



RESUMEN

Título: Corrupción e informalidad empresarial. Una aplicación regional en Perú

Autores y e-mail de todos ellos:

Brenda Liz Silupú Garcés, brenda.silup@udep.pe *

Ángeles Montoro Sánchez, mamontor@ucm.es **

María Belen Usero Sanchez, busero@emp.uc3m.es***

Departamento:

*Área Finanzas, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales

** Organización de empresas y marketing, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales

Universidad:

*Universidad de Piura (Perú)

**Universidad Complutense de Madrid (España)

***Universidad Carlos III de Madrid (España)

Área Temática: S05 *Glocal clústeres: aspectos críticos y nuevas trayectorias*

Resumen:

En los últimos años, se ha dado mucha relevancia a los factores que influyen en la informalidad, siendo el problema de la corrupción, uno de los principales determinantes en la decisión del emprendedor de ser formal o informal (Boudreaux, Nikolaev, & Holcombe, 2018; Liu, Hu, & Carrick, 2019; Williams & Bezeredi, 2018; Williams & Kedir, 2018). Las regulaciones excesivas, y la insatisfacción de los ciudadanos hacia las instituciones gubernamentales, incentiva a realizar actividades fuera del marco legal, promoviendo la corrupción y la informalidad en empresas de América Latina, que en su mayoría, son de menor tamaño y con bajos niveles de productividad (Banco Mundial, 2017; OCDE/CAF/CEPAL, 2018; OCDE/CIAT/BID, 2016; OCDE, 2016, 2017).

La mayoría de investigadores definen corrupción como: “el tipo de transacción que involucra el abuso o mal uso del poder público para obtener un beneficio privado” estas transacciones pueden ser entre empresas privadas, ciudadanos, y el estado (Rodríguez, Uhlenbruck, & Eden, 2005; Rose-Ackerman & Palifka, 2016). Otros autores, limitan el concepto de corrupción a nivel de los funcionarios públicos, y la denominan corrupción real o burocrática, que está referida, al pago de sobornos que se realiza a los funcionarios del gobierno (Jain, 2001).

Respecto de la informalidad, existen diferentes definiciones, la mayoría de investigadores la considera como aquella actividad que realizan las empresas legítimas (aceptados por la sociedad) pero no registradas ante las autoridades gubernamentales (Autio & Fu, 2015; Friedman, Johnson, Kaufmann, & Zoido-Lobaton, 2000; Perry et al., 2007). EL nexo entre la informalidad y la corrupción es la teoría institucional, que determina que la falta de eficiencia y eficacia de las instituciones del gobierno genera un débil marco regulatorio, que incentiva la corrupción, al existir elevadas barreras



burocráticas para la formalización (De & Soto, 1986; Friedman et al., 2000; North, 1993; Webb, Tihanyi, Ireland, Sirmon, & Ireland, 2009).

Tomando en cuenta la definición de corrupción real, ésta existe en las transacciones que realizan los individuos con los funcionarios públicos. Si en una sociedad, los individuos tienen que pagar sobornos para realizar sus transacciones, esto genera que las instituciones formales (del gobierno) pierdan legitimidad, incentivando a no cumplir las normas legales, llevando a un comportamiento oportunista de la parte contratante (De Soto, 1989; Friedman et al., 2000; Gerring & Thacker, 2005; Williamson, 2000). La relación entre corrupción e informalidad ha sido ampliamente demostrado por la literatura; sin embargo, al evaluar transacciones entre las empresas y los clientes (demanda), es importante que éstas sean aceptadas, buscando lograr legitimidad (DiMaggio & Powell, 1983). Si la conducta de los clientes o de los ciudadanos que viven en una región, está rodeada de actos de corrupción, que son aceptados como una norma social, entonces las empresas deben adaptarse a ese entorno para poder ser legítimas en esa sociedad, e incluso obtener beneficios de manera individual (Rose-Ackerman, 1978; Rose-Ackerman & Palifka, 2016). Son diversos los autores que han investigado la corrupción, considerando diferentes formas de medición (índices agregados a nivel país) para evaluar su efecto, determinando que la corrupción frena el crecimiento económico de un país (Méon & Sekkat, 2005), incentiva el emprendimiento improductivo (Boudreaux et al., 2018), restringe la eficiencia productiva de las empresas formales (Collins, McMullen, & Reutzler, 2016), fomenta la desconfianza en las instituciones gubernamentales generando un deficiente clima institucional (Hudson, Williams, Orviska, & Nadin, 2012), genera una mayor informalidad explicada por las barreras y obstáculos para formalizarse (Friedman et al., 2000; Rottenberg & de Soto, 2006; Vu, 2014). Existen investigaciones que, por el contrario, concluyen que la corrupción ofrece ventajas a las empresas de manera individual (Liu et al., 2019; Rose-Ackerman, 1978; Rose-Ackerman & Palifka, 2016), e incluso la consideran como una norma social si en una economía existe fragilidad estatal (Dacin, 1997; Oliver, 1991, 1997).

Adicionalmente, tomando en cuenta que la toma de decisiones del emprendedor, está influenciada por las redes sociales más cercanas, las investigaciones determinan que existe una proximidad institucional entre las regiones que comparten: conocimientos, tecnología, recursos y normas de conducta; existiendo una dependencia espacial (Ahmad & Hall, 2017). Son diversos los estudios que analizan los efectos secundarios a través del contagio (efecto spillover) de la reorganización y liquidación de empresas, de la inversión directa y de la calidad institucional (Ahmad & Hall, 2017; Anwar & Sun, 2014; Azari, Kim, Kim, & Ryu, 2016; Bernstein, Colonnelli, Giroud, & Iverson, 2018; Konno, 2016; Orlic, Hashi, & Hisarciklilar, 2018); no existiendo evidencia del análisis de los mismos en la informalidad empresarial.

El objetivo de la investigación es demostrar que la corrupción se encuentra asociada con la informalidad y que, a su vez, ésta tiene efectos regionales; por lo que se adopta como norma de conducta, aceptado por los emprendedores, y que es característico en países con debilidad institucional.

Este trabajo, contribuye ampliando la relación teórica de corrupción e informalidad; y, a nivel empírico, estudiando esta relación en un país en donde existe, bajo nivel de confianza en el gobierno y elevados niveles de informalidad. Utilizando datos de las 24 regiones en Perú para el periodo 2011 a 2017, estimamos un modelo panel espacial con efectos fijos; los resultados muestran que existe un efecto espacial de la tasa de informalidad a nivel regional. Los datos utilizados en el estudio se obtienen de la



Encuesta Nacional de Hogares (ENAH), que ejecuta el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) de Perú.

Palabras Clave: *informalidad espacial, micro y pequeñas empresas, instituciones.*

Clasificación JEL: M10, M13

Referencias

- Ahmad, M., & Hall, S. G. (2017). Economic Growth and Convergence: Do Institutional Proximity and Spillovers Matter? *Journal of Policy Modeling*, 39(6), 1065–1085.
- Anwar, S., & Sun, S. (2014). Heterogeneity and Curvilinearity of FDI-related Productivity Spillovers in China's Manufacturing Sector. *Economic Modelling*, 41, 23–32.
- Autio, E., & Fu, K. (2015). Economic and Political Institutions and Entry into Formal and Informal Entrepreneurship. *Asia Pacific Journal of Management*, 32(1), 67–94.
- Azari, M., Kim, H., Kim, J. Y., & Ryu, D. (2016). The Effect of Agglomeration on the Productivity of Urban Manufacturing Sectors in a Leading Emerging Economy. *Economic Systems*, 40(3), 422–432.
- Banco Mundial. (2017). Informe sobre el desarrollo mundial 2017: La gobernanza y las leyes, cuadernillo del Panorama General.
- Baumol W. (1990). Entrepreneurship: Productive, Unproductive, and Destructive. *Journal of Business Venturing*, 11(1), 3–22.
- Boudreaux, C. J., Nikolaev, B. N., & Holcombe, R. G. (2018). Corruption and Destructive Entrepreneurship. *Small Business Economics*, 51(1), 181–202.
- Dacin, M. T. (1997). Isomorphism in Context : The Power and Prescription of Institutional Norms. *The Academy of Management Journal* (Vol. 40).
- De, & Soto, H. D. E. A. (1986). El otro sendero. *El Otro Sendero La Revolución Informal*.
- DiMaggio, P., & Powell, W. (1983). The Iron Cage Revisited : Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields. *American Sociological Review*, 48(2), 147–160.
- Friedman, E., Johnson, S., Kaufmann, D., & Zoido-Lobaton, P. (2000). Dodging the Grabbing Hand. *Journal of Public Economics*, 76(3), 459–493.
- Gerring, J., & Thacker, S. C. (2005). Do Neoliberal Policies Deter Political Corruption? *International Organization*, 59(01), 233–254.
- Hudson, J., Williams, C., Orviska, M., & Nadin, S. (2012). Evaluating the Impact of the Informal Economy on Businesses in South East Europe: Some Lessons from the 2009 World Bank Enterprise Survey. *South East European Journal of Economics and Business*, 7(1), 99–110.
- Konno, T. (2016). Knowledge Spillover Processes as Complex Networks. *Physica A: Statistical Mechanics and Its Applications*, 462, 1207–1214.
- Liu, J., Hu, M., & Carrick, J. (2019). Corruption and Entrepreneurship in Emerging Markets. *Emerging Markets Finance and Trade*, 55(00), 1051–1068.
- OCDE/CAF/CEPAL. (2018). *Perspectivas económicas de América Latina 2018*. OECD Publishing, Paris.
- OCDE/CIAT/BID. (2016). *Taxing Wages in Latin America and the Caribbean 2016*. Taxing Wages in Latin America and the Caribbean 2016. OECD Publishing, Paris.
- OCDE. (2016). *Estudio multidimensional del Perú Volumen 2. Análisis detallado y recomendaciones*. Publicaciones de la OCDE, París.
- OCDE. (2017). *OECD Economic Outlook*. OECD Publishing, Paris.



- Oliver, C. (1997). Sustainable Competitive Advantage: Combining Institutional and Resource-based views. *Strategic Management Journal*, 18(9), 697–713.
- Rodriguez, P., Uhlenbruck, K., & Eden, L. (2005). Government Corruption and the Entry Strategies of Multinationals. *Academy of Management*, 30(2), 383–396.
- Rose-Ackerman, S. (1978). *Corruption. A study in Political Economy*. (Academic Press INC, Ed.) (Vol. 1). United Kingdom.
- Rose-Ackerman, S., & Palifka, B. (2016). *Corruption and Government: Causes, Consequences and Reform*. (Cambridge U).
- Vu, T. T. (2014). Institutional Incongruence and the Informal Economy: An Empirical Analysis. *European Public Choice Society Meeting, Cambridge.*, 1–39.
- Williams, C., & Bezeredi, S. (2018). Explaining Informal Entrepreneurship in South-East Europe: A Tax Morale Approach. *Eastern Journal of European Studies*, 9(2), 47–68.
- Williams, C., & Kedir, A. (2018). Evaluating Competing Theories of Informal Sector Entrepreneurship: A Study of the Determinants of Cross-Country Variations in Enterprises Starting-up Unregistered. *International Journal of Entrepreneurship and Innovation*, 19(3), 155–165.
- Williams, C., & Shahid, M. (2016). Informal Entrepreneurship and Institutional Theory: Explaining the Varying Degrees of (in)formalization of Entrepreneurs in Pakistan. *Entrepreneurship & Regional Development: An International Journal*, 28, 1–25.
- Williams, C., Shahid, M. S., & Martínez, A. (2016). Determinants of the Level of Informality of Informal Micro-Enterprises: Some Evidence from the City of Lahore, Pakistan. *World Development*, 84, 312–325.
- Williamson, O. (2000). The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead. *Journal of Economic Literature*, 38(3), 595–613.