

HOMO ECONOMICUS

REVISTA DIGITAL DEL CENTRO DE ESTUDIOS
EN ECONOMÍA, BANCA Y FINANZAS - CEBYF
AÑO 1, NÚMERO 1

¿LA DIVERSIFICACIÓN
LLEGA SOLA?

LA PESCA ARTESANAL
MARÍTIMA EN EL PERÚ

ECONOMÍA INFORMAL:
NUEVAS FORMAS Y SOLUCIONES



UNIVERSIDAD
DE LIMA

ÍNDICE



04 **¿La diversificación llega sola?**
Sobre la necesidad de impulsar la diversificación productiva



06 **La pesca artesanal marítima en el Perú**

08 **¿Por qué se incrementó el nivel de pobreza en el Perú?**



10 **Economía informal:**
Nuevas formas y soluciones



EDITORIAL

Revista Digital del Centro de Estudios en Economía, Banca y Finanzas - CEBYF
Año 1, número 1



Aldo Ramírez Zamudio

Director del Centro de Estudios en Economía, Banca y Finanzas - CEBYF
Junio, 2019

Perú es un país de ingreso mediano alto según la clasificación establecida por el Banco Mundial y, si bien la evolución de nuestra condición económica ha sido bastante favorable en los últimos años, la desaceleración natural de nuestro crecimiento es la causa principal por la que muchos expertos señalan la posibilidad de encontrarnos dentro de lo que se conoce como 'la trampa del ingreso medio', es decir, esa condición en la cual resulta muy difícil dar ese último salto para considerarnos una economía de altos ingresos. Para escapar de esta trampa, la mayoría de expertos coincide en la necesidad de efectuar reformas que solucionen nuestros principales problemas, entre ellos la informalidad, la sobreespecialización productiva y la pobreza. A estos problemas y a algunas alternativas de solución está dedicado este primer número. Invitamos a nuestros lectores a reflexionar sobre los problemas y oportunidades que se presentan en el ámbito de la economía, la banca y las finanzas, y el rol que tienen las empresas, el gobierno y nosotros los ciudadanos en el desarrollo de nuestro país.



¿La diversificación llega sola?

Sobre la necesidad de impulsar la diversificación productiva

Dante A. Urbina ¹

Una de las regularidades empíricas que se ha hallado en el estudio del desarrollo económico es que este se encuentra generalmente asociado a la diversificación productiva. En efecto, “los países más diversificados coinciden con los más ricos, mientras que los más pobres son aquellos especializados en aquellos pocos productos exportados por casi todo país” (Cristelli, 2014, p. 9).

Dado esto, se suscita la cuestión de si la diversificación productiva es una causa del desarrollo económico que requiere del impulso del Estado o si más bien es consecuencia del desarrollo a partir de dejar que actúen las solas fuerzas del libre mercado. En el contexto peruano, defendiendo esta última postura tenemos a Iván Alonso (2017a), Doctor en Economía por la Universidad de California, Los Ángeles, quien escribe:

El Perú no necesita un plan de diversificación productiva porque la diversificación llega sola cuando un país tiene una economía abierta, un mercado libre y regulaciones poco intrusivas. (Párr. 1) La diversificación productiva no es una condición necesaria para el crecimiento económico. Es más bien una consecuencia del crecimiento económico ... Como consumidores, nos gusta la variedad, y cuanto más aumenta nuestro poder adquisitivo, más variedad queremos. A medida que la oferta responde a la demanda, la economía se va diversificando espontáneamente. No hace falta un gobierno que la dirija. (Párr. 2)

Ahora bien, es cierto que el mercado tiene un papel fundamental en el desarrollo económico. No obstante, si bien

Es indudable que la experiencia observada en muchos países ha puesto de relieve la extraordinaria fuerza del mercado ... Pero el hecho de reconocer las virtudes del mercado no debe inducirnos a ignorar las posibilidades y los logros ya constatados del Estado o, por el contrario, a considerar al mercado como factor de éxito independiente de toda política gubernamental. (Sen, 1998, p. 77).

La diversificación es, coloquialmente hablando, como el complicado problema del huevo y la gallina. Por un lado, los países no pueden crear productos que requieren de capacidades con las que no cuentan. Por el otro, existen pocos incentivos para acumular capacidades en lugares donde las industrias que las demandan son inexistentes (Hausmann et al., 2013, p. 51). En un contexto como este es claro que los agentes privados no resolverán solos el problema pues hay pocos incentivos pecuniarios para hacerlo. Por tanto, se requeriría de la acción del Estado para activar sectores que, en condiciones normales, no recibirían el impulso necesario.

Además, hay que tener en cuenta el problema de la miopía temporal: los agentes tienden a fijarse más en el presente que en el largo plazo. Dado ello, es poco razonable pensar que solo las empresas privadas, concentradas fundamentalmente en sus beneficios de corto plazo, vayan a traer como subproducto automático la diversificación productiva.

De otro lado, la idea de Alonso (2017b) de que “la diversificación productiva avanza sola” por cuanto “las empresas locales ... responden a la nueva demanda con nuevos productos”, parece ingenua. Descubrir nuevas posibilidades y ser capaz de producir eficientemente requiere de conocimiento; pero resulta que el conocimiento no solo tiene un componente codificado, fácilmente transmisible, sino también un componente tácito cuya asimilación no es automática y más bien requiere de un largo proceso de aprendizaje. Por ejemplo, en un país puede surgir demanda por cierto tipo de automóviles y puede ser que empresas extranjeras ya los estén produciendo, pero los agentes locales no estén en

capacidad de producirlos de modo eficiente y competitivo incluso si las empresas extranjeras les dieran todos sus manuales de producción. Y esto sucede porque hay un componente tácito del conocimiento de fabricación de automóviles que solo se puede incorporar realizando el proceso en sí durante bastante tiempo. Y lo mismo aplica para muchos otros sectores. De este modo, no porque surjan oportunidades en el lado de la demanda podrán todos automáticamente aprovecharlas por el lado de la oferta.

A su vez, Alonso (2017b) aduce: “Es hora de terminar con el mito de que la economía peruana no se ha diversificado”, siendo que: “El Perú ha pasado de exportar 20,000 partidas arancelarias a más de 30,000”. De allí deduce que esto sería evidencia de cómo se ha ido dando la diversificación en el Perú como proceso automático. Sin embargo, nadie considera al Perú como ejemplo de diversificación. El que funcionen muchos sectores o haya crecido significativamente la cantidad de partidas arancelarias no implica de por sí diversificación pues para hablar propiamente de esta, los nuevos sectores y actividades tienen que ser relevantes, no meramente existir. Entonces, lo que hay que analizar es el tamaño de las partidas, y resulta que el Perú no tiene “ni 20 partidas de exportación no tradicional de más de US\$ 200 millones (0.1% del PBI)” (Ghezzi, 2017).

Queda claro, por tanto, que la diversificación productiva no es algo automático y parece requerir del impulso decidido por parte del Estado. La clave está en que se trate de un Estado con solidez institucional y visión de largo plazo que no reemplace, sino más bien habilite el mercado. Es eso lo que nos llevará a un auténtico desarrollo productivo.

Referencias

Alonso, I. (3 de noviembre de 2017a). La diversificación llega sola. El Comercio. Opinión/Mirada de fondo [edición digital]. Recuperado de <https://elcomercio.pe/opinion/mirada-de-fondo/diversificacion-llega-sola-ivan-alonso-noticia-470793>

Alonso, I. (28 de abril de 2017b). ¡Viva la diversificación espontánea! El Comercio. Perú [edición digital]. Recuperado de <https://elcomercio.pe/peru/viva-diversificacion-espontanea-ivan-alonso-417250>

Cristelli, M. (2014). Complexity in Financial Markets. Modeling Psychological Behavior in Agent-Based Models and Order Book Models. Cham: Springer International Publishing.

Ghezzi, P. (3 de mayo de 2017). Los incrédulos de la diversificación. El Comercio. Opinión [edición digital]. Opinión/Colaboradores [edición digital]. Recuperado de: <https://elcomercio.pe/opinion/colaboradores/incrédulos-diversificacion-piero-ghezzi-418166>

Hausmann, R., Hidalgo C., Bustos, S., Coscia, M., Simoes, A., and Yildirim, M. (2013). The Atlas of Economic Complexity: Mapping Paths to Prosperity. Cambridge: The MIT Press.

Sen, A. (1998). Teorías del desarrollo a principios del siglo XXI. Cuadernos de Economía, 17(29), pp. 73 100.

¹ Profesor de la carrera de Economía de la Universidad de Lima. Contacto: durbina@ulima.edu.pe



La pesca artesanal marítima en el Perú

Jorge Medicina Di Paolo ²

De acuerdo a la Ley General de Pesca N° 25977 y su reglamento DS 012-2001-PE, en el Perú la actividad pesquera artesanal es realizada por pescadores y armadores artesanales con o sin embarcaciones, cuyas características son: no mayores a los 15 metros de eslora, capacidad de bodega de hasta 32.6 m³ y captura orientada al consumo humano directo. Al momento de escribir este artículo, aproximadamente 4,400 dueños de embarcaciones pesqueras artesanales (apenas 9.7 %) se sumaron al inicio del proceso de formalización, en el marco del Decreto Legislativo 1392 (aprobado en el 2018), por lo que aún se observa mucha informalidad en la actividad a lo largo de la línea costera del Perú. La norma busca que, para el año 2020, los actores que participan en la pesca artesanal

tengan sus embarcaciones inscritas en un registro formal, y cuenten con sus debidos permisos para la explotación de los recursos marinos de acuerdo a la naturaleza de su actividad, por sus artes, o de los aparejos más utilizados por el pescador, propietario o no de lancha, o del peón de lancha. Estas artes varían según la región –norte, centro y sur– de la costa, y por el tamaño de las embarcaciones. diferenciadas por sus equipos, capacidad de bodega para la captura y número de tripulantes. Los resultados del primer censo de pesca artesanal a nivel nacional (I CENPAR 2012) detallan que los aparejos más utilizados para la captura de peces son el cordel o línea potera, el cerco, el espinel de altura o espinel de fondo, y buzos recolectores de mariscos. Este proceso de formalización está

dirigido también a los armadores, propietarios o poseedores de las embarcaciones que no cuentan aun con el debido permiso para ejercer la pesca artesanal emitido por el Ministerio de la Producción. En términos de especies capturadas, el mayor número de desembarque para el mercado local y externo es el de la pota, y luego, en menor escala, el pulpo y el cangrejo. Pese a la gran variedad y diversidad de los recursos hidrobiológicos marinos, el Perú pierde competitividad por su escasa infraestructura en lo que respecta a desembarcaderos de pesca artesanal (DPA). Asimismo, según los resultados de ese único censo del año 2012, se cuenta con 116 puntos de desembarque o de acopio, siendo que la mayoría tiene un déficit en infraestructura relacionado con la disposición de energía eléctrica, el tratamiento y tendido de la red de tuberías para las aguas servidas, y los desperdicios de la captura. Además, la mayoría de estos centros de acopio no son higiénicos y tienen altas probabilidades de robos y extorsiones (Dicapi, 2014). Dado esto, la pregunta que nos deberíamos formular es: ¿qué se puede hacer para mejorar la productividad, eficiencia y rentabilidad de esta actividad que a la fecha cuenta con 45,000 pescadores artesanales y unas 16,500 embarcaciones clasificadas como artesanales? A priori podríamos avizorar que los múltiples problemas de la actividad no tienen solución inmediata debido a la informalidad de toda la cadena productiva y una flota notoriamente heterogénea, lo que imposibilita a los pescadores artesanales recibir créditos blandos (escasa o nula bancarización en la actividad) para superar sus múltiples problemas económicos. Ello sumado tanto

a una falta de coherencia como de compromiso en la política de gestión de las propias autoridades del gobierno central, así como de los gobiernos regionales y locales. Una posible solución es insistir con un plan de regularización de los permisos y de inspección de cada embarcación si hay una sobredimensión en el número de embarcaciones requeridas para la captura de las especies. Esto debería ser ejecutado por tres importantes agentes como son el Ministerio de la Producción (Produce), la Dirección General de Capitanías y Guardacostas (Dicapi) y el Organismo Nacional de Sanidad Pesquera (Sanipes). Asimismo, se requiere de las coordinaciones en conjunto con la Sociedad Nacional de Pesquería, los gremios de pescadores y los empresarios formales. para explotar el potencial de la actividad y desarrollar productos y servicios para el consumo local y externo, además de crear conciencia de una dieta más sana, inclusiva y proteica con una oferta mucho mayor de productos hidrobiológicos marinos. Por ejemplo, la Sociedad Nacional de Pesquería apuesta por la acuicultura, para demostrar que la actividad pesquera podría ser más inclusiva con mayor empleabilidad sin interrupciones de veda, cambios por fenómenos climatológicos u oleajes anómalos. A su vez, se debe combatir las externalidades negativas y la aparición de los monopsonios (único acopiador; único comprador). Ello debería ayudarnos a obtener economías de escala (reducción de los costos medios) que garanticen una mayor rentabilidad para los que invierten y trabajan en el sector. Países como España, Portugal, Japón y los Países Bajos han podido hacer crecer y desarrollar pueblos enteros donde cientos

de familias que viven de la pesca artesanal mejoran sus niveles de vida, saliendo de la pobreza, articulando la actividad pesquera con otros servicios como el turístico, la gastronomía regional y la hotelería originados por la propia actividad que ordena la localidad con el municipio ofreciendo ferias, venta de equipos, embarcaciones de pesca y de recreo, aparejos varios, implementos de pesca deportiva, entre otros.



Referencias

Banco Central de Reserva del Perú – BCRP (mayo de 2014). Notas de estudio del BCRP N.º 32-33. Recuperado de http://www.bcrp.gob.pe/docs/publicaciones/notas_estudios/2014

Decreto Ley N° 25977, Ley General de Pesca (7 de diciembre de 1992). Recuperado de

Decreto Supremo N° 012-2001-PE, Reglamento de la Ley General de Pesca. Recuperado de <https://www.produce.gob.pe/landing/pescay-consumoresponsable/ley-general-de-pesca.pdf>

Dirección General de Capitanías y Guardacostas del Perú - Dicapi (2014). Resultados del Censo Pesquero. Recuperado de 2014, de www.detrasdelacortina.com.pe/download/censo-pesquero-artesanal.pdf

Instituto del Mar del Perú (Imarpe). Noticias. Recuperado de https://www.google.com.pe/?gws_rd=ssl#q=Imarpe+noticias&tbm=nws

Instituto Nacional de Estadísticas e Informática (INEI) (2010). Anuario estadístico 2010. Recuperado de <http://www.inei.gob.pe/estadisticas/indice-tematico/economia/>

Instituto Nacional de Estadísticas e Informática (INEI) (2013). Anuario estadístico 2013. Recuperado de <http://www.inei.gob.pe/estadisticas/indice-tematico/economia/>

Kleeberg, F., & Rojas, M. (2012). Pesquería y acuicultura en el Perú. Universidad de Lima, Fondo Editorial.

²Profesor y ex Director de la carrera de Economía de la Universidad de Lima. Contacto: jmedicin@ulima.edu.pe

¿Por qué se incrementó el nivel de pobreza en el Perú?

Milagros R. Quispe ³



La pobreza es un problema urgente que debe ser abordado porque tiene efectos destructivos sobre la vida de los individuos y sociedades. De ahí que el primer Objetivo del Milenio de las Naciones Unidas (2014) se refiera a la eliminación de la pobreza extrema.

En este contexto, el Perú ha avanzado significativamente en disminuir los niveles de pobreza. Entre 2005 y 2016 esta ha venido decreciendo, pasando de 55.6 % en el 2005 a 20.7 % en el 2016. A pesar de este significativo progreso en la disminución de la pobreza, en 2017 esta aumentó un punto porcentual con respecto al año anterior, es decir, en el 2017 hubo “375 mil personas pobres más que en el año 2016” (INEI, 2018, p. 41).

En general, se verifica que la pobreza rural es significativamente mayor que la pobreza urbana, siendo que durante el periodo 2005-2017 se ha

mantenido la estadística por la cual existe el triple de probabilidades de ser pobre para un habitante rural, en comparación a un habitante urbano. En efecto, aunque los peruanos rurales hayan mejorado su situación económica durante este periodo, esta mejora ha sido claramente inferior a la de los peruanos urbanos. Al respecto, Trivelli (2000) menciona que, si bien en términos absolutos hay más pobres en áreas urbanas, los pobres de las áreas rurales son mucho más pobres. Por su parte, Escobal y Valdivia (2004) expresan que la pobreza rural peruana es un fenómeno persistente.

Lo precedente nos lleva a la pregunta ¿por qué aumentó la pobreza en el Perú? Pues bien, son diversos los factores que han influido en el aumento de la pobreza. Podemos comenzar mencionando que en los últimos años el Perú destacó como una de las economías de más rápido crecimiento en América Latina y el Caribe. Según el Banco Mundial (2017) la tasa de crecimiento promedio fue de 5.3 % desde el año 2001; empero, el tema principal es si este crecimiento ha contribuido a mejorar las condiciones de vida de los peruanos pobres. Durante el periodo 2005-2013 la economía peruana creció sobre el 5 %, con excepción del año 2009, mientras que en el periodo 2014-2017 creció sobre el 2 %. Ahora bien, si analizamos el periodo 2010-2013, el crecimiento promedio fue 6.7 % y la disminución de la pobreza durante este mismo periodo fue de 6.9 puntos porcentuales, mientras que en el periodo 2014-2017 el crecimiento promedio fue 3.1 % y la disminución de la pobreza fue de 1.0 punto porcentual. Por tanto, parece evidente que para lograr avances importantes en la disminución

de la pobreza se debe crecer.

De otro lado, los programas sociales se utilizan cada vez más como estrategias de lucha contra la pobreza. Sin embargo, estos programas pueden presentar restricciones en su formulación. Al respecto, Monge (2012) menciona dos: el alcance y la temporalidad. Dado ello, la eficiencia e impacto de estos programas en la lucha contra la pobreza pueden ser marginales o nulos si no están implementados correctamente. En el Perú el estudio de Monge, Vásquez y Winkelried (2009, p. 5) señala

de modo consistente con la literatura sobre la gestión de estos programas, se encuentran niveles elevados en las tasas de infiltración (el porcentaje de usuarios del programa que no son parte de la población objetivo) y en las tasas de subcobertura (el porcentaje de la población objetivo que no es atendida), lo que revela una gestión muy lejana a la deseada.

Por otro lado, desde la implementación de estos programas en el Perú, se han generado diversos comentarios y críticas respecto a su relevancia en la disminución de la pobreza. En este sentido, Lavado menciona (2007, p. 11):

Los programas sociales en el Perú han sido objeto de muchas críticas en cuanto a su focalización, tanto medida como la proporción de la población pobre que se beneficia de los programas, como la proporción del presupuesto que se gasta en esta población.

Al respecto, cabe mencionar que según la Contraloría General de la República (2015) el presupuesto asignado a los programas sociales se ha ido incrementando cada año, teniendo un aumento significativo del 2009 al 2014. Si bien se ha

avanzado en reducir el porcentaje de pobres en el Perú en los últimos años, a partir del 2013 estos avances han sido cada vez menores, siendo que en el 2017 la pobreza aumentó 1.0 punto porcentual, mientras que el crecimiento de la economía peruana está en una fase de desaceleración; si la pobreza decrece con el crecimiento económico debemos buscar soluciones para que el crecimiento tenga un impacto más efectivo en la disminución de la pobreza en un contexto de desaceleración del crecimiento. Queda claro también que ningún país puede acabar con la pobreza basándose solamente en la ayuda del Estado. La estrategia de ayuda social se debe complementar al crecimiento económico, y este se consigue mejorando la calidad de la inversión pública y privada, la productividad, el empleo y la infraestructura, entre otros.

Referencias

Banco Mundial (2017). Perú: Systematic Country Diagnostic. Washington: The World Bank. Recuperado de <http://documents.worldbank.org/curated/en/919181490109288624/Peru-Systematic-Country-Diagnostic>

Contraloría General de la República (2015). Acciones de control vinculadas a los Programas Sociales del MIMP y del MIDIS. Lima: CGR.

Escobal, J., y Valdivia, L. (2004). Perú: Hacia una estrategia de desarrollo para la sierra rural. Lima: GRADE. Recuperado de https://www.researchgate.net/publication/40122441_Hacia_una_Estrategia_de_Development_para_la_Sierra_Rural_en_el_Peru

Lavado, P. (2007). Desigualdad en los programas sociales en el Perú, vol. 1. Lima: Consorcio de Investigación Económica y Social (CIES), Banco Mundial – Perú.

Monge, A. (2012). Programas sociales: En busca de la (hasta ahora esquivada) calidad. Ideéle, 221. Recuperado de <https://revistaideele.com/ideele/content/programas-sociales-en-busca-de-la-hasta-ahora-esquiva-calidad>

Monge, A., Vásquez, E., y Winkelried, D. (2009). ¿Es el gasto público en programas sociales regresivo en el Perú? Lima: Consorcio de Investigación Económica y Social (CIES). Recuperado de https://www.mef.gob.pe/contenidos/pol_econ/documentos/Gasto_en_programas_sociales.pdf

Trivelli, C. (2000). Pobreza rural: ¿problema de algunos o mal de todos? The Japan Center for Area Studies, Occasional Paper 8. JCAS-IEP Series iv. Recuperado de http://repositorio.iep.org.pe/bitstream/IEP/623/2/trivelli_pobrezarural.pdf

United Nations Development Programme (2014). Human Development Report 2014. Sustaining Human Progress: Reducing Vulnerabilities and Building Resilience. New York: United Nations Development Programme - UNDP. Recuperado de <http://hdr.undp.org/sites/default/files/hdr14-report-en-1.pdf>

Instituto Nacional de Estadística e Informática - INEI (2018). Evolución de la Pobreza Monetaria 2007-2017. Lima: INEI. Recuperado de https://www.inei.gob.pe/media/cifras_de_pobreza/informe_tecnico_pobreza_monetaria_2007-2017.pdf

³Profesora de la carrera de Economía de la Universidad de Lima. Contacto: mrquispe@ulima.edu.pe.

Economía informal: Nuevas formas y soluciones

Deyvi Abanto ⁴

La economía informal ha ido evolucionando a través de los años; si en un inicio era una forma de subsistencia (Hart, 1973), en la actualidad está arraigada en diversas formas de negocios que se vinculan incluso con el sector formal.

En particular, los recientes cambios en las formas de trabajo y los modelos de negocios, el crecimiento de la economía digital, los cambios sociales más amplios y la globalización están provocando que surjan nuevas formas de economía informal y que algunas de las existentes se expandan. Esto puede crear nuevos problemas sociales y potencialmente socavar el cumplimiento tributario. En específico, se ve un crecimiento en la delincuencia en el mercado laboral, un aumento de los fraudes transfronterizos, un uso cada vez más sofisticado de la tecnología dentro de la economía informal y una amenaza potencial para la base impositiva a través de las oportunidades que ofrece el rápido crecimiento de las economías compartidas y la gig economy (economía de los pequeños encargos, trabajos temporales), las cuales se usan a menudo indistintamente porque mientras que el primero tiende a preocuparse más por los activos físicos, el segundo lo hace por el trabajo. La idea central detrás de la



economía compartida es que el valor puede extraerse de “activos compartidos” que de otra manera no se usarían; por ejemplo, un dormitorio de repuesto, un espacio de estacionamiento o un automóvil. Cuando esta actividad involucra pagos en lugar de altruismo o contribución de costos (por ejemplo, contribuir a los costos de la gasolina en un viaje compartido), entonces puede haber consecuencias gravables.

Por otra parte, la idea central de la gig economy es la desagregación de tareas específicas, lo que permite a los proveedores y compradores de mano de obra realizar transacciones de manera rentable sin un empleador intermediario tradicional. Por ejemplo, mientras que en el pasado los taxistas solían ser empleados o contratados por un empleador en particular, la nueva tecnología permite al cliente conectarse directamente a través de un intermediario en línea. Una vez más, el intermediario en línea puede proporcionar mecanismos para garantizar la confianza y anunciar los servicios ampliamente. Los nuevos modelos de negocio plantean una serie de problemas

de política pública, ya que algunos elementos del diferencial de precios pueden deberse al arbitraje regulatorio y al tratamiento impositivo diferente, lo que podría reducir la base impositiva. Por ejemplo, puede haber requisitos diferentes entre los que alquilan como empresa y los que lo hacen de modo informal en lo que respecta a la necesidad de cumplir con los tributos u otras normas. En cuanto a la mano de obra, puede haber menos protecciones o requisitos, como la provisión de pensiones, las contribuciones a la seguridad social o el acceso a las prestaciones por desempleo (Steinmetz, 2016).

Las afectaciones a la entidad tributaria son tres. Primero, puede haber incertidumbre entre algunos proveedores de trabajo o activos en cuanto a cuáles son sus obligaciones tributarias. Esto puede ser un área difícil, en particular la cuestión de si algo se lleva a cabo como un negocio, la situación laboral correcta y cualquier límite de ganancias relevante. Como resultado, es posible que algunos no sepan que pueden estar sujetos a impuestos y, por lo tanto, no informen sobre sus ingresos. El segundo problema

es que, dado que generalmente no hay un empleador tradicional, los pagos recibidos generalmente no serán visibles para las administraciones tributarias de la forma en que, por ejemplo, lo son para los empleados asalariados en muchos países. En tercer lugar, respecto de la recaudación de impuestos, el intermediario en línea puede no estar ubicado en la misma jurisdicción que la persona que recibe el pago final y, por lo tanto, puede ser difícil obtener información, en particular si no hay suficientes detalles en el sitio web (OECD, 2017).

Teniendo en cuenta la evolución de la economía informal y que las diferentes políticas públicas aplicadas para su reducción (costo cero de formalización, reducción de barreras de entrada, desregulación del mercado) no han sido suficientemente efectivas, se ha planteado una nueva corriente de solución a la economía informal a través del uso de las normas sociales.

Las normas sociales son reglas de conducta que gobiernan las interacciones entre individuos dentro de un grupo de referencia. Las violaciones de las normas a menudo provocan desaprobación

y pérdida de estima, lo cual es la fuerza que las mantiene (Young, 2007). Si bien las normas sociales ejercen una poderosa influencia en el comportamiento de las personas en muchos ámbitos, son difíciles de medir directamente y con frecuencia se descuidan en el diseño de las políticas. El análisis estándar de políticas se centra principalmente en las respuestas individuales a los incentivos, como los precios. Sin embargo, si los individuos están influenciados por reglas de conducta dentro de sus grupos de referencia, las políticas deben diseñarse para inducir el cambio a nivel de grupo, así como a nivel individual. Esto requiere un conjunto de herramientas diferente al que proporciona el análisis de políticas convencionales.

Para analizar cómo ocurren los cambios en las normas y cómo se pueden diseñar políticas para generar tales cambios, uno debe ver a las personas como integradas en un sistema social más amplio. Dos factores de particular importancia son: (i) la red social, es decir, la red de conexiones que describe quién interactúa con quién; y (ii) el mecanismo por el cual el grupo impone normas de comportamiento (Young, 2007).

En el desarrollo de políticas públicas que utilicen las normas sociales como herramienta para reducir el tamaño de la economía informal, en un inicio se deben analizar las interacciones probadas empíricamente que buscan lograr el cumplimiento voluntario e influyen en los motivos y la toma de decisiones de grupos e individuos. Esto a menudo implica el uso de experimentos y observaciones para identificar patrones de comportamiento, adoptando un enfoque inductivo donde los experimentos reemplazan y desafían los supuestos establecidos.

Referencias

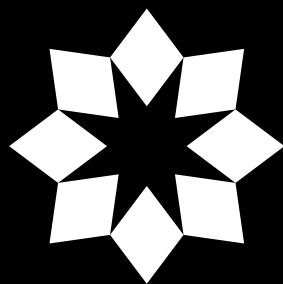
Hart, K. (marzo de 1973). Informal Income Opportunities and Urban Employment in Ghana. *The Journal of Modern African Studies*, 11(1), 61-89. Recuperado de https://www.researchgate.net/publication/231986440_Informal_Income_Opportunities_and_Urban_Employment_in_Ghana

Organisation for Economic Co-operation and Development - OECD (2017). *Shining Light on the Shadow Economy: Opportunities and Threats*. París: OECD.

Seligmann, L. (2018). Informal sector. In: Callan, H. (Ed.). *The International Encyclopedia of Anthropology*. Nueva York: Wiley-Blackwell Publishing, Inc.

Steinmetz, K. (6 de enero de 2016). See How Big the Gig Economy Really Is. *Time Business – Economy* [Online]. Recuperado de [http://time.com/4169532/sharing-economy-poll/](http://time.com/4169532/sharing-economy-poll/Young, P. (2007). Social Norms and Public Policy. Washington DC.: Center on Social and Economic Dynamics at Brookings. Recuperado de https://www.brookings.edu/research/social-norms-and-public-policy/) Young, P. (2007). *Social Norms and Public Policy*. Washington DC.: Center on Social and Economic Dynamics at Brookings. Recuperado de <https://www.brookings.edu/research/social-norms-and-public-policy/>

⁴Especialista en Econometría no Paramétrica del Instituto de Investigación Científica (IDIC). Contacto: 20072097@aloe.ulima.edu.pe



UNIVERSIDAD
DE LIMA

Diagramación: Renzo Soria y Antuané Castellares

Revista elaborada por Centro de Estudios en Economía, Banca y Finanzas de la Facultad de Ciencias Empresariales y Económicas
de la Universidad de Lima