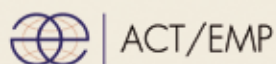


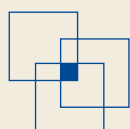
EL ROL DEL SECTOR PRIVADO EN LA PROMOCIÓN DE LA FORMALIDAD



Perfil del emprendedor informal limeño

Demografía, percepciones y actitudes

Una aproximación al perfil del emprendedor informal limeño, a partir de los datos obtenidos en una encuesta. La información permite conocer algunas características desde el punto de vista personal, familiar, laboral y en relación a su emprendimiento.



EL ROL DEL SECTOR PRIVADO EN LA PROMOCIÓN DE LA FORMALIDAD

© Organización Internacional del Trabajo
Primera edición, 2014

Las publicaciones de la Oficina Internacional del Trabajo gozan de la protección de los derechos de propiedad intelectual en virtud del protocolo 2, anexo a la Convención Universal sobre Derecho de Autor. No obstante, ciertos extractos breves de estas publicaciones pueden reproducirse sin autorización, con la condición de que se mencione la fuente. Para obtener los derechos de reproducción o de traducción, deben formularse las correspondientes solicitudes a Publicaciones de la OIT (Derechos de autor y licencias), Oficina Internacional del Trabajo, CH-1211 Ginebra 22, Suiza, o por correo electrónico a pubdroit@ilo.org. Las solicitudes serán bien acogidas.

Las bibliotecas, instituciones y otros usuarios registrados ante una organización de derechos de reproducción pueden hacer copias de acuerdo con las licencias que se les hayan expedido con ese fin. En www.ifrro.org puede encontrar la organización de derechos de reproducción de su país.

OIT.

Perfil del emprendedor informal limeño. Demografía, percepciones y actitudes. Lima: OIT, OIT/ Oficina de la OIT para los Países Andinos, 2014. 24 p.

978-92-2-328380-3 (impreso)

978-92-2-328381-0 (web pdf)

Trabajo a cuenta propia, empleo informal, entrevista, actitud, muestra, Perú.

13.09.1

Datos de catalogación de la OIT

Las denominaciones empleadas, en concordancia con la práctica seguida en las Naciones Unidas, y la forma en que aparecen presentados los datos en las publicaciones de la OIT no implican juicio alguno por parte de la Oficina Internacional del Trabajo sobre la condición jurídica de ninguno de los países, zonas o territorios citados o de sus autoridades, ni respecto de la delimitación de sus fronteras.

La responsabilidad de las opiniones expresadas en los artículos, estudios y otras colaboraciones firmados incumbe exclusivamente a sus autores, y su publicación no significa que la OIT las sancione.

Las referencias a firmas, procesos o productos comerciales no implican aprobación alguna por la Oficina Internacional del Trabajo, y el hecho de que no se mencionen firmas, procesos o productos comerciales no implica desaprobación alguna.

Las publicaciones de la OIT pueden obtenerse en las principales librerías o en oficinas locales de la OIT en muchos países o pidiéndolas a: Publicaciones de la OIT, Oficina Internacional del Trabajo, CH-1211 Ginebra 22, Suiza. También puede solicitarse catálogos o listas de nuevas publicaciones a la dirección antes mencionada o por correo electrónico a: biblioteca_regional@oit.org.pe

Vea nuestro sitio en la red: www.oit.org.pe/publ

Introducción

La mayoría de los países de Latinoamérica han reducido ligeramente la actividad económica informal en los últimos años. Sin embargo, la aplicación de medidas de política específicas y el aprovechamiento de los mayores ingresos fiscales para políticas sociales por el acelerado crecimiento, no siempre produjeron los resultados esperados.

La experiencia acumulada deja en evidencia que la dimensión del problema requiere de acciones más profundas, con la participación activa de gobiernos, trabajadores, empleadores y demás actores sociales con capacidad de contribuir a una reducción significativa de la informalidad.

Como lo hemos dicho, más de 130 millones de latinoamericanos trabajan en la informalidad. Para ellos, ya sean empleados, trabajadores por cuenta propia o micro empresarios, es una salida laboral que les permite obtener un ingreso para ayudar al sustento de sus familias.

A cambio de ese ingreso, terminan por renunciar a sus legítimos derechos como trabajadores o empleadores, ya que carecen de protección social presente y futura, de cobertura de salud y de cualquier otro tipo de asistencia que los organismos de previsión social ofrecen al resto de los ciudadanos que trabajan en el sector formal de la economía.

En forma errónea, a nivel general suele asociarse a la informalidad con una estrategia para evadir el pago de tributos y obtener así un mayor ingreso presente. La realidad nos muestra que es una situación mucho más compleja, que obedece a problemas estructurales vinculados al desarrollo y que la inmensa mayoría de quienes la integran no eligieron estar en la informalidad.

La economía, la sociología y otras ciencias sociales producen cada vez más conocimiento sobre los factores determinantes de la informalidad y las estrategias genéricas para reducirla, definiendo ciertos "hechos estilizados". Por otra parte, la evidencia empírica nos recuerda que no hay fórmulas que puedan aplicarse de manera uniforme en diferentes contextos socioeconómicos y producir el mismo resultado.

Este trabajo que presentamos, contribuirá a una mejor comprensión de la complejidad de la informalidad conociendo la realidad de uno de sus protagonistas: el emprendedor informal.

Centrada en la realidad de la zona metropolitana de Lima, la investigación realizada por el Departamento de Actividades para los Empleadores de la OIT (ACTEMP) busca caracterizar a los distintos tipos de micro y pequeños empresarios informales limeños, desde la perspectiva del nivel educativo, autopercepción socioeconómica, actitudes preventivas respecto de su salud y la de sus familiares, inversión en la educación de sus hijos y participación ciudadana.

También se presenta la visión que tiene el emprendedor informal limeño sobre el entorno económico en el que actúa, sobre el rol que deben cumplir las empresas privadas y el Estado en el proceso de desarrollo económico y, tal vez lo más relevante para los investigadores, cómo asumen su condición, qué los motiva u obliga a mantenerse en la informalidad y qué tipo de medidas consideran que podrían ayudarlos a dejar la informalidad.

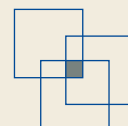
Esperamos que este trabajo, realizado en el marco del Programa para la Formalización - FORLAC de la OIT, al igual que el resto de las publicaciones que hemos hecho sobre la informalidad, ayuden a promover una mayor discusión sobre las posibles estrategias que los países pueden utilizar para allanar el camino de América Latina hacia la formalización de su actividad económica.

Deborah France-Massin
Directora

Oficina de Actividades para Empleadores de la OIT

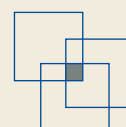
Elizabeth Tinoco
Directora General Adjunta y Directora Regional
para América Latina y el Caribe

Oficina Regional
para América Latina
y el Caribe



Índice

Introducción	2
Metodología de Investigación	3
Capítulo 1: Perfil del emprendedor informal	6
Situación personal y familiar	6
Situación laboral	8
Características del emprendimiento	10
Capítulo 2: Percepciones y actitudes desde la informalidad	12
Percepciones alrededor de la economía	12
Situación actual y proyecciones para el emprendimiento	14
Actitudes hacia la informalidad	16
Conclusiones	19
Anexo	20
Anexo 1. Gráficos por capítulo	20



EL ROL DEL SECTOR PRIVADO EN LA PROMOCIÓN DE LA FORMALIDAD

Introducción

La informalidad es una preocupación manifiesta para el sector empleador peruano. Esto quedó evidenciado como parte del análisis de las condiciones del entorno para el desarrollo de empresas sostenibles. En el marco de sus actividades, la Oficina de Actividades para Empleadores (ACT/EMP) -con el apoyo de la Oficina para los Países Andinos y el Programa FORLAC¹ de la Oficina Regional para América Latina y el Caribe de la OIT- tomó la iniciativa de realizar una investigación para determinar el perfil de los emprendedores informales de Lima.

Dicha investigación fue encargada a **Ipsos Perú**, firma que cuenta con una larga experiencia en innovación y marcas, investigación publicitaria, estudios de satisfacción y lealtad del cliente, medios e investigación social y reputación corporativa. La empresa diseñó el marco metodológico para el análisis en acuerdo con los especialistas de ACT/EMP, al igual que el cuestionario utilizado para las encuestas a los emprendedores informales de los sectores comercio, manufactura y servicios.

La investigación busca cubrir los siguientes objetivos:

1. Definir el perfil del empresario informal

Caracterizar a los distintos tipos de empresarios informales, a partir de sus niveles educativos, autopercepción socioeconómica, actitudes preventivas respecto de su salud y la de sus familiares, inversión en la educación de sus hijos y participación ciudadana.

2. Identificar las actitudes del emprendedor informal hacia el modelo económico

Comprender la importancia que otorgan los emprendedores informales al modelo económico actual y al rol que deben cumplir sus principales actores: las empresas privadas y el Estado.

Deducir en qué medida los entrevistados aprovechan o rehúyen los distintos elementos de la economía de mercado y cómo perciben que la misma contribuye al desarrollo del país y de sus familias.

3. Identificar las actitudes del emprendedor informal hacia la informalidad

Revelar hasta qué punto es asumida su condición de informales y qué los motiva u obliga a mantenerse en dicha situación. Asimismo, identificar posibles herramientas o incentivos que, desde su propia perspectiva, podrían llevarlos a dejar la informalidad.

El estudio cuantitativo, realizado entre setiembre y octubre del 2013, incluye la opinión de trescientos y uno empresarios informales, distribuidos en todos los distritos de la ciudad capital del Perú. Su realización contribuye al esfuerzo del Programa de la OIT para la Formalización de la Informalidad (FORLAC), generando información de calidad que puede ser útil para la elaboración de propuestas de política que favorezcan el logro de ese objetivo.

¹ Con el fin de impulsar la reducción de la informalidad, la OIT lanzó en agosto de 2013 el Programa FORLAC, una nueva estrategia regional para apoyar a los países en la aplicación de medidas de formalización de las empresas y los empleos (www.oit.org/americas/forlac).

Metodología de investigación

Técnica y universo de estudio

Con el objetivo de delinear el perfil del emprendedor informal limeño, se realizó un estudio cuantitativo mediante encuestas cara a cara con los dueños o encargados principales de negocios, empresas o emprendimientos pequeños en la ciudad de Lima.

Para ser seleccionados como parte del universo muestral, los entrevistados debían cumplir con la condición de dirigir negocios informales. Para los fines de este estudio, se consideró la definición de informalidad del Programa de la OIT para la Formalización de la Informalidad². Los negocios seleccionados debían cumplir con uno o más de los siguientes criterios:

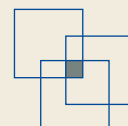
- No pagar impuestos en ocasiones o de manera generalizada.
- Tener pocos o ningún trabajador en planilla, limitando el acceso a los beneficios laborales (CTS, vacaciones, seguro de salud, etc.).
- Tener a sus trabajadores sin salario, o con un salario inadecuado.
- No entregar comprobantes de pago en ocasiones o de manera generalizada.

Los negocios seleccionados pertenecían a los sectores de comercio, servicios y manufactura y tenían entre uno y diez trabajadores en el momento que se realizó la encuesta.

Selección y tamaño de muestra

Se seleccionaron las zonas en las que se visitaron los pequeños negocios y la cantidad de encuestas a realizar en cada una de ellas, tomando en cuenta la distribución geográfica y socioeconómica de la población de Lima Metropolitana.

En cada una de estas zonas se hizo una selección aleatoria de manzanas y, al interior de las mismas, una selección de negocios por cuotas según el número de trabajadores y el rubro al que pertenecían. A continuación se presenta la composición muestral utilizada a efectos de este estudio.



² Según el Programa FORLAC, un empleo informal es la relación laboral que no está sujeta a la legislación nacional, no cumple con el pago de impuestos, no tiene cobertura de protección social y carece de prestaciones relacionadas con el empleo.

EL ROL DEL SECTOR PRIVADO EN LA PROMOCIÓN DE LA FORMALIDAD

Cuadro 1. Composición y tamaño de la muestra

SEGÚN EL TAMAÑO DEL EMPRENDIMIENTO		
Tamaño del emprendimiento según trabajadores	Muestra	
Un trabajador	136	45%
Dos trabajadores	96	32%
De tres a diez trabajadores	69	23%
Total General	301	100%

SEGÚN EL RUBRO AL QUE PERTENECE EL EMPRENDIMIENTO		
Sector de actividad al que pertenece el emprendimiento	Muestra	
Comercio	133	44%
Servicios	129	43%
Manufactura	39	13%
Total General	301	100%

SEGÚN EL NIVEL SOCIOECONÓMICO DEL ENTREVISTADO ³		
Nivel socioeconómico del entrevistado	Muestra	
Nivel socioeconómico medio alto (B)	43	15%
Nivel socioeconómico medio (C)	208	69%
Nivel socioeconómico bajo (D)	50	16%
Total General	301	100%

SEGÚN LA UBICACIÓN GEOGRÁFICA DEL EMPRENDIMIENTO		
Ubicación geográfica del emprendimiento	Muestra	
Lima Norte	79	26%
Lima Este	52	17%
Lima Tradicional	51	17%
Lima Sur	94	31%
Callao	30	10%
Total General	301	100%

³ La clasificación por nivel socioeconómico de los entrevistados, se corresponde con las categorías incluidas en el cuestionario elaborado por Ipsos. Se entiende por nivel socioeconómico (NSE), al conjunto significativo de personas que comparten condiciones económicas y sociales que las hacen similares entre sí y distintas de las demás (<http://www.ipsos.pe/boletinperu/2013/octubre/boletin-ipsos-peru.html>)

Instrumento de medición

El instrumento de medición es un cuestionario estructurado y precodificado, diseñado por Ipsos Perú. El cuestionario tiene siete secciones que obedecen a los objetivos específicos de la investigación.

1. **Situación económica y social:** Recoge la percepción del entrevistado respecto de la situación actual del país, la región, su negocio y su familia.
2. **Actitudes hacia el modelo económico:** Indaga respecto de la relación del entrevistado con la economía de mercado y sus principales actores.
3. **Gremios empresariales:** Pregunta al entrevistado por el rol de los gremios y por los beneficios de los que disfrutaría por pertenecer a uno.
4. **Barreras para las empresas privadas:** Identifica las dificultades que encuentra el entrevistado para establecer un negocio y formalizarlo.
5. **Actitudes hacia la informalidad:** Recoge la percepción del entrevistado respecto de la condición informal de su negocio y sus razones para continuar en dicha situación.
6. **Incentivos y sanciones:** Evalúa posibles motivaciones por las que el entrevistado consideraría revertir su situación de informalidad.
7. **Perfil del entrevistado:** Recoge los datos demográficos, laborales y familiares del entrevistado.

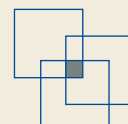
Para facilitar el proceso de aplicación del cuestionario, los encuestadores utilizaron tarjetas de respuesta, las cuales fueron mostradas y leídas a los entrevistados en todos los casos.

Supervisión y control de calidad en el relevamiento de la información

El equipo de trabajo revisó el total de las encuestas realizadas, para verificar que estuvieran completas y que la información relevada y los datos fueran consistentes y coherentes. También supervisó directamente la realización de las encuestas, en el 30% de los casos.

Duración del trabajo de campo

El trabajo de campo se llevó a cabo entre el 12 y el 22 de setiembre del 2013.



EL ROL DEL SECTOR PRIVADO EN LA PROMOCIÓN DE LA FORMALIDAD

Capítulo 1 Perfil del Emprendedor Informal Limeño

¿Cómo es su familia? ¿Qué edad tiene? ¿Qué lo motivó a emprender? ¿Cómo empezó y con qué capital? ¿Cuánto gana? ¿Dónde vive? ¿Cuál es su nivel educativo?...

Estas son sólo algunas de las muchas preguntas que es necesario responder para aproximarse al perfil del emprendedor informal limeño, protagonista de esta investigación, quien es analizado en este capítulo en su dimensión personal, familiar, laboral y empresarial.

Situación personal y familiar

La mayor parte de los negocios informales de la ciudad de Lima son erigidos por ciudadanos del estrato social medio que, en términos de investigación de mercados, es representado por el nivel socioeconómico C. Las familias de este grupo se caracterizan por subsistir con un ingreso de, aproximadamente, S/. 1.630 mensuales y gastar la mitad de este ingreso en la alimentación familiar. Por lo demás, viven en viviendas propias, pero antiguas y poco mantenidas, en las que poseen bienes básicos, como la refrigeradora, pero que podrían carecer de hornos microondas, telefonía fija, lavadoras y termas o duchas eléctricas¹.

Se trata de un sector emergente, por lo que no sorprende encontrar muchos empresarios informales nacidos en provincias (62% del total), sobre todo entre los de mayor edad (70% de los mayores de 40 años). Probablemente debido a su situación económica, la mayoría no consiguió una educación superior (69%) y, quienes la lograron, fueron a institutos técnicos.

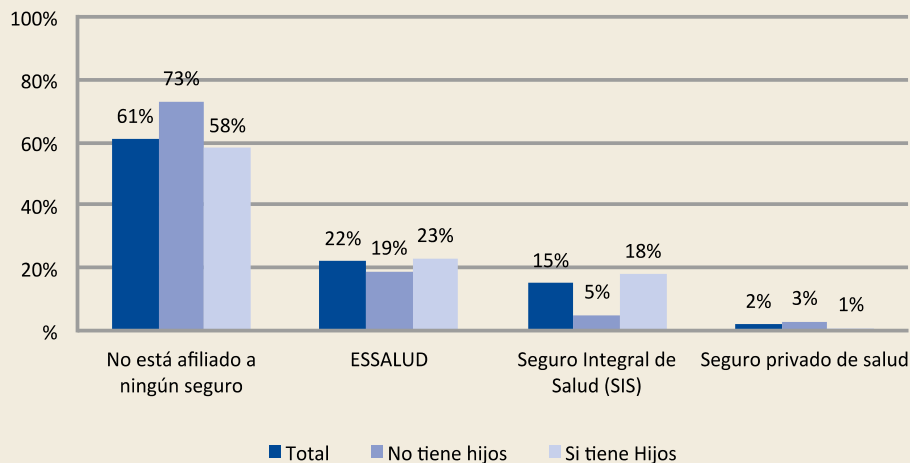
Es común que tengan parejas estables, con las que están casados (34%) o conviven (26%), aunque entre los más jóvenes, particularmente entre los nacidos en Lima, se encuentra un importante grupo de emprendedores solteros (26%). Por otra parte, el 75% tienen hijos y alrededor de la cuarta parte comparte su vivienda con padres, hermanos u otros familiares.

Los emprendedores informales de género femenino y de mayor edad, son los que están en peores condiciones económicas. Este perfil compone buena parte de los negocios independientes (de sólo un trabajador) y es probable que no tengan una proyección para sus negocios con perspectivas de desarrollo.

Por su condición de informales, el 61% no es capaz de acceder a seguros de salud. Sin embargo, la quinta parte se atiende en el Seguro Social de Salud (EsSalud, 22%), al que acceden a través de otros empleos dependientes o por sus mismos negocios, cuando estos son parcialmente formales. Otro 15% se atiende a través del Seguro Integral de Salud (SIS), que está dirigido a la población más pobre del país. Como es de suponer, los seguros privados se encuentran fuera de las posibilidades de inversión de la mayoría de empresarios informales. Los emprendedores que tienen hijos suelen hacer un mayor esfuerzo por asegurarse.

¹ Ipsos APOYO. Opinión y Mercado. Informe de Niveles Socioeconómicos de la Gran Lima, 2012. Julio 2012.

Gráfico 1. Afiliación a seguro de salud según tenencia de hijos

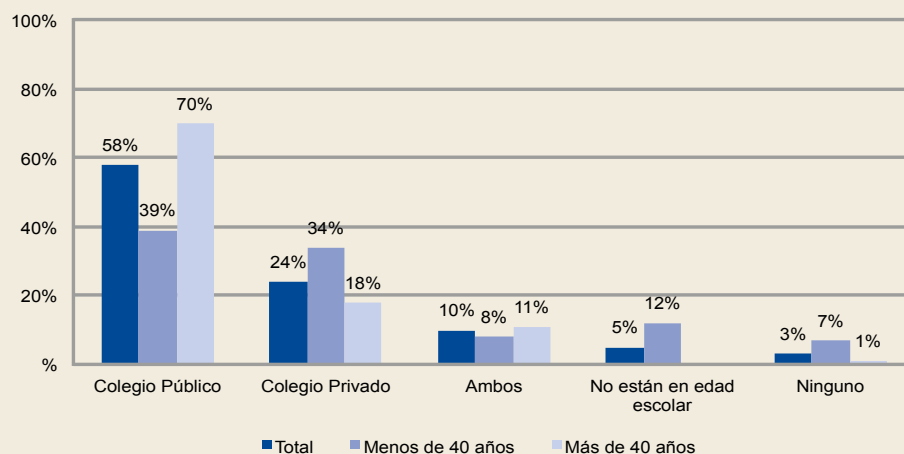


Base: Total de entrevistados (301)

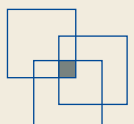
En educación, sin embargo se observa un mayor esfuerzo por invertir. Si bien la mayoría de los entrevistados que tienen hijos los envían a colegios públicos (58%), la tercera parte paga o ha pagado para que estudien en colegios privados (34%). Esta tendencia es mayor entre los más jóvenes (42%), lo que demuestra un creciente interés y una mayor posibilidad económica para invertir en educación hacia el futuro.

Desde su perspectiva, su situación familiar tiende a mejorar (44% de los casos) o mantenerse igual (47%), pero son pocos los que creen estar retrocediendo (8%). Los empresarios hombres, los jóvenes que aún no tienen hijos y los de negocios más exitosos, tienen una visión más positiva respecto del futuro de sus familias.

Gráfico 2. Colegio al que asisten los hijos según edad del entrevistado

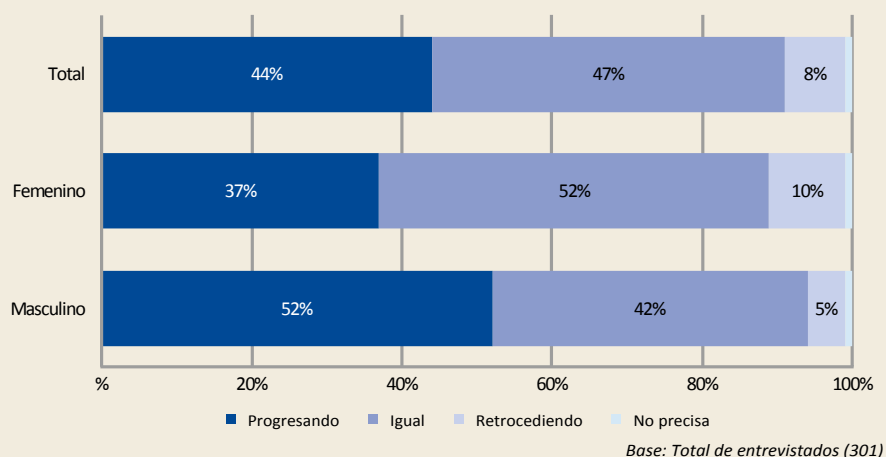


Base: Entrevistados que tienen hijos (226)



EL ROL DEL SECTOR PRIVADO EN LA PROMOCIÓN DE LA FORMALIDAD

Gráfico 3. Percepción de progreso de situación familiar según género



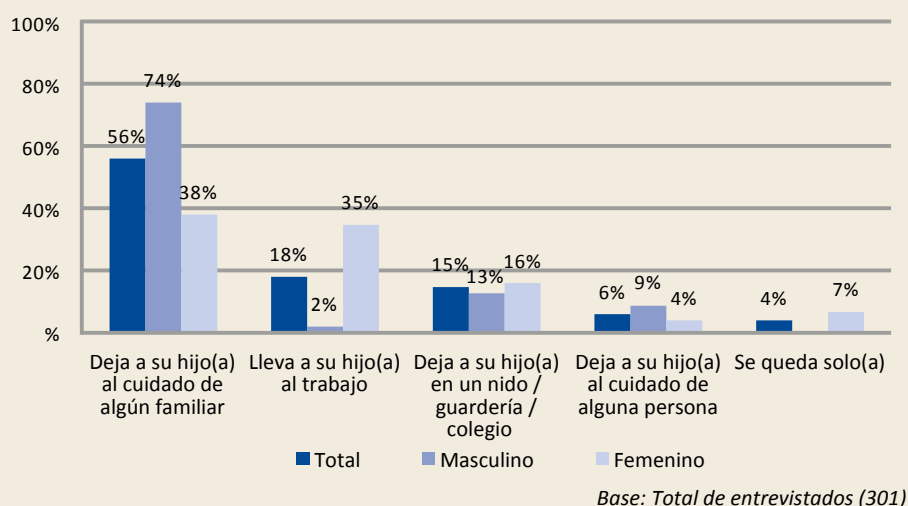
* Para revisar más cifras comparativas en esta categoría, referirse al anexo 1.

Situación laboral

Los empresarios informales limeños trabajan un promedio de diez horas diarias y tienen horarios de salida y llegada diferentes, de acuerdo a su emprendimiento. Debido a que la mayoría de los negocios se encuentran cerca de donde viven o en sus mismas viviendas, la mitad se traslada hacia ellos a pie (50%) y el resto utiliza el transporte público (30% en combi o colectivo y el 19% en ómnibus).

Quienes tienen hijos en edad escolar suelen dejarlos con familiares que los cuidan (56%). Dado que esto no siempre es posible, el 18% debe llevar a sus hijos al trabajo, sobre todo las mujeres. Una opción alternativa como la guardería, es utilizada por el 15%.

Gráfico 4. Cuidado de los hijos durante la jornada laboral, según género del entrevistado



Más de la mitad tiene experiencia laboral previa al negocio en el que se desempeñan actualmente (63%), mientras que el 36% nunca antes trabajó por una remuneración. Este segundo grupo tiene, entre otras, dos características importantes: el 43% del total son mujeres y el 60% pertenece a los estratos de nivel socioeconómico más bajos (NSE D y E).

La mayoría se dedica exclusivamente a su emprendimiento (72%), pero poco más de uno de cada cuatro emprendedores informales (28%), sobre todo hombres nacidos en Lima, tienen uno o más empleos remunerados además de su negocio.

Gráfico 5. Empleos remunerados anteriores según género del entrevistado

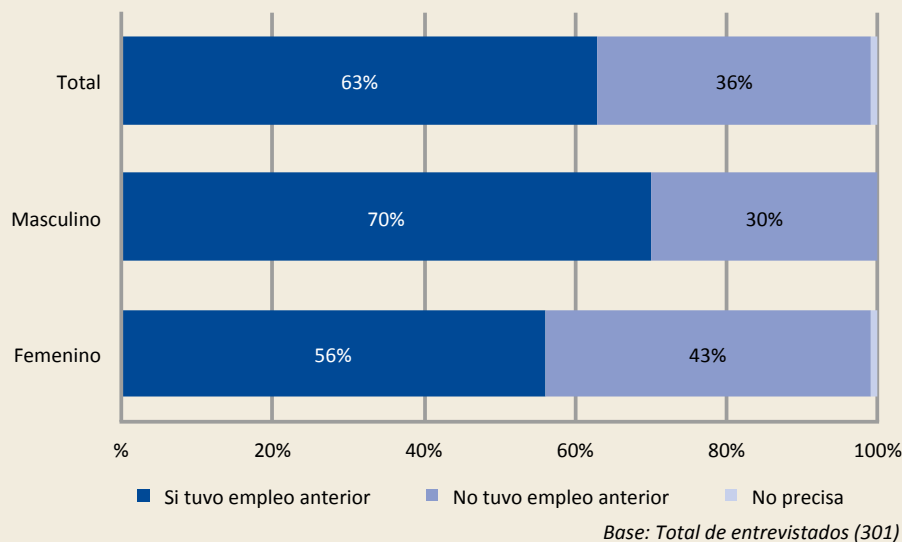
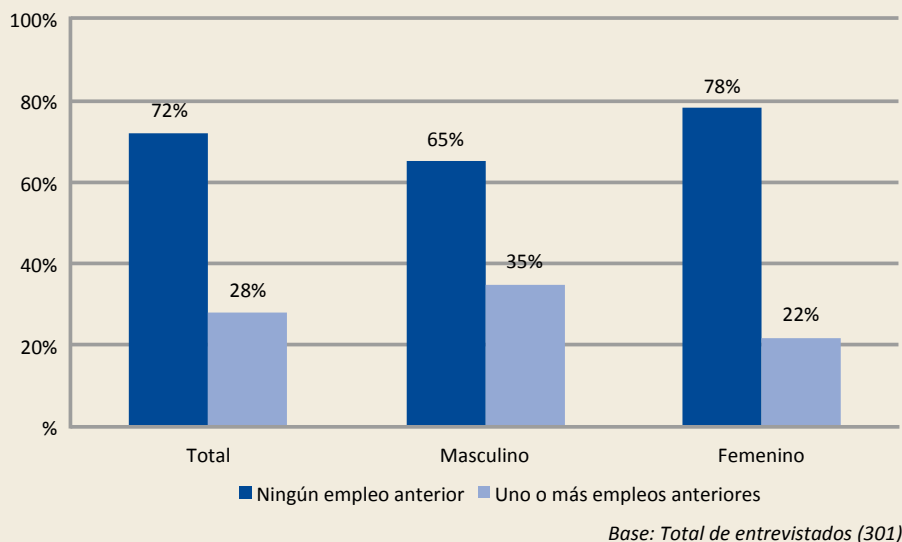


Gráfico 6. Empleos adicionales al emprendimiento según género del entrevistado



EL ROL DEL SECTOR PRIVADO EN LA PROMOCIÓN DE LA FORMALIDAD

Características del emprendimiento

El grueso de los negocios informales es bastante reciente. La tercera parte no supera los dos años desde su inicio (35%) y más de la mitad es menor a los cinco años (57%).

En sus inicios, la mayoría fueron erigidos a partir de pequeñas sumas de capital propio² (64%), pues los préstamos bancarios o de familiares no fueron accesibles para los menos pudientes. Consecuentemente, hasta el día de hoy, un notable 45% de los entrevistados no ha utilizado créditos bancarios, porque consideran que los intereses son muy altos (61%), o porque simplemente no cumplen con los requisitos exigidos por los bancos (18%), o no tienen o no pueden obtener garantías suficientes (15%).

Actualmente, la ganancia mensual promedio de un emprendedor informal es algo mayor a los ingresos de una familia promedio de su mismo nivel socioeconómico. En general, quienes trabajan en el sector comercio tienen mayores ganancias, seguidos por los del sector manufacturero y, finalmente, por los del sector servicios. Sin embargo, esas diferencias en las utilidades entre sectores no son tan significativas, como lo son las correspondientes al estrato socioeconómico, que en el caso del NSE B triplica al NSE D.

Cuadro 2. Mediana de ganancias del emprendimiento

Según nivel socioeconómico del entrevistado	NSE B	NSE C	NSE D
Mediana de las ganancias del emprendedor informal	S/. 3100	S/. 2250	S/. 1000

Según rubro del negocio	Comercio	Manufactura	Servicios
Mediana de las ganancias del emprendedor informal	S/. 2500	S/. 2150	S/. 2000

La mayoría de los negocios (77%) son individuales o de tan sólo dos trabajadores (45% de un trabajador y 32% de dos trabajadores). Las asociaciones con otros inversionistas son mínimas (8%). Estas se presentan más entre los empresarios de nivel socioeconómico más alto y en el sector manufacturero, sobre todo cuando la producción requiere de dos trabajadores o más.

En el 27% de los emprendimientos informales también trabajan miembros de la familia. Este trabajo suele ser remunerado en el 69% de los casos, mientras que el restante 31% de los empleados por un familiar no reciben remuneración alguna. Esta última proporción aumenta cuando el dueño del negocio es una mujer o en forma genérica cuando el dueño es mayor de cuarenta años.

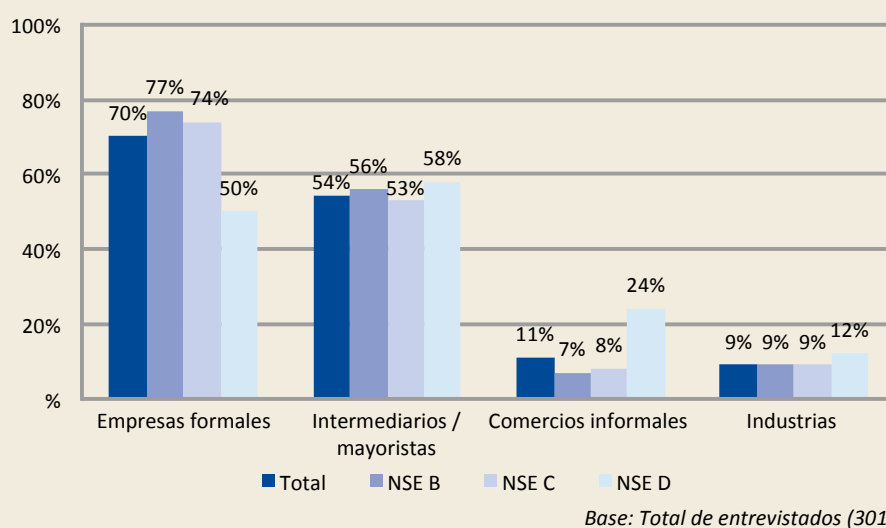
Los productos y servicios son vendidos casi exclusivamente al consumidor final (97%). Sin embargo, en el sector manufactura y entre las empresas que tienen más de un trabajador, hay un grupo del 10% que además vende a empresas formales y un 8% vende a otras empresas informales.

En promedio, el 70% de las empresas informales asegura abastecerse de materias primas, insumos o productos terminados de empresas formales, siendo más de la mitad empresas

² Existen importantes diferencias en las inversiones que realizaron los entrevistados, por lo que presentar un promedio del total no brindaría una impresión de lo que realmente sucede en la etapa inicial de un negocio informal. Los entrevistados de los niveles socioeconómicos A y B contaron con capitales iniciales que promedian los S/. 1076, los de nivel socioeconómico C promedian S/. 556, y los de niveles D y E; S/. 149. Estas inversiones se consideran pequeñas pues constituyen una porción menor del ingreso familiar promedio en los hogares de dichos niveles socioeconómicos, según el Informe de Niveles Socioeconómicos de Ipsos APOYO Opinión y Mercado S.A.

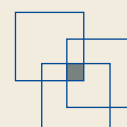
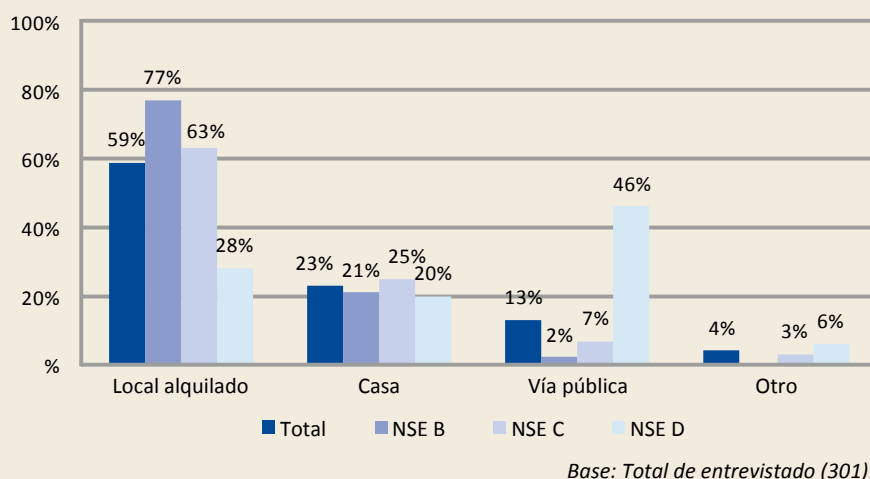
mayoristas (54%) y el 9% industrias manufactureras. También, el 11% de las empresas informales se abastece de otras empresas informales.

Gráfico 7. Proveedores según el nivel socioeconómico del entrevistado



La mayoría de los negocios se ubican en locales alquilados (59%), mientras que casi la cuarta parte de los emprendedores informales (24%) también utilizan sus propias casas para el desarrollo de sus actividades. Entre los de menores recursos, que se dedican a la venta ambulante o prácticas afines, el espacio de trabajo es la vía pública (13%). En los rubros de servicios o manufactura cobra mayor importancia la necesidad de un local particular para el negocio. Lo mismo ocurre cuando crece el número de trabajadores.

Gráfico 8. Ubicación del negocio según nivel socioeconómico del entrevistado



EL ROL DEL SECTOR PRIVADO EN LA PROMOCIÓN DE LA FORMALIDAD

Capítulo 2 Percepciones y actitudes desde la informalidad

Una vez identificado el perfil del emprendedor informal, corresponde hacer un análisis en relación a sus percepciones sobre la economía, el mercado, el rol de los otros actores, las condiciones de operación de su negocio y su actitud frente a la informalidad.

Percepciones alrededor de la economía

A pesar de la informalidad de sus negocios, de lo que se podría inferir una preferencia por una economía sin intervención estatal, los empresarios informales muestran, en general, una actitud neutral respecto del modelo económico.

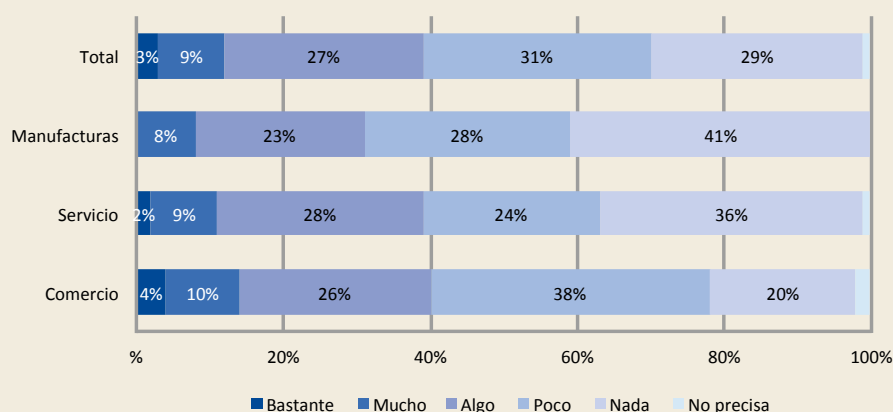
La mitad de ellos apuesta por una economía mixta (54%), en la que las decisiones respecto de la producción y el consumo sean compartidos entre el Estado y la ciudadanía. Mientras tanto, el 24% preferiría que el Estado se encargue por completo de estos asuntos mediante regulación. Un 18% piensa que la mejor opción es dejar el mundo de los negocios al arbitrio del libre mercado. Estos últimos se concentran en el nivel socioeconómico medio alto (B).

De cada cinco, dos emprendedores informales creen que el Estado debe intervenir, cuanto sea necesario, en la regulación del entorno en que operan las empresas privadas (43%), mientras el 19% sugiere un control total de la economía nacional. El resto prefiere un Estado que intervenga sólo lo imprescindible (18%) o que no intervenga en lo absoluto (8%). Estas cifras no reflejan preferencias ideológicas, sino necesidad de soporte por parte del Estado para desarrollar sus negocios, independientemente de su condición de empresarios informales.

Cuando hablan de intervención estatal en la producción y el consumo, una amplia mayoría de los entrevistados no está pensando sólo en términos de regulación y fiscalización, sino más bien de estructuras de apoyo al sector emprendedor. Como puede observarse a partir de las cifras, el 45% considera que las empresas privadas del Perú tienen mucha libertad para operar, pero sólo el 12% considera que se ofrece apoyo suficiente desde el Estado para la creación de nuevos emprendimientos³. Es decir, encuentra mucha libertad para hacer las cosas, pero pocos incentivos para emprender. Por ello, en no pocos casos, preferiría un poco más de regulación a cambio de respaldo a la hora de crear y gestionar su empresa.

3 Sumas de Top Two Box (opciones "Mucha" y "Bastante") de las preguntas "¿Qué tanta libertad cree que hay para que las empresas privadas puedan trabajar en el Perú?" y "¿Qué tanto apoyo cree que el gobierno ofrece para la creación de nuevos emprendimientos / empresas?".

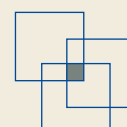
Gráfico 9. Percepción respecto del apoyo que brinda el gobierno para la creación de nuevos emprendimientos, según el rubro del negocio



Base: Total de entrevistados (301)

Estos datos se tornan particularmente interesantes cuando se analiza la importancia que los informales le otorgan al sector empresarial cuando se habla de desarrollo, dejando en evidencia que tienen una fuerte actitud pro-empresa. Más de la mitad considera que las empresas privadas son grandes contribuyentes al desarrollo del país (55%) y una proporción casi similar considera que también contribuyen valiosamente al desarrollo de sus propias familias (49%)⁴. Si bien las cifras son algo mayores entre los dueños de negocios más prósperos y más grandes, también están repartidas en forma bastante homogénea entre el resto de la población entrevistada.

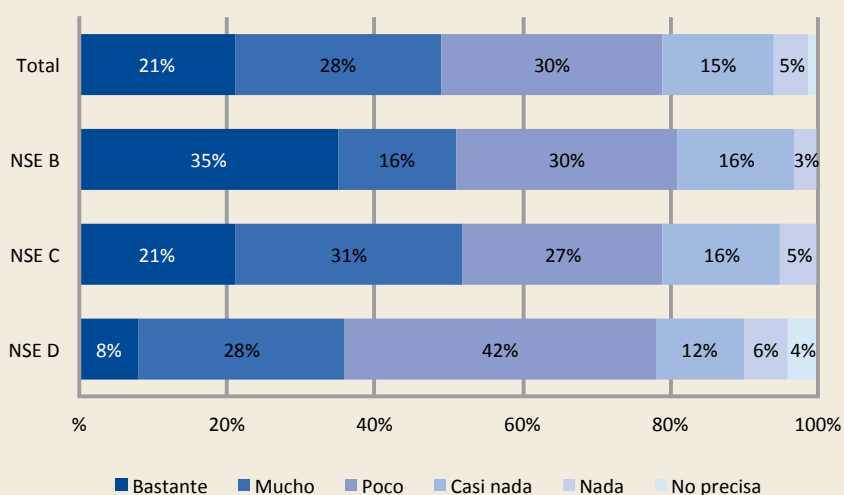
En cuanto a percepciones sobre el estado de avance y progreso del país, casi la tercera parte de los emprendedores (30%), en la que se concentran los de situaciones económicas más acomodadas y negocios más prósperos, consideran que el país está progresando. Por otra parte, el 42% considera que se mantiene igual y el 27% que retrocede. Entre los dueños de negocio de visión más negativa se encuentra una proporción significativamente mayor de mujeres que de hombres. Este hecho puede obedecer a que entre los emprendedores informales, las mujeres son mayoritariamente dueñas de negocios individuales, que son en gran parte ambulantes y de subsistencia.



4 Sumas de Top Two Box (códigos 5 y 4 en escala Likert de 5 puntos) de las preguntas "¿Cuánto diría que contribuyen las empresas privadas al desarrollo del país?" y "¿Cuánto diría que contribuyen las empresas privadas al desarrollo de su familia?".

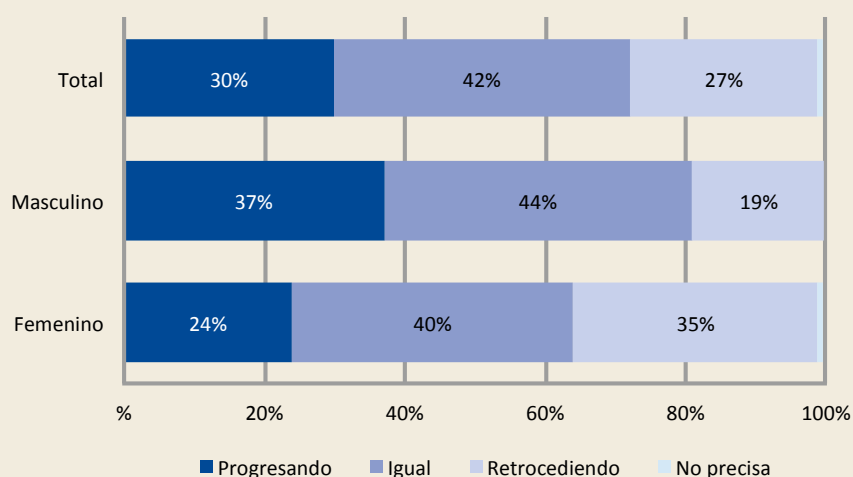
EL ROL DEL SECTOR PRIVADO EN LA PROMOCIÓN DE LA FORMALIDAD

Gráfico 10. Percepción de la incidencia de las empresas en el progreso familiar según el nivel socioeconómico



Base: Total de entrevistados (301)

Gráfico 11. Percepción de progreso del país según género del entrevistado



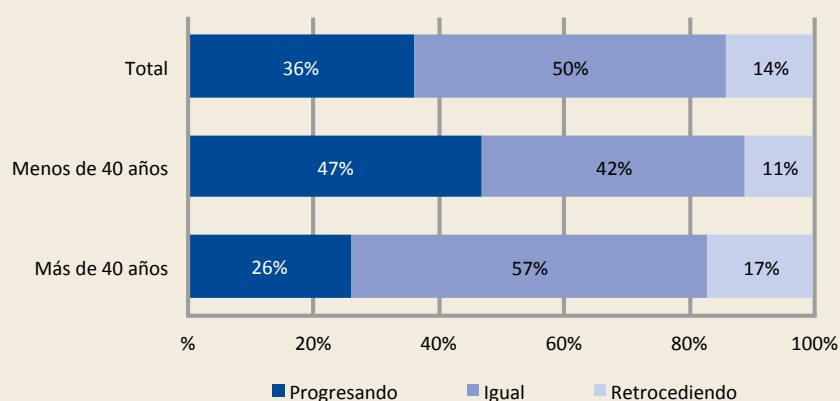
Base: Total de entrevistados (301)

Situación actual y proyecciones para el emprendimiento

La percepción del progreso de los emprendedores informales respecto de sus negocios es similar a la visión que tienen respecto del país. Poco más de un tercio de los entrevistados considera que sus negocios están mejorando (36%) y la mitad siente que se mantienen igual (50%). A medida que disminuye la edad de los emprendedores, la evaluación que hacen sobre

el progreso de su negocio aumenta considerablemente en relación a los mayores. Las lecturas que pueden hacerse a partir de estos datos son muy diversas. Tal vez expresen que existen mejores condiciones para emprender en el tipo de negocios que inician los más jóvenes, o una visión más optimista hacia el futuro entre las generaciones más nuevas. Pero el hecho de que provengan de gente que se mueve en el mundo de la informalidad empresarial, no necesariamente es una buena señal.

Gráfico 12. Percepción de progreso del negocio según la edad del entrevistado



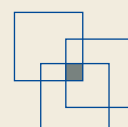
Base: Total de entrevistados (301)

En otro orden, los emprendedores informales consideran que aún hay barreras sociales o económicas y otros factores asociados al funcionamiento del Estado que impiden un desarrollo más acelerado para sus negocios.

Respecto de las barreras de corte económico y social, las más mencionadas son la delincuencia en la zona de operación (45%), la falta de capital (43%) y la aparición de nuevas empresas que compiten en el sector (39%). Si bien la falta de capital y la competencia son condiciones económicas contra las que es complejo intervenir obteniendo resultados sostenibles para todos los involucrados en el sector, la seguridad es un factor que, de verse fortalecido, impulsaría el crecimiento de sus negocios y la voluntad de emprendimiento en el largo plazo.

En relación al Estado, el factor más mencionado por los emprendedores informales como una dificultad para el desarrollo de sus negocios, son los elevados impuestos (60%). En menor medida, aunque con una participación importante, se menciona la corrupción (39%). En cuanto al tema tributario, las críticas que se le realizan son fuertes y solicitan mayor flexibilidad o categorías más bajas de impuestos para las empresas nuevas. Cuando se profundiza en el tema de la corrupción, los entrevistados mencionan que los trámites y procedimientos administrativos que se requieren para operar una empresa demandan, en ocasiones, coimas, regalos o sobornos para los funcionarios que las gestionan.

Los emprendedores informales tienen deseos de superar dichas barreras y crecer empresarialmente para formar algo más grande. Por eso, dos de cada tres estarían interesados en recibir alguna capacitación que los ayude a formar parte de una cadena productiva (66%). Sin embargo, la proporción que estaría dispuesta a asociarse con empresas más grandes dentro de estas cadenas es algo menor, aunque no poco sustancial (46%). Se deduce a partir de las cifras, que los negocios con menos trabajadores son los menos propensos a formar dichas alianzas, ya que los emprendedores individuales no encuentran un beneficio real en la asociación con empresas mucho más grandes que las suyas.



EL ROL DEL SECTOR PRIVADO EN LA PROMOCIÓN DE LA FORMALIDAD

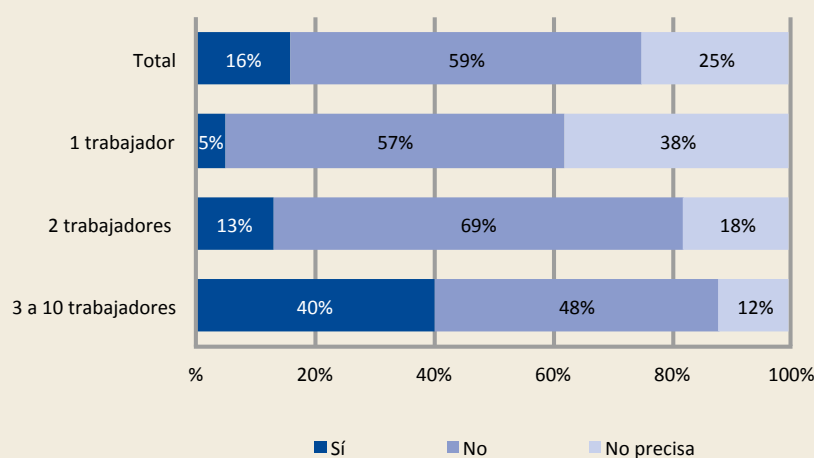
Esta premisa se confirma cuando se pregunta a los entrevistados por la pertenencia de sus negocios a gremios empresariales. El 96% no pertenece a ningún gremio y, de ellos, la mitad no se uniría a ninguno aunque tuviera la oportunidad. La razón principal que dan para rechazar la invitación a un gremio es que no encuentran en ello un beneficio para sus negocios (41%). En esta opción de respuesta se concentran la mayoría de los emprendedores de negocios de un solo trabajador (53%). Otras razones para rechazar la participación en un gremio son los costos de inscripción y membresía (33%) y la falta de tiempo para dedicarse a las actividades del mismo (30%).

Actitudes hacia la informalidad

La informalidad de los negocios de los entrevistados está más relacionada a la situación laboral de sus trabajadores que al cumplimiento tributario. Más de la mitad de los emprendedores mencionan que no tienen a sus trabajadores en planilla (59%) y que no brindan beneficios laborales (53%) pero que, por el contrario, cumplen con pagar siempre sus impuestos a la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (65%) y con emitir boletas y facturas para sus ventas (53%). Claro está, que a menor número de trabajadores y más precaria la economía del dueño, el cumplimiento de las normas disminuye. En la manufactura, que por lo general requiere de más empleados, hay un mayor respeto por las condiciones laborales.

Lo anterior revela que para un porcentaje importante de los emprendedores entrevistados, la informalidad es parcial. Probablemente la informalidad sea una consecuencia lógica de la forma en que se origina el negocio, en respuesta a la necesidad de generar ingresos para sostenerse a sí mismos y a sus familias. La actitud de los entrevistados con relación a la informalidad, especialmente entre los emprendimientos más prósperos, es que constituye un estado temporal del que, eventualmente, habrán de liberarse (53%).

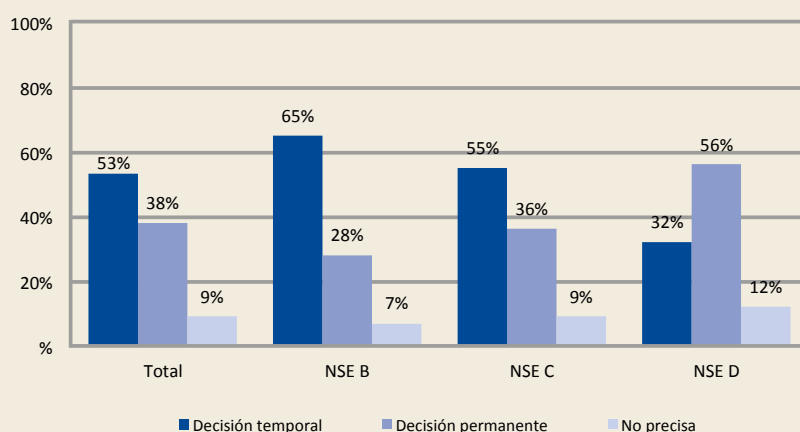
Gráfico 13. Cumplimiento de normativa laboral (trabajadores en planilla) según número de trabajadores del emprendimiento



Base: Total de entrevistados (301)

* Para revisar más cifras comparativas en esta categoría, referirse al anexo 1.

Gráfico 14. Temporalidad o permanencia de la informalidad según nivel socioeconómico del entrevistado

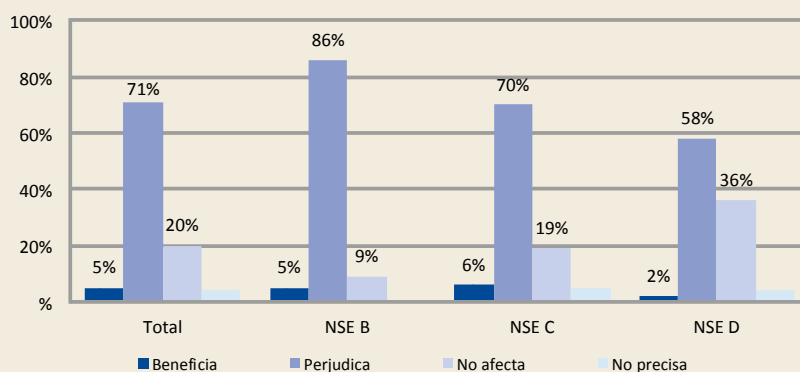


Base: Total de entrevistados (301)

* Para revisar más cifras comparativas en esta categoría, referirse al anexo 1.

Un dato alentador es que el 71% de los entrevistados consideran que la informalidad perjudica al país y esta opinión es más sólida entre los de mayores ingresos y propietarios de negocios más grandes. Esto se debe a que, entre los de menos recursos se encuentran los vendedores ambulantes y otros comerciantes con actividades que, en términos económicos, se perciben como de bajo impacto en la economía del país.

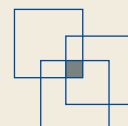
Gráfico 15. Consecuencias de la informalidad según el nivel socioeconómico del entrevistado



Base: Total de entrevistados (301)

* Para revisar más cifras comparativas en esta categoría, referirse al anexo 1.

Las principales consecuencias negativas que traerían los negocios informales, desde la perspectiva de los mismos emprendedores que los operan, serían la competencia desleal (49%), la producción de baja calidad (42%) y la disminución de los ingresos por impuestos del Estado (34%).



EL ROL DEL SECTOR PRIVADO EN LA PROMOCIÓN DE LA FORMALIDAD

Un importante motivo por el que operan este tipo de negocios es porque, de momento, los ayuda a subsistir y amparar a sus familias, pues como la mayoría de ellos afirma, los negocios informales benefician la economía familiar antes que la economía del país (52%). Sin embargo, existen maneras de mitigar esto a través de las instituciones estatales, pues la principal razón por la cual ellos creen que la economía informal persiste, son los procesos largos y costosos que se requieren para ingresar al sector formal (61%), en segunda instancia los elevados impuestos (50%) y, tercero, la falta de orientación para las empresas informales (40%).

Si bien, como se mencionó anteriormente, se reconoce que el tema tributario es importante ya que ocasiona menor recaudación para el Estado, la reducción de requisitos para la formalización y la información respecto de cómo formalizarse no lo es menos, y es una demanda que podría ser provista fácilmente por el Estado y Organizaciones Empresariales.

Indagando más profundamente en cómo llevar a cabo cambios que motiven al informal a formalizarse, se preguntó por el tipo de motivación que sería más adecuada para la realidad limeña. Comprensiblemente, la mayor parte de emprendedores prefieren incentivos (67%) que sanciones (23%).

Los incentivos propuestos son sumamente interesantes, pues abarcan beneficios de ahorro, de inversión y de educación. El más mencionado fue la posibilidad de obtener mejores tasas de interés para créditos una vez formalizada la empresa (39%), lo que ayudaría a los emprendedores a invertir y convertiría a la formalización en un paso a seguir para acelerar el crecimiento de la empresa. La segunda es el acceso a beneficios tributarios para las empresas recién formalizadas (37%), lo que permitiría a las empresas nuevas fortalecerse con los beneficios de la formalización durante su primera etapa, sin sacrificar los ingresos que requieren para continuar creciendo. El tercero, pero con una incidencia muy similar en la muestra, es la posibilidad de que se ofrezca capacitación en temas de desarrollo de emprendimientos para los recién formalizados (33%).

Por otro lado, entre las sanciones, la mayoría está de acuerdo que la más efectiva serían las multas (52%). Sin embargo, considerando que actualmente el Estado peruano no tiene un control fiscal severo sobre las empresas informales, la posibilidad de que las multas sean una real amenaza no les resulta muy convincente.

Conclusiones

El "Perfil del emprendedor informal" es una investigación cuantitativa mediante encuestas cara a cara con los dueños o encargados de 301 emprendimientos informales de Lima Metropolitana, realizada en setiembre y procesada en octubre de 2013. El estudio buscó compilar las características de los emprendimientos informales y comprender las motivaciones de sus dueños para continuar en la informalidad, obteniendo el siguiente resumen de resultados:

El grueso de los emprendedores informales pertenecen al estrato socioeconómico medio de Lima, tiene pareja y suele invertir una buena parte de sus ganancias en la educación de sus hijos. Por lo general, se dedican exclusivamente al emprendimiento, en el que trabajan, en promedio, diez horas diarias.

Manejan negocios jóvenes, de uno o dos trabajadores, que proveen de productos o servicios directamente al consumidor final y se abastecen de proveedores formales.

Muy a pesar de la condición informal de sus negocios, optarían por una economía "mixta", pero en el sentido de que les gustaría contar con una intervención estatal en el mercado que implique no sólo la fiscalización de los negocios, sino también apoyo concreto para desarrollar su negocio y su actitud emprendedora.

Tienen una actitud pro-empresarial y adjudican el desarrollo del país al accionar de las empresas privadas. Sin embargo, no tienen interés en asociarse con empresas grandes ni unirse a gremios, pues creen que hacerlo no resultaría en ningún beneficio concreto para el mejoramiento de sus negocios.

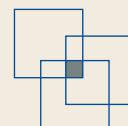
Consideran que su condición de informales es circunstancial. Esto implica que no saludan la informalidad, ya que en su gran mayoría sólo la consideran un estado temporal en las vidas de sus negocios y del cual esperan liberarse.

El incumplimiento normativo por el cual se les considera informales suele encontrarse en las condiciones laborales de sus trabajadores, más que en el pago de tributos.

Sienten que la informalidad es perjudicial para el país pero que, debido a los largos y costosos procesos requeridos para formalizar una empresa, o al desconocimiento de los mismos, deben continuar gestionando sus negocios de esta manera.

Desde su perspectiva, la mejor manera de luchar contra la informalidad sería motivando a los emprendedores a formalizarse a través de incentivos, como menores tasas de interés, acceso a crédito para inversión en sus negocios, beneficios tributarios para emprendedores que comienzan y capacitación en temas de emprendimiento.

La lectura de las cifras presenta a un ciudadano que se encuentra ante la obligación de ingresar a un sistema que no ha sido creado para sus circunstancias. Desde su condición poco acomodada y con la limitada información que maneja, se enfrenta a un desafío complejo y sin las herramientas adecuadas para confrontarlo.



EL ROL DEL SECTOR PRIVADO EN LA PROMOCIÓN DE LA FORMALIDAD

Anexo 1 – Gráficos por capítulo

Capítulo 1: Perfil del emprendedor informal

Situación personal y familiar

Gráfico 16. Percepción de progreso de situación familiar según edad

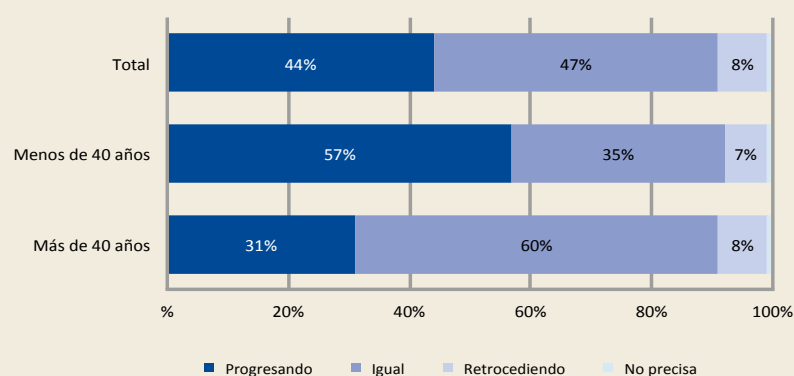
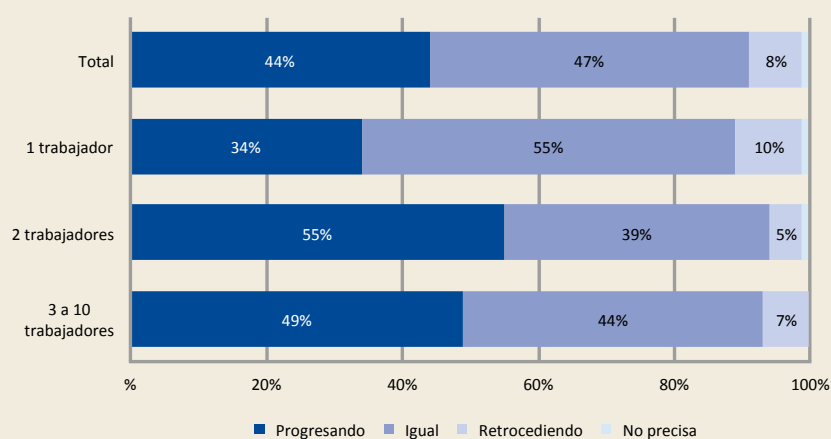


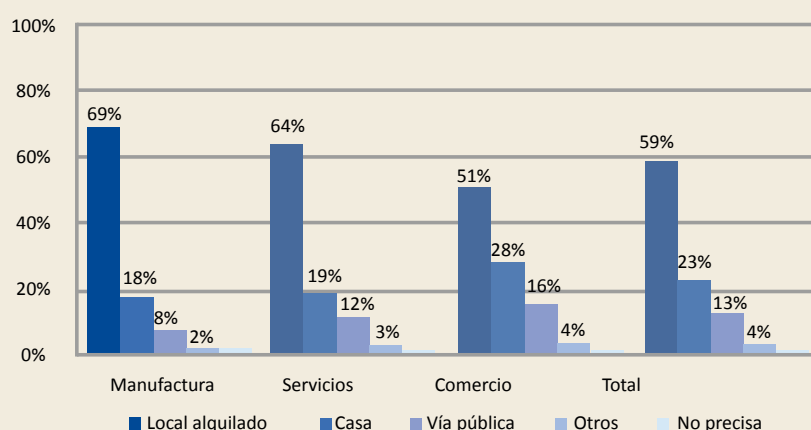
Gráfico 17. Percepción de progreso de situación familiar según número de trabajadores



Base: Total de entrevistados (301)

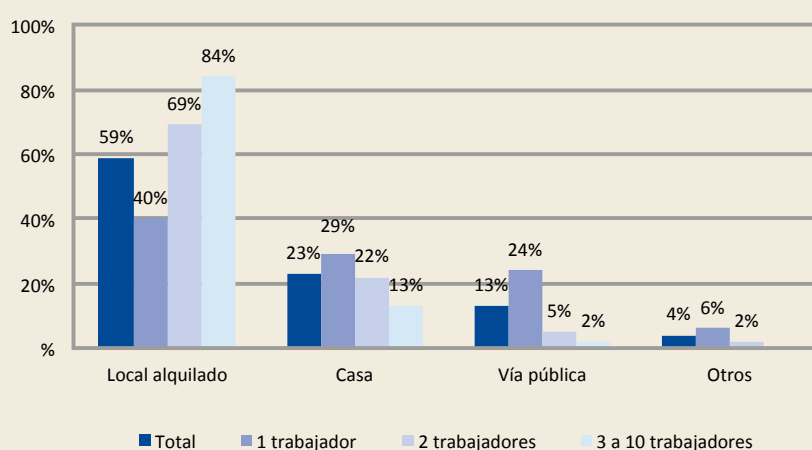
Características del emprendimiento

Gráfico 18. Ubicación del negocio según rubro del emprendimiento

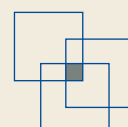


Base: Total de entrevistados (301)

Gráfico 19. Ubicación del negocio según número de trabajadores del emprendimiento



Base: Total de entrevistados (301)

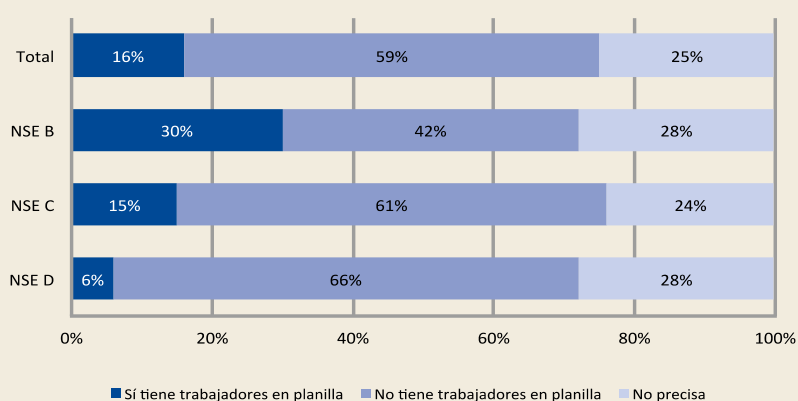


EL ROL DEL SECTOR PRIVADO EN LA PROMOCIÓN DE LA FORMALIDAD

Capítulo 2: Percepciones y actitudes desde la informalidad

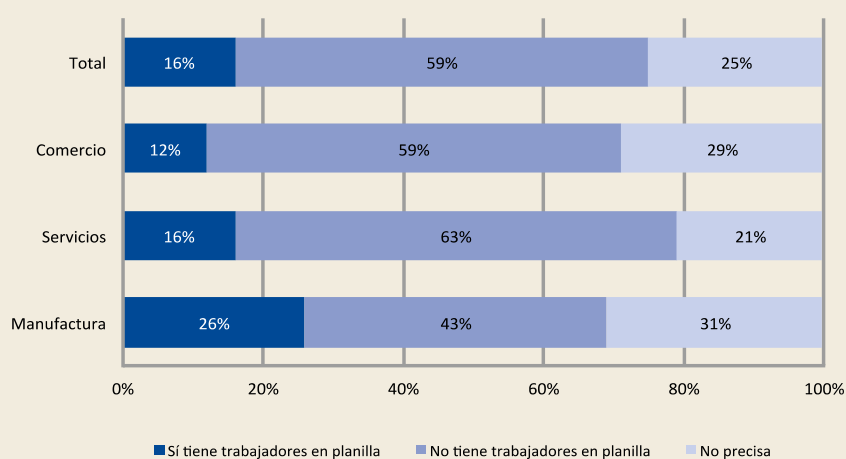
Actitudes hacia la informalidad

Gráfico 20. Cumplimiento de normativa laboral (trabajadores en planilla) según nivel socioeconómico del emprendedor



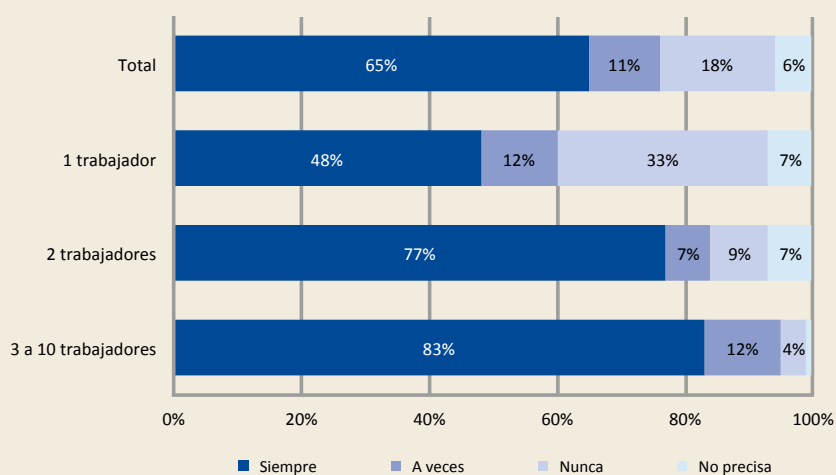
Base: Total de entrevistados (301)

Gráfico 21. Cumplimiento de normativa laboral (trabajadores en planilla) según rubro del emprendimiento.



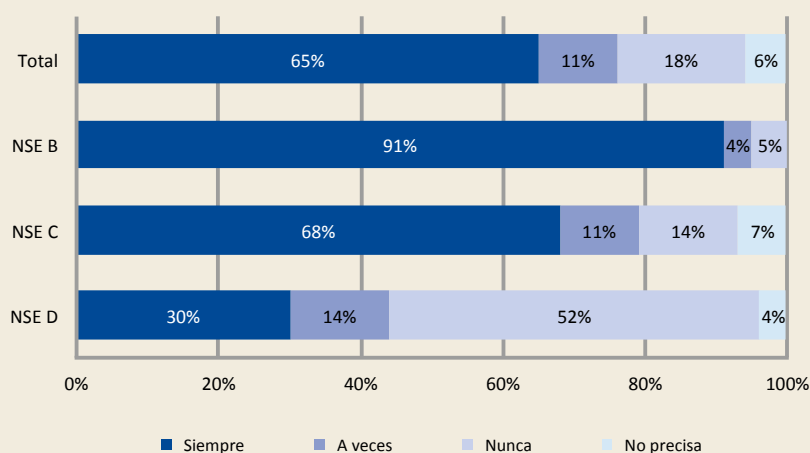
Base: Total de entrevistados (301)

Gráfico 22. Cumplimiento de normativa tributaria (pago a la SUNAT) según número de trabajadores del emprendimiento

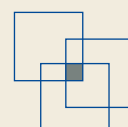


Base: Total de entrevistados (301)

Gráfico 23. Cumplimiento de normativa tributaria (pago a la SUNAT) según nivel socioeconómico del emprendedor

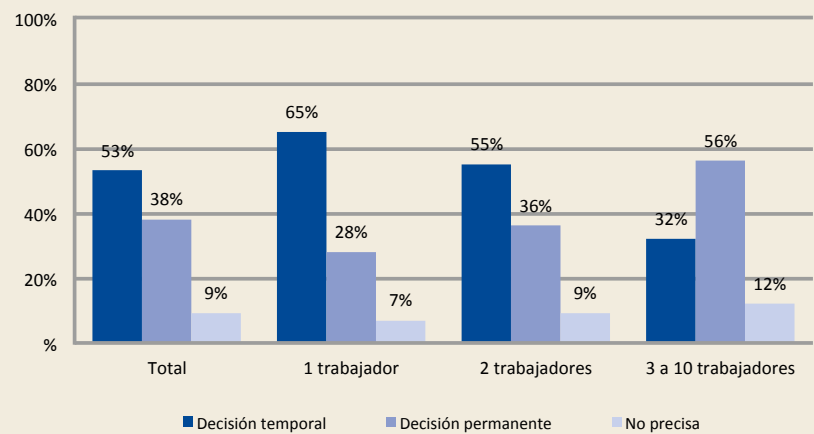


Base: Total de entrevistados (301)



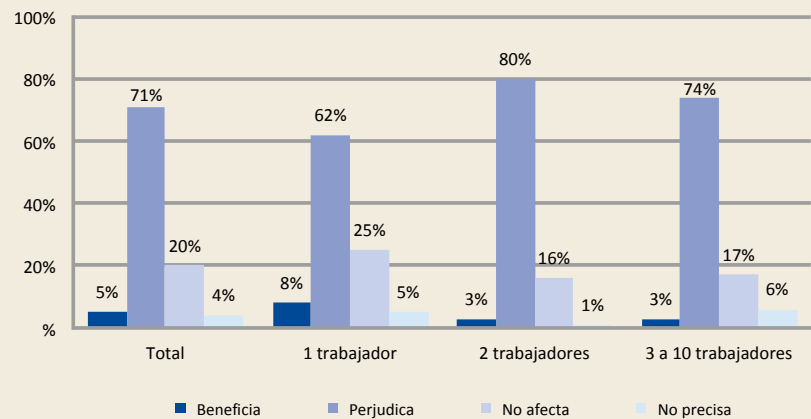
EL ROL DEL SECTOR PRIVADO
EN LA PROMOCIÓN DE LA FORMALIDAD

Gráfico 24. Temporalidad o permanencia de la informalidad según número de trabajadores del emprendimiento.



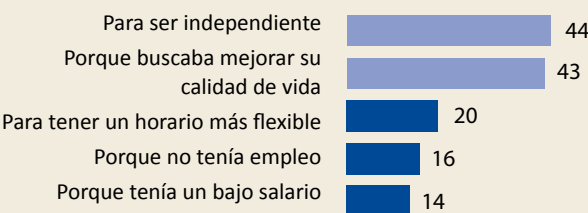
Base: Total de entrevistados (301)

Gráfico 25. Consecuencias de la informalidad según número de trabajadores del emprendimiento.



Base: Total de entrevistados (301)

Motivos de inicio de negocio



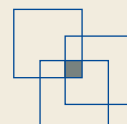
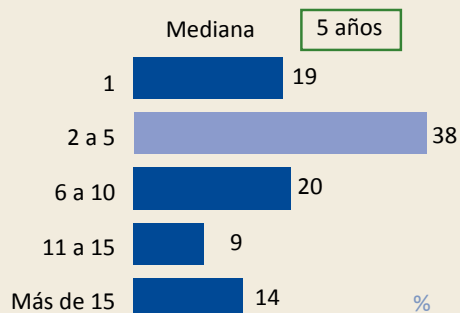
Factores del entorno nacional que afectan el desarrollo de su emprendimiento - principales menciones-



Principales barreras para el crecimiento de su emprendimiento -principales menciones-



Tiempo de vida (años)

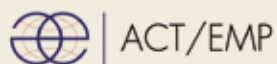
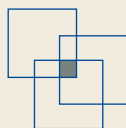




Organización
Internacional
del Trabajo

FORLAC

PROGRAMA DE PROMOCIÓN DE LA FORMALIZACIÓN
EN AMÉRICA LATINA Y EL CARIBE



EL ROL DEL SECTOR PRIVADO EN LA PROMOCIÓN DE LA FORMALIDAD

Oficina Regional para América Latina y el Caribe