



CENTRUM Católica's Working Paper Series

No. 2015-07-0004 / Julio 2015

**Débil Competitividad e Institucionalidad:
El crecimiento no sostenible del modelo informal**

Juan Arroyo

**CENTRUM Católica Graduate Business School
Pontificia Universidad Católica del Perú**

Working papers are in draft form. This working paper is distributed for purposes of comment and discussion only. It may not be reproduced without permission of the author(s).

Débil competitividad e institucionalidad: el crecimiento no sostenible del modelo informal

Weak competitiveness and institutionalality: the growth without sustainability of the informal model

Juan Arroyo
arroyo.juan@pucp.pe
CENTRUM Católica Graduate Business School
Pontificia Universidad Católica del Perú, Lima, Perú

Resumen

El estudio se basa en una amplia revisión bibliográfica y documental, así como en bases de datos de estadísticas nacionales e internacionales. Revisa las diferentes teorías sobre las relaciones entre informalidad, competitividad e institucionalidad y las contrasta con lo sucedido en los últimos diez años en el Perú, valorando aquellas que pueden dar cuenta de la articulación de lo formal e informal. Revela que se ha producido una combinación de crecimiento sin competitividad y con un debilitamiento institucional, que es el modelo de economía y sociedad de la informalidad. Se fundamenta el paso de la “informalidad blanda” a la “informalidad dura”, con la consiguiente expansión de la cultura de trasgresión y encarecimiento de los costos de transacción. Concluye que el ciclo de crecimiento no sostenible que se vivió en la década pasada produjo un éxito fácil que estará a prueba con el cambio en el entorno global y nacional.

Palabras claves: crecimiento, competitividad, informalidad, instituciones, costos de transacción.

Summary

The study is based on an extensive literature and documental review, as well as on databases of national and international statistics. It reviews the different theories about the relationship between informality, competitiveness and institutionality, and contrasts them with empiric evidence of the last decade in Peru, valuing those which can explain the articulation between formal and informal economy. It reveals that there has been a combination of growth

and institutional weakness without competitiveness, which is the economy and society model of informality. In this way, the transition from the “soft informality” to the “hard informality” is founded, with the consequent expansion of a culture of transgression and the rising of the transaction costs. It concludes that the cycle of unsustainable growth experienced in the last decade was the product of an easy success that will be tested now with the changes in the national and global environment.

Key words: growth, competitiveness, informality, institutions, transaction costs.

1. Introducción

El objetivo del presente artículo es analizar las complejas relaciones entre el crecimiento, la competitividad y la institucionalidad en los países con una extensa informalidad, a partir del estudio del caso peruano. La hipótesis con la que se ha trabajado es que, en contraste con lo que plantean algunas escuelas económicas y sociológicas, el crecimiento en la última década en Perú no es sólo fruto de la expansión del sector formal a partir de las actividades de exportación, sino también producto del entrelazamiento de la economía formal con la informal, generándose una extraña combinación de crecimiento sin competitividad y débil institucionalidad. Diversos indicios revelan que éste se puede convertir en el modelo de las sociedades emergentes globalizadas con alta informalidad.

Este debate sobre las relaciones entre los mundos formal e informal tiene una larga historia en la literatura internacional (Feige, 1990; Portes y Castells, 1989a; Schneider y Enste, 2003) y en particular en la latinoamericana (Galliani y Weinschelbaum, 2012; Galli y Kucera, 2004; Tokman, 1992). Muy pocos estudios, sin embargo, han mencionado las implicancias institucionales de la informalidad y menos aún el proyecto de sociedad que se prefigura con ella, luego de una década de crecimiento latinoamericano.

Desde tiempo atrás, el tema de la formalidad/informalidad ha sido tratado sólo en términos económicos y en este terreno no ha habido consenso. Para algunos como Loayza et al. (2006), o Schneider y Enste (2003), el crecimiento formal necesariamente debe absorber automáticamente al sector informal. Para otros, por el contrario, la informalidad es una

restricción estructural para el crecimiento (Cimoli et al., 2006). Un tercer grupo, como Portes y Castells (1989a), conciben que el crecimiento formal se basa al menos en parte en la reproducción de la informalidad, por lo que el Producto Bruto y la informalidad pueden crecer a la vez.

En el presente estudio no hemos querido centrarnos en revisar los debates clásicos, sino en contrastarlos con la realidad que viene surgiendo luego de esta primera década del nuevo siglo, que es una situación en cierta medida inesperada para los pensadores de la informalidad de las décadas previas: la de los países en crecimiento. Nuestras interrogantes centrales son: ¿El crecimiento logró absorber al sector informal? ¿El sector informal bloqueó el crecimiento? ¿Han podido crecer a la vez el sector formal y el informal en términos de producción y productividad? ¿Se ha dado, hasta cierto punto, un crecimiento sin competitividad? ¿Cuál es el costo que debe pagar un país y sus empresas con la fórmula de crecimiento con débil institucionalidad?

Hemos seleccionado como caso de estudio al Perú porque es uno de los cinco países más informales del mundo (Schneider, 2012), y por tanto, un escenario arquetípico que puede mostrar más nítidamente un modelo de relaciones entre crecimiento, competitividad, institucionalidad e informalidad que muchas veces está oculto en las situaciones intermedias. Sin embargo, la lógica de un “país modelo” sólo pone en relieve una configuración que aplica a un grupo extenso de países latinoamericanos. Nuestros hallazgos refutan tanto la hipótesis de la absorción simétrica de la informalidad por el crecimiento formal, como la hipótesis de la restricción estructural informal al crecimiento.

2. Metodología

El estudio se basó en una amplia revisión bibliográfica y documental, así como en bases de datos estadísticas nacionales e internacionales. Para la búsqueda de fuentes bibliográficas se hizo un barrido de las bases de datos de SCOPUS y de Web of Sciences, que comprenden alrededor de 24,000 revistas arbitradas, dirigiendo la búsqueda temática con las palabras claves: “informalidad”, “economía subterránea”, “competitividad”, “institucionalidad”, “costos de transacción” y “autoempleo”. Luego del primer listado de 2,430 artículos científicos, se utilizaron

varios filtros, en particular el relativo al mayor número de citas por documento, hasta llegar a un total de 41 fuentes, que se citan en el texto. De ellas 21 son en inglés, 19 en castellano y una en portugués. Algunos de los autores de estos artículos o textos desarrollan cuestiones teóricas, pero la gran mayoría realiza análisis de la informalidad o de elementos relacionados a ella con evidencia empírica substancial.

Además, se recurrió a bases de datos estadísticas generales y especializadas, tanto de nivel nacional como internacional, las cuales aportan las evidencias empíricas del artículo para elaborar los contrastes entre informalidad, crecimiento, competitividad e institucionalidad. Dentro de las fuentes nacionales destaca la Cuenta Satélite de la Economía Informal elaborada por el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), la Encuesta Nacional de Hogares y el Reporte Anual de Proética sobre corrupción e institucionalidad en el Perú. A nivel latinoamericano, Latinobarómetro incluye índices de institucionalidad, y a nivel mundial, se ha dispuesto de data laboral de la OIT y el BID, así como de competitividad proveniente del IMD y el Global Competitiveness Report. Asimismo, se ha obtenido información de trabajos centrados en la estadística, como el de Escobar (2008), Galli y Kucera (2004) y Kaufmann et al. (2010) en materia de gobernabilidad.

3. Marco teórico: Los enfoques sobre la informalidad

Para analizar el problema hemos buscado primero delinear el mapa de las teorías sobre la informalidad, que presentaremos abreviadamente, para así contar con un marco teórico que nos pueda permitir analizar mejor el proceso y características de la informalidad peruana.

En este caso la complejidad del tema de la informalidad lleva a que las causas sean a la vez efectos y viceversa. Un fenómeno multidimensional siempre origina por eso abordajes desde diversos ángulos. ¿Cómo ordenar los aportes de las diferentes teorías sobre la informalidad de tal forma que sean útiles para comprender fenómenos propios de los países no desarrollados, sin pleno empleo adecuado y una vasta población autoempleada? ¿Qué políticas públicas se desprenden de las teorías de los marginalistas, los estructuralistas, los legalistas, los teóricos del

empresariado andino y los economistas clásicos, que se centran exclusivamente en la economía formal?

Los marginalistas de la década de 1970 inculpaban al sector moderno su “insuficiencia dinámica” para absorber la mano de obra de los migrantes campesinos a las ciudades (Nun, 1969; Quijano, 2000), concluyendo que las actividades extractivas, e incluso para algunos el polo urbano de las economías latinoamericanas, tenían un funcionamiento de enclave con muy poca capacidad de arrastre. A partir de allí se derivaba la necesidad de mayores encadenamientos internos, cosa que para algunos sólo era posible con los modelos endógenos. En contraste con esta teoría, los estructuralistas siempre contemplaron el fenómeno formal/informal como “no dicotómico”, planteando la existencia de grados de integración entre ambos polos (Artana y Auguste, 2011; Portes y Castells, 1989b). Esta tesis estructuralista sobre economías diversas dentro de una economía, explica muchos ángulos de las economías latinoamericanas. Desde otro enfoque, la corriente mayoritaria de la economía ha venido trabajando con el supuesto de que la informalidad retrocedería simétricamente conforme se produjera el crecimiento de la economía formal (Hill, 2009; Lewis, 1954).

En paralelo, autores como De Soto (1986; 2001), abordaban el problema por el lado del Estado burocrático como traba para la expansión de la propiedad y, por tanto, para la inclusión de los sectores excluidos en el mercado. A partir de allí se derivaron los programas de simplificación administrativa y de titulación de la propiedad. Sin embargo, como explican Field (2007) y Gilbert (2002), los beneficios de la formalización nunca lograron superar el punto de equilibrio obtenido por la informalidad con los costos cero en impuestos y derechos laborales.

Sin embargo, no todas las teorizaciones han visto a la informalidad como problema. Matos Mar (1986) representa otro punto de vista sobre la informalidad, la positiva, que reivindica la faceta emprendedora de los migrantes andinos, aproximación optimista sobre el tema, de carácter antropológico, que considera a los informales como una versión del espíritu shumpeteriano y un movimiento de reconquista andina de las ciudades. Golte (1990) y Raiser (1997) se plegaron a este enfoque, que ha resaltado la ética del trabajo de una amplia franja de micro-empresarios informales, pero soslayado las implicancias institucionales de una “sociedad del trabajo” casi sin Estado.

Otro enfoque proviene de la economía. Perunovic (2005) y Williams (2008), entre otros, han intentado una explicación racional de la persistencia de la informalidad, a partir de un cálculo de costo-beneficios y costos de oportunidad por los informales. Ello quiebra una línea de continuidad en las aproximaciones a la informalidad, que tendía a considerarla como sinónimo de exclusión (Valenzuela, 2001), cuando según esta última perspectiva sería una opción voluntaria de los informales (Maloney, 2004).

¿Será posible rescatar elementos de estas aproximaciones a la informalidad en un enfoque integrador y contemporáneo? Lo que pareciera es que algunas de estas teorías resaltan las diversas caras de este fenómeno complejo llamado informalidad, que además está inmerso en un proceso de mutación intertemporal. Por ende, entender el fenómeno supone observarlo en su proceso histórico, pues la “primera informalidad” de los migrantes andinos de las décadas de 1960 y 1970, no es igual a la “informalidad tardía” de los años 2000’. En realidad, lo que denominamos informalidad es un espectro social extenso y variado, que comprende desde el sano emprendedorismo urbano hasta la “economía de la apropiación *de facto* de bienes públicos”, cuasi-delictiva o delictiva. Esta variedad ha generado que la opinión pública también evolucione respecto a ella, desde los tiempos en que consideraba a los informales como víctimas, hasta los tiempos recientes en que los cataloga como culpables de los problemas de inseguridad ciudadana y de la crisis institucional (Girola, 2011).

Nuestra tesis es que, efectivamente, ha surgido en la última década lo que en adelante denominaremos “informalidad dura”. La literatura de hace dos décadas sostenía que los informales eran sólo los comerciantes ambulantes y los microempresarios manufactureros. Lo más representativo de esta primera informalidad en el caso peruano son los campos feriales de ambulantes, las zonas de micro-empresarios de Villa El Salvador y El Porvenir en Trujillo, y el gran centro comercial y de producción textil de Gamarra en el distrito de La Victoria en Lima. Con este tipo de informalidad la población de las ciudades entabló una relación amistosa como franja consumidora y pareció que ella sería definitiva y que el siguiente paso sería la formalización (Wendorff, 1985).

Sin embargo, en los últimos años la literatura registra la aparición de otros grupos informales, cuya característica es la reivindicación abierta, ahora sí, de la informalidad como

trasgresión: los mineros informales, los transportistas informales interprovinciales y urbanos, los comerciantes de mercadería procedente del contrabando, los mismos contrabandistas, los productores de coca, los madereros selváticos; todos fundando sus razones en situaciones *de facto* (Helmke y Levitsky, 2006). La gran mayoría de conflictos sociales ya no ocurre entonces dentro del mundo formal, sino en la frontera entre el formal y el informal, especialmente cuando el primero intenta limitar esta “informalidad dura”. La agenda pública de la primera década del nuevo siglo ha estado ocupada en el Perú por enfrentamientos de este tipo y el saldo hasta ahora ha sido en contra de quienes desearían controlar, regular e integrar a la legalidad, al mundo informal y en particular a la “informalidad dura”, colindante con el delito.

El proyecto de sociedad de esta franja informal dura es el autogobierno, lo que supone un país casi sin contrato social, o de escasa gobernabilidad, prácticamente una agregación de grupos de interés (Büscher, 2012; Collins, 2006). La extensión de este tipo de informalidad ha promovido una cultura de trasgresión, debilitado la institucionalidad y atravesado la dinámica económica. Este estadio representa un cambio en la dinámica de la informalidad, que en sus inicios habría sido más por “exclusión”, pero ahora, con tamaña fuerza y peso, pareciera optar más por su “salida”, por lo menos en un sector de la misma. Ello queda demostrado en el trabajo de Rodríguez e Higa (2010), quienes muestran que en el año 2004 la principal razón por la cual los informales habían escogido la informalidad era porque no encontraban trabajo (34,8%), pero ya en el año 2008 las razones centrales eran porque obtenían mayores ingresos (23,2%) o querían ser independientes (11,9%).

¿Han desaparecido con esto las razones estructurales primigenias que promovieron que una franja importante de la sociedad peruana organizara su propia economía y hasta su propia sociedad? Es probable que quienes piensen así propongan la solución autoritaria, el castigo de la informalidad, o los que postulan la solución normativa, con la simplificación administrativa y nuevos incentivos para el registro de las microempresas. Ambas propuestas no contienen la llave del problema. La llave sigue estando donde se originó el tema en la década de 1950 y 1960, en la inclusión económico-productiva. La informalidad no es una opción absolutamente voluntaria; son también las circunstancias las que generan la informalidad. No estamos en una sociedad de pleno empleo y la población ha debido auto-emplearse para adecuarse a una sociedad con escasez estructural de empleo. La informalidad por tanto, no es el origen del problema, sino una “salida

desde abajo” al problema estructural de una fuerza de trabajo sin empleo. El problema sigue siendo la relación formal-informal, la elasticidad entre los componentes del crecimiento y su competitividad, pero atacar dicha raíz supone otra aproximación económica a la propia economía del país.

4. Resultados

4.1. Informalidad y crecimiento económico

Los primeros interrogantes centrales que indagamos fueron los siguientes: ¿El crecimiento logró absorber al sector informal? ¿El sector informal bloqueó el crecimiento? ¿Han podido crecer a la vez el sector formal y el informal en términos de producción?

Lo primero a resaltar es que las cifras sobre la informalidad son muy variadas, conforme a las múltiples definiciones operacionales de la misma. El reputado estudio de Schneider (2012), que compara la informalidad en 162 países, coloca al Perú en la estadística mundial como la quinta economía más informal del mundo, sólo detrás de Bolivia, Georgia, Panamá y Haití, y al mismo nivel de Tanzania. En el Perú la economía informal generaba el 2007 el 53,7% del Producto Bruto Interno (PBI), mientras que el promedio de la economía informal en América Latina y el Caribe era del 41.1%, en África subsahariana del 40.2%, en Asia oriental y el Pacífico del 32.3%, en el sudeste asiático de 33.2% y para 16 países europeos miembros de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OECD) del 17.1% (Schneider, 2012).

Loayza (2007) calculó, sobre la base de cuatro indicadores (economía subterránea, cumplimiento de la ley, autoempleo y trabajadores sin pensión), que el 60% de la producción del Perú era informal. Además de ello concluyó que el 40% eran trabajadores independientes o por cuenta propia y que apenas un poco más del 20% de la fuerza laboral tenía un seguro de jubilación. Escobar (2008), basándose en la conceptualización de Feige (1990) sobre economía subterránea, la cual suma la economía ilegal, la no declarada y la no registrada, concluyó que ésta siempre ha estado por encima del 50% del PBI, alcanzando su punto más alto en la década de 1990 con el 80%, para disminuir posteriormente y alcanzar en el 2005 el 67.5% del Producto. .

Por otro lado, si se midiera la informalidad por la evasión tributaria, ésta representaría el 29% con relación al Impuesto General a las Ventas (Viale, 2013), cifra que en Chile es de 12%, en Argentina y Ecuador 21% y en México 20% (Corbacho et al., 2013). En cuanto a la evasión del impuesto a la renta, ésta se estimaba el 2008 en promedio en 49%, siendo entonces del 51,3% para las personas jurídicas y 32,6% para las personas naturales (Arias, 2009). Cifras más recientes (Corbacho et al., 2013) muestran que la evasión no ha cambiado casi nada cinco años después, siendo del 33% para las personas naturales y del 52% para las empresas.

Pero si la informalidad la medimos por la condición laboral de las personas de la Población Económicamente Activa (PEA) ocupada, Hernández y De la Roca (2006) concluyen que el Perú era fundamentalmente informal y que sólo el 30% de la PEA ocupada es formal. Este porcentaje representa a poco más de 3 millones de trabajadores. Los mismos autores estimaron que la informalidad representaba entonces entre el 30 y 37% del PBI, sin considerar las actividades ilegales ni la evasión tributaria por parte de las empresas. En el mismo terreno de la “informalidad laboral”, la Encuesta Nacional de Hogares del 2009 mostró que el subempleo alcanzaba la cifra de 43%, siendo los adecuadamente empleados el 52,8% y los desempleados el 3.5%. El subempleo por horas fue ese año del 9,8% y por ingresos del 35,0% (Instituto Nacional de Estadística e Informática – INEI, 2010). Más recientemente, la Cuenta Satélite de la Economía Informal 2007-2012 (INEI, 2014) reveló que la economía informal absorbe el 61% del empleo.

Queda demostrado entonces que la informalidad no detuvo el crecimiento del período 2003-2012. Pero, ¿el crecimiento aminoró la informalidad? ¿Ha cambiado en forma importante la estructura del empleo según el tamaño de las empresas con la etapa del crecimiento 2003-2012? ¿Las empresas de mayor tamaño han acrecentado sus trabajadores en forma notoria y ha habido entonces una disminución de la informalidad?

Según García (2010), el empleo informal nacional se contrajo sólo del 77,9% al 76,4% en el periodo 2002-2008, siendo esta reducción en el empleo informal urbano del 69% al 67% y en el empleo informal rural del 82,6% al 81,6%. Sin embargo, el Informe Anual 2012 del Empleo en el Perú (Ministerio de Trabajo – MINTRA, 2013) indica que del 2007 al 2012 el porcentaje de personas laborando menos de 35 horas semanales cayó de 8.4% a 4.2%, en tanto aquellos con un ingreso mensual inferior al mínimo se redujeron de 40.1% a 25.9%. De todas formas, al fijarnos

en la tasa de actividad, resulta que ésta prácticamente no cambió durante el mismo período, incluso presentando una pequeñísima reducción de 73.8% a 73.6%.

En relación a los cambios en la estructura del empleo, entre los años 2007 y 2012 la variación del empleo en las empresas de 2 a 10 trabajadores fue sólo de 22.4% a 21.8%, y en las de 11 a 100 trabajadores de 8.7% a 9.8%, aumentando sólo con cierta trascendencia en las empresas de más de 100 trabajadores de 7% a 9.7%. El incremento del empleo en el sector público no fue tampoco substancial, sino solamente de 8.5% a 9%, y únicamente merece citarse la caída en los Trabajadores Familiares No Remunerados (TFNR) de 14.5% a 11.8%, así como en los trabajadores del hogar de 4% a 2.9% (MINTRA, 2013).

En síntesis, a diferencia de lo que podríamos haber esperado con el enfoque binario de la economía clásica, no ha habido una disminución de la informalidad con la etapa de crecimiento. Visto entonces el tema panorámicamente, la etapa de crecimiento no ha hecho retroceder simétricamente la informalidad. Las cifras muestran una informalización de la PEA a lo largo de los 80' y 90', y una muy lenta formalización a lo largo de los 2000, pero la primera tuvo mayor impacto que la segunda. Por eso, el saldo general no muestra un cambio importante.

¿Por qué entonces existe este enorme punto ciego en la corriente dominante de la economía? Es probable que el ciclo de gran crecimiento económico del lapso 2003-2012 en el Perú de alguna manera haya propiciado una mirada reduccionista de la economía, que busca explicar el comportamiento económico sólo a partir de la economía formal, e incluso haya promovido el espejismo de estar presenciando, por fin, una integración y absorción de todas las otras economías existentes en el Perú por el polo económico moderno. Evidentemente, construir otra mirada del crecimiento supone superar el enfoque binario o dicotómico entre lo formal e informal.

4.2. Informalidad y competitividad

La simultaneidad de la expansión del PBI de la economía formal y de la informalidad demuestra que las economías latinoamericanas, y en particular las de alta informalidad, son economías híbridas o mixtas, mosaicos de muchas variantes de producción y mercados, con vasos comunicantes entre ellos. Cabe entonces preguntarse: ¿Cómo funciona la competitividad en

una economía y sociedad atravesada por la informalidad? ¿Cuáles son los impactos de la informalidad sobre la competitividad del país?

La experiencia de la última década en Perú muestra que se ha dado a la vez un crecimiento y un retroceso relativo en cuanto a competitividad. Según el Índice de Competitividad Mundial del año 2014 del International Institute for Management Development (IMD, 2014) desarrollado en Suiza, el Perú ocupa el puesto 50°. El 2013 ocupaba el puesto 43° entre los 60 países comprendidos en la medición. Estados Unidos, Suiza y Singapur ocupaban los tres primeros lugares, y Argentina, Croacia y Venezuela los tres últimos.

Por otro lado, según el “Global Competitiveness Index 2014-2015” del World Economic Forum (Schwab, 2014), Perú está en el puesto 65° en materia competitiva, habiendo retrocedido cuatro puestos con respecto a los años 2013-2014. En Latinoamérica, el primer lugar corresponde a Puerto Rico (puesto 32), seguido por Chile (33°), Panamá (48°), Costa Rica (51°), Brasil (57°) y México (61°). Por detrás del Perú están Colombia (66°), Guatemala (78°), Uruguay (80°), Argentina (104°), Bolivia (105°), Paraguay (120°) y Venezuela (131°).

Con relación a los 12 pilares que comprende dicho Índice, el Perú ha retrocedido desde el período 2007-2008 en institucionalidad, del puesto 90 al 118; en salud y educación primaria de 91 al 94; en educación superior del 81 al 83; en desarrollo del mercado financiero del 39 al 40; en sofisticación empresarial del 68 al 72; y en innovación del 109 al 117. Por otro lado, se ha mejorado en infraestructura, avanzando del puesto 97 al 88; en desarrollo macroeconómico del 63 al 21; en eficiencia de mercado del 66 al 53; en eficiencia del mercado laboral del 77 al 51; en preparación tecnológica del 77 al 92; y en tamaño de mercado del 46 al 43. Pero en líneas generales y de acuerdo a este estudio, el Perú todavía no logra integrarse a un estilo de crecimiento competitivo.

Con este diagnóstico es posible afirmar que una parte importante del crecimiento peruano es de baja competitividad, es decir, se ha vivido una expansión económica sin necesariamente mayor eficiencia y productividad. Es un crecimiento basado también en el aprovechamiento de la economía de sobre-explotación y auto-explotación informal, y en las rentas de la explotación de recursos naturales. Esto explica la crítica de Porter (2010) al estilo de crecimiento peruano por ser fruto, afirma, de la tendencia favorable en los precios de los minerales, pero sin tratarse de un

crecimiento producto de la innovación y reformas que lo hagan sostenible más allá de la coyuntura internacional. Años atrás, el mismo Porter (1996) había planteado la necesidad de tomar los “*clusters*” como unidad de análisis para identificar la interacción de las empresas en un encadenamiento que agrega valor, pero estos “*clusters*” en una economía híbrida se organizan entremezclando los flujos de insumos, bienes, servicios y valor agregado no sólo de las grandes empresas formales, sino también de toda la economía informal e incluso de la economía del delito (Durand, 2007).

El estudio de Rodríguez e Higa (2010) muestra que el 90,1% de los empleadores no estaba registrado como persona jurídica y que el 79,8% de ellos no llevaba sistema de contabilidad. Igualmente, del total de trabajadores independientes, el 99,8% no estaba registrado como persona jurídica y el 97,9% no llevaba sistema alguno de contabilidad.

La cosa parece haberse complicado más, si vemos el estudio de la Cuenta Satélite del INEI (2014:97-101): ese año sólo el 1.9% de las unidades productivas estaban registradas como persona jurídica; sólo el 13.1% tenía Registro Único de Contribuyentes (RUC); el 86.7% no llevaba contabilidad. Entre los asalariados, según este estudio, el 50% no tenía contrato, el 54% no tenía sistema de pensiones, el 63% no recibía gratificaciones y el 60% no tenía cobertura de salud. Es más, Rodríguez e Higa señalan que el porcentaje de asalariados por debajo del salario mínimo vital había crecido, pues a fines de los 90’ estaba en 35% y hacia el 2008 llegó al 45%.

La informalidad puede sustentar así lo que Loayza denomina “crecimiento económico distorsionado o insuficiente” (Loayza, 2007). Este nuevo modelo desarrolla una doble relación entre formalidad e informalidad. Por un lado, la informalidad resta competitividad y es una barrera al crecimiento, porque, entre otras cosas, en sí misma no añade mucho valor agregado; y la práctica anticompetitiva del sector informal contra el sector formal representa una suerte de “*dumping informal*” (Pagés et al., 2009), y ello se visualiza mejor con el caso del contrabando. Pero por otro lado, la masividad de la informalidad a la vez disuelve la efectividad de la ley y construye un tipo de “ventaja competitiva” jamás imaginada por Porter: la renta de situaciones de hecho, que se constituye en una plataforma para un tipo anómalo de crecimiento. Como dicen Artana y Auguste (2011): “*la informalidad genera distorsiones en el equilibrio de mercado de*

las firmas, es decir, es posible que firmas improductivas sobrevivan y compitan con las productivas amparadas por la informalidad.”

En suma, entre la formalidad y la informalidad se genera un esquema de reproducción de unidad y lucha, de contradicción y adaptación, pues hay informales que afectan al mundo formal con su competencia desleal, pero otros benefician a las empresas por constituirse en sus proveedores de bajo costo. Esta tensión formal/informal está bastante documentada en la literatura internacional, sobre todo en aquella que desde hace mucho estudia la heterogeneidad estructural, concepto considerado por la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) desde la época de Prebisch (1949).

Evidentemente, esta configuración especial afecta directamente la competitividad, pues distorsiona los factores de producción, las tasas de retorno y el ambiente de negocios. En general, la informalidad deforma la capacidad y destreza de un país para el uso productivo de sus recursos humanos, naturales y de capital, que es lo que define la competitividad (Chiri, 2011). El problema principal no es entonces la afectación del crecimiento, pues incluso en ese terreno puede aportar por ramas a la construcción de una burbuja con baja sostenibilidad, sino los efectos perversos sobre la competitividad, y tras ella como lo veremos a continuación, sobre la institucionalidad.

4.3. Informalidad y débil institucionalidad

Cuando la informalidad ya no es marginal sino masiva, como en el caso peruano, se extiende la cultura de la inaplicabilidad de la ley y la permisividad con la trasgresión (Girola, 2011). Las normas se convierten en una mera formalidad, con peso relativo, una justificación para la casuística por quienes tienen que aplicarlas. Y es aquí donde esta aparente ventaja se convierte en un pesado costo de transacción para toda la sociedad. Llegamos así a la última cuestión referente a si una sociedad informal aligera los costos de transacción para el funcionamiento del mercado formal, como podría derivarse de la tesis legalista, la cual inculpa a la burocracia del Estado por la existencia de la informalidad.

La experiencia de las sociedades de alta informalidad demuestra que ésta puede elevar los costos de transacción (Williamson, 1989), pues la ausencia del Estado conlleva la autorregulación de los actores y la generación de constantes entrampamientos en todos los planos de la sociedad.

En otras palabras, la informalidad encarece los mercados al cargarlos con el reemplazo del Estado por los propios agentes económicos, vía mecanismos para la confrontación permanente a situaciones de hecho. El mundo formal gana en eficiencia con los bajos costos derivados de la sobre-explotación de los recursos informales, pero pierde por el lado del bloqueo institucional que genera la informalidad dura. Se origina, por tanto, un continuo *trade off* entre las ventajas y desventajas de la falencia institucional, que se resuelve con equilibrios siempre inestables entre los actores. La falta de respeto por la regulación existente hace pagar a la sociedad un alto costo de transacción, en términos de inseguridad jurídica y autodefensa. Las empresas, que de acuerdo a la economía neoclásica son organizaciones estrictamente económicas, se ven urgidas, ya no por doctrina sino por realismo, de salir a arreglar lo que el mercado no puede hacer. Se convierten en neoinstitucionalistas e intervencionistas por necesidad. Los buffets de abogados a su servicio, las empresas de seguridad, las redes de lobistas, los gerentes de “relaciones comunitarias”, son los costos que deben que pagar para afrontar la conflictividad de una sociedad no cooperativa y de un Estado sin capacidad para asegurar el funcionamiento de los compromisos contractuales.

Los empresarios controlan así sus costos de producción, pero no los de transacción ni los de la administración de la sociedad, que teóricamente corresponden al Estado. La ausencia de un Poder Judicial predecible y de un orden cívico básico, provocan que las decisiones de inversión deban considerar no sólo la proyección de la rentabilidad, sino también la proyección de la gobernabilidad local o incluso nacional, como condición de su operación exitosa.

Hasta el año 2005 el problema principal para los peruanos era el desempleo (43%), pero con el crecimiento este tema ha disminuido hasta estar en un segundo lugar con 14% el 2013, elevándose al primer lugar la percepción de la delincuencia como dilema principal (35%). En los años 2009-2013 la preocupación por el delito se ha quintuplicado. A ellos les siguen la pobreza con 11%, y los problemas económicos y la corrupción con 8%. El Perú es además el segundo país en Latinoamérica, sólo después de México, en el que la tasa de victimización de delitos (40%) está muy por encima de la media regional (33%). Apelando al nivel de confianza en las instituciones, un 56% de los peruanos cree que vive en una democracia, pero con grandes problemas (frente al 46% regional). La desconfianza hacia los partidos políticos y el Congreso se nota asimismo con un 36% y un 35% respectivamente, que considera que puede haber democracia sin ellos (la media regional es 31% y 27% respectivamente). En resumen, el índice de

satisfacción con la democracia (25% contra 39% regional) y de aprobación del gobierno (39% contra 49% regional) son relativamente bajos. Y únicamente el 31% (ante un 42% regional) percibe que el gobierno sea capaz de resolver los problemas del país en los próximos cinco años (Latinobarómetro, 2014).

Según los indicadores de gobernanza del Worldwide Governance Indicators del Banco Mundial (2014) para el año 2013, el imperio del Estado de derecho en el Perú es bastante bajo con un puntaje de 33.18, mientras en los países en los cuales se respetan las leyes y normas tienen puntajes entre 90 y 100. En otros indicadores, el Perú presenta los siguientes puntajes: 48.80 en efectividad del Estado, 66.51 en calidad de la regulación, 42.11 en control de la corrupción, y 50.71 en voz y rendición de cuentas. Si bien en estos casos el Perú se encuentra dentro del promedio latinoamericano, no debe olvidarse que éste se halla a una distancia considerable de los países desarrollados. La calidad de la institucionalidad en Perú es, en general, bastante baja.

De otro lado, el último informe de Proética (2013) sobre la situación institucional en el Perú, abona en el mismo sentido: la delincuencia sigue siendo el principal problema (63%), seguido por la corrupción (44%) y el consumo de drogas (40%), que subió desde 30% en el 2012, pero el principal problema del Estado es la corrupción (58%). Se considera que el 91% de los peruanos no respetan las leyes y sólo 5% denunció casos de corrupción. Les solicitaron coimas a un 16% y el 10% aceptó; de ellos, el 50% para evitar sanciones mayores, el 44% porque creen que sólo así funcionan las cosas y el 10% por costumbre. El 48% cree que las denuncias son nada efectivas y el 38% que son poco efectivas.

Por consiguiente, es posible afirmar que se ha extendido en forma amplia una cultura de trasgresión, con mayor razón ahora que el Perú es el primer productor de cocaína en el mundo (Oficina de Naciones Unidas contra la Droga y el Delito – UNODC, 2014), con un total de 60,400 hectáreas cultivadas el 2012. Dado que la cultura posibilita la estabilidad y la cohesión social al establecer como hábitos y costumbres lo normal, cuando la ley se debilita y la educación no socializa los valores, la fuerza define en mayor o menor grado la dinámica cotidiana. La informalidad masiva promueve entonces que se desplieguen sin ningún contrapeso las motivaciones basadas sólo en el interés. Lo paradójico es que en estos nuevos entornos, las

empresas, en lugar de formalizar lo informal, se informalizan. Al final, esta dinámica produce un tipo de sociedad anómala, en que coexisten crecimiento y debilidad institucional.

5. Conclusiones

¿Dónde estuvo el error? ¿Cuál es la proyección de este nuevo modelo de sociedad? En realidad, la sociedad resultante hoy es fruto del involucramiento de nuestras “estructuras heterogéneas” (Pinto, 1973) –deformes, no inclusivas, no competitivas, dirían los representantes de cada escuela económica– con una “coyuntura internacional expansiva”, que ha sido una ventana de oportunidad. El éxito económico no ha sido, por tanto, la expresión de una corrección de la “heterogeneidad estructural”. Desde el año 2002 las estructuras construidas por las políticas económicas de los 90’, que reprimarizaron y globalizaron nuestras economías, fueron involucradas en un momento expansivo. Las críticas a estas estructuras, tan brillantemente resumidas por Oliveira (2003), no han dejado de tener razón, pero esa estructura, riesgosa por sus altas externalidades y no deseable por los niveles de exclusión que produjo, encontró oxígeno en los precios de los minerales y comenzó a mover con efecto dominó a los círculos aledaños. Lo deseable hubiera sido que el ascenso encontrara a los países heterogéneos con otras estructuras más armónicas, pero no fue así.

Esta combinación de estructura heterogénea y coyuntura internacional ascendente benefició directamente a las poblaciones de las franjas modernas de los países, más en contacto con la globalización, que van del 30% al 70% de nuestras economías según el caso. Según la Organización Internacional del Trabajo (2013), el porcentaje de empleo informal ascendió el 2012 a 47.4% en América Latina, similar al del 2011, pero algo inferior al del 2010, denotándose una leve caída desde el 52% en el que estaba anclado en el 2007. Los países con más empleo informal son Paraguay (70,4%), Perú (70,3%) y Bolivia (69,5%), y los que tienen menos empleo informal son Uruguay, Costa Rica y Chile. De acuerdo al tamaño de estas franjas modernas dentro de cada país, ha sido mayor o menor el efecto de rebote de la coyuntura internacional expansiva, lo que diferencia en los extremos a unos y otros tipos de países.

A estos dos factores (estructura y coyuntura) se añadió un tercer factor, el “tipo de política económica” de cada país: ha habido países que han escogido políticas más endógenas y otros, más extravertidas; unos, más articuladoras hacia dentro, otros, más hacia afuera; o cierta combinación de ambas. Los países que se insertaron globalmente y a la vez buscaron encadenamientos internos, produjeron mejores elasticidades formal/informal y por tanto la formalización de la informalidad. Pero hubo un cuarto factor, la política internacional de cada país, pues ha habido los que buscaron la inserción detrás de un solo polo mundial, mientras otros se abrieron a una inserción competitiva múltiple; unos trataron de promover y aprovechar alguna endogenia subregional o sudamericana, mientras otros miraron hacia Asia o hacia Europa, o un poco de todo, que es lo que se expresa en las opciones múltiples que hoy han surgido en América Latina como proyectos de bloques (TLC, UNASUR, ALBA, APEC, CAN). Ganaron los que miraron hacia Asia y es el caso de Sudamérica y el Perú, no el de Centroamérica ni del Caribe.

En síntesis, una estructura económica de varias franjas económicas, en que coexisten la economía moderna, la rural tradicional y la economía informal de las micro y pequeñas empresas, envueltas en una expansión global, sin una política proactiva de encadenamiento hacia dentro y con una reorientación externa hacia Asia, produjeron este fenómeno peruano peculiar, deforme, de crecimiento con baja competitividad y débil institucionalidad. Las conclusiones de nuestro estudio respaldan así en cierta medida la teoría estructuralista (Artana y Auguste, 2011; Portes y Castells, 1989b) que analiza la reproducción de lo formal e informal en forma “no dicotómica”.

Lamentablemente este ciclo de crecimiento no sostenible que se vivió produjo una riqueza fácil que adormeció la necesidad de un cambio de la matriz original que se expandió con el ciclo de auge global hasta el año 2011. No se sintió la necesidad de valor agregado ni de Estado. Pero lo que se viene no será tan bueno como lo que hemos vivido. El desaceleramiento de la economía norteamericana y la recesión europea, la evolución “hacia dentro” del fenómeno chino, el leve descenso de los precios de las materias primas y los diferentes niveles de blindaje de los países, hacen ver que habrá un crecimiento moderado, con repercusiones diferentes para la situación social de las poblaciones de cada país. Pero si en el auge no se logró incluir al conjunto y hacer efectiva la cohesión social, cuanto menos sucederá con ritmos más bajos de crecimiento, y mientras los elementos relacionados a la confianza en las instituciones, la seguridad ciudadana y la institucionalidad, continúen deteriorándose.

Bibliografía

Arias, Luis (2009), "La tributación directa en América Latina: equidad y desafíos. El caso del Perú", en *Serie Macroeconomía del Desarrollo*, núm. 95, Santiago de Chile: CEPAL.

Büscher, Karen (2012), "Urban Governance beyond the State: Practices of Informal Urban Regulation in the City of Goma, Eastern D.R. Congo", en *Urban Forum*, vol. 23, núm. 4, New York: Springer Publishing.

Chiri, Adolfo (2011), "Marco Analítico de la Competitividad de Michael E. Porter: De la Teoría a la Práctica", en Alarco, Germán et al. [coord.], *Competitividad y Desarrollo. Evolución y Perspectivas Recientes*, Lima: CENTRUM - Editorial Planeta Perú.

Cimoli, Mario et al. (2006), "Un modelo de bajo crecimiento: la informalidad como restricción estructural", en *Revista de la CEPAL*, núm. 88, Santiago de Chile: CEPAL.

Collins, Kathleen (2006), *Clan Politics and Regime Transition in Central Asia*, New York: Cambridge University Press.

Corbacho, Ana; Fretes Cibilis, Vicente y Eduardo Lora (2013), *Recaudar no basta: Los impuestos como instrumento de desarrollo*, Banco Interamericano de Desarrollo.

De Soto, Hernando (2001), *El Misterio del Capital*, Barcelona: Península.

De Soto, Hernando (1986), *El Otro Sendero*, Lima: Editorial El Barranco.

Durand, Francisco (2007), *El Perú fracturado: formalidad, informalidad y economía delictiva*, Lima: Fondo Editorial del Congreso del Perú.

Feige, Edgar (1990), "Defining and estimating underground and informal economies: The new institutional economics approach", en *World Development*, vol. 18, núm. 7, United States: University of Wisconsin.

- Field, Erica (2007), "Entitled to Work: Urban Property Rights and Labor Supply in Peru", en *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 122, núm. 4, United Kingdom: Oxford Journals.
- Galiani, Sergio y Federico Weinschelbaum (2012), "Modeling Informality Formally: Households and Firms", en *Economic Inquiry*, vol. 50, núm. 3, United States: University of Oregon.
- Galli, Rossana y David Kucera (2004), "Labor Standards and Informal Employment in Latin America", en *World Development*, vol. 32, núm. 5, Amsterdam: ElSevier B.V.
- García, Norberto (2010), *Reformas, Crecimiento e Informalidad*, Lima: CIES - PUCP - IEP.
- Gilbert, Alan (2002), "On the mystery of capital and the myths of Hernando de Soto: What difference does legal title make?", en *International Development Planning Review*, vol. 24, núm. 1, United Kingdom: Liverpool University Press.
- Girola, Lidia (2011), "La cultura de la transgresión. Anomias y cultura del “como si” en la sociedad mexicana", en *Estudios Sociológicos*, vol. 29, núm. 85, México: UNAM.
- Golte, Jurgen (1990), *Los caballos de Troya de los invasores: Estrategias campesinas en la conquista de la gran Lima*, Lima: Instituto de Estudios Peruanos.
- Helmke, Gretchen y Steven Levitsky (eds.) (2006), *Informal Institutions and Democracy. Lessons from Latin America*, Baltimore: Johns Hopkins University Press.
- Hernández, Manuel y Jorge De la Roca (2006), "Evasión Tributaria e Informalidad en el Perú", en *Economía y Sociedad*, vol. núm. 62, Lima: CIES.
- Hill, Elizabeth (2009), "The Indian Industrial Relations System: Struggling to Address the Dynamics of a Globalizing Economy", en *Journal of Industrial Relations*, vol. 51, núm. 3, Australia: University of Sydney.

Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) (2010), *Perú: Evolución de los Indicadores de Empleo e Ingresos por Departamentos, 2001-2009*, Lima: Instituto Nacional de Estadística e Informática.

Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) (2014), *Producción y Empleo Informal en el Perú. Cuenta Satélite de la Economía Informal 2007-2012*, Lima: INEI.

Kaufmann, Daniel; Kraay, Aart y Massimo Mastruzzi (2010), *The Worldwide Governance Indicators: Methodology and Analytical Issues*, Washington D.C.: World Bank.

Lewis, Arthur (1954), "Economic Development with Unlimited Supplies of Labour", en *The Manchester School*, Vol. 22, núm. 2, United Kingdom: University of Manchester.

Loayza, Norman (2007), *The causes and consequences of informality in Peru*, Lima: Banco Central de Reserva del Perú.

Loayza, Norman; Oviedo, Anamaría y Luis Servén (2006), "The impact of regulation on growth and informality: cross-country evidence", en Guha-Khasnobis, Basudeb et al. [eds.], *Linking the Formal and Informal Economy. Concepts and Policies*, New York: Oxford University Press.

Maloney, William (2004), "Informality Revisited", en *World Development*, Vol. 32, núm. 7, Amsterdam: Elsevier B.V.

Matos Mar, José (1986), *Desborde popular y crisis del Estado*, Lima: Instituto de Estudios Peruanos.

Ministerio del Trabajo y Promoción del Empleo (MINTRA) (2013), *Informe Anual del Empleo en el Perú 2012*, Lima: Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo.

Nun, José (1969), "Superpoblación relativa, ejército industrial de reserva y masa marginal", en *Revista Latinoamericana de Sociología*, vol. V, núm. 2, Mexico D.F.: Fondo de Cultura Económica.

Organización Internacional del Trabajo (OIT) (2013), *Panorama Laboral 2013*, Ginebra: OIT.

Oliveira, Francisco (2003), *Crítica à razão dualista. El Ornitorrinco*, Texas: Boitempo Editorial.

Pagés, Carmen et al. (2009), *Job Creation in Latin America: Recent Trends and Policy Challenges*, Washington D.C.: World Bank.

Perunovic, Zoran (2005), "Introducing Opportunity-based Entrepreneurship in a Transition Economy", en *Policy Briefs*, vol. 39, núm. 11, Ginebra: International Organization for Migration.

Pinto, Aníbal (1973), *Inflación: raíces estructurales*, México D.F.: Fondo de Cultura Económica.

Porter, Michael (1996), "Competitive Advantage, Agglomeration Economies, and Regional Policy", en *International Regional Science Review*, vol. 19, núm. 1 y 2, United States: Sage Publications.

Porter, Michael (2010), "Competitividad: rumbo a la prosperidad para todos". Ponencia preparada para el 48 Conferencia Anual de Ejecutivos, 11-13 de noviembre, Urubamba.

Portes, Alejandro y Manuel Castells (1989a), "The Informal Economy. Studies in Advanced and Less Developed Countries", en Portes, Alejandro et al. [eds.], *The Informal Economy. Studies in Advanced and Less Developed Countries*, London: The Johns Hopkins University Press.

Portes, Alejandro y Castells, Manuel (1989b), "The World Underneath: The Origins, Dynamics and Effects of Informal Economy", en Portes, Alejandro et al. [eds.], *The Informal*

Economy. Studies in Advanced and Less Developed Countries, London: Johns Hopkins University Press.

Prebisch, Raúl (1949), "Crecimiento, desequilibrio y disparidades: interpretación del proceso de desarrollo económico", en *Estudio Económico de América Latina 1948*, Santiago de Chile: CEPAL.

Proética (2013), *VII Encuesta nacional sobre Percepciones de la Corrupción en el Perú 2013*, Lima: IPSOS Apoyo.

Quijano, Aníbal (2000), "The growing significance of reciprocity from below: marginality and informality under debate", en Tabak, Faruk y Michaeline Crichlow [eds.], *Informalization: Process and Structure*, Baltimore: Johns Hopkins University Press.

Raiser, Martin (1997), "Informal institutions, social capital and economic transition: reflections on a neglected dimension", en Cornia, Giovanni y Vladimir Popov [eds.], *Transitions and Institutions: the experience of gradual and late reformers*, United Kingdom: Oxford University Press.

Rodríguez, José y Minoru Higa (2010), "Informalidad, empleo y productividad en el Perú", en Rodríguez, José y Albert Berry [eds.], *Desafíos laborales en América Latina después de dos décadas de reformas estructurales. Bolivia, Paraguay y Perú 1997-2008*, Lima: Instituto de Estudios Peruanos y Pontificia Universidad Católica del Perú.

Schneider, Friedrich (2012), "The Shadow Economy and Work in the Shadow: What Do We (Not) Know?", en *IZA Discussion Paper* núm. 642, Deutschland: Univeristy of Bonn.

Schneider, Friedrich y Dominik Enste (2003), *The Shadow Economy. An International Survey*, Cambridge: Cambridge University Press.

- Schwab, Klaus (2014), *Global Competitiveness Report 2014-2015: Full Data Edition*, Geneva: World Economic Forum.
- Tokman, Victor (ed.) (1992), *Beyond Regulation: The Informal Economy in Latin America*, Boulder: Lynne Rienner Publishers.
- United Nations Office on Drugs and Crime (UNODC) (2011), *Informe Mundial sobre las Drogas 2011*, New York: United Nations.
- Valenzuela, Abel (2001), "Day labourers as entrepreneurs?", en *Journal of Ethnic and Migration Studies*, vol. 27, núm. 2, United Kingdom: Routledge.
- Viale, Claudia (2013), "Evasión y elusión tributaria en el Perú", en Jungbluth, Werner [comp.], *Perú Hoy: El Perú subterráneo*, Lima: Centro de Estudios y Promoción del Desarrollo - DESCO.
- Wendorff, Carlos (1985), "Sector informal urbano y crisis económica: diagnóstico y alternativas de política", en Ponce, Ana y Narda Henríquez [eds.], *Lima: población, trabajo y política*, Lima: PUCP.
- Williams, Colin (2008), "Beyond necessity-driven versus opportunity-driven entrepreneurship. A study of informal entrepreneurs in England, Russia and Ukraine", en *The International Journal of Entrepreneurship and Innovation*, vol. 9, núm. 3, London: IP Publishing.
- Williamson, Oliver (1989), *Las instituciones económicas del capitalismo*, Mexico D.F.: Fondo de Cultura Económica.

Recursos Electrónicos

Artana, Daniel y Sebastian Auguste (2011), *Informalidad, productividad y crecimiento. Propuesta metodológica basada en censos industriales*, Banco Interamericano de Desarrollo, Notas técnicas. Disponible en:
<<http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getdocument.aspx?docnum=36592939>> [24 de octubre de 2014].

Escobar, José Manuel (2008), *Una medición de la economía subterránea peruana a través de la demanda de efectivo: 1980–2005*, Instituto de Investigaciones Económicas - CIES. Disponible en: <<http://cies.org.pe/files/documents/investigaciones/politica-macroeconomica-y-crecimiento/una-medicion-de-la-economia/una-medicion-de-la-economia-subterranea-peruana.pdf>> [20 de octubre de 2014].

Institute for Management Development (IMD) (2014), *The World Competitiveness Record*, World Competitiveness OnLine. Disponible en:
<http://www.imd.org/uupload/IMD.WebSite/wcc/WCYResults/1/scoreboard_2014.pdf> [3 de noviembre de 2014].

Latinobarómetro (2014), *Informe 2013*, Santiago de Chile: Corporación Latinobarómetro. Disponible en:
<http://www.latinobarometro.org/documentos/LATBD_INFORME_LB_2013.pdf> [24 de octubre de 2014].

World Bank (2014), *Worldwide Governance Indicators*, The Worldwide Governance Indicators (WGI) project. Disponible en:
<<http://info.worldbank.org/governance/wgi/index.aspx#home>> [4 de noviembre de 2014].

Ficha Curricular

Juan Arroyo Laguna, de nacionalidad peruana, Doctor en Ciencias Sociales con mención en Sociología, labora en CENTRUM Católica Graduate Business School, Pontificia Universidad Católica del Perú, con correo electrónico arroyo.juan@pucp.pe, respondiendo a la dirección postal de Av. Del Ejército 1218, Dpto. 401, San Isidro, Lima, Perú, teléfono 51-1-2642755 y fax 51-1-2641965. Sus líneas de investigación son sobre Gerencia, Políticas Públicas, Administración Pública, Responsabilidad Social, Salud Pública, Recursos Humanos y evaluación de proyectos. Sus tres últimas publicaciones son las siguientes: *La innovación organizacional en servicios de salud con el Sistema Metropolitano de Solidaridad*, Revista Panamericana de Salud, junio 2013; “Promoviendo al promotor: El Estado y la responsabilidad social empresarial”, en Percy Marquina (ed.), *Responsabilidad Social, Tarea Pendiente*, Editorial Pearson, 2013, cap.10; y *América Latina: Recursos Humanos y Gestión Pública en Salud. Transiciones y contra-transiciones*, Lima, USMP - AECID, diciembre 2011.