trámites burocráticos en los sectores públicos, los costos de la legalidad (los políticos, los legisladores y los abogados, no entienden que la ley cuesta como cualquier otra cosa) y condiciones de pagos impositivos altos (De Soto, 1996). Los impuestos altos generan que los propietarios de las economías subterráneas se constituyan en deudores ante el estado y la sociedad. Por esto existen diversas razones por las cuales los hacedores de las políticas fiscales deben prestar atención al tamaño, estructura y evolución del sector informal, más aun si en las últimas décadas, este ha ido en aumento tanto en países en vías de desarrollo, países emergentes como en países desarrollados.

Al respecto la literatura económica identifica hasta cuatro motivos principales de la práctica de la economía subterránea. En primer lugar, las actividades informales reducen la base impositiva y con ello impiden un financiamiento sostenible de bienes públicos y de protección social (Loayza, 1996). En segundo lugar, un sector informal próspero puede distorsionar las estadísticas oficiales, en consecuencia, las decisiones de política basadas en estos indicadores, pueden resultar poco efectivas o contrarias al objetivo deseado (Schneider y Enste, 2000). En tercer lugar, una economía paralela en auge puede atraer trabajadores y fomentar la competencia desigual con empresas formales. Finalmente, el sector informal puede, contrariamente a lo establecido en el tercer motivo, generar *spillovers* positivos sobre la economía ya que siembra un espíritu empresarial y dinámico, aumenta la

competencia y, por lo tanto, el nivel de eficiencia (Asea, 1996).

La última razón, a diferencia de las tres primeras, asigna un rol positivo al sector informal al afirmar que favorece el desempeño de la economía. Sin embargo, la evidencia al respecto es, en cierta medida, contradictoria. Loayza (1996) encuentra que en América Latina las actividades informales afectan de manera negativa al PIB, ya que fomentan un uso ineficiente de los servicios públicos y reducen la disponibilidad de estos entre los agentes de la economía.

Por otro lado, Schneider (citado por la Roca y Hernández, 2004) demuestra que más del 66% de los ingresos generados informalmente son gastados de manera inmediata en el sector formal, hecho que contribuye con el crecimiento y la recaudación de impuestos indirectos. A pesar de esta aparente contradicción, pareciera existir cierto consenso hacia la idea de que una elevada dimensión del sector informal suele afectar de manera negativa la evolución de la actividad económica. Sin duda, el impacto del tamaño del sector informal sobre el desempeño de la economía en un determinado país depende en gran medida de las leyes vigentes y de la capacidad de coerción estatal.

La bolsa de la informalidad es muy grande y diversa, entonces, para atacarla es necesario segmentarla y establecer metas de formalización de acuerdo a la realidad de cada uno de los segmentos.

La aproximación al estudio y medición del sector informal no puede ser efectuada de una manera discreta (condición formal vs. condición informal), dado que existen una serie de impuestos y regulaciones en los procesos de producción y en las actividades generadoras de ingreso, resultando poco factible preguntar de

una forma dicotómica a los individuos y firmas si es que respetan el marco institucional. Lo que caracteriza a la mayoría de las unidades de producción y agentes económicos es el hecho de cumplir con solo algunas de las regulaciones. Algunos respetan las regulaciones y pagan todos los impuestos, hasta aquellos que se encuentran fuera del marco legal.

Por lo tanto, se debe resaltar que en la estimación del tamaño de la informalidad no solo se debe considerar a las actividades que escapan por su naturaleza de los registros oficiales y de la ley, sino también a las evasiones de ingresos resultantes de actividades legales aparentemente formales.

En este entendido, se estudian teóricamente las causas y consecuencias de la evasión tributaria, la formalización desde la perspectiva del trabajo decente y el no registro del ingreso de las economías subterráneas en el crecimiento del PIB del Perú.

El problema de la definición del sector informal

Schneider y Enste (2000) hacen referencia a dos definiciones que han sido utilizadas con relativa frecuencia. La primera describe al sector informal como toda actividad económica que contribuye con el PIB observado o calculado de manera oficial, pero que no se encuentra registrada. La segunda lo define como la producción en el mercado, legal o ilegal, de bienes y servicios que escapan al registro del PIB oficial.

Según Mirus y Smith (1997) enmarcan la economía informal dentro de un contexto más amplio, que incluye actividades legales e ilegales y transacciones monetarias y no monetarias. De acuerdo con ellos, además de las actividades indepen-

dientes del hogar, el ingreso no reportado en la producción de bienes y servicios legales también forma parte del sector informal.

Feige (2003), por su parte, desarrolla una taxonomía del sector informal donde las actividades que se desenvuelven en la economía subterránea evaden, eluden, o están excluidas del sistema institucional de reglas, leyes, derechos y sanciones que rigen las actividades formales.

Por último, Fleming y Farell (2000) indican que las discrepancias en la definición del sector informal se deben a diferencias en los objetivos de estudio, tales como la estimación de la magnitud del sector o la caracterización del mismo. En el primer caso, sugieren definir como informal a toda actividad no registrada; mientras que en el segundo, recomiendan definir el sector informal a partir de las características del comportamiento de los agentes.

En el sentido de la diversidad, resulta complicado establecer una definición precisa del sector informal, pues existen tantas definiciones como estudios que buscan cuantificarlo.

De acuerdo con lo señalado por Fleming y Farell (2000), existe un grado de discrecionalidad para el investigador en la selección y el diseño de la definición del sector informal; luego, se debe adoptar una definición acorde con el objeto de estudio que incorpore los alcances de taxonomías depuradas como la de Mirus y Smith (1997).

Una de las aproximaciones a la definición de la economía subterránea es la propuesta por De Soto (1986), quien señala que el estatus legal es el elemento clave para distinguir entre las actividades formales e informales. En este sentido,

el sector informal se define como el conjunto de unidades económicas que no cumplen con todas las regulaciones e impuestos. Más aun, se enfatiza que las actividades informales emplean medios ilegales para satisfacer objetivos esencialmente legales.

De la tesis de De Soto se desprenden dos ideas. Primero, no son informales los individuos sino sus actividades, al punto que un agente económico podrían participar de manera formal en un mercado pero de modo informal en otro. Segundo, en la mayoría de los casos las unidades económicas desobedecen disposiciones legales precisas. Así, existe una continuidad de firmas e individuos ubicados en un rango que va desde aquellos que acatan todas las regulaciones y pagan todos los impuestos, hasta aquellos que se encuentran fuera del marco regulatorio.

Bajo esta visión legalista, Loayza (1996) añade que ser informal es una elección racional donde los agentes evalúan los costos y beneficios de ser parcial o completamente informal, es decir, los costos de la formalidad en costos de acceso y costos de permanencia.

Los primeros incluyen el gasto incurrido para obtener licencias y permisos, y sobre todo el costo de oportunidad derivado del tiempo empleado para cumplir con todos los requerimientos legales. Los segundos están referidos a los impuestos, las regulaciones y los requisitos burocráticos. De estos, las regulaciones relacionadas con el bienestar de los trabajadores serían las más restrictivas y costosas (salarios mínimos, indemnizaciones, protección a los sindicatos, entre otras).

Por el otro lado, dentro de los costos de la informalidad se identifican dos tipos: los de las penalidades, cuando las actividades informales son detectadas y

los de la imposibilidad de acceder a todos los bienes y servicios provistos por el Estado.

Dreyden y College (1996) dividen las actividades informales en tres componentes: 1) evasión tributaria pura. 2) economía irregular y 3) actividades ilegales.

La evasión tributaria pura se produce cuando los individuos no reportan todos los ingresos generados a partir de actividades desempeñadas en negocios propiamente registrados y contabilizados en las estadísticas nacionales. La economía irregular comprende la producción de bienes y servicios legales en pequeños establecimientos que no son registrados y, por ende, se encuentran exentos de mayores impuestos. Finalmente, las actividades ilegales se desarrollan fuera del marco legal; básicamente, abarcan toda la producción y distribución ilegal de bienes y servicios (narcotráfico, venta de armas, producción y venta de drogas, prostitución, entre otros)

Causas de la evasión tributaria

Según Chávez y Ferreyra (2008), las causas determinantes de la evasión son: la carencia de la educación tributaria, la desconfianza en el gobierno, el sistema tributario poco transparente y el bajo riesgo de ser detectado.

La educación tributaria

Se relaciona íntimamente con el objetivo de mediano plazo: mejorar la actitud de los contribuyentes frente a sus obligaciones tributarias. Según Méndez (2004), la cultura tributaria comprende valores, conocimientos y actitudes compartidos por los miembros de una sociedad respecto a la observancia de las leyes que la rigen, este se traduce en una conducta manifestada en el cumplimiento perma-

nente de los deberes tributarios sobre la base de la razón, la confianza y la afirmación de los valores de ética personal, respeto a la ley, responsabilidad ciudadana y solidaridad de los contribuyentes.

Se trataría, entonces, de determinar si es conveniente dirigir los esfuerzos hacia la mejora de la conducta tributaria o hacia la determinación de la psicología tributaria predominante en los contribuyentes y, a partir de allí, diseñar una estrategia que permita sortear los principales puntos de resistencia a la tributación. Armas y Colmenares (2009) consideran que la estrategia de educación tributaria al ciudadano debe darse desde temprana edad, a través de los hogares, escuelas y universidades a fin de conducir a la población a cumplir con el estado.

La falta de educación tributaria, impulsa a formular una reflexión adicional. La conducta de la evasión tributaria, cuando se presenta con un cierto grado de generalidad, no tiene el carácter de un fenómeno aislado. No se trata de que las personas observen un determinado comportamiento con relación a ciertos deberes, en este caso frente a las normas tributarias, y otro muy distinto con relación a otras obligaciones legales. Deberíamos entender como la falta de educación cívica, proyectada en el campo de los tributos.

La desconfianza en el gobierno

Otra de las causas de la evasión tributaria está referida al crédito que merece el gobierno, tanto en lo relativo al empleo que se hace de los recursos recaudados, como de los criterios utilizados para determinar las inversiones sociales que generen confianza en la sociedad por el uso de los recursos. Guaiquirima (2004) afirma que la formación de la conciencia tributaria no es un trabajo fácil, ya que im-

plica un proceso continuo de aprendizaje y asimilación por parte de la sociedad, siendo necesario el desarrollo, discernimiento y compromiso de todos y cada uno de los miembros de la sociedad en respaldar la gestión del estado con confianza pensando que nuestro dinero está siendo invertido en mejorar la calidad de vida de la población aun cuando es difícil crearlo.

Se debe considerar que cuanto mayor sea la participación de la sociedad como un todo en las decisiones referentes a cuánto, de quiénes y cómo recaudar y, al mismo tiempo, en cómo aplicar estos recursos, las actitudes de resistencia a la tributación podrían verse disminuidas en la práctica de los negocios que realizan las economías informales.

El sistema tributario poco transparente

La manera como un sistema tributario contribuye al incremento de una mayor evasión impositiva, se debe básicamente al incumplimiento de los requisitos indispensables para la existencia de un sistema como tal. Así que la definición general de sistema menciona que es el conjunto armónico y coordinado de partes de un todo que interactúan dependiendo una de las otras recíprocamente para la consecución de un objetivo común.

En este sentido, la apreciación de un sistema tributario que se manifiesta como poco transparente, se refleja en la falta de definición de las funciones del impuesto y de la administración tributaria en relación a las exigencias, subsidios, promociones industriales, etc., donde la función de una surge como el problema de otro. Además no escapa a la conciencia generalizada que donde existe una promoción o liberalización de impuestos, rápidamente surgen planteos claros de elusión y evasión fiscal.

Armas y Colmenares (2009) considera que la cultura tributaria implica conocimiento de deberes y derechos ciudadanos. En ese orden de ideas, si la política fiscal estuviera enmarcada en una política de estado, de eficiencia, de transparencia y de austeridad, se estaría en presencia de un posible desarrollo de una verdadera cultura tributaria; esa cultura que le dice al individuo por qué tiene que pagar impuestos y cuál es el destino de estos.

Por ello es que una gestión tributaria eficiente es tan importante como el desarrollo de un esquema tributario acorde con la realidad circundante. Si bien la falta de un adecuado sistema tributario puede constituir una causa de evasión, sin lugar a dudas que esta no puede ser endilgada como la causa principal y exclusiva, si hay que ajustarse a esta explicación simplista, bastaría con modificar el sistema tributario y todos los problemas estarían resueltos.

Este principio exige que las leyes tributarias, los decretos reglamentarios, circulares, etc., sean estructurados de manera tal, que exprese técnica y jurídicamente el máximo posible de inteligibilidad, que el contenido de las mismas sea tan claro y transparente, que no permitan la existencia de ningún tipo de dudas para los administradores.

Bajo riesgo de ser detectado

De acuerdo a Chávez y Ferreyra (2008) el contribuyente, al saber que no se le puede controlar, se siente tentado a incurrir en esa conducta de tipo fiscal, esta produce entre otras consecuencias la pérdida de la equidad horizontal y vertical. Resulta de ello que contribuyentes con ingresos similares pagan impuestos muy diferentes en su cuantía o, en su caso, empresas de alto nivel de ingresos potenciales podrían ingresar menos impuestos

que aquellas firmas de menor capacidad contributiva.

Esta situación indeseable, desde el punto de vista tributario, es un factor de desestabilización social; la percepción por parte de los contribuyentes y el ciudadano común de esta situación desmoralizan a quienes cumplen adecuadamente con su obligación tributaria. En este sentido, los esfuerzos de la administración tributaria deben, entonces, estar orientados a detectar la brecha de evasión y tratar de definir exactamente su dimensión para, luego, analizar las medidas a implantar para la corrección de las conductas detectadas.

El efecto demostrativo de la evasión es difícil de contrarrestar si no es con la erradicación de la misma. En un ámbito de evasión es imposible competir sin ubicarse en un ritmo similar a ella; aparece así la evasión como autodefensa ante la inacción del estado y la aquiescencia de la sociedad. Por tanto, lo que se debe hacer es aumentar las posibilidades de detectar a aquellos que tienen esta conducta. Se debe, por lo tanto, desterrarse la falta de presencia del organismo recaudador, incrementando así las opciones de detectar al evasor. El contribuyente al saber que no puede ser controlado se siente tentado a incurrir en esta conducta evasora. Esta situación indeseable, desde el punto de vista tributario, es un peligroso factor de desestabilización social, la percepción por parte de los contribuyentes y el ciudadano común de esta situación, desmoraliza a quienes cumplen con su obligación tributaria.

Este accionar tiene efecto sobre el resto de los contribuyentes. El organismo debe marcar una adecuada presencia en el medio a través de una utilización correcta de la información que posee, exteriorizar en la sociedad la imagen de que

el riesgo de ser detectado es muy elevado, y de que el costo de no cumplir correctamente sus obligaciones fiscales por parte del contribuyente podrá ser excesivamente oneroso.

Consecuencias de la evasión tributaria

Según Camargo (2008), la evasión tributaria trae sus propias consecuencias.

En primer lugar, influye en la generación de un déficit fiscal, que origina nuevos tributos, mayores tasas o créditos externos.

En segundo lugar, perjudica al desarrollo económico del país, no permitiendo que el estado pueda redistribuir el ingreso a partir de la tributación.

En tercer lugar, la evasión es la desigualdad que produce en la distribución de la carga tributaria, al reducirse la cantidad de contribuyentes, lo cual determina que esta además de gravar a un número pequeño de personas, se distribuya de manera distinta y más costosa. Quienes realizan actividades económicas cancelando todos los impuestos se hallan en situación adversa frente a quienes evaden.

Formalización de las economías subterráneas desde la perspectiva del trabajo decente

El trabajo que desarrollan las economías subterráneas puede desarrollar sentido de servicio, justicia e integridad o, por el contrario, puede deteriorar al trabajador si no encuentra en aquel un medio que dignifique su condición humana, lo integre en la vida social y contribuya al bien de la comunidad. Por ello, la calidad de la inserción laboral de los trabajadores, particularmente de quienes se encuentran en la economía informal, es analizada no solo desde su condición

de no registración, sino desde el enfoque más amplio de trabajo decente. Este concepto integrador, multidimensional y dinámico, comprende diversos objetivos, valores y políticas, a la vez que evoluciona con el progreso social y económico de un país (Uriarte, 2000). La noción del trabajo decente se estructura en torno a cuatro dimensiones estratégicas: la promoción del empleo, el respeto de los derechos fundamentales en el trabajo, la extensión de la seguridad laboral y la protección social y el fortalecimiento de la representación y el diálogo social. Cualquiera de ellas encierra un alto contenido ético: promover un trabajo decente supone la adopción clara de una posición valorativa íntimamente relacionada con la dignidad y la calidad de vida de los seres humanos que deberían de practicar las economías subterráneas (Somavia, 2000).

La dimensión, *promoción del empleo* abarca una noción amplia del lugar que le corresponde al trabajo en la vida del hombre. Una mayor calidad de empleo no implica meramente un salario adecuado y justo, sino también la creación y persistencia de oportunidades apropiadas para realizar una labor productiva bajo condiciones de libertad y equidad, que otorgue un sustento de vida digno y posibilite el desarrollo personal de las capacidades y funcionamientos individuales. A su vez, el acceso a un empleo de calidad y cantidad suficiente, no se reduce, desde la perspectiva del trabajo decente, a que la decisión de trabajar sea voluntaria y acorde a la edad mínima legal de ingreso al mercado laboral sino que involucra el cumplimiento de tres aspectos igualmente importantes relacionados con la posibilidad de 1) realizar una actividad productiva en el sistema económico formal 2) obtener, a través de ella, autonomía económica en términos de satisfacción de necesidades individuales y familiares y 3) conseguir un grado aceptable de satisfacción personal

y reconocimiento social. En esta dimensión, se pretende examinar la calidad de trabajo desde las condiciones objetivas del empleo de buena calidad (acceso a buenos salarios, horas trabajadas dignas y justas, estabilidad de la relación laboral, etc.) así como desde las apreciaciones subjetivas con respecto a la satisfacción con el empleo.

El acceso a una ocupación justamente remunerada debe asegurar condiciones de vida dignas para los trabajadores y sus familias. Obtener un salario decente es un elemento de la calidad laboral y un derecho ganado y reconocido constitucionalmente. Salvia y Lepore (2008) consideran al ingreso laboral un factor constitutivo del proceso de desarrollo humano y social que encuentra en el logro de una adecuada inserción en el mercado laboral, un potente factor de defensa frente a la pobreza y un factor de inclusión social a través del despliegue de proyectos de vida con autonomía de agencia. Sin embargo, el valor específico que se identifique como retribución decente varía según cada provincia y depende del nivel de desarrollo económico del país.

La segunda dimensión de análisis, que examina si las oportunidades de empleo se ajustan a criterios normativos relacionados con leyes estándares de trabajo, comprende la segunda y tercera dimensión concerniente al cumplimiento, en el ámbito laboral, de los derechos innatos de todo trabajador. Ambas dimensiones son aspectos importantes en la noción de trabajo decente. A pesar de que hay quienes argumentan que tener cualquier trabajo es mejor que no tener ninguno, el ejercicio de los derechos básicos en el trabajo o, de modo más general, el cumplimiento de los derechos humanos fundamentales no puede ser exigible solo en algunos empleos. El concepto de trabajo decente trasciende el respeto de los prin-

cipios y derechos fundamentales vigentes en la legislación nacional, pues abarca la esfera de los principios éticos que va más allá del reconocimiento jurídico. El hecho de que la sociedad respalde dichos derechos se puede entender como una invitación a que el estado se ponga a la altura de la ética social (Sen, 1999). El enfoque legal del concepto de trabajo decente enfatiza en el respeto y cumplimiento de los derechos establecidos en los estándares laborales internacionales que forman la base de la declaración de los principios y derechos fundamentales del trabajo. A diferencia de las normas y leyes laborales de cada país, que generalmente son exigibles solo a los trabajadores y empresas de la economía formal, los derechos establecidos por las leyes laborales internacionales y sus convenios son aplicables a todos los trabajadores. La noción de trabajo decente incluye en esta dimensión el derecho a la igualdad de oportunidades y tratamiento, la eliminación del trabajo forzoso y del trabajo infantil, las posibilidades de entrenamiento, la seguridad laboral y la salud del trabajador, la protección a la maternidad, días pagos por enfermedad, vacaciones pagas, la percepción de aguinaldo entre otros. Muchas veces es crucial para el cumplimiento de los derechos laborales que exista una legislación laboral efectiva y adecuada y un gobierno capaz de exigir su implementación de forma práctica y eficaz. Los más perjudicados por las desventajas en términos de déficit en derechos son también, probablemente, los más perjudicados en términos de déficit en protección social. Las condiciones de trabajo con seguridad laboral preservan y promueven la integridad física y psicológica del trabajador, mientras que el acceso a una adecuada protección social garantiza el bienestar general, la productividad y la calidad de vida de las familias. La falta de cobertura de seguridad social es un aspecto estrechamente vinculado

a la informalidad, la exclusión social y la vulnerabilidad laboral. La presencia de un elevado número de trabajadores desprotegidos en la economía subterránea puede convertirse en una amenaza para la economía formal. El ámbito de la protección social ilustra el interés directo y muy real, por parte de los trabajadores con un empleo normal y de sus organizaciones, en que los trabajadores de la economía subterránea pasen a formar parte del empleo formal. Con la reducción del empleo formal, los trabajadores asumen una carga financiera directa cada vez mayor para atender a las necesidades sociales, lo que incide negativamente en su calidad de vida. Dicha carga también puede debilitar la capacidad de las empresas de competir en la economía mundial (OIT, 2002). Por ello es que la noción de trabajo digno apunta a la universalidad de la cobertura de la protección social, otro objetivo en la promoción del trabajo digno que contribuye al crecimiento económico, la paz social, la integración política, la participación de los ciudadanos, el desarrollo de la democracia y el bienestar humano. Además, una población con alto grado de cobertura a la seguridad social es un indicador de un buen gobierno (Wingfield-Digby, Chernyshev I., Kapsos S., & Elder, S. 2008). La seguridad social puede utilizarse como herramienta útil para aliviar los problemas de pobreza, aumentar la productividad y conseguir el desarrollo socioeconómico sostenible cuando se complementa con una economía creciente y con políticas activas dirigidas al mercado laboral (OIT, 2001). Si bien en la dimensión *extensión de la seguridad y la protección social* suelen incluirse el pago por cobertura médica, prestaciones de enfermedad, desempleo, vejez, accidentes laborales, circunstancias familiares, maternidad, invalidez y sobrevivientes, entre otros; la implementación empírica en este estudio involucra lacónicamente las variables relacionadas con la realiza-

ción de descuentos jubilatorios y el pago de una obra social por parte del empleador.

La cuarta dimensión *trabajo digno representación y diálogo social*, según Sen (1999), considera que la vida de la población trabajadora se ve directamente afectada por las normas y los convenios que rigen su trabajo, pero también depende, en última instancia, de sus libertades como ciudadanos con voz y voto, capaces de influir en las decisiones políticas e institucionales. En esta línea Anker R., Chernyshev I., Egger P., Mehran F. & Ritter J. (2002) sostienen que el diálogo social es un tipo de negociación o intercambio de información entre gobiernos, empleadores y trabajadores relacionado directamente al trabajo y a las políticas sociales y económicas.

En conclusión, la perspectiva de trabajo digno descubre la diversidad al interior de los trabajos registrados y, también, de los no registrados. Esta heterogeneidad, que se encontraba poco visible hasta después de la introducción del concepto de economía subterránea, es considerada por la OIT (2002) consecuencia de importantes fuerzas en movimiento que expanden y cambian muchas de sus características. Esto a su vez, implicaría que la evolución de la economía subterránea podría acentuar, a lo largo del tiempo, las diferencias en las condiciones laborales entre y dentro de los que se ocupan en el segmento formal del mercado laboral.

Economía subterránea y PIB en el Perú

La práctica de la economía subterránea en el Perú es cada vez alarmante debido a que a los gobiernos de turno les cuestan abordar la problemática de la economía informal y formular marcos de políticas pertinentes que tiendan a la formalización de los negocios. Según Ochoa

(2010), la alta tasa de prevalencia de las economías subterráneas está asociada con un menor ritmo de crecimiento del PIB, con baja productividad y, lo que es muy importante, con generación de empleos de baja calidad, con salarios reducidos y sin prestaciones laborales.

De acuerdo a la OIT (1997), la existencia de informalidad en una economía tiene efectos macroeconómicos importantes a nivel agregado, es un generador de producto y de demanda, de importancia sobre todo en periodos de crisis; no obstante, para el país en su conjunto, la actividad del sector informal impide la utilización más eficaz de los recursos y mejoras de la productividad. Como consecuencia, la economía funciona por debajo de su potencial, lo cual tienen repercusiones negativas en los índices de crecimiento económico y en el ciclo económico.

La tabla 1, evidencia el tamaño estimado que la economía subterránea deja de participar en el cálculo del PIB del Perú.

En efecto, Machado (2014) considera que la práctica de la economía subterránea 2000-2011 ha venido experimentando altos porcentajes (37.0% – 29.6%) de no contribución en el cálculo del PIB, acompañado con reducción del empleo informal de 61% en el 2007 al 58% en el 2010, mientras que en el sector formal paso de 18% en el 2007 a 17% en el 2010, con lo cual el empleo informal total redujo en 4 puntos porcentuales su participación en el empleo total de la economía peruana. Ahora, la aparente disminución de la economía subterránea está precedido por una década de crecimiento acelerado (desde 2002), con tasas de crecimiento que fluctúan entre 4% y 10% por año, con la excepción de la abrupta desaceleración observada en 2009, asociada a la crisis financiera internacional.

En consecuencia, estos resultados muestran que economía subterránea y crisis económica van de la mano.

Según agronegocios (2014) en el 2012, la producción del sector informal representó cerca del 19% del PIB y el 61% de empleo, es decir, 19% de producción y 61% de empleo (horas hombres trabajadas). El sector informal estaba conformado por casi 8 millones de unidades productivas. Tres de cada cuatro trabajadores de la PEA ocupada se desempeñaban en un empleo informal (74%). El 57% lo hacía en un empleo informal dentro del sector informal (9 millones de trabajadores) y 17% en un empleo informal fuera del sector informal (3 millones de trabajadores).

De acuerdo a los datos del Ministerio de Trabajo, la economía subterránea creció de 61% (2012) a 68%. Se calcula que la economía informal en nuestro país es equivalente al 35% del PBI y al 60% de las horas hombre trabajadas, Gestión (2013).

Cálculos realizados por el Centro Nacional de Planeamiento Estratégico (CEPLAN) dicen que la economía peruana experimentará en 2030-2050, ciertos hechos el PIB de la economía subterránea se situará alrededor de 15% y 6% respectivamente. Acelerar la reducción del PIB del sector informal traería mejores resultados en el empleo informal, pobreza, calidad de vida, productividad e ingresos a favor del estado. Por ejemplo, de acuerdo a las proyecciones realizadas por la CEPLAN, una reducción del PIB de la economía subterránea a 3% equivaldría aproximadamente a \$31,000 millones adicionales para el Perú en 2030 y \$82,000 millones adicionales en 2050. También calcula que al 2030 y 2050 se espera que la tasa de empleo informal se aproxime a 50% y 30%. La fuerza laboral peruana tendría la presencia de 8 y 5 millones de trabaja-

dores informales al 2030 y 2050. Sin embargo, la economía peruana estaría mínimamente por encima del promedio de la región Latinoamericana (Gestión, 2015).

Tabla 1
Evolución de economía subterránea del Perú.

Año	Tamaño estimado de la economía subterránea respecto al PIB (%)
2000	37.0
2001	36.8
2002	36.5
2003	36.3
2004	35.9
2005	35.2
2006	34.3
2007	33.2
2008	31.9
2009	31.9
2010	30.7
2011	29.6
2012	19.0
2013	35.0
2030- 2050	15 - 6

Fuente: Machado (2004), Agronegocios (2014), Gestión (2015).

Conclusión

La producción de bienes y servicios que genera riqueza y empleo fuera del marco legal se hace cada vez más común en la economía subterránea del Perú. Las razones que evidencian este hecho es la

poca oportunidad de trabajo, ineficiente redistribución de los recursos hacia la sociedad, ineficiente utilización de los servicios del estado respecto a la tributación y la tramitología hacen que la formalización de los negocios sea cada vez más lejos de lo esperado. Las consecuencias se ven reflejadas en el déficit fiscal y ponen en riesgo las perspectivas de crecimiento del país. Más aun cuando la educación y desarrollo de capacidades es deficiente y los métodos de producción son aún primarios en la economía del Perú.

La magnitud de crecimiento de la economía subterránea en el Perú es preocupante por la perspectiva de formalización y el desarrollo de trabajo decente que a la larga estaría generando un alto costo social y laboral. Se suma a ello, el tamaño estimado de la economía subterránea en relación al PIB desde antes del 2000-2013, la producción y el empleo se ven mermados por la informalidad de sus negocios. El ejercicio de estos negocios no aparece en las estadísticas oficiales de las Cuentas Nacionales, por lo que se desconoce con exactitud su medición e incidencia en la economía nacional. Lo que constituye una gran limitación en el diseño de la política monetaria y política fiscal en su conjunto.

Causa gran expectativa para los intereses económicos y sociales del país considerar que para el año 2030-2050, el PIB de la economía subterránea se situará alrededor de 15% y 6%, mejorando la producción, empleo e ingreso digno de la sociedad peruana.

Referencias

- Armas M., Colmenares M. (2009). Artículo: Educación para el desarrollo de la cultura tributaria. Universidad Rafael Bellosó Chacín. REDHECS. Vol. 6 Año 4. Venezuela.
- Asea P. (1996). *The Informal Sector: Baby or Bath Water*, Carnegie-Rochester Conference on Series Public Policy, 45.
- Anker R., Chernyshev I., Egger P., Mehran F. & Ritter J. (2002). "Measuring decent work with statistical indicators". Unidad de desarrollo y análisis estadístico del departamento de integración de políticas de la OIT. Documento de trabajo, 2. Ginebra,
- Bejarano J. (2009). *Principales factores internos y externos que influyen en las Mypes al practicar el comercio informal en el mercado de Ceres y sus perspectivas de desarrollo en Ate – Vitarte*. Lima: Universidad Peruana Uniónn.
- Blanco C. (2014). Secretaria ejecutiva del Consejo Monetario Centroamericano. Notas económicas regionales. No 72.
- Camargo F. (2005). *Actividades económicas informales y tributación*. Colombia: Ediciones Dafra.
- Chávez P, Ferreyra J. (2008). *Tratado de auditoría tributaria*. Lima: Editorial San Marcos.
- Schneider, F. & Enste, D. (2000). Shadow Economies: Size, Causes, and Consequences, *Journal of Economic Literature*, Vol. XXXVIII.
- De Soto, H. (1986). *El otro sendero*. Tercera edición. Lima: Editorial el Barranco.
- Dreyden A. & College W. (1996). *Beating the System. Exploring the underground economy, studies of illegal and unreported activity*, W.E. upjohn institute for employment esearch kalamazoo.
- Feige E. (2003). *Defining and estimating underground and informal economies: the new institutional economics approach*. University of wisconsin- madison
- Fleming & Farell. (2000). *The shadow economy*, journal of international affairs. Número 2.
- Gestión (2013). *Diario de economía y gestión del Perú*. Lima.
- Gestión (2015). *Diario de economía y gestión del Perú*. Lima.
- Guaiquirima C. (2004). *Cultura aduanera y tributaria*. Servicio Nacional Integrado de Administración Aduanera y Tributaria (SENIAT). Caracas.
- Grupo agronegocios. (2004). *Economía informal*. Lima.
- Méndez M. (2004). *Cultura tributaria, deberes y derechos vs. Constitución de 1999*. *Revista Espacio Abierto*, Vol. 13 No 1, enero-marzo. Merida.
- Mirus, R. & R. Smith (1997). *Canada's Underground Economy: Measurement and Implications*, en O. Lippert y M. Walker (eds.), *The Underground Economy: Global Evidence of its Size and Impact*.
- Ochoa S. (2010). *Economía informal: evolución reciente y perspectivas*. CESOP. México.
- OIT (1997). *Banco Mundial: The economics of the informal sector: a simple model*

- and some empirical evidence from Latin America, World Bank Policy. *Research, Working Papers Series*. Washington D.C.
- OIT. (2001). Promoción de las cooperativas. Memoria del director general, 89ª conferencia internacional del trabajo. Ginebra.
- OIT. (2002). El Trabajo decente y la economía informal. 90ª conferencia internacional del trabajo, Ginebra.
- De la Roca & Hernández (2004). Evasión tributaria e informalidad en el Perú: una aproximación a partir del enfoque de discrepancias en el consumo. CIES
- Salvia E., & Lepore A. (2008). Trabajo decente, inclusión social y desarrollo humano en la Argentina: Progresos recientes y desafíos pendientes. Universidad Católica Argentina. Observatorio de la deuda social Argentina. Serie documentos de trabajo, Banco Galicia. Buenos Aires.
- Sen, A. (1999). *El trabajo decente, un derecho humano*. Discurso preparado para la 87ª. Conferencia Internacional del Trabajo.
- Somavia, J. (2000). Discurso del 1º de mayo de 2000 en presencia del Papa Juan Pablo II, Comunicado de prensa OIT/00/15.
- Loayza, N. (1996). "The Economics of the Informal Sector: A Simple Model and Some Empirical Evidence from Latin America", *World Bank Policy Research Working Paper*.
- Uriarte, E. (2000). Concepto y medición del trabajo decente. Documento preparado para el Secretariado pro tempore del Grupo Bologna/Castilla-La Mancha. Montevideo.
- Wingfield-Digby, Chernyshev I., Kapsos S., & Elder, S. (2008). Decent Work Indicators for Asia and the Pacific. A Guidebook for Policy Makers and Researchers. International Labour Office, Regional Office for Asia and the Pacific Bangkok.

