

ECUADOR

Las Caras de la Informalidad

Reducción de la Pobreza y Gestión Económica
Unidad de Gestión para los Países Andinos
Oficina Regional para América Latina y el Caribe



2012 Banco Internacional para la Reconstrucción y el Desarrollo / Asociación Internacional de Fomento, o

El Banco Mundial
1818 H Street NW
Washington DC 20433
Teléfono: 202-473-1000
Internet: www.worldbank.org

Este documento fue elaborado por el personal del Banco Mundial con aportes externos. Los hallazgos, interpretaciones y conclusiones expresados en este documento no necesariamente reflejan los puntos de vista del Banco Mundial, su Junta de Directores Ejecutivos ni los gobiernos a los que representan.

El Banco Mundial no garantiza la exactitud de los datos incluidos en este documento. Las fronteras, los colores, las denominaciones y los demás datos mostrados en cualquier mapa en este documento no implican un juicio de valor de parte del Banco Mundial en lo que respecta a la situación legal de cualquier territorio o la ratificación o aceptación de esas fronteras.

Derechos y Permisos

El material en este documento está sujeto a derechos de autor. En vista de que el Banco Mundial alienta la divulgación de sus conocimientos, este documento puede ser reproducido, parcial o completamente, para fines no comerciales siempre que se cite la fuente.

Cualquier consulta relativa a derechos y licencias, incluidos derechos subsidiarios, se debe dirigir a: Office of the Publisher, The World Bank, 1818 H Street NW, Washington, DC 20433, USA; fax: 202-522-2422; e-mail: pubrights@worldbank.org.

AÑO FISCAL DEL SECTOR PÚBLICO

1 de enero – 31 de diciembre

EQUIVALENCIAS MONETARIAS

Unidad: US\$

(al 15 de junio de 2012)

PESOS Y MEDIDAS

Sistema métrico

ABREVIATURAS Y ACRÓNIMOS UTILIZADOS

MC2E	Mínimos cuadrados en dos etapas	MCO	Mínimos cuadrados ordinarios
ALC	América Latina y el Caribe	MCPEC	Ministerio de Coordinación de Producción, Empleo, y Competitividad
Bancóldex	Banco de Comercio Exterior de Colombia	MIES	Ministerio de Inclusión Económica y Social
BID	Banco Interamericano de Desarrollo	MRL	Ministerio de Relaciones Laborales
CAE	Centros de Atención Empresarial	NAFIN	Nacional Financiera
COMEFER	Comisión Federal de Mejora Regulatoria	OCDE	Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos
EMES	Estudio de Microempresas del Ecuador	OIT	Organización Internacional del Trabajo
ENEMDU	Encuesta de Empleo, Desempleo y Subempleo	RISE	Régimen Impositivo Simplificado Ecuatoriano
EPS	Economía Popular y Solidaria	RUC	Registro Único de Contribuyente
FNG	Fondo Nacional de Garantías	SALTO	Proyecto de Fortalecimiento del Acceso a las Microfinanzas y las Reformas Macroeconómicas
FOGAPE	Fondo de Garantía para Pequeñas Empresas	SARE	Sistema de Apertura Rápida de Empresas
IESS	Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social	SEDLAC	Base de Datos Socioeconómicos para América Latina y el Caribe
INEC	Instituto Nacional de Estadística y Censos	SIMPLES	Sistema Integrado de Pago de Impuestos y Contribuciones
IVA	Impuesto al Valor Agregado	SRI	Servicio de Rentas Internas
MCDS	Ministerio Coordinador de Desarrollo Social	USAID	Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional

Vicepresidente regional: Hasan A. Tuluy
Directora de país: Susan G. Goldmark
Director sectorial: Rodrigo A. Chaves
Gerente sectorial: Auguste Tano Kouame
Economista líder y líder sectorial: Carlos Silva-Jauregui
Gerentes de proyecto: Denis Medvedev / Ana María Oviedo

AGRADECIMIENTOS

Este informe fue elaborado por un equipo liderado por Denis Medvedev (economista, LCSPE) y Ana María Oviedo (economista, LCSHS) bajo la orientación de Auguste Tano Kouame (gerente sectorial, LCSPE), Mansoor Rashid (gerente sectorial, LCSHS) y Carlos Silva-Jáuregui (LCSPR). Susan G. Goldmark (directora de país, LCC6C) y Rodrigo A. Chaves (director sectorial, LCSPR) fueron el enlace entre el equipo y la estrategia general del Banco Mundial y lo encaminaron en esa dirección.

También formaron parte del equipo María Bru Muñoz (LCCEC) e Ivanna Echegoyen Ferreira (LCSPE). Habitus Investigación S.A. se ocupó de la recopilación de datos y organizó excelentes grupos focales con empresarios y trabajadores. Han sido de inestimable ayuda para el equipo las observaciones de Loli Arribas Baños (LCCEC), Óscar Calvo González (LCSPR), Facundo Cuevas (LCSP) y Leonardo Lucchetti (LCSP). Ha sido muy valioso el apoyo en producción y logística de Florencia Liporaci (LCSPE), Patricia Holt (LCSPE), Alexandra del Castillo (LCCEC) y Ana María Villaquirán (LCCEC). Las personas que colaboraron en la revisión del estudio fueron Paloma Anós Casero (LCSPR), David McKenzie (DECRG) y José Guilherme Reis (PRMTR).

El equipo agradece a las autoridades ecuatorianas su colaboración en la elaboración de este informe, especialmente al Ministerio de Coordinación de la Producción, Empleo y Competitividad (MCPEC), al Ministerio Coordinador de Desarrollo Social (MCDS), al Ministerio de Inclusión Económica y Social (MIES), al Servicio de Rentas Internas (SRI) y al Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC), así como a los microempresarios, a los pequeños empresarios y a los trabajadores del Ecuador que generosamente aportaron la valiosa información que se ha utilizado en este informe.

Índice

Resumen ejecutivo	viii
1. Perfil de las micro y pequeñas empresas en cuatro ciudades del Ecuador	1
1.1 Los propietarios de empresas y sus características	2
1.2 Desempeño de la empresa.....	8
1.3 Acceso al crédito	11
2. El carácter de la informalidad entre las empresas	18
2.1 Qué significa ser “informal”	19
2.2 Informalidad laboral.....	26
2.3 ¿Salida o exclusión?.....	30
2.4 ¿Importa la actitud?.....	35
3. ¿Cómo afecta la informalidad al desempeño de las empresas?	39
3.1 Perfil de la rentabilidad de las empresas en el Ecuador.....	40
3.2 Modelo de rentabilidad de empresa	44
3.3 ¿Afecta la formalidad a la rentabilidad?.....	46
4. Opciones de políticas para reducir la informalidad.....	55
4.1 Experiencias de otros países: lecciones aprendidas.....	55
4.1.1 Facilitar el proceso de inscripción de una nueva empresa en el registro	57
4.1.2 Reducir la carga fiscal de las pequeñas empresas.....	58
4.1.3 Mejorar el acceso al crédito.....	60
4.1.4 Normativa laboral más flexible.....	62

4.1.5 Intensificación del control.....	62
4.1.6 Mayor protección social.....	64
4.1.7 Prácticas óptimas: un enfoque integrado y una comunicación clara	65
4.2 Informalidad y política pública en el Ecuador.....	66
4.2.1 La función de los controles para desalentar la actividad informal	66
4.2.2 Programas de apoyo para pequeñas empresas.....	70
5. Anexos	74
6. Bibliografía	105

Gráficos

Gráfico 1.1: Distribución de los empresarios, por género	3
Gráfico 1.2: Años de educación	5
Gráfico 1.3: Nivel educativo de los empresarios.....	6
Gráfico 1.4: Razones de los empresarios para tener su propio negocio	7
Gráfico 1.5: Autoevaluación de la capacidad empresarial.....	8
Gráfico 1.6: Supervivencia de empresas, antigüedad y crecimiento	10
Gráfico 1.7: Distribución de las ventas anuales.....	11
Gráfico 1.8: Préstamos al inicio y durante el último año.....	12
Gráfico 1.9: Fuentes de crédito	15
Gráfico 1.10: Plazo de vencimiento e importe del préstamo	16
Gráfico 1.11: Usos del crédito	16
Gráfico 1.12: Tasas de interés por tamaño de la empresa (número de empleados)	17
Gráfico 2.1: Perfil de formalidad de las empresas.....	21
Gráfico 2.2: Cumplimiento de las normas obligatorias.....	24
Gráfico 2.3: Afiliación al IESS, por sector y por tamaño (número de empleados)	26
Gráfico 2.4: Distribución de las empresas por porcentaje de empleados afiliados al IESS.....	27
Gráfico 2.5: Evolución de la afiliación al IESS (% de todos los empleados).....	29
Gráfico 2.6: Beneficios de estar registrado ante las autoridades tributarias y municipales.....	31
Gráfico 2.7: Razones para adoptar el régimen tributario general.....	32
Gráfico 2.8: Razones del incumplimiento	34

Gráficos

Gráfico 2.9: Percepciones respecto del futuro	35
Gráfico 2.10: Opinión de las empresas sobre la evasión de impuestos.....	35
Gráfico 2.11: Percepción de las empresas respecto de la evasión fiscal.....	36
Gráfico 2.12: Percepción de las empresas respecto de la recaudación y los beneficios fiscales	37
Gráfico 2.13: Opinión de las empresas sobre la justicia fiscal.....	38
Gráfico 3.1: Utilidad autodeclarada frente a la ganancia declarada y la productividad laboral.....	40
Gráfico 3.2: Distribución de la utilidad mensual	42
Gráfico 3.3: Utilidad por diversos factores	43
Gráfico 3.4: Formalidad y rentabilidad.....	44
Gráfico 3.5: Financiamiento formal y tiempo de inscripción en el registro.....	54
Gráfico 4.1: Inspecciones y cumplimiento.....	68
Gráfico 5.1: Número de identificación fiscal y género del propietario en el EMES y en el Censo Económico	81

Cuadros

Cuadro 1.1: Factores determinantes en la obtención de crédito.....	14
Cuadro 2.1: Características de los empleados informales	28
Cuadro 2.2: Indemnización por despido y otros costos laborales.....	30
Cuadro 3.1: Impacto de la formalidad en la utilidad mensual y la producción por trabajador.....	50
Cuadro 3.2: Impacto de la formalidad en las ventas y en el acceso a financiamiento	53
Cuadro 4.1: Políticas de reducción de la informalidad en países seleccionados.....	57
Cuadro 4.2: Impacto de las inspecciones en el cumplimiento	69
Cuadro 4.3: Conocimiento de y participación en los programas estatales de apoyo a las empresas	71
Cuadro 5.1: Distribución de las observaciones de la muestra del EMES, por ciudad, tamaño y sector de actividad económica	82
Cuadro 5.2: Debates en grupos focales y entrevistas en profundidad, por ciudad, tamaño y sector de actividad.....	85

Recuadros

Recuadro 1: Datos y diseño de la muestra	4
Recuadro 2: Percepciones del entorno empresarial	11
Recuadro 3: Percepciones respecto del acceso al crédito	12
Recuadro 4: Definiciones de “informalidad”	19
Recuadro 5: Percepciones respecto del incumplimiento y la informalidad	22
Recuadro 6: La informalidad en el Ecuador en el contexto internacional.....	22
Recuadro 7: Ejemplos de actividades informales.....	25
Recuadro 8: Percepciones respecto de la informalidad laboral	29
Recuadro 9: Régimen Impositivo Simplificado Ecuatoriano	32
Recuadro 10: Un sistema de ‘factoring’ para micro y pequeñas empresas en Perú	61
Recuadro 11: Actitud de empresas y trabajadores frente a las inspecciones.....	67
Recuadro 12: Percepciones respecto de la Economía Popular y Solidaria.....	73

Resumen ejecutivo

La informalidad afecta el desempeño económico tanto a nivel micro como a nivel macro. Los altos grados de informalidad suelen ir de la mano de un bajo crecimiento económico, aunque la evidencia demuestra que la relación probablemente viene de los factores determinantes de ambos (el nivel de educación, la profundidad financiera y la corrupción, entre otros). A nivel macro, se ha encontrado que la informalidad aumenta la congestión de bienes públicos, erosiona la confianza en las instituciones, socava el Estado de Derecho, fomenta la corrupción y genera altos costos al sistema de protección social. En el ámbito empresarial, hay estudios recientes de América Latina y el Caribe y otras regiones que muestran que la informalidad tiene un efecto negativo sobre la rentabilidad y productividad de las empresas. Aunque la informalidad no sea en sí misma la causa última de ningún problema en particular, la informalidad es un síntoma de numerosos obstáculos para el desarrollo empresarial, tales como las limitaciones de los empresarios en cuanto a formación, capacidad y espíritu emprendedor, así como deficiencias en otros aspectos del clima de inversión local, como la infraestructura.

La informalidad en el Ecuador continúa siendo alta en comparación con otros países. Las empresas informales emplearon a un 37 por ciento de la población ocupada total en 2011, lo cual representa tan sólo una mejora marginal respecto al 42 por ciento en el año 2000. Y pese a que el número de trabajadores no cubiertos por la seguridad social se redujo de un 75 por ciento en 2000 a un 62 por ciento en 2011, este porcentaje sigue siendo el cuarto más alto en la región de América Latina y el Caribe. Desde mediados de la década de 2000, el desempeño general del Ecuador ha seguido siendo inferior al promedio de la región de América Latina y el Caribe en la mayoría de los indicadores disponibles sobre la informalidad (Perry et al., 2007).

Las políticas recientes del Gobierno del Ecuador para enfrentar diferentes aspectos de la conducta de informalidad subrayan la importancia de la informalidad en la agenda política. Las recientes reformas al sistema de seguridad social han mejorado el acceso a sus prestaciones, y un referéndum nacional llevado a cabo en mayo de 2011 aprobó sanciones penales para los empresarios que no afilien a sus empleados. A comienzos de 2012, la *Ley de Economía Popular y Solidaria* y su reglamento introdujeron una serie de beneficios—como un mejor acceso a crédito, educación y formación, además de beneficios fiscales— para los miembros de la denominada “economía popular y solidaria”, que incluye los negocios familiares y las pequeñas empresas.

Este estudio ofrece una mirada nueva sobre la informalidad en el Ecuador, al preguntar directamente a los empresarios y los trabajadores sobre sus opiniones y comportamiento. El análisis de las causas y los costos de la informalidad para las empresas ecuatorianas que realiza este estudio se basa en datos de una encuesta empresarial realizada en 2011 específicamente para este estudio que además fue complementada con grupos focales y entrevistas en profundidad. La encuesta recoge los aspectos del marco regulatorio cuyo cumplimiento es el más problemático y las razones específicas de la falta de cumplimiento. Asimismo, contiene amplia información para caracterizar a las empresas en cuanto a su acceso a financiamiento, su potencial de crecimiento y sus puntos de vista sobre el contrato social (en particular, la tributación). Los datos cualitativos ofrecen información detallada acerca de la opinión de

empresarios y trabajadores sobre lo que significa ser informal y los principales obstáculos que existen para la formalización.

El estudio se centra en las micro y pequeñas empresas de las zonas urbanas del Ecuador. Los sectores de actividad, la ubicación geográfica y el tamaño de las empresas estudiadas fueron seleccionados en acuerdo con el Gobierno durante las consultas iniciales sobre el informe. Se eligió a empresas de la industria manufacturera, el comercio minorista, el turismo, el transporte y la construcción a fin de cubrir a una gran proporción de los trabajadores por cuenta propia y de las micro y pequeñas empresas del país y de analizar una diversidad suficiente de actividades sin comprometer la comparabilidad intersectorial. Dado que dichos sectores representan el grueso de la actividad en las zonas urbanas, el estudio se centra en estudiar la informalidad urbana. El estudio se concentra principalmente en la informalidad de las micro y pequeñas empresas (aquellas que tienen menos de 50 empleados) por varios factores: porque esas empresas representan la mayoría (71 por ciento) de las empresas en el país y es en estas empresas donde es mayor el nivel de informalidad, donde la productividad tiende a ser baja y donde los incentivos para acelerar el crecimiento exitoso de las empresas pueden generar beneficios importantes para la economía en su conjunto.

El estudio concluye que muchas micro y pequeñas empresas del Ecuador tienen un limitado potencial de crecimiento por la poca capacidad empresarial, el escaso acceso a y las malas condiciones del crédito. Aunque las empresas ecuatorianas presentan una tasa de supervivencia mayor que las de economías más avanzadas, otros indicadores de su desempeño sugieren que es poco probable que la mayoría de ellas crezcan y aumenten su productividad. Asimismo, aunque el nivel educativo promedio de los empresarios es similar al del resto de la población ocupada, el porcentaje de empresarios con estudios superiores es menor. Por otro lado, la mayor parte de los empresarios demuestra poca capacidad para realizar funciones administrativas básicas que permitirían que sus negocios prosperasen. Por último, el acceso al crédito entre esas empresas es reducido, incluso para las que tienen un historial crediticio. Además, el haber tenido créditos anteriores parece ser el factor determinante para tener acceso a financiamiento, más que las características del empresario y su negocio.

Los propietarios de las empresas valoran la independencia y la flexibilidad de tener su propio negocio. A semejanza de otros países de América Latina, el 70 por ciento de los empresarios expresa que ser su propio jefe es la principal razón para tener su propio negocio, y sólo alrededor del 30 por ciento menciona la imposibilidad de encontrar empleo asalariado. En particular, las mujeres valoran el tener su propio negocio por la flexibilidad para cuidar de sus hijos en el lugar de trabajo y para establecer horarios compatibles con sus responsabilidades familiares. Más allá de eso, los empresarios ven sus negocios como una fuente de empleo para sus familiares y como una herencia para sus hijos. De hecho, muchos empresarios valoran estos aspectos por encima de los incentivos que por lo general se asume son los factores que impulsan el crecimiento de la empresa y el incremento de la renta.

Son pocas las empresas que pueden ser consideradas totalmente formales o totalmente informales, mientras que más del 80 por ciento opera en algún punto a lo largo del “continuo de la formalidad”. La gran mayoría de ellas cumplen algunas de las normas, pero no todas, y el índice de cumplimiento varía en función del tipo de norma y del tamaño de la empresa. El cumplimiento es mucho mayor

en el caso de las normas de carácter tributario (registro fiscal, uso de facturas) que en las de naturaleza laboral (afiliación de trabajadores a la seguridad social). En cuanto a este último aspecto, la mayor parte de las empresas no ofrece contratos escritos ni afiliación al IESS a ninguno de sus empleados, mientras que una pequeña minoría ofrece estas garantías a todos sus trabajadores; hay muy pocas empresas entre estos dos extremos. En general, los trabajadores afiliados al IESS tienden a tener una mejor formación y trabajos mejor remunerados.

Los empresarios opinan que la formalización tiene pocas ventajas y altos costos. La mayoría de los empresarios cumple sobre todo por “estar en regla”, y quienes no lo hacen alegan que sus empresas son demasiado pequeñas, lo que refleja una falta de confianza en su potencial de crecimiento. Esto se confirma con su visión pesimista del futuro, ya que la mayor parte de los empresarios señala que el tamaño “ideal” de su empresa sería básicamente el mismo que tienen actualmente. El factor de los costos también parece tener importancia a la hora de contratar trabajadores formalmente, pues las indemnizaciones por despido son notablemente más altas en el Ecuador que en la mayoría de los países de América Latina y de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE). Además, pocos trabajadores exigen ser afiliados y recibir contratos escritos, pues en general prefieren percibir una paga mayor y tener mayor flexibilidad horaria, que gozar de protecciones formales. Por último, los empresarios ecuatorianos tienen poca confianza en que el sector público haga un uso eficiente de sus impuestos. Aunque la gran mayoría cree que la evasión de impuestos es inaceptable, alrededor del 40 por ciento conoce alguna empresa que incurre en esta práctica. Y, lo que es más preocupante, la mayor parte de los empresarios consideran que quienes más tienen pagan menos de lo que deberían, lo que refleja una sensación de injusticia respecto del sistema vigente. Esto sugiere que las empresas tienen una opinión negativa sobre la importancia de pagar impuestos, lo que en parte explica por qué algunas de ellas tienen escasa motivación para cumplir con sus obligaciones tributarias.

Las empresas que logran formalizarse tienden a ser más rentables y disfrutan de un mejor acceso al crédito. El estudio, que abarca un amplio abanico de características de empresas, propietarios y localidades, concluye que las empresas que muestran un mayor grado de cumplimiento con leyes y regulaciones tienden a generar mayores beneficios. Así, las empresas que disponen de un número de registro único del contribuyente (RUC), que afilian a los trabajadores al IESS y que les ofrecen contratos escritos tienden a tener mayores beneficios, y esta relación es estadísticamente significativa. El estudio también identifica diversos canales a través de los cuales la formalidad facilita la obtención de mayores rentas, como el mayor acceso a fuentes formales de financiamiento (que ofrecen capital inicial a tasas más atractivas) y la capacidad de generar más ventas y aumentar la clientela gracias al uso de facturas. Sin embargo, la salvedad en estos hallazgos es que los resultados no pueden confirmar explícitamente una relación de causalidad entre la formalidad y la rentabilidad, ya que los instrumentos utilizados para identificar la formalidad (por ejemplo, controlar por el hecho de que las empresas podrían decidir salir de la formalidad o de que les podría resultar imposible formalizarse) no son muy fuertes.

Las inspecciones juegan un papel muy importante en la lucha contra la informalidad en el Ecuador, pero no garantizan el pleno cumplimiento. Las inspecciones municipales, del Servicio de Rentas Internas (SRI), del Ministerio de Relaciones Laborales, del IESS y de otros organismos son cada vez más frecuentes, y casi dos terceras partes de las empresas entrevistadas afirman haber sido objeto de al

menos una inspección durante el año anterior. El estudio encuentra que es mucho más probable que una empresa que tuvo visitas de inspectores tenga un número de registro tributario y una licencia municipal, emita facturas, trabaje con contratos escritos y afilie a sus empleados al IESS. Sin embargo, las inspecciones por sí solas no garantizan el cumplimiento pleno: la tasa de cumplimiento es sustancialmente inferior al 100 por ciento, incluso en las empresas donde se han hecho inspecciones. Además, el impacto de las inspecciones varía en función de la regulación: entre las empresas que han sido inspeccionadas, la probabilidad de cumplir con la normativa laboral es sustancialmente menor que la de cumplir con las normas tributarias.

Pese a la existencia de varios programas de ayuda para las pequeñas empresas, pocas empresas en Ecuador se benefician de ellos, lo que refleja la necesidad de una mejor divulgación de la información. Más de tres cuartas partes de las empresas encuestadas conocían al menos uno de los 11 programas de ayuda disponibles para las empresas en las zonas urbanas del Ecuador, pero sólo el 11 por ciento participa en programas con los que están familiarizadas. Asimismo, independientemente de su conocimiento de los programas de ayuda, la mayor parte de ellas expresaron su interés por obtener más información sobre el tema. Aunque estos resultados no se deben interpretar como una evaluación de la eficacia general del alcance de esos programas—en vista de que muchos de ellos no fueron diseñados específicamente para beneficiar a los tipos de empresas analizados en este estudio—de todos modos muestran que se podrían obtener beneficios adicionales al mejorar la comunicación y el conocimiento de las iniciativas del Estado entre los empresarios. Esto es confirmado por los datos cualitativos obtenidos en los grupos focales, en que se ve que pocos, o incluso ningún participante tienen un conocimiento o entendimiento exacto del concepto de la “economía popular y solidaria” (EPS) –incluso aunque varios participantes posiblemente sean parte de la EPS- o de las diferencias entre la EPS y la economía informal.

Basándose en la experiencia de otros países, el informe brinda un “menú” de opciones en cuanto a políticas para promover la formalización. La experiencia internacional demuestra que las políticas públicas pueden hacer mucho para incentivar la formalidad. La simplificación de los trámites mediante la creación de una ventanilla única en Colombia y México incrementó significativamente el registro de empresas. La introducción de regímenes fiscales simplificados en Brasil y Argentina, que combinan varios impuestos (incluida la seguridad social) en un solo pago, también ha tenido un efecto positivo en el registro de empresas y ha aumentado las contrataciones formales, aunque las evidencias recientes muestran que en este enfoque se tiene que buscar un equilibrio adecuado como para no crear incentivos perversos en el sentido de que las empresas optarían por seguir siendo pequeñas. Las mejoras en el acceso al financiamiento -mediante garantías para créditos en Chile y Colombia y, más recientemente, sistemas de factoreo en México- han facilitado la creación y el crecimiento de las empresas. Por último, en Argentina, Brasil y Panamá se ha recurrido de forma eficaz a un incremento de las inspecciones a fin de reducir el empleo informal, aunque, en algunos casos, esto hace que disminuya la producción de las pequeñas empresas que no pueden asumir los costos salariales más altos.

Los mejores resultados se consiguen mediante un paquete de reformas que aborde todos los aspectos de la informalidad. Las reformas introducidas en España en la década de los 80 y 90 son un buen ejemplo de paquetes de medidas dirigidas a abordar simultáneamente múltiples dimensiones de la informalidad para maximizar el impacto positivo. Además de reducir los costos de la formalidad, simplificar

los trámites administrativos e incrementar el cumplimiento de las normas, el paquete también incluyó una clara estrategia de comunicación y una reforma del sistema de protección social. En especial, la eliminación de las rigideces del mercado laboral, combinada con la ampliación de la cobertura de las redes de protección social, redujo los costos laborales fijos para las empresas y mejoró la equidad al brindar prestaciones sociales básicas a todos. Las campañas públicas en los medios de comunicación también fueron fundamentales para lograr el apoyo y la comprensión de la reforma. No obstante, es importante tener en cuenta que incluso las reformas más amplias pueden no lograr todos los resultados deseados al mismo tiempo.

En el caso del Ecuador, algunas de estas opciones de política podrían ser altamente relevantes. Los resultados cuantitativos y cualitativos de este estudio demuestran que las políticas públicas pueden ser instrumentos eficaces a la hora de reducir la informalidad en el Ecuador. En primer lugar, es importante continuar con los esfuerzos por exigir el cumplimiento de las leyes y regulaciones. Los resultados del estudio demuestran que las inspecciones aumentan significativamente la probabilidad de cumplimiento, pero las empresas entrevistadas para este estudio reportan una incidencia de inspecciones tributarias menor que en empresas de tamaño similar en otros países de América Latina. En segundo lugar, se podrían reducir los costos del cumplimiento. Partiendo de la exitosa experiencia de la ventanilla única de registro en otros países, se podría ampliar el alcance del programa *Tramifácil* para incentivar el registro de empresas. En tercer lugar, un mejor intercambio de información y consultas más amplias podrían reducir las brechas de información y ampliar el alcance de las reformas. Muchos participantes de los grupos focales demostraron una incomprensión sistemática de la normativa laboral y de seguridad social, así como de nuevos conceptos y políticas como la EPS. Junto con las recientes reformas que han facilitado el acceso a las prestaciones del IESS, una mayor concientización ayudaría a incrementar la demanda de afiliación entre los trabajadores. Igualmente, aunque muchas de las empresas entrevistadas conocían los numerosos programas públicos de ayuda para pequeñas empresas, pocas se habían beneficiado de ellos, lo que refleja la necesidad de mayores acciones con los empresarios para asegurar que saquen el máximo provecho de las oportunidades existentes.

1. Perfil de las pequeñas y medianas empresas en cuatro ciudades del Ecuador

En este capítulo se esboza un perfil de las pequeñas empresas y sus propietarios en las dos principales ciudades del Ecuador (Quito y Guayaquil) y en dos ciudades cercanas a las fronteras norte y sur del país (Tulcán y Machala). La principal fuente de información es una encuesta realizada específicamente para este estudio, la cual abarca los principales sectores de actividad económica de este tipo de empresas en las zonas urbanas del Ecuador. El número de empresarios y empresarias es relativamente parejo, y el nivel de educación promedio de los propietarios de empresas es similar al del resto de la población urbana empleada. En general, los propietarios de empresas están satisfechos con su decisión de tener sus propios negocios en lugar de ser asalariados; sin embargo, manifiestan dificultades para realizar muchas de las tareas que permitirían que crezcan sus empresas. Como resultado, se observa que las empresas generan ingresos bajos y tienen un potencial de expansión limitado, lo que está visible en su acceso limitado al crédito y la mala calidad de éste.

En este capítulo se ofrece un análisis exhaustivo de la naturaleza de la actividad económica de las micro y pequeñas empresas en las principales zonas urbanas del Ecuador. Al identificar las características principales de los propietarios y de sus empresas, el estudio busca identificar también los problemas que afectan a estas últimas, tanto por sus deficiencias internas como por el entorno empresarial general. El análisis se centra en las empresas que cuentan con un máximo de 50 empleados ubicadas en las dos ciudades más grandes del Ecuador, Quito y Guayaquil, y en los principales centros de actividad económica próximos a las fronteras norte y sur (Tulcán y Machala, respectivamente). Hay dos razones básicas por las que el estudio se centra en las micro y pequeñas empresas: en primer lugar, éstas representan el 71 por ciento de las empresas del país (INEC, 2010), y, en segundo lugar, hacerlo así permite al estudio extraer conclusiones sobre la manera en que la informalidad y el clima de inversión pueden afectar al potencial de las empresas para sobrevivir y convertirse en negocios de éxito, así como sobre los obstáculos que pueden estar dificultando un proceso eficaz de selección de empresas¹.

Para analizar en profundidad las características de estas micro y pequeñas empresas, el Banco Mundial llevó a cabo una nueva encuesta empresarial en el Ecuador entre mayo y junio de 2011. Dicha encuesta, el Estudio de Microempresas del Ecuador (EMES), se centró en los seis sectores más importantes de la actividad económica urbana documentados en el Proyecto SALTO 2004 (Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional [USAID], 2005): manufactura de tejidos, indumentaria, calzado y cuero; otras manufacturas; comercio minorista de comestibles; venta ambulante de comida; hoteles y restaurantes; transporte terrestre y reparación de vehículos, y construcción. Dado que el objetivo del estudio es comprender la informalidad como un fenómeno intersectorial, no se han incluido en el estudio aquellas actividades en que la dinámica de las empresas y el carácter de la informalidad son altamente específicos del sector y no permiten una fácil comparación con el resto de la economía, como

¹ Debe señalarse que no son objeto del estudio las empresas que han salido del mercado; sin embargo, al observar a las empresas supervivientes, se puede obtener una idea del entorno en que operan y compiten las empresas.

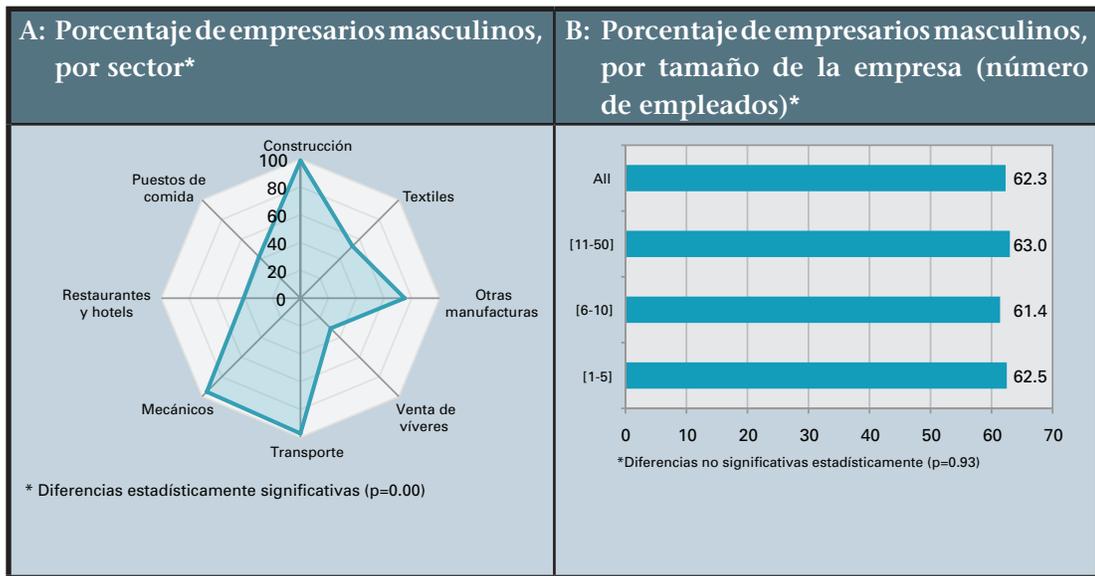
pueden ser la agricultura y la minería –de manera similar a como se ha actuado en otros estudios recientes sobre la informalidad, como en los del Banco Mundial en Perú (2008) y Bolivia (2009). El universo de empresas que comprende el EMES –en concreto, empresas que tienen un máximo de 50 empleados y que operan en los sectores de la manufactura y los servicios en Quito, Guayaquil, Machala y Tulcán– representa el 28 por ciento de los establecimientos económicos del Ecuador, según el Censo Económico (INEC, 2010). El estudio fue complementado con una serie de grupos focales entre los empresarios y los trabajadores de las cuatro ciudades, con el objetivo de documentar los puntos de vista de unos y otros sobre la naturaleza de sus empresas, las dificultades que atraviesan, y sus percepciones sobre la informalidad y el papel del Estado (véanse el recuadro 1 y el Anexo A).

El capítulo está organizado de la siguiente manera: comienza por examinar las principales características de las micro y pequeñas empresas al centrarse en algunos aspectos clave de su desempeño. Para concluir, analiza las principales características y aspectos determinantes del acceso al financiamiento, uno de los factores esenciales del crecimiento de una empresa.

1.1 Los propietarios de empresas y sus características

Los propietarios de las micro y pequeñas empresas tienen una edad algo superior al promedio y, con más frecuencia, son hombres. Los empresarios masculinos predominan en la construcción (99 por ciento), el transporte (97 por ciento), la reparación de automóviles (95 por ciento) y otras manufacturas (75 por ciento, gráfico 1.1:A). Por otro lado, los hombres representan sólo una ligera mayoría (53 por ciento) entre los propietarios de empresas textiles, mientras que las mujeres predominan entre los vendedores ambulantes de comida (58 por ciento), en el comercio minorista de comestibles (69 por ciento), y en los restaurantes y hoteles (59 por ciento). Resulta interesante la falta de diferencia entre géneros en función del tamaño de la empresa, si bien los hombres predominan en general, pues son los dueños del 62 por ciento de las empresas (gráfico 1.1:B). En cuanto a la edad, se observa que el promedio de edad de los empresarios es unos cuatro años superior al promedio de la población (45 años), lo que sugiere que gran parte de las empresas encuestadas no constituyen las primeras ocupaciones para jóvenes trabajadores que no encuentran empleo asalariado.

Gráfico 1.1: Distribución de los empresarios, por género



Fuente: EMES

Más de la mitad de los propietarios de empresas no ha terminado la escuela secundaria, y sólo el 6,8 por ciento ha terminado estudios superiores. El promedio de años de educación de los propietarios de empresas (10 años) es muy similar al promedio entre los hombres adultos empleados (10,2 años) y las mujeres adultas empleadas (10,7) en esas cuatro ciudades (Encuesta Nacional de Empleo, Desempleo y Subempleo [ENEMDU], junio de 2011). Sin embargo, la proporción de propietarios de empresas con estudios superiores (terminados o no) en nuestra muestra es significativamente menor que en el caso de la población general adulta empleada. En efecto, mientras que en nuestra muestra el 6,8 por ciento de ellos han terminado estudios superiores, los datos de la ENEMDU muestran que un 22 por ciento de los adultos activos de esas ciudades lo ha hecho y un 38 por ciento ha cursado, al menos en cierto grado, estudios superiores (gráfico 1.2). Esta discrepancia y la forma de distribución de la educación en ambos casos sugieren que, aunque los promedios de años de educación son similares, la varianza de educación entre los propietarios de pequeñas empresas es significativamente inferior a la del resto de la población activa, lo que indica que la pequeña empresa típica está en manos de una persona con formación baja a media.

Recuadro 1: Datos y diseño de la muestra*

El análisis de este informe se basa en una combinación de herramientas cuantitativas y cualitativas. Los datos cuantitativos se reunieron con el EMES, un cuestionario de 66 preguntas dirigido a más de 1.200 empresas de zonas urbanas del Ecuador entre mayo y junio de 2011. El cuestionario, que se basó en encuestas similares realizadas recientemente por el Banco en Bolivia y Perú, fue diseñado por los autores para comprender los costos y beneficios de la informalidad, así como los desafíos en el entorno empresarial general desde el punto de vista de las microempresas. Para complementar la información de la encuesta, se reunieron datos cualitativos mediante debates en grupos focales y entrevistas en profundidad tanto con microempresarios como con sus empleados. El objetivo del componente cualitativo era formular preguntas abiertas en las mismas áreas temáticas estudiadas por el EMES, a fin de obtener una mayor variedad de respuestas y un análisis más profundo de las causas subyacentes del comportamiento observado.

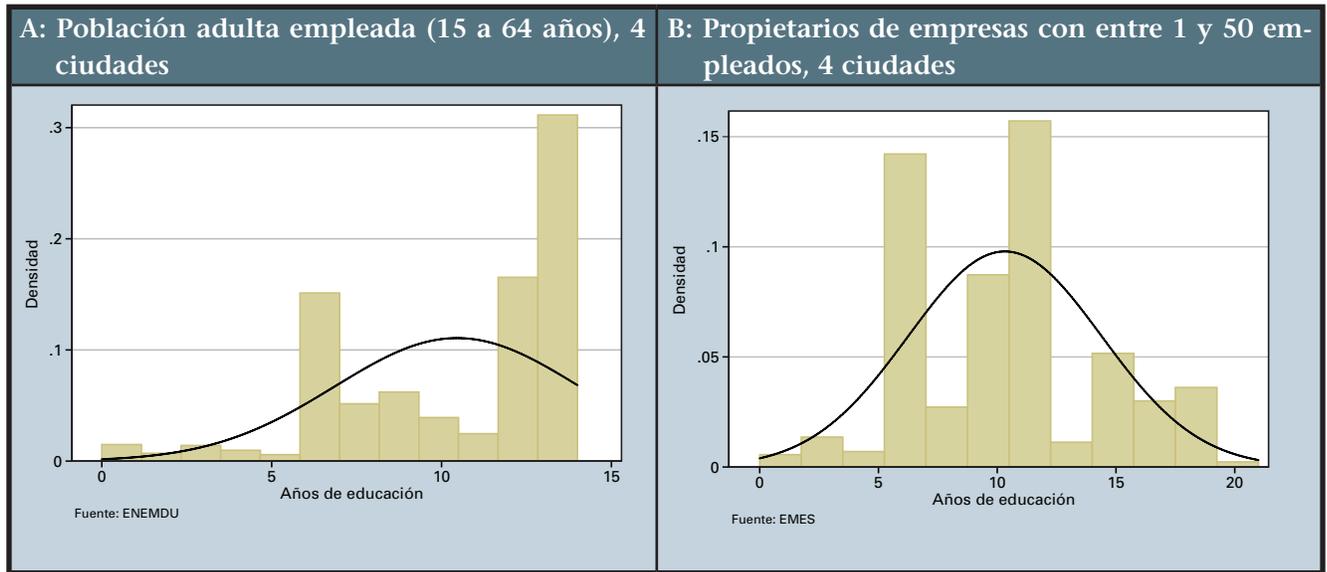
Los datos cuantitativos se obtuvieron mediante entrevistas personales con propietarios y gerentes de empresas. El cuestionario, basado en otros similares utilizados por el Banco Mundial en Bolivia y Perú (McKenzie y Sakho, 2010; Banco Mundial, 2008), fue adaptado por los autores al caso de Ecuador y fue validado en una fase piloto. Los encuestados fueron las “personas responsables en última instancia de las operaciones de la sociedad o empresa”, y las empresas participantes se eligieron mediante un muestreo geográfico aleatorio por sección censal en cada ciudad. En términos globales, el cuestionario fue aplicado a 1.222 micro y pequeñas empresas (1 a 50 empleados) de 8 sectores de actividad económica (manufactura de tejidos, indumentaria, calzado y cuero; otras manufacturas; comercio minorista de comestibles; venta ambulante de comida; hoteles y restaurantes; transporte terrestre; reparación de vehículos, y construcción) en Quito, Guayaquil, Machala y Tulcán. El tamaño de las empresas se definió con arreglo al número de personas empleadas (a tiempo completo y a tiempo parcial), y el sector de actividad económica se definió como la actividad que representa la principal fuente de ingresos para la empresa. Debido a las dificultades para identificar y entrevistar a empresas más grandes en Machala y Tulcán, que son ciudades mucho más pequeñas, sólo se incluyeron en la muestra empresas con hasta 10 empleados en estas ciudades.

El marco de muestreo del EMES se basa en el estudio nacional de microempresas urbanas de 2004, pero los resultados también corresponden fielmente con el censo económico recién realizado. El diseño se basó en un estudio realizado en 2004 y patrocinado por USAID en el marco del Proyecto SALTO (USAID, 2005a), que reunió información sobre casi 18.000 microempresas en zonas urbanas de ingreso medio y bajo del Ecuador. Aplicando dicha estructura, la muestra del EMES se diseñó de tal manera que un número suficiente de observaciones permitiese realizar un análisis estadístico y probar hipótesis en relación con cualquiera de estas tres dimensiones: tamaño de la empresa, sector y ciudad. Lamentablemente, el Censo Económico recientemente realizado no estuvo disponible a tiempo de diseñar la muestra del EMES; además, existen diversas diferencias metodológicas importantes, como el hecho de que el Censo Económico sólo se dirigiese a empresas con un establecimiento fijo, lo que dejaba fuera del estudio a la mayor parte de los vendedores ambulantes, trabajadores de la construcción o taxistas. Sin embargo, la correspondencia entre los resultados del EMES y los del Censo Económico -para las mismas ciudades y tamaños de empresa- es ciertamente elevada en relación con numerosas características, como el hecho de contar con un número de identificación fiscal (Registro Único de Contribuyente [RUC]) y el género del propietario de la empresa.

Los datos de la encuesta se complementaron con debates en grupos focales y entrevistas en profundidad con propietarios de empresas y sus empleados. Los debates, realizados por separado con trabajadores y empresarios, siguieron una guía de entrevista diseñada específicamente para cada grupo. Entre mayo y junio de 2011, se reunieron en total 24 grupos focales y se celebraron 10 entrevistas, cuyos participantes fueron seleccionados en función del tamaño de la empresa, el principal sector de actividad económica y la ciudad en que operaba. En todos los grupos, tanto de empresarios como de trabajadores, participaron personas de diferentes sectores de actividad. Cada debate tuvo una duración promedio de dos horas, fue registrado en vídeo y contó con entre 6 y 8 participantes. Debido a las dificultades para lograr la participación de los propietarios de empresas más grandes (con entre 11 y 50 empleados) en los grupos focales, se entrevistó individualmente a estos empresarios en sus oficinas utilizando la misma guía de entrevista que en los grupos focales. Las entrevistas personales tuvieron una duración promedio de 45 minutos y fueron registradas en audio.

* Para una descripción más detallada de los datos, véase el Anexo A.

Gráfico 1.2: Años de educación

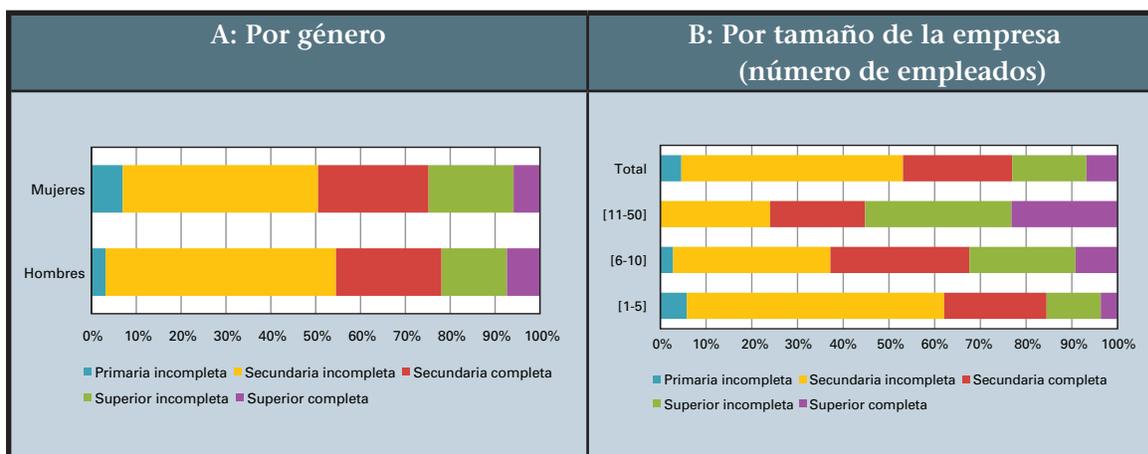


Fuente: ENEMDU, EMES

Los propietarios de las empresas más grandes tienen un mayor nivel educativo, y hay poca diferencia en el nivel educativo de hombres y mujeres. Parece haber una mayor varianza en cuanto al nivel educativo alcanzado entre las propietarias, pues se observa una proporción relativamente mayor de mujeres con una baja educación (sin terminar la enseñanza primaria) y también más mujeres con algún nivel de estudios superiores (gráfico 1.3:A). Esta varianza se aprecia también en la distribución de la educación entre sectores: casi el 80 por ciento de los vendedores ambulantes de comida no ha terminado la escuela secundaria (y el 21 por ciento, ni siquiera la escuela primaria), y el 60 por ciento de los propietarios de tiendas de productos comestibles no ha completado los estudios secundarios. En cambio, el 53 por ciento de los propietarios de empresas textiles ha terminado al menos la escuela secundaria. También existe una gran variación en el nivel de educación de los propietarios en función del tamaño de las empresas: entre las de tamaño mediano, más de la mitad de los propietarios tiene al menos algún nivel de estudios superiores, y entre las microempresas, más del 60 por ciento no ha terminado la escuela secundaria (gráfico 1.3:B). Esto confirma la ampliamente documentada experiencia internacional de la relación positiva entre la formación de los propietarios y el tamaño de la empresa (véanse, por ejemplo, los datos de la encuesta mundial *Enterprise Surveys*, de ámbito mundial).²

² www.enterprisesurveys.org

Gráfico 1.3: Nivel educativo de los empresarios



Fuente: EMES

La gran mayoría de los empresarios valora la independencia y la flexibilidad de tener su propio negocio. La encuesta pide a los empresarios que hagan una clasificación entre siete razones diferentes por las que prefieren tener su propio negocio en lugar de un empleo asalariado. El gráfico 1.4 muestra el porcentaje de empresas que citan cada una de las razones entre las tres primeras de su clasificación. En consonancia con otros datos sobre América Latina (véase Perry et al., 2007), más del 70 por ciento de los propietarios menciona la ventaja de ser su “propio jefe” como principal razón por la que prefieren tener su propio negocio. Esto sugiere, una vez más, que muchas personas que deciden convertirse en empresarios lo hacen por propia elección y no por falta de mejores alternativas. De hecho, sólo un 30 por ciento de los empresarios menciona la falta de empleo asalariado como la principal razón, y únicamente alrededor del 20 por ciento prefiere tener su propio negocio para no tener que pagar las contribuciones obligatorias al IESS. Los participantes en los grupos focales también expresaron de forma unánime la importancia de gozar de flexibilidad y libertad. Las mujeres valoran el tener su propio negocio por la flexibilidad para cuidar de sus hijos en el lugar de trabajo y para poder fijar sus horarios de una manera que se adapte a sus responsabilidades familiares. Los hombres también valoran la flexibilidad para pasar más tiempo con sus familias y la libertad de ser su “propio jefe”. Asimismo, los empresarios ven sus negocios como una fuente de oportunidades de empleo para sus familiares y como un legado que dejar a sus hijos.

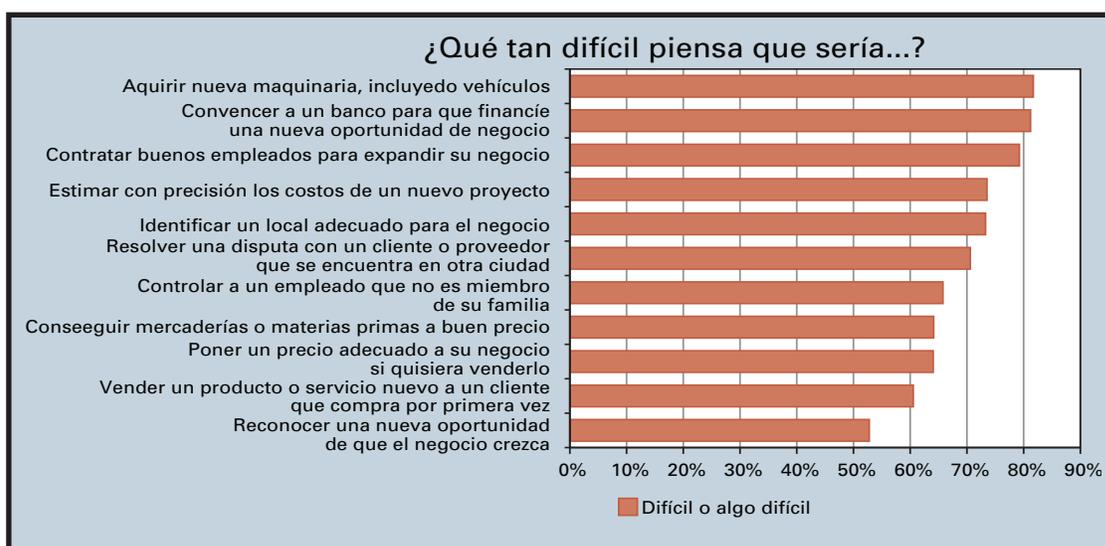
Gráfico 1.4: Razones de los empresarios para tener su propio negocio



Fuente: EMES

Sin embargo, los empresarios parecen tener dificultades para desempeñar funciones básicas de gestión que facilitarían el crecimiento de sus negocios. De acuerdo con McKenzie y Sakho (2010), la encuesta pide a los empresarios que valoren —de 1 a 4— la dificultad de alcanzar una serie de objetivos, de muy fácil a difícil (gráfico 1.5). Los objetivos incluyen tareas importantes, como adquirir nueva maquinaria o nuevos vehículos, obtener un préstamo o contratar buenos trabajadores. Es interesante que el logro de cada uno de esos objetivos haya sido calificado como “difícil” o “algo difícil” por al menos un 50 por ciento de los encuestados, lo que indica la magnitud de las dificultades a las que se enfrentan los empresarios en el desempeño de las tareas habituales de toda empresa (o quizá su falta de confianza en su propia capacidad). Esta percepción también predominó entre los participantes de los grupos focales, que en general consideran que hace falta realizar un gran esfuerzo para que un negocio crezca o, incluso, para que se mantenga a flote. También informan de que los beneficios se han estancado o están en declive y que hay mucha competencia (desleal), dificultades para encontrar buenos trabajadores, cambios inesperados en los precios de las materias primas debido a modificaciones regulatorias (por ejemplo, aranceles), delincuencia, corrupción y la falta de acceso al crédito.

Gráfico 1.5: Autoevaluación de la capacidad empresarial



Fuente: EMES

1.2 Desempeño de la empresa

La selección y supervivencia de las empresas es un mecanismo fundamental para el crecimiento de la productividad de la economía en su conjunto. Está ampliamente documentado que, tanto en las economías avanzadas como en las emergentes, existe un intenso proceso de selección de empresas y muchas empresas no sobreviven por mucho tiempo, mientras que las que sí sobreviven tienden a crecer rápido en sus primeros años. Por ejemplo, un estudio realizado por Bartelsman et al. (2004) concluye que, de una muestra de 14 países, entre el 61 por ciento y el 87 por ciento de las empresas que ingresan al mercado en un año determinado siguen funcionando dos años después, y que entre el 27 por ciento y el 66 por ciento de ellas siguen funcionando al cabo de siete años³. Además, las empresas que sobreviven generan suficiente empleo como para compensar, en parte, la pérdida de empresas jóvenes que salen del mercado. Esto implica que, aunque sólo dos terceras partes de las empresas que ingresan en el mercado en un año determinado sobrevivirán al cabo de siete años, las que lo hacen por lo general son las más productivas y eficientes.

La tasa de supervivencia de empresas en el Ecuador es similar a la del resto de América Latina, pero mayor frente a referentes internacionales. Entre las empresas entrevistadas en el EMES, casi el 20 por ciento llevaba funcionando dos años o menos, lo que refleja el proceso normal del flujo constante de apertura y cierre de empresas (gráfico 1.6:A). La edad mediana de las empresas es de 10 años, y la media de 12 años, lo que corresponde con la evidencia sobre empresas urbanas formales que emplean entre 1 y 50 trabajadores en el Ecuador (10 y 15 años, respectivamente) y en toda América Latina (14 y 19 años, respectivamente) obtenidas de la ronda de *Enterprise Surveys* de 2010. Sin embargo, estos índices

³ Véanse Motta et al. (2010) y las referencias que allí se citan.

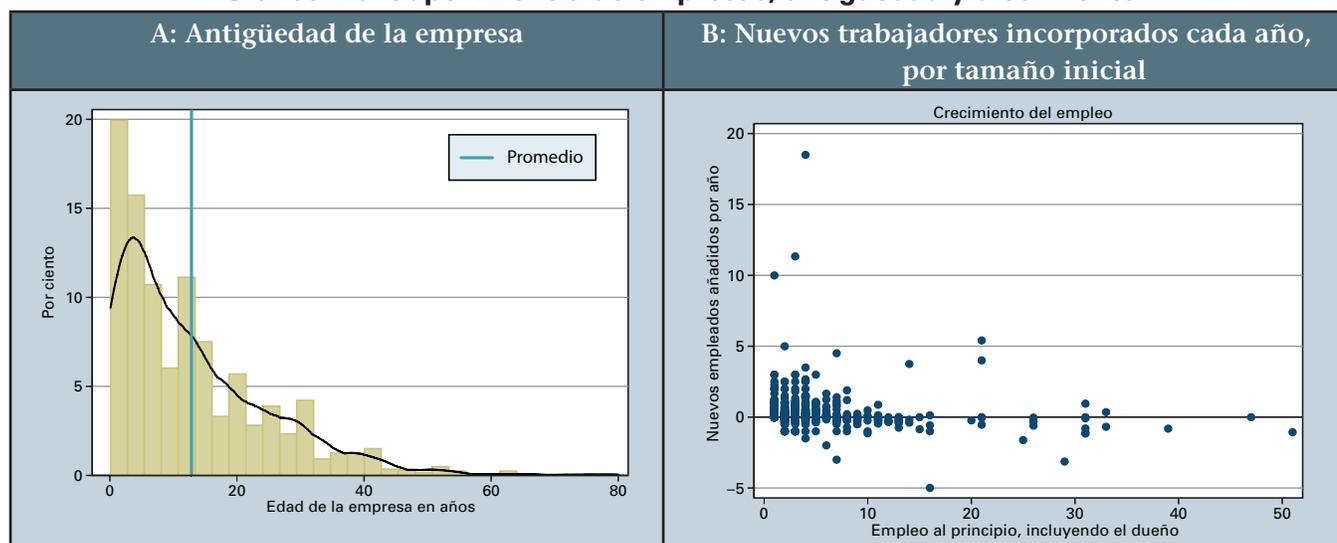
de supervivencia son muy altos comparados con los promedios de la OCDE ⁴. Esto se podría explicar, en parte, por el bajo nivel de presión competitiva, que permite a muchas empresas ineficientes sobrevivir más tiempo de lo que sería normal.

El crecimiento del empleo en las empresas es sorprendentemente bajo. Las empresas de la muestra del EMES presentan índices de crecimiento del empleo sorprendentemente bajos desde el año de su creación. El índice promedio de crecimiento anual del empleo entre las microempresas fue tan sólo del 5 por ciento (equivalente a un empleado nuevo cada cuatro años para una empresa con cinco trabajadores, lo que implica que se tardaría 20 años en duplicar el tamaño de la empresa), y las empresas que empezaron con más de 10 trabajadores han incorporado pocos empleados y, en muchos casos, incluso ha reducido el número de empleados. En promedio, una empresa que comenzó con entre 11 y 50 trabajadores de hecho se ha contraído un 2,4 por ciento por año. Sin embargo, a este argumento se ha de poner la salvedad de que la encuesta no contempla a las empresas con más de 50 empleados (un 14,72 por ciento de las empresas de esas ciudades, según el Censo Económico) y que para muchas empresas una reducción de personal resulta en aumentos en la eficiencia y les permite mantenerse a flote, de modo que un crecimiento negativo en el empleo no implica necesariamente una pérdida de productividad⁵. No obstante, es preocupante que el crecimiento del empleo sea tan bajo entre las micro, pequeñas y medianas empresas, pues refleja las dificultades que ellas enfrentan a la hora de ampliar la escala de sus operaciones.

⁴ Aunque no es posible calcular los índices de supervivencia exactos con una sección transversal de empresas, un análisis de la distribución de las empresas según su antigüedad ofrece una idea aproximada del alcance de “agitación” entre las empresas; si la composición de la antigüedad presenta un sesgo en favor de las más jóvenes, es probable que los índices de supervivencia sean bajos, y viceversa en caso de que la distribución esté sesgada en favor de las empresas con mayor antigüedad. En el caso del Ecuador, el hecho de que solamente alrededor de un 20 por ciento de las empresas tenga menos de dos años de antigüedad sugiere que el índice de supervivencia es superior al registrado en los países de la OCDE, donde se estima que entre un 20 por ciento y un 40 por ciento de las empresas que inician su actividad fracasan en los dos primeros años de funcionamiento, de modo que —suponiendo que ninguna empresa inicie una actividad en un período de dos años—, como máximo, un 80 por ciento de las empresas tendrían más de dos años de antigüedad. Dado que no es realista suponer que ninguna empresa inicie su actividad en un período de dos años, la realidad debe ser que, en cualquier momento, la distribución por antigüedad mostrará un porcentaje inferior al 80 por ciento de empresas con dos años o más de antigüedad. En el Ecuador, más del 80 por ciento de las empresas superan dicha antigüedad, lo que significa que el índice de supervivencia es probablemente muy superior al promedio de la OCDE. Esto, a su vez, concuerda con los bajos índices de salida de empresas, que por lo general se observan cuando los costos de salida son elevados. Véase López-García y Puente (2006).

⁵ Al comparar esta reducida generación de empleo con los datos del Estudio de Empresas para el Ecuador —que incluye empresas de todos los tamaños—, los resultados no varían de forma significativa. Las empresas que en 2007 tenían hasta 50 empleados han incorporado, en promedio, menos de un nuevo trabajador al año, proporción prácticamente idéntica a la del conjunto de América Latina (Enterprise Surveys en América Latina y el Caribe, 2010).

Gráfico 1.6: Supervivencia de empresas, antigüedad y crecimiento



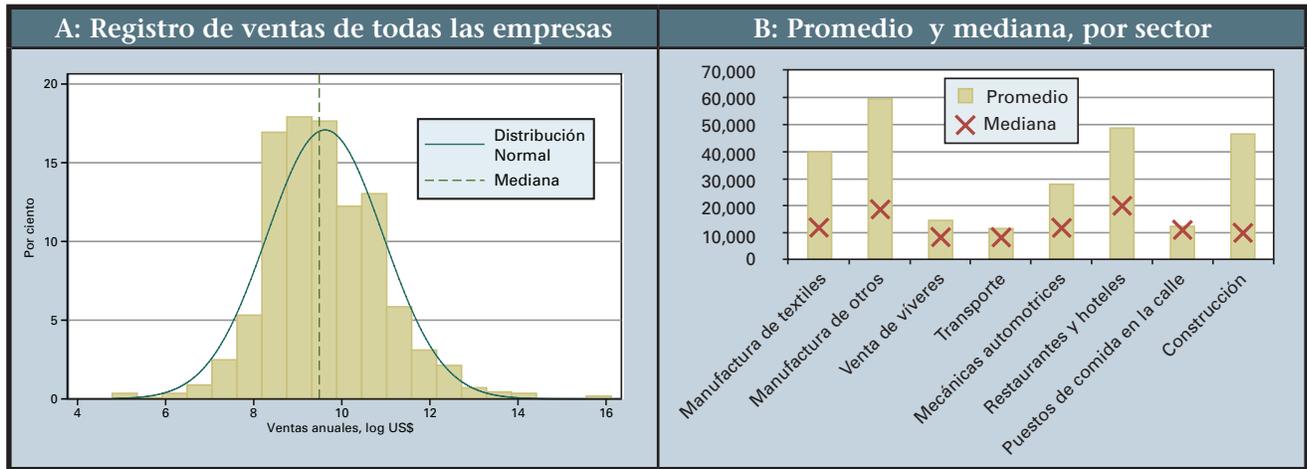
Fuente: EMES

La capacidad de generación de ingresos de las micro y pequeñas empresas es limitada. En promedio, las empresas de la muestra del EMES generan US\$55.000 anuales en ventas brutas (gráfico 1.7:A). Sin embargo, la empresa mediana solamente genera US\$12.000 anuales, y el 50 por ciento de las empresas, entre US\$5.800 y US\$34.000 en ventas anuales. Las ventas medianas son relativamente homogéneas entre los sectores, aunque algunos de ellos, como los sectores de las manufacturas, gastronómico y de la construcción, presentan una varianza mayor en términos de ventas (gráfico 1.7:B). Considerando que la canasta básica de consumo de una familia de cuatro miembros en 2010 costaba US\$6.400 anuales, y el umbral de la pobreza para una familia de cuatro miembros estaba en torno a US\$3.300, en general parece que las empresas tienen una capacidad limitada para generar ingresos suficientes para cubrir las necesidades básicas de sus propietarios y sus familias⁶. Aunque el monto de los ingresos no ofrece información precisa sobre la utilidad, las cifras indican claramente que la capacidad de generación de ingresos de las micro y pequeñas empresas en el Ecuador tiende a ser reducida.⁷

⁶ Banco Central del Ecuador (2010).

⁷ La ganancia se discute en profundidad en el Capítulo 3.

Gráfico 1.7: Distribución de las ventas anuales



Fuente: EMES

Otros indicadores sobre el desempeño de las empresas confirman que son pocas las que tienen probabilidades de crecer y hacerse más productivas. Por ejemplo, sólo el 0,5 por ciento de las empresas exportaron sus productos al extranjero, sólo el 36 por ciento son propietarias de sus locales comerciales, sólo el 36 por ciento pueden vivir únicamente de los ingresos generados por su negocio y sólo el 25 por ciento están asociadas a un gremio, lo que indica que la mayor parte de ellas no tiene conexión con otras empresas similares en una plataforma que les permita acceder a mejores oportunidades de negocios o influir en la legislación y demás aspectos del entorno comercial que les afecta.

Recuadro 2: Percepciones respecto del entorno empresarial

Los empresarios creen que sus negocios han crecido poco o se han estancado. Aunque los participantes en los grupos focales mencionaron diferentes obstáculos al crecimiento de las empresas en función del sector de actividad en el que operaban, todos los empresarios tenían algunas preocupaciones en común como la dificultad de acceso al crédito, trabajadores poco eficaces y con escasa capacitación, los elevados costos del despido, las medidas jurídicas y económicas del Gobierno, la inflación, la delincuencia, los robos en el seno de la empresa (por parte de sus empleados), los sobornos o las constantes supervisiones de que son objeto. Los propietarios de empresas en Machala y Tulcán también estaban preocupados específicamente por el contrabando y la inmigración.

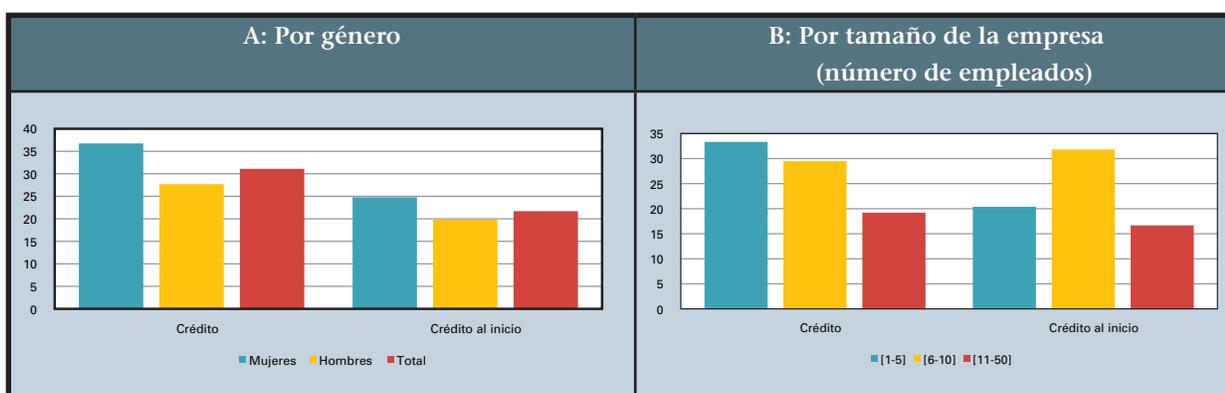
1.3 Acceso al crédito

El acceso al crédito entre las micro y pequeñas empresas es reducido, si bien las mujeres suelen tener más éxito en la concesión de préstamos. Otro indicador clave del grado de acceso a mejores oportunidades y del potencial de crecimiento de la empresa es el acceso al crédito y la calidad de éste⁸. En

⁸ Por "calidad" del crédito se entiende en qué condiciones obtienen préstamos las empresas; por ejemplo, el plazo, el importe y la tasa de interés.

general, las empresas de la muestra del EMES tienen escaso acceso al crédito. Sólo el 22 por ciento de ellas consiguieron préstamos al constituirse, y sólo el 31 por ciento obtuvo un préstamo en el último año. Estas cifras son sustancialmente inferiores a la proporción de empresas urbanas formales de todos los tamaños que actualmente tiene acceso a crédito en el Ecuador (49 por ciento) y de empresas formales con hasta 50 empleados en toda América Latina (42 por ciento; Encuesta de Empresas para América Latina y el Caribe 2010). Si se observan algunas de las características de los empresarios que obtuvieron préstamos al inicio o durante el último año, cabe concluir que las mujeres tienen más éxito (gráfico 1.8:A) y que las empresas más pequeñas también tienen más probabilidades de obtener un préstamo, ya sea al inicio o durante el último año, en comparación con las más grandes (gráfico 1.8:B). Esto probablemente se deba a que la mayor parte del crédito –y, por lo tanto, de la obligación– se da al empresario y no a la empresa (así lo confirmaron los participantes en los grupos focales), lo que incrementa el riesgo y la dificultad de obtener préstamos para las empresas más grandes (que generalmente también necesitan préstamos mayores). En consecuencia, las empresas más grandes tienden más a utilizar sus propios ingresos para financiar sus operaciones, aunque las ganancias acumuladas por sí solas no suelen bastar para financiar de forma continua la expansión del negocio.

Gráfico 1.8: Préstamos al inicio y durante el último año



Fuente: EMES

Recuadro 3: Percepciones respecto del acceso al crédito

Las empresas están de acuerdo en la importancia del crédito para asegurar su liquidez y expandir su negocio. Sin embargo, los empresarios afirman que normalmente intentan eludir el endeudamiento, debido a la percepción del riesgo y a la incertidumbre, y recurren a distintas fuentes alternativas para obtener el capital que necesitan (ahorros, ingresos, préstamos personales, prestamistas informales, familia, etc.). Aunque prefieren los préstamos bancarios a los prestamistas informales (pues la sensación general es que son más seguros) se quejan de las altas tasas de interés y de la dificultad para conseguir préstamos, debido a los múltiples requisitos, que a menudo los llevan a pedir préstamos personales y no de empresa.

Las pequeñas empresas cuyos propietarios pertenecen a un gremio de productores y disponen de alguna garantía (gracias a que poseen un establecimiento) tienen más probabilidad de haber conseguido un préstamo al inicio. El cuadro 1.1 muestra los resultados de un modelo de acceso al crédito que permite tomar en cuenta simultáneamente un conjunto de características de la empresa y del

propietario. En consonancia con las pruebas disponibles a nivel internacional, los propietarios de más edad tienen una probabilidad ligeramente mayor de conseguir un préstamo, pero esta relación no vale para la obtención posterior de préstamos por la empresa (es decir, distintos del crédito inicial). Si se consideran los factores determinantes de la probabilidad de haber obtenido un préstamo en el último año, se observa que sólo sigue siendo significativa la pertenencia a un gremio de productores, pero incluso este efecto desaparece cuando comprobamos quién obtuvo un préstamo al inicio de la actividad de la empresa. Esta conclusión lleva a plantear la pregunta de si los prestamistas utilizan la información de créditos anteriores para determinar quiénes son los “buenos prestatarios” entre las empresas, en lugar de considerar toda la información adicional sobre éstas. También puede suceder que las empresas que obtuvieron créditos al inicio tengan mayor probabilidad de pedir préstamos posteriormente y de esa manera se autoseleccionen para lograr financiamiento adicional.

Las empresas tienen más probabilidades de obtener un financiamiento inicial de fuentes informales, pero las que siguen accediendo a los mercados de crédito tienden a confiar más en el sector financiero formal. El gráfico 1.9 destaca las importantes diferencias en la composición de las fuentes de los préstamos iniciales y de los préstamos corrientes. El gráfico 1.9:A muestra que, entre las empresas que obtuvieron un préstamo al principio, el 42 por ciento recurrió a una fuente informal de financiamiento, como un familiar o un amigo, una casa de empeños o un prestamista informal, mientras que el 33 por ciento acudió a una institución del sector financiero formal (un banco público o privado). Las fuentes informales también son más comunes entre los vendedores ambulantes de comida, los talleres mecánicos y los restaurantes (gráfico 1.9:B). En cambio, entre las empresas que obtuvieron un préstamo en el último año, el 67 por ciento acudió al sector financiero formal, lo que sugiere que el hecho de haber obtenido un primer préstamo puede actuar como un incentivo para que la empresa recurra al crédito más activamente en los años posteriores, y también podría inducirla a recurrir al sector financiero. Sin embargo, no está tan claro si los bancos tienen en cuenta ese historial al conceder préstamos a propietarios de empresas.

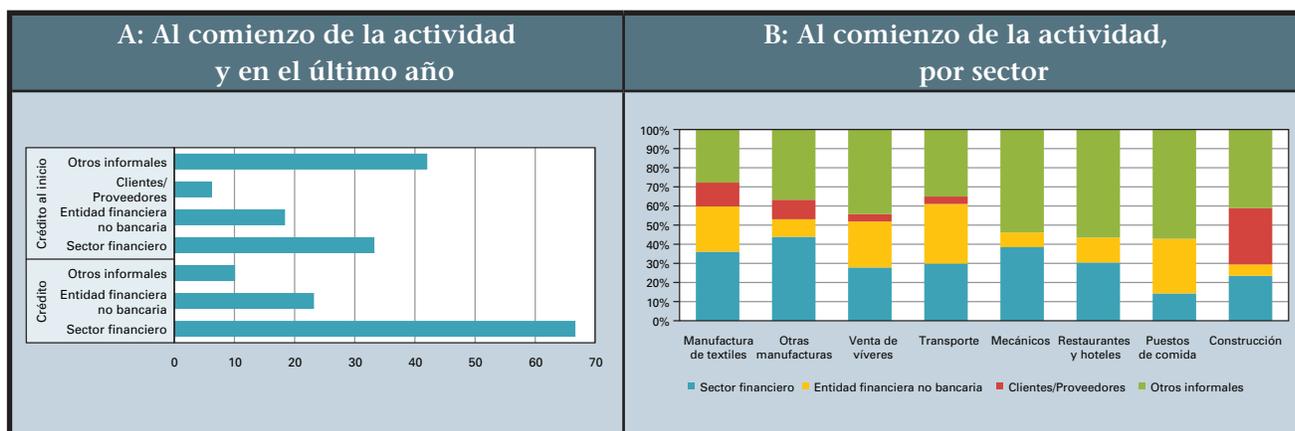
Cuadro 1.1: Factores determinantes en la obtención de crédito

Variable dependiente	Probabilidad Crédito	Probabilidad Crédito	Probabilidad Crédito inicial
Hombre	-0.152*	-0.13	-0.176
Edad	0	0.001	
Edad al inicio de la actividad			0.007**
Progenitores con negocio	0.08	0.073	0.066
Capacidad	-0.032	-0.005	-0.112**
Pertenencia a gremio	0.197**	0.144	0.239**
Registro de horas trabajadas	0.013	-0.006	0.068
Educación secundaria incompleta	0.015	0.041	0.003
Educación secundaria completa	-0.007	-0.006	0.235
Estudios superiores incompletos	-0.144	-0.138	0.194
Estudios superiores completos	0.03	0.05	0.185
Exportador	0.198	0.049	0.685
Propietario del establecimiento	-0.097	-0.146	0.160*
Crédito inicial		0.812***	
Tamaño: 6-10 empleados	-0.155	-0.209*	
Tamaño: 11-50 empleados	-0.366**	-0.402**	
Tamaño inicial: 6-10 empleados			0.544***
Tamaño inicial: 11-50 empleados			0.192
Guayaquil	0.121	0.228**	-0.408***
Machala	0.157	0.172	0.023
Tulcán	0.351**	0.112	0.879***
Otras actividades de manufactura	-0.194	-0.258*	0.239
Comercio minorista de comestibles	-0.223	-0.249*	0.021
Transporte	-0.192	-0.350**	0.602***
Reparación de automóviles	-0.700***	-0.651**	-0.357
Restaurantes y hoteles	-0.177	-0.209	0.06
Venta ambulante de comida	0.015	-0.026	0.197
Construcción	-1.088***	-1.046***	-0.649**
Observaciones	1218	1218	1153

Nota: Los intervalos de confianza se han calculado con errores estándares robustos.

* significativo al 10 por ciento; ** significativo al 5 por ciento; *** significativo al 1 por ciento.

Gráfico 1.9: Fuentes de crédito

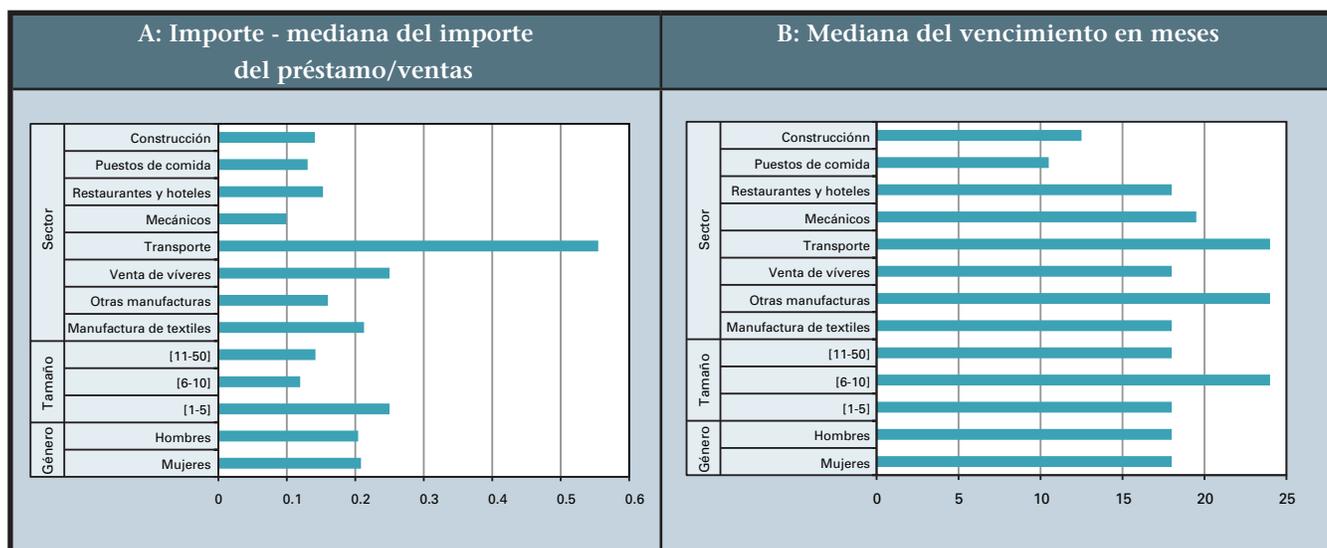


Fuente: EMES

Para las empresas que obtuvieron un préstamo en el último año, el importe del préstamo normalmente fue bajo y el plazo de vencimiento breve, en comparación con los estándares internacionales⁹. El préstamo mediano equivale aproximadamente al 20 por ciento de las ventas anuales (gráfico 1.10:A), lo que, en términos absolutos, representa un monto pequeño incluso para una microempresa (si las ventas anuales medianas son de US\$12.000, el préstamo mediano es de US\$2.400). Esto sugiere que lo más probable es que dichos préstamos se utilicen para conseguir liquidez a corto plazo para la empresa, más que para inversiones a largo plazo. El sector del transporte representa una excepción a lo anterior, pues en dicho sector, los préstamos se conceden para la adquisición de vehículos. En cuanto a la duración, la mayor parte de los préstamos se reembolsa dentro de los 18 meses siguientes (gráfico 1.10:B) y aunque el plazo es ligeramente mayor en el transporte y las manufacturas, sigue siendo sustancialmente menor que en los países de la OCDE. Resulta interesante que, según muestra la experiencia internacional, los plazos de vencimiento breves se asocian a mercados con altas asimetrías de información y escaso poder de negociación de los prestatarios, algo que probablemente suceda en el Ecuador (véase Kirschenmann y Norden, 2012).

⁹ Por ejemplo, en los países de la OCDE, el plazo de vencimiento mediano para las empresas con menos de 50 empleados se sitúa en torno a los cinco años. Véase Hernández-Cánovas y Koëter-Kant (2011).

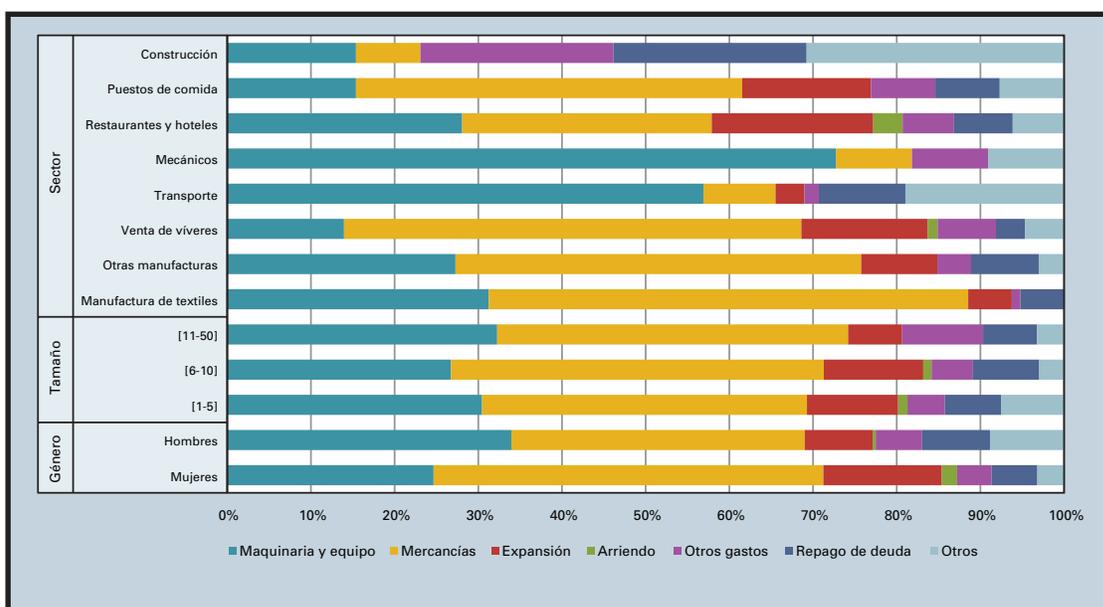
Gráfico 1.10: Plazo de vencimiento e importe del préstamo



Fuente: EMES

La mayor parte del crédito se utiliza para financiar gastos operativos y no para invertir. Excepto en el transporte y los talleres mecánicos, en que la mayor parte del crédito se utiliza para comprar maquinaria y vehículos, las empresas utilizan el crédito principalmente para la compra de existencias (gráfico 1.11). Asimismo, sólo una pequeña parte del crédito en general se destina a la expansión del negocio, lo que concuerda con el hecho de que la mayoría de los préstamos son de pequeña cuantía y a corto plazo. No obstante, en la construcción parece observarse una diversidad mayor en el uso del crédito, incluido el reembolso de deudas.

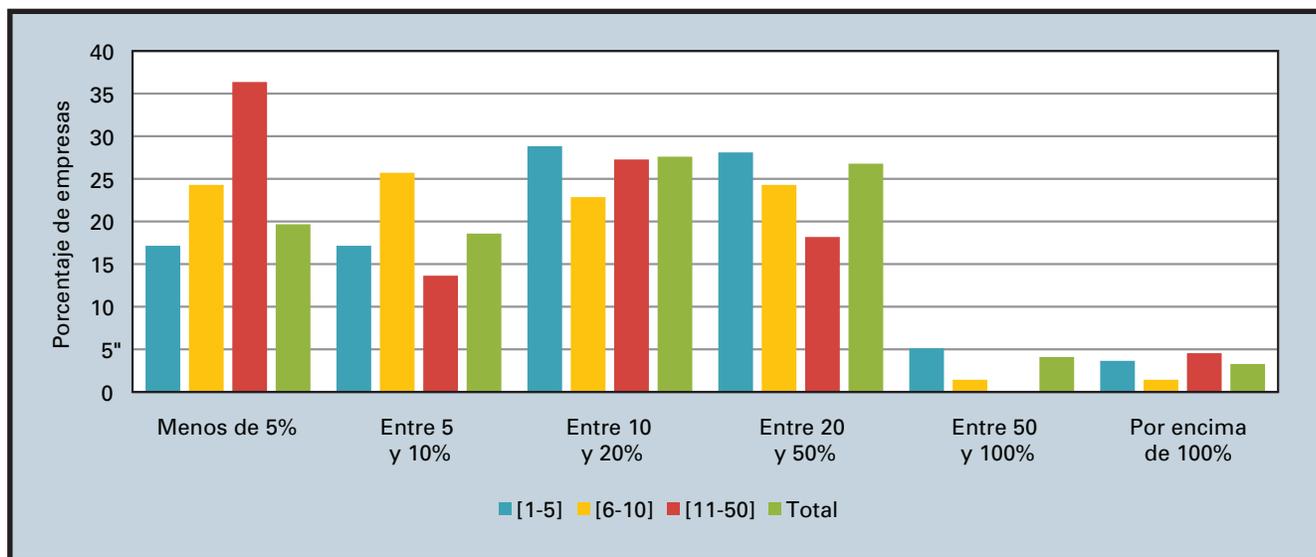
Gráfico 1.11: Usos del crédito



Fuente: EMES

Aunque la mayor parte de las empresas pagan tasas de interés razonables, algunas pagan tasas extremadamente altas. Para la gran mayoría, las tasas de interés oscilan entre menos del 5 por ciento anual y el 50 por ciento anual, y la distribución de las empresas a lo largo de este rango es bastante uniforme. Sin embargo, alrededor de un 8 por ciento de las empresas pagan más del 50 por ciento de intereses, y un 4 por ciento paga más del 100 por ciento. Estas tasas siempre son aplicadas por prestamistas informales, que normalmente cobran una tasa diaria. No sorprende que haya una relación negativa entre el tamaño de la empresa y la tasa de interés, de manera que normalmente las empresas más grandes pagan menos intereses (gráfico 1.12). Sin embargo, entre aproximadamente el 10 por ciento de las empresas de la muestra del EMES que pagan intereses de más del 100 por ciento, la mayor parte corresponde a empresas que tienen de 11 a 50 empleados.

Gráfico 1.12: Tasas de interés, por tamaño de la empresa (número de empleados)



Fuente: EMES

2. El carácter de la informalidad entre las empresas

En este capítulo se analiza el grado de informalidad entre las empresas, entendiéndose por “informalidad” el incumplimiento del marco regulatorio aplicable. De acuerdo con la experiencia internacional, se concluye que la mayor parte de las empresas operan a lo largo del “continuo de la informalidad”, es decir, que no son totalmente formales ni totalmente informales. Sin embargo, el cumplimiento general de toda la normativa es bajo, en particular en relación con la legislación laboral. Una explicación para este escaso cumplimiento de la legislación laboral es el alto costo asociado con el despido de trabajadores. Asimismo, se concluye que la mayoría de los propietarios de empresas ven pocas ventajas en el cumplimiento de la ley, tienen poca confianza en el uso de los impuestos recaudados y creen que el sistema fiscal es injusto.

En este capítulo se desarrolla el perfil de la informalidad en el ámbito empresarial conforme a la taxonomía de “salida” y “exclusión” establecida por Perry et al. (2007). Según el concepto tradicional de la informalidad, el trabajo por cuenta propia (o la gestión de micronegocios) a menudo es el resultado de la falta de oportunidades en el sector formal del empleo por cuenta ajena. En un país con escasas redes de seguridad, esto obliga a muchas personas a “crear su propio empleo” como vendedores ambulantes, pequeños comerciantes, etc. (es decir, que la informalidad es el resultado de la “exclusión” del empleo formal). Según la concepción tradicional, este tipo de empleo es de “baja calidad”, es decir, genera ingresos insuficientes para salir de la pobreza, y los trabajadores por cuenta propia y los microempresarios se cambiarían a un trabajo asalariado si tuvieran ocasión de hacerlo. Sin embargo, en los últimos 20 años se han ido reuniendo cada vez más datos que muestran que un creciente número de trabajadores del sector formal opta por abandonar su trabajo para convertirse en cuentapropistas o para comenzar con pequeños negocios. Estos trabajadores informales voluntarios normalmente perciben ingresos iguales o superiores a los trabajadores asalariados formales, tienen la satisfacción de ser “sus propios jefes” y disfrutan de una mayor flexibilidad para compaginar sus responsabilidades profesionales y familiares (es decir, que la informalidad es el resultado de la “salida” del sector formal).

Para reflejar la naturaleza multidimensional de la informalidad, en este capítulo se elabora una serie de indicadores que sitúan a las empresas en diversas posiciones a lo largo del “continuo de la informalidad”. Entre el universo de trabajadores y empresas que incumplen la normativa aplicable, algunos de ellos tienen grandes dificultades para pasar a ser formales, pero muchos tampoco ven en ello un verdadero beneficio y perciben el cumplimiento de la normativa como un tributo por el que a cambio no reciben ningún servicio. Por lo tanto, en el capítulo se define la informalidad como el cumplimiento de un conjunto de requisitos legales –algunos de ellos más difíciles y costosos que otros– y se consideran explícitamente las razones por las que los propietarios eligen seguir o no seguir las normas.

El capítulo está estructurado de la siguiente manera: comienza al definir la informalidad en el contexto del estudio y al examinar el cumplimiento de cada uno de los siete indicadores de informalidad propuestos. Continúa con un examen detallado de la informalidad en el campo de la normativa laboral y luego analiza si existe una mayor motivación al incumplimiento desde la “salida” o desde la

“exclusión”. El capítulo concluye considerando el impacto de las actitudes frente a la justicia del sistema fiscal y la confianza general en el Estado en el caso de cumplir.

2.1 Qué significa ser “informal”

Este estudio propone cinco dimensiones distintas, pero relacionadas entre sí, de la informalidad en el ámbito empresarial. En lugar de observar un solo aspecto del cumplimiento, el EMES mide la formalidad atendiendo a múltiples dimensiones. La definición de la formalidad utilizada en este estudio mide el cumplimiento con cuatro conjuntos de normas obligatorias: el registro ante la autoridad tributaria y la obtención del RUC; la obtención de una licencia municipal; la solicitud de facturas formales a los proveedores; y el registro de los empleados en el IESS. El estudio también mide la medida en que las empresas ofrecen contratos escritos a los empleados. A pesar de que la celebración de contratos por escrito con los trabajadores no es una exigencia legal, pues los contratos verbales están igualmente reconocidos, el uso de contratos escritos es indicativo de empresas que cumplen con un conjunto más amplio de normas legales, ofrecen más protección a los trabajadores y, en particular, en este caso hay una alta correlación con la afiliación de los empleados al IESS¹⁰. Por otro lado, el EMES considera otras dos dimensiones que tampoco son obligatorias para la mayoría de las empresas del estudio, pero que indican si las empresas han alcanzado un mayor grado de desarrollo en que necesitan ser constituidas ante un notario de fe pública e inscritas en el Registro Mercantil.¹¹

Recuadro 4: Definiciones de “informalidad”

Las múltiples dimensiones y la naturaleza oculta de la actividad informal hacen que sea especialmente difícil definir y medir la informalidad con cierta precisión. La informalidad adopta muchas formas, desde el vendedor ambulante, pasando por la pequeña empresa no registrada, hasta la gran empresa “formal” registrada que no ofrece a sus trabajadores contratos por escrito ni acceso a las prestaciones de la seguridad social. Precisamente debido a esas dificultades para definir la informalidad, Perry et al. (2007) dedican un capítulo entero a analizar qué constituye una actividad informal, sin llegar a dar una definición exacta. Sin embargo, pese a la heterogeneidad de los diferentes fenómenos que constituyen la informalidad, comparten un aspecto común de cierta falta de cumplimiento de las normas, derivado de una multitud de razones que Perry et al. (2007) agrupan en las dos amplias categorías de “salida” (Hirschman, 1970) y “exclusión” (De Soto, 1989).

>

¹⁰ Con arreglo al artículo 11 a) del Código de Trabajo ecuatoriano, el contrato de trabajo puede ser “expreso o tácito, y el primero, escrito o verbal”. Asimismo, el artículo 12 especifica que “el contrato es expreso cuando el empleador y el trabajador acuerden las condiciones, sea de palabra o reduciéndolas a escrito”.

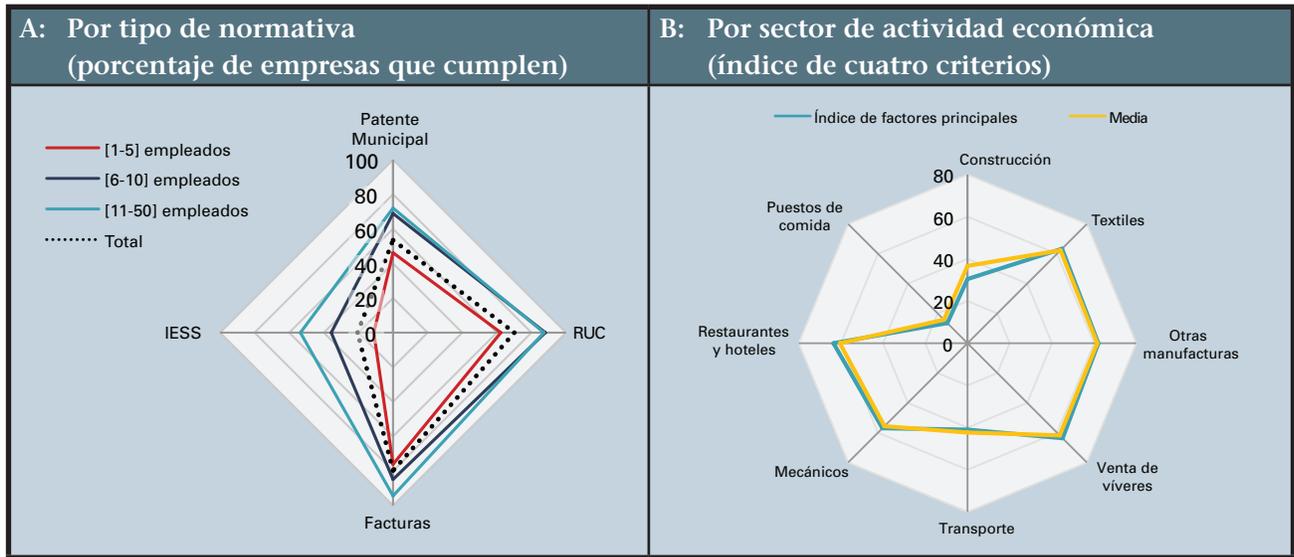
¹¹ En el anexo B puede consultarse el marco legal que se aplica a las distintas categorías de empresas.

Las definiciones más usadas se centran en concepciones ligadas al aspecto de la “productividad” y/o “legalistas” de la informalidad. La perspectiva de la “productividad” se concentra en el tipo de empresa y su condición jurídica. Incluye pequeñas unidades de producción en las que no hay una separación jurídica respecto de sus propietarios (es decir, empresas no registradas legalmente como personas jurídicas), tales como negocios familiares en los que participan uno o más miembros de la familia y las microempresas. La perspectiva de la “protección social” o “legalista” centra la atención en el empleo, desde el reconocimiento de que, en muchos casos, las empresas más grandes y formalmente registradas celebran contratos de trabajo informales con sus empleados, y evitan así el pago de contribuciones a la seguridad social e indemnizaciones u otras obligaciones en caso de despido. Este segundo punto de vista permite que se produzca el comportamiento informal tanto en las unidades de producción formales como en las informales, y podría extenderse a un incumplimiento general de la normativa, no necesariamente sólo la de tipo laboral. La definición actualmente utilizada por la Organización Internacional del Trabajo (OIT) contempla ambos tipos de informalidad e incluye también a los hogares que producen bienes para su propio uso, así como a los que emplean personal doméstico remunerado, como partes del sector informal.

Este estudio define la informalidad como la actividad económica que no cumple íntegramente con todas las exigencias reglamentarias, fiscales o legales, pero que, por lo demás, sería legal. Por lo tanto, la definición incluye a todos los negocios (y sus trabajadores) que operan en sectores oficialmente reconocidos de la actividad económica, pero excluye las actividades que siempre serían ilegales (como el contrabando). Esta definición también reconoce que los agentes económicos tienden a mantener una relación polifacética con el Estado, cumpliendo algunas normas pero no otras, en vez de operar en la dicotomía de cumplimiento nulo o pleno. En este respecto, la definición de la informalidad utilizada en este informe es coherente con la metodología de Perry et al. (2007), al incluir tanto la dimensión de exclusión (imposibilidad de cumplir) como la de salida (decisión racional de no cumplir) del comportamiento informal.

El estudio considera las dimensiones de forma individual, pero también las combina para componer un “índice de formalidad”. Hay cinco variables dicotómicas que adoptan el valor 1 si la empresa: dispone del RUC, cuenta con la licencia municipal (“patente”), está registrada, está legalmente constituida (“incorporada”) y solicita facturas por todas sus compras; además, existen dos variables continuas que miden el porcentaje de empleados con los que la empresa informa haber celebrado contratos por escrito y el porcentaje de empleados que la empresa ha registrado en el IESS. Además de analizar el desempeño de las empresas atendiendo de forma particular a cada una de esas dimensiones, el estudio también las combina en un índice que capta el grado de cumplimiento de la empresa a lo largo de todo el espectro de formalidad. Se elaboraron dos índices: un índice “estrecho”, que sólo incluye las cuatro normas obligatorias (RUC, patente, facturas e IESS; véase el gráfico 2.1), y un índice más amplio, que utiliza las siete variables. Para calcular el índice, se usan alternativamente el primer factor principal de las variables de informalidad y un promedio simple (se normalizan ambos índices para que adopten valores entre 0 y 100), con resultados muy similares entre sí.

Gráfico 2.1: Perfil de formalidad de las empresas



Fuente: EMES

El cumplimiento con el marco regulatorio es muy desigual entre las empresas y las normativas. En consonancia con los datos disponibles a nivel regional y mundial, la mayoría de las empresas del Ecuador no son totalmente informales ni totalmente formales. En concreto, entre las empresas entrevistadas en la muestra del EMES existe un grado de cumplimiento relativamente alto con la normativa de tipo tributario (es decir, disponer del RUC y solicitar facturas) y, en menor medida, con las patentes municipales. En promedio, más del 70 por ciento de las empresas afirma disponer del RUC y solicitar facturas sistemáticamente, mientras que el 53,5 por ciento cuenta con la patente. Por otro lado, el cumplimiento de la normativa laboral es notablemente inferior en todas las empresas. En promedio, las empresas sólo inscriben en el IESS al 20,5 por ciento de sus empleados, y el índice de cumplimiento es sustancialmente menor en las empresas más pequeñas. De forma similar, una empresa promedio facilita contratos escritos sólo a un 13,1 por ciento de sus empleados. Aunque pocas empresas incluidas en la muestra del EMES se han constituido ante un notario de fe pública o se han inscrito en el registro mercantil (9,7 por ciento y 8,3 por ciento, respectivamente), esto tampoco es obligatorio para todas ellas. Si se limita el universo de empresas solamente a las que deben cumplir dichos requisitos, el perfil de cumplimiento cambia sustancialmente: de las que están obligadas a cumplir con esas normas, el 77 por ciento cumple con la constitución legal y el 63 por ciento, con el registro.

Recuadro 5: Percepciones respecto del incumplimiento y la informalidad

Las empresas reconocen que existen distintos “niveles de formalidad” en función de qué normativas cumple la empresa. Los empresarios consideran que la informalidad es pluridimensional, pues no sólo afecta a las empresas, sino también a los trabajadores, clientes, productos, etc. Existe un amplio reconocimiento en torno al hecho de que los requisitos legales más importantes son el RUC y la patente municipal. En Quito y Guayaquil, los requisitos legales de la constitución de la sociedad y el permiso de bomberos se consideran también aspectos esenciales de la formalidad. Sin embargo, a la formalidad laboral (contratos, afiliación, salario mínimo, etc.) no se le atribuye tanta importancia. Algunos empresarios relacionan la formalidad con la productividad, los gremios y otros aspectos que no son requisitos legales.

Los propietarios de las empresas ven la informalidad como una consecuencia negativa de administrar una empresa pequeña. A su parecer, en general, las empresas informales normalmente son pequeñas empresas que no pueden asumir los gastos necesarios para formalizarse. Los empresarios reconocen que el Gobierno está creando nuevas normas para impulsar el proceso de formalización, pero se quejan de la falta de información.

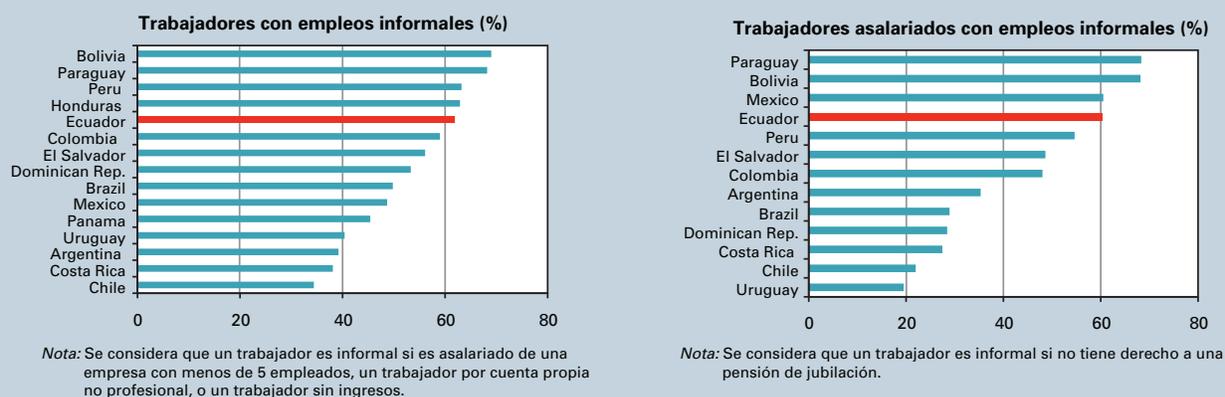
Recuadro 6: La informalidad en el Ecuador en el contexto internacional

En comparación con otros países de América Latina, el Ecuador muestra un desempeño inferior al promedio en los aspectos laborales de la informalidad, pero superior en otros. Según Perry et al. (2007), el Ecuador tuvo un desempeño inferior al promedio de los 14 a 19 países de América Latina y el Caribe en cuanto a la proporción de trabajadores con derecho a pensión y en cuanto al porcentaje de trabajadores por cuenta propia e informales¹². Aunque los datos utilizados en Perry et al. (2007) se reunieron principalmente a comienzos de la década de 2000, los indicadores más recientes del mercado de trabajo, aportados por la Base de Datos Socioeconómicos para América Latina y el Caribe (SEDLAC), muestran prácticamente el mismo panorama: el Ecuador presenta la quinta mayor incidencia de informalidad de la región conforme a la definición “productiva” y la cuarta más elevada según la definición “legalista”. Por otro lado, según Perry et al. (2007), el porcentaje de ventas no declaradas para fines tributarios en el Ecuador se sitúa por debajo del promedio regional. Además, si se estima la economía sumergida como porcentaje del producto interno bruto (PIB), el Ecuador se situaba en torno al 34 por ciento en 1999-2000, claramente por debajo del promedio regional del 42 por ciento (Schneider, 2005).

Durante la última década, algunos indicadores de informalidad en el Ecuador han aumentado y otros han disminuido. Utilizando la definición de trabajador informal adoptada por la ENEMDU, Oleas y Ricaurte (2010) exponen que la informalidad ha aumentado del 33 por ciento de

¹² A efectos de esta definición, se consideran informales los trabajadores por cuenta propia no cualificados o que no perciben ingresos, así como los empleados de pequeñas empresas privadas. Para más detalles, véase el Capítulo 1 de Perry et al. (2007).

la población económicamente activa en 2000 hasta casi el 49 por ciento en 2009¹³. Más recientemente, el porcentaje de trabajadores informales ha decrecido tan sólo marginalmente al 47,5 por ciento y el 47,6 por ciento en 2010 y 2011, aún muy por encima de los niveles observados a comienzos de la década de los años 2000. Por otro lado, el porcentaje de trabajadores sin cobertura de seguridad social del IESS se redujo del 75 por ciento en 2000 al 70 por ciento, aproximadamente, en 2009 (Oleas y Ricaurte, 2010), y siguió disminuyendo hasta el 62 por ciento en 2011. Por último, la proporción de trabajadores empleados en empresas sin RUC comenzó y terminó la década de 2000 en torno al 42 por ciento, con un pequeño pico en 2004-06 (Oleas y Ricaurte, 2010), si bien en 2010-11 sufrió una cierta reducción hasta alcanzar el 37 por ciento¹⁴.



Fuente: SEDLAC, último año disponible (2007-2010).

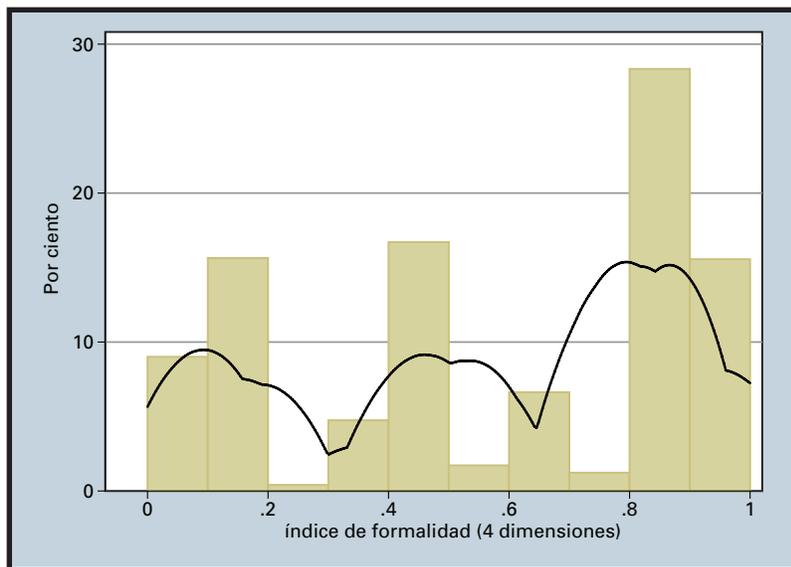
Más del 80 por ciento de las micro y pequeñas empresas operan en algún punto del “continuo de la informalidad”, y el resto se divide casi equitativamente entre las empresas totalmente formales y las totalmente informales. El gráfico 2.2 muestra que el cumplimiento con las cuatro normativas obligatorias es muy desigual entre las empresas. Al observar el cumplimiento de las cuatro normativas obligatorias, sólo el 9 por ciento puede considerarse totalmente informal y el 10 por ciento, totalmente formal, mientras que el resto cumple algunas pero no otras. La función de densidad (línea negra del gráfico) identifica tres grupos de empresas: las que presentan índices de cumplimiento bajo, intermedio y alto; este último grupo es algo mayor que los otros dos. Estos resultados son coherentes con la percepción que tienen los empresarios de la informalidad, según los resultados que se obtuvieron en los grupos focales (véase el recuadro 7). Como cabía esperar, el grado de cumplimiento varía sistemáticamente en función del tamaño de la empresa: las microempresas se ubican por debajo del promedio y las pequeñas

¹³ La ENEMDU define al trabajador informal como el empleado en las empresas del sector informal, de acuerdo con la definición utilizada por la OIT y sobre la base de las conclusiones alcanzadas durante la XV Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo (1993). A efectos operativos, la OIT define el empleo informal como los trabajadores autónomos o por cuenta propia (salvo administrativos, profesionales liberales y técnicos), los trabajadores familiares no remunerados y los empleadores y empleados de establecimientos con menos de 5 ó 10 trabajadores, y excluye a los empleados domésticos remunerados.

¹⁴ El universo de trabajadores considerado para el cálculo de este índice se limita a los trabajadores a tiempo completo (40 horas semanales o más) o a las empresas con más de una persona en la nómina (es decir, quedan excluidos los autónomos).

y medianas empresas, por encima. Por ejemplo, el 72 por ciento de las empresas medianas disponen de la patente municipal, frente al 46,2 por ciento de las microempresas. Aunque la varianza no es tan grande en el caso del RUC y las facturas (el 87,2 por ciento de las grandes empresas tienen RUC, frente al 62,3 por ciento de las microempresas, y el 94,4 por ciento de las empresas medianas emiten facturas, frente al 76,1 por ciento de las microempresas), resulta llamativo en el caso de la normativa laboral. En efecto, más de la mitad de los empleados de empresas medianas tienen un contrato por escrito o están afiliados al IESS (52,5 por ciento y 53,5 por ciento, respectivamente), pero sólo el 2,4 por ciento de los trabajadores de las microempresas tienen un contrato escrito y el 11,1 por ciento está afiliado al IESS ¹⁵.

Gráfico 2.2: Cumplimiento de las normas obligatorias

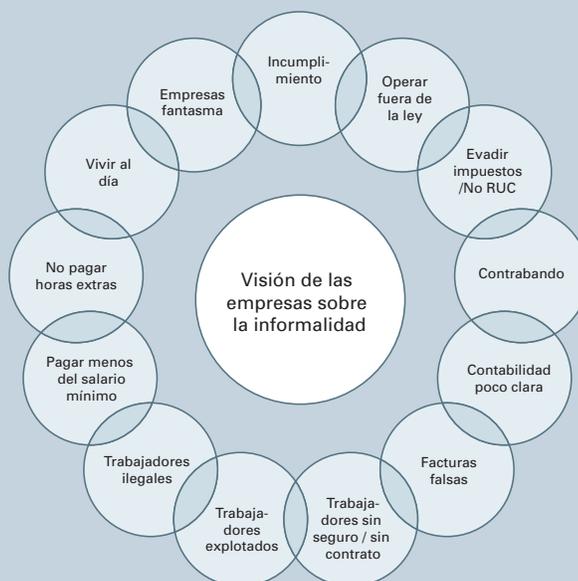


Fuente: EMES

¹⁵ Muchos trabajadores de los grupos focales afirmaron tener “contratos de palabra”. Sin embargo, en muchos casos esos contratos de palabra imponen la carga de la prueba en el trabajador, motivo por el cual es más difícil, largo y costoso para el trabajador entablar una acción judicial.

Recuadro 7: Ejemplos de actividades informales

Conforme a la literatura, la informalidad entre las micro y pequeñas empresas en el Ecuador es un continuo: la mayoría de las empresas respetan algún campo normativo, pero son pocas las que cumplen con todos. Los propietarios de empresas que participaron en los grupos de este estudio se ven claramente a sí mismas a lo largo de este continuo en el “camino hacia la formalidad”. Cuando se les pregunta acerca del significado de “informalidad”, mencionan un amplio abanico de conductas, algunas relacionadas con el incumplimiento; otras, con actividades ilegales, y otras, con la falta de ética en los negocios. Es interesante que el término se relacione también con la pobreza y la vulnerabilidad (vivir al día).



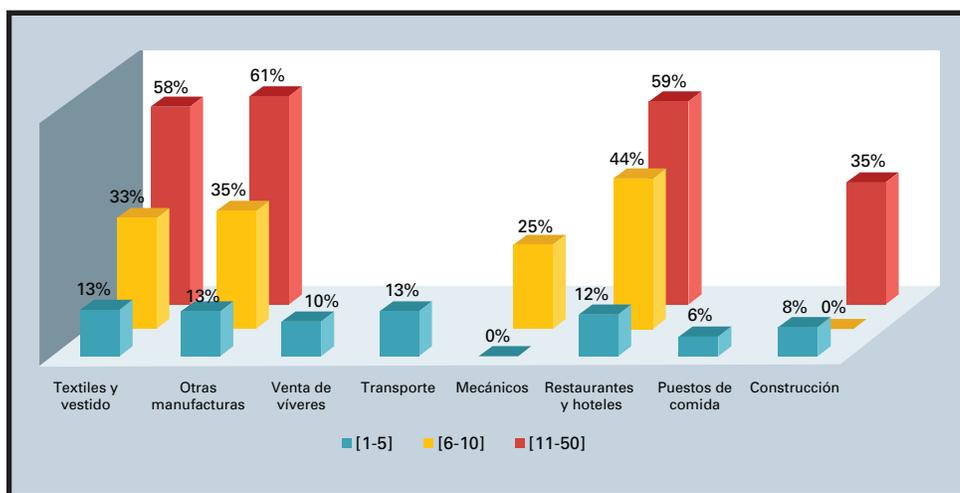
Además, cuando se les pidieron ejemplos de empresas que ellos consideraran informales, los propietarios citaron “tipos” de negocios muy conocidos que normalmente eluden impuestos y ejercen una competencia desleal con las empresas formales; por ejemplo, el contrabando de aparatos electrónicos o los taxis sin licencia.



2.2 Informalidad laboral

El cumplimiento de la normativa laboral es directamente proporcional al tamaño de la empresa. Aunque este estudio no pretende llevar a cabo un análisis integral del mercado de trabajo y de sus instituciones, en esta sección se contemplan algunos de los principales aspectos del cumplimiento de la normativa laboral. En primer lugar se analiza la afiliación a la seguridad social (IESS) en función del tipo de empresa, así como el carácter de la afiliación dentro de las empresas. En promedio, las empresas con más de 10 empleados afilian entre el 35 por ciento de sus trabajadores (en la construcción) y el 61 por ciento (en otras manufacturas), como se aprecia en el gráfico 2.3. Por otro lado, el porcentaje de trabajadores afiliados es de máximo un 13 por ciento en las empresas con entre 1 y 5 trabajadores, y varía sustancialmente en las empresas con entre 6 y 10 trabajadores, desde un mínimo cercano al 0 por ciento en la construcción hasta un máximo del 44 por ciento en restaurantes y hoteles.

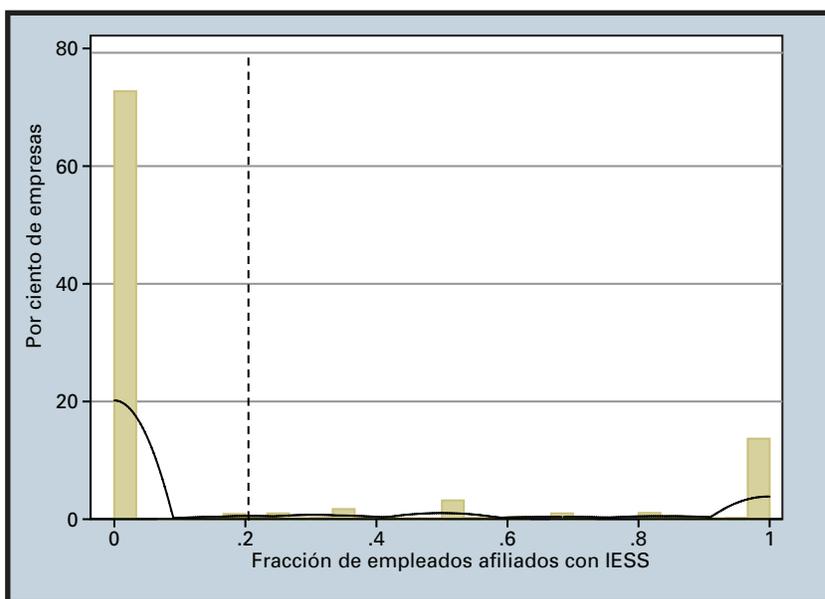
Gráfico 2.3: Afiliación al IESS, por sector y por tamaño (número de empleados)



Fuente: EMES

Las empresas suelen afiliar a todos sus trabajadores, o bien a ninguno, y la mayoría opta por no afiliarlos. La heterogeneidad en la afiliación al IESS es ciertamente mayor si observamos el porcentaje de empleados afiliados dentro de cada empresa, en lugar del promedio de todas ellas. Se observa que la mayoría de las empresas (más del 70 por ciento) no afilia a ningún empleado, y un porcentaje menor (menos del 20 por ciento) afilia a todos ellos. Son muy pocas las empresas que afilian sólo a parte de su personal (gráfico 2.4). Esto significa que probablemente hay muy pocos casos de empresas formales que tengan algunos trabajadores formales y otros informales; más bien parece que las empresas toman la decisión de afiliarlos a todos o no afiliar a ninguno, independientemente de su propia formalidad (en cuanto a registro fiscal, patente, etc.).

Gráfico 2.4: Distribución de las empresas, por porcentaje de empleados afiliados al IESS



Fuente: EMES

Los trabajadores que tienen un nivel educativo menor, aquellos que son empleados de empresas más pequeñas y los que trabajan en Guayaquil y Machala tienen menos probabilidades de estar afiliados al IESS. Sobre la base de la encuesta trimestral de la población activa urbana ENEMDU, hemos seleccionado una sub-muestra de trabajadores de los mismos sectores y ciudades que se incluyeron en la muestra del EMES. A continuación, se estimó un modelo de regresión simple en que la variable dependiente es igual a 1 si un trabajador asalariado no está afiliado al IESS, y a 0 en caso contrario, con los resultados que se observan en el cuadro 2.1¹⁶. No es sorprendente que el nivel educativo de los trabajadores y el tamaño de la empresa estén relacionados con la afiliación al IESS, pero también parece que los trabajadores de Guayaquil y Machala tienen menos probabilidades de estar afiliados al IESS. Por otro lado, se observa una mayor probabilidad de afiliación entre los trabajadores con más antigüedad en la empresa y los que son jefes de hogar. Esto último resulta especialmente importante a la vista de la reciente reforma del IESS, que extiende la cobertura de los beneficios de salud al cónyuge y a los hijos dependientes del trabajador afiliado.

¹⁶ Se preguntó por la afiliación a todos los trabajadores empleados, de manera que nuestras observaciones se limitan a los trabajadores asalariados.

Cuadro 2.1: Características de los empleados informales

Variable dependiente: no afiliado al IESS	
<i>Educación</i>	
Estudios secundarios	-0.66
Estudios superiores	-1.44 ***
<i>Ciudad</i>	
Guayaquil	0.75 ***
Machala	1.10 ***
<i>Sector</i>	
Otras manufacturas	-0.12
Comercio minorista de comestibles	-0.57 **
Transporte y mecánica	-0.09
Restaurantes y hoteles	-0.41 **
Construcción	0.28
<i>Tamaño</i>	
[6-10]	-0.89 ***
[11-50]	-1.58 ***
[51+]	-2.49 ***
Antigüedad en la empresa	-0.02 ***
Jefe de hogar	-0.27 **
Constante	1.81 ***
Observaciones	790
Pseudo R ²	0.4512

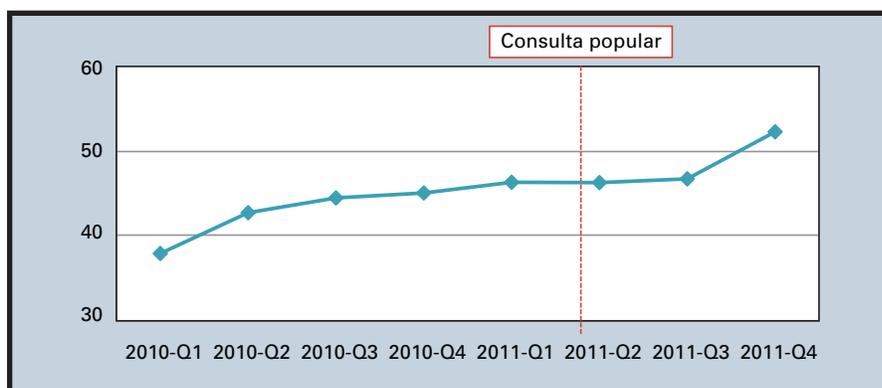
* significativo al 10 por ciento; ** significativo al 5 por ciento; *** significativo al 1 por ciento.

Fuente: Cálculo de los autores sobre la base de la ENEMDU 2011.

La percepción de que la afiliación trae pocos beneficios, junto con la débil capacidad de aplicación de las normativas, probablemente explican los bajos índices históricos de afiliación. Afiliar a un trabajador al IESS significa que el empleador y el empleado deben pagar, entre los dos, el 20,35 por ciento del salario bruto en concepto de contribuciones (al empleador le corresponde el 9,35 por ciento, y al trabajador, el 11,15 por ciento). Es evidente que, salvo que el IESS intensifique los controles y el trabajador valore el hecho de estar afiliado, el costo de la contribución se puede percibir como un impuesto, lo que incentivará a las partes a ponerse de acuerdo para celebrar un contrato informal y así evitar el pago de los aportes. Es posible que en el pasado muchos trabajadores diesen poco valor a la afiliación, pues el IESS exigía condiciones muy estrictas para beneficiarse de sus prestaciones (seis meses de contribuciones continuas para acceder a los servicios de salud, exclusión de los trabajadores a tiempo parcial, falta de cobertura a los dependientes); asimismo, hasta hace poco los controles eran escasos, de manera que los empleadores se veían muy incentivados para eludir la afiliación y negociar un contrato informal en que el empleador y el empleado se “repartiesen la diferencia” y evitasen el pago de contribuciones.

Las recientes reformas de las normas y prestaciones del IESS, junto a un control más estricto, pueden haber incrementado los índices de afiliación y la percepción del valor de la seguridad social. Desde 2010, el IESS ha introducido profundas reformas en el acceso a los servicios y en el control de la aplicación de las normas. En concreto, las condiciones para acceder a las prestaciones se han hecho más flexibles y la cobertura se ha ampliado a los dependientes, además de que ha mejorado considerablemente la calidad del servicio (por ejemplo, el número de centros de salud y el acceso a tratamientos para enfermedades complejas en hospitales privados). Asimismo, tras el referéndum de 2011, que convirtió en delito, incluso con pena de prisión, la falta de afiliación al IESS, se ha incrementado significativamente el nivel de control, todo lo cual ha redundado en un aumento de la cobertura del IESS entre la población empleada, que pasó del 37,8 por ciento a comienzos de 2010 al 52,3 por ciento a finales de 2011 (gráfico 2.5).

Gráfico 2.5: Evolución de la afiliación al IESS (% de todos los empleados)



Fuente: ENEMDU

Recuadro 8: Percepciones respecto de la informalidad laboral

Los trabajadores que participaron en los grupos focales creen que la formalidad laboral implica contratos de trabajo adecuados y afiliación al IESS. Los trabajadores entienden que los contratos escritos aportan estabilidad (salarial, horaria), protección legal y seguridad, pero en detrimento de la flexibilidad (licencias, horarios, posibilidad de tener otro empleo, etc.). Además, creen que los contratos facultan al empleador para exigir más a los trabajadores. Asimismo, son conscientes de que el hecho de tener un seguro de salud para ellos y sus familias, una jubilación y el acceso al crédito son las principales ventajas de la afiliación al IESS. Sin embargo, también creen que los requisitos para acceder a esos beneficios (meses de afiliación), la calidad de los hospitales públicos (pese a las mejoras) y el miedo a perder sus trabajos (debido a la obligación del empleador de pagar las contribuciones al IESS) son factores que desalientan la afiliación.

Los empleadores que participaron en los grupos focales admiten que la formalidad laboral es un derecho de los trabajadores y que es algo positivo, pero no creen que sus negocios sean lo suficientemente rentables como para ofrecer contratos y afiliación a los trabajadores. Los principales factores que desalientan la afiliación entre los empleadores son la exigencia del pago del salario mínimo, las contribuciones al IESS y el costo del despido. Además, algunos de ellos declararon que los empleados prefieren recibir un salario mayor a estar afiliados. Los empleadores también juzgan complejos los trámites de afiliación.

La indemnización por despido es especialmente alta en el Ecuador, lo que también puede representar un obstáculo considerable a la formalidad laboral. Tal como muestra el indicador “empleo de trabajadores” de Doing Business, el Código de Trabajo ecuatoriano impone una indemnización sustancialmente más alta para los trabajadores que en los países vecinos, los del resto de la región de América Latina y el Caribe y los de la OCDE (cuadro 2.2). En concreto, un trabajador que ha estado empleado durante un año y es despedido tiene derecho a una indemnización de 14 semanas (3,5 meses), lo que equivale al 30 por ciento del tiempo que el trabajador ha estado empleado en la empresa. El mismo trabajador percibiría 5,2 semanas de salario en Uruguay, 4,3 en Colombia y 2,9 en Perú (en promedio, 3,2 semanas de salario en la región de América Latina y el Caribe, y 2 semanas en los países de la OCDE). A medida que aumenta la duración del empleo, se observan diferencias similares. Aunque los otros costos asociados a la contratación formal no son especialmente elevados (como los salarios mínimos, las vacaciones anuales, etc.), el alto importe de la indemnización por despido tiene un fuerte efecto disuasorio sobre la contratación formal, especialmente cuando los procesos judiciales son largos y costosos. Ha quedado claro que esta relación entre la normativa laboral y la formalidad es estadísticamente significativa en estudios previos de América Latina y el resto del mundo, según informan Oviedo et al. (2008).

Cuadro 2.2: Indemnización por despido y otros costos laborales

Flexibilidad de la normativa laboral	Ecuador	Bolivia	Colombia	Perú	Uruguay	LAC	OECD
Indemnización por despido (1 año de antigüedad, en semanas de salario)	14.1	No permitido	4.3	2.9	5.2	3.2	2.0
Indemnización por despido (promedio de 1, 5 y 10 años de antigüedad, en semanas de salario)	31.8	No permitido	16.7	11.4	20.8	13.9	5.7
Salario mínimo/valor añadido por trabajador	0.4	0.4	0.4	0.3	0.2	0.4	0.2
Vacaciones anuales (1 año de antigüedad, en días laborables)	11.0	15.0	15.0	13.0	20.0	14.2	20.6
Impuestos laborales y contribuciones (porcentaje del salario)	35.3	80.0	74.8	40.7	42.0	47.7	42.7

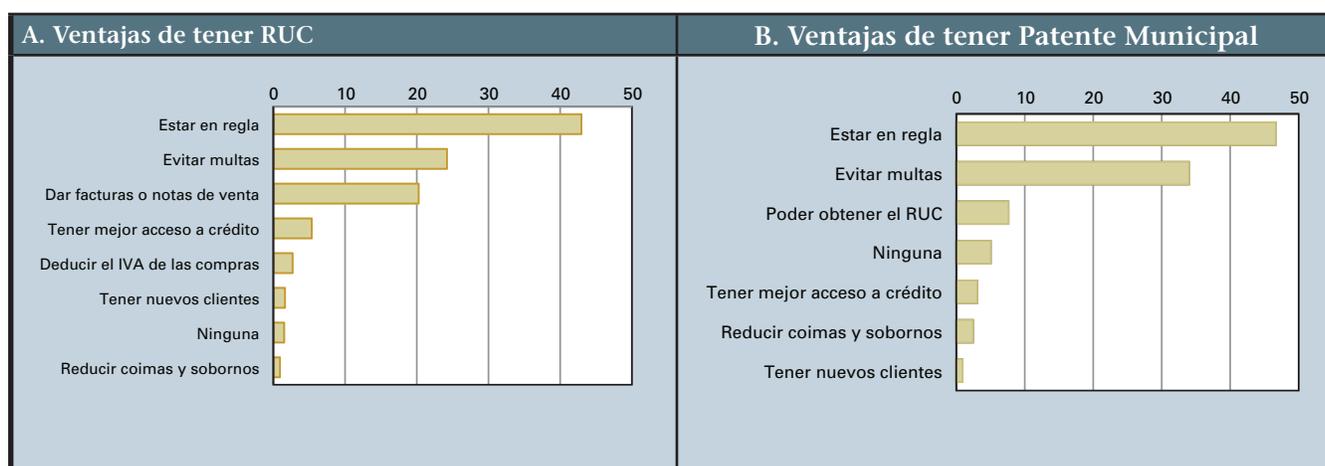
Fuente: Doing Business (2012)

2.3 ¿Salida o exclusión?

Según los propietarios de empresas, el principal beneficio de la formalización es “estar en regla”. El estudio pregunta a los empresarios que afirman respetar la normativa referente a la empresa (RUC,

patente y facturas) cuál creen que es el principal beneficio de hacerlo. Entre las posibles respuestas figuran “estar en regla”, evitar multas, poder emitir facturas (en el caso del RUC), poder obtener un RUC (en el caso de contar con la licencia municipal), atraer nuevos clientes, tener un mejor acceso al crédito, etc. Como muestra el gráfico 2.6, más del 40 por ciento de los entrevistados mencionaron “estar en regla” como el principal motivo para cumplir con las exigencias legales. Asimismo, durante los debates en los grupos focales, los participantes expresaron similares opiniones, especialmente los propietarios de empresas más grandes (con más de 10 empleados), quienes afirmaron no poder imaginarse administrar sus empresas sin haber dado algún paso hacia la formalidad. De forma más general, los propietarios de empresas de todos los tamaños opinaron que, para crecer y competir con éxito por contratos más voluminosos, es necesario “tener todo en orden” y “estar en regla”.

Gráfico 2.6: Beneficios de estar registrado ante las autoridades tributarias y municipales



Fuente: EMES

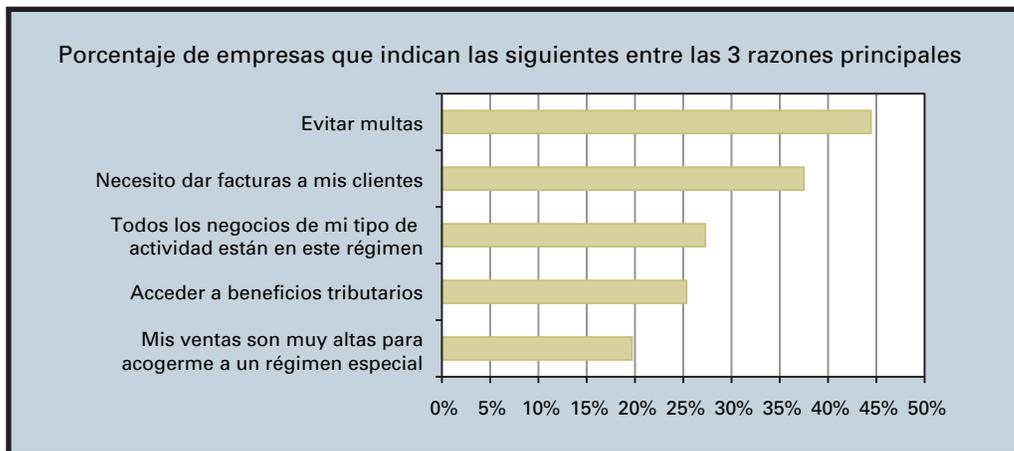
El siguiente beneficio de la formalidad mencionado con más frecuencia es evitar costosas multas. Esta razón fue señalada por entre el 24 por ciento y el 34 por ciento de los encuestados, y también se aludió a ella durante los debates en los grupos focales. Por desgracia, aunque el EMES pregunta a los propietarios de empresas por la incidencia y el importe de las multas, los datos disponibles no bastan para establecer una relación causal entre la formalidad y las multas, por lo que no se puede verificar empíricamente esta hipótesis. De hecho, entre las 141 empresas que afirmaron haber pagado una multa en el último año (de un total de 1.221 encuestadas), es más probable que las empresas más formales hayan pagado una multa, pero esto quizá refleje el hecho de que estas empresas son más visibles y, por lo tanto, es más fácil que reciban visitas de las autoridades. Para poder determinar si la formalización ayuda a evitar las multas, los datos del EMES deberían reunirse periódicamente en el tiempo (es decir, construyendo un panel de datos), a fin de averiguar si las empresas que han dado más pasos hacia la formalización en ese tiempo han podido reducir de forma significativa la incidencia de las multas¹⁷.

El tercer beneficio más mencionado es la posibilidad de emitir facturas a los clientes. Más del 20 por ciento de las empresas con un número de identificación fiscal (RUC) citaron esta razón; además, casi

¹⁷ Para quienes pagaron una multa, no hay relación alguna entre la formalidad y el importe abonado, ya sea en valor absoluto o como porcentaje de los ingresos o utilidades.

el 8 por ciento de las empresas con patente municipal indicaron que poder obtener un RUC -que es una condición previa para poder emitir facturas a efectos fiscales- fue el principal beneficio de obtener dicha patente. Evitar multas y poder emitir facturas son también las principales razones citadas por los propietarios que tributan en el régimen general (que les permite deducir el Impuesto al Valor Agregado [IVA]), en contraposición con el Régimen Impositivo Simplificado Ecuatoriano (RISE), que ofrece el beneficio de un pago fijo pero no permite deducir el IVA (gráfico 2.7).

Gráfico 2.7: Razones para adoptar el régimen tributario general



Fuente: EMES

Recuadro 9: Régimen Impositivo Simplificado Ecuatoriano

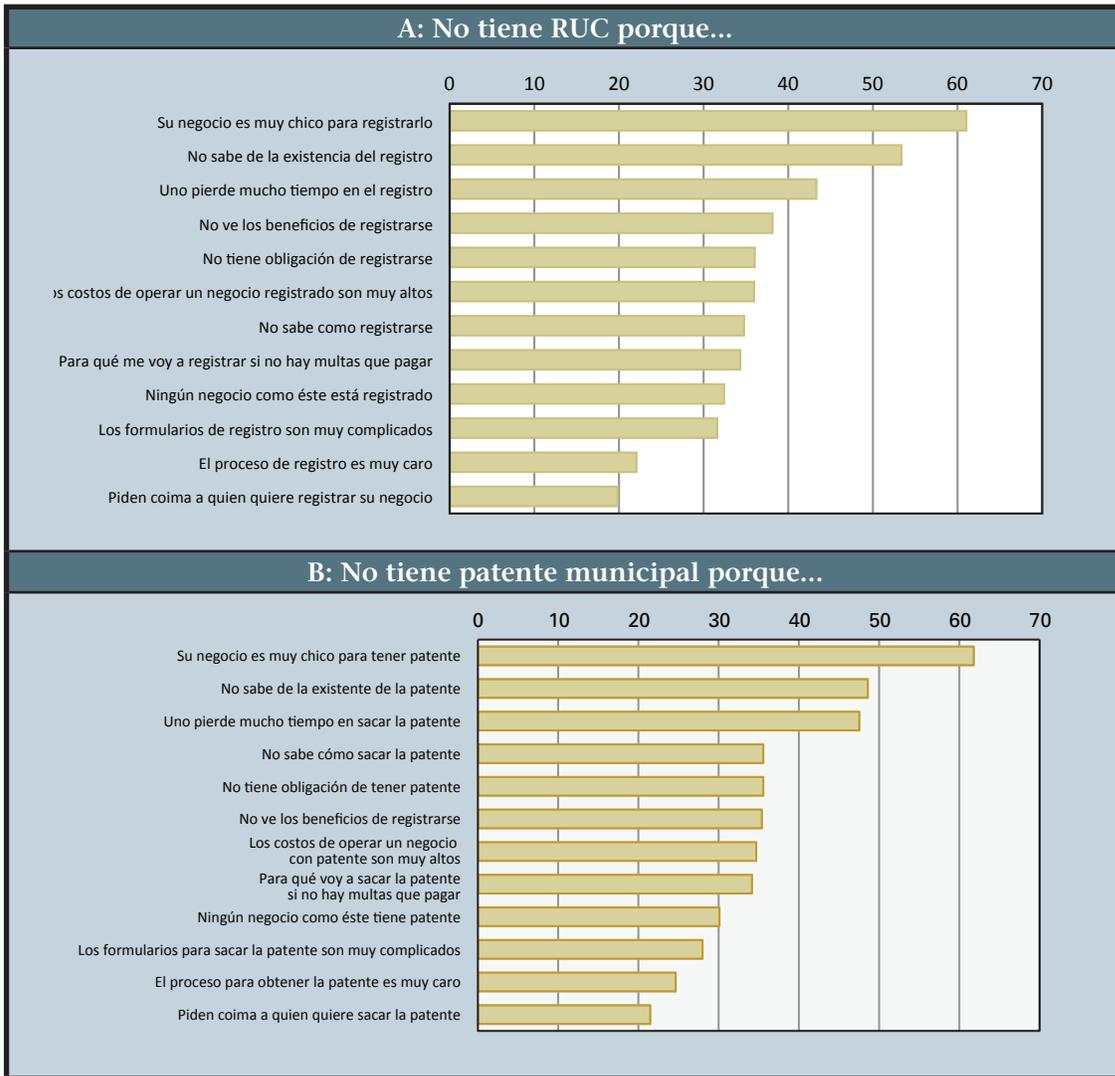
En agosto de 2008, el SRI introdujo un régimen simplificado para los pequeños contribuyentes: el RISE (Régimen Impositivo Simplificado Ecuatoriano). El RISE sustituye el IVA ordinario y el impuesto sobre la renta por pagos mensuales fijos que se determinan en función del sector de actividad del contribuyente y los ingresos anuales o mensuales. El RISE sólo está disponible para personas naturales con ingresos inferiores a US\$60.000, y está vedado a determinadas actividades como los servicios financieros y profesionales (no manuales). Las tasas impositivas oscilan entre el 0,2 por ciento (empresarios del comercio, manufacturas, transporte o agricultura con ingresos anuales por debajo de US\$5.000) y el 4,4 por ciento (empresarios de hoteles y restaurantes con ingresos anuales de entre US\$50.000 y US\$60.000), mientras que tan sólo la tasa común del IVA es del 12 por ciento. Además de la menor tributación, el RISE ofrece ventajas adicionales respecto al régimen general: menores requisitos documentales (no exige llevar libros contables ni presentar declaraciones tributarias) y un 5 por ciento de descuento en el pago mensual por cada nuevo trabajador afiliado al IESS.

En el momento de su introducción, el RISE se hizo muy popular. Entre agosto y octubre de 2008, se acoplaron 97.000 personas al nuevo régimen, aunque el ritmo se ralentizó hasta febrero de 2009. Desde entonces, se ha registrado un promedio de 12.400 nuevos contribuyentes por mes. Aunque la aceptación ha sido considerable en general -entre 2008 y 2011 se han unido 379.131 personas al RISE-, los ingresos de este sistema representan tan solo el 0,1 por ciento de la recaudación total en concepto de impuestos directos. Por otro lado, existen algunos indicios de que el RISE ha ayudado a incentivar la formalización: la mayoría de los registros corresponden a nuevos afiliados, si bien alrededor de un 25 por ciento de los contribuyentes del RISE cambiaron el régimen general por el simplificado. Además, según la encuesta de contribuyentes del RISE (2010), el 77 por ciento de los encuestados no había registrado su negocio antes de inscribirse en el RISE, lo que respalda la hipótesis de que este régimen ha incentivado el registro ante las autoridades tributarias. Por otro lado, pese al importe bajo de los pagos mensuales, el nivel de cumplimiento no es muy elevado: en 2010, alrededor de un 50 por ciento de los contribuyentes del RISE llevaba un retraso de seis meses o más en sus pagos.

Entre los propietarios de empresas que no disponen del RUC ni de la patente municipal, las principales razones mencionadas para no cumplir la normativa fueron el tamaño reducido del negocio, la falta de información y la no percepción de beneficios como resultado del cumplimiento. El tamaño reducido es la razón citada con más frecuencia, dado que más del 60 por ciento de las empresas que no cumplen afirman no tener RUC (gráfico 2.8:A) ni patente municipal (gráfico 2.8:B) porque “mi negocio es demasiado pequeño”. Esto podría guardar relación con la creencia de que su negocio no será detectado por los inspectores o que el volumen de las operaciones es tan reducido que no vale la pena formalizarse. Más o menos la mitad de los propietarios de empresas (53 por ciento en el caso del RUC y 47 por ciento en el de la patente) menciona que “no lo conocía”, lo que probablemente se refiera a las normas y los procedimientos más que a la existencia de las normas mismas, pues esto último no parece posible en densas áreas urbanas como las ciudades que abarca la encuesta¹⁸. Un argumento más razonable que formulan muchas empresas es que tales operaciones son costosas y toman mucho tiempo, por lo que, dado el tamaño pequeño de las empresas, el cumplimiento de la normativa genera una relación costo-beneficio negativa. Por último, muchas empresas simplemente alegaron que no veían ningún provecho en solicitar un RUC o una patente municipal.

¹⁸ Además, el 60 por ciento de los encuestados que afirmaron ignorar la obligación del RUC o de la patente municipal conocían la ubicación de las oficinas fiscales y municipales más cercanas.

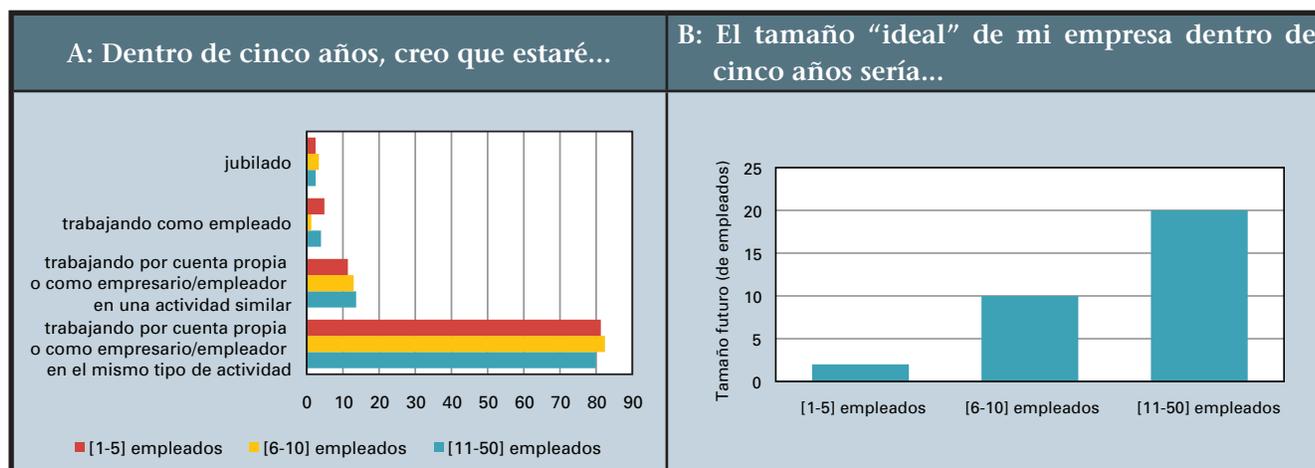
Gráfico 2.8: Razones del incumplimiento



Fuente: EMES

Los propietarios de empresas no parecen ser demasiado optimistas en cuanto al futuro, lo que apoya en cierto modo la hipótesis de la “exclusión”. A fin de evaluar si la informalidad se debe a la “salida” o a la “exclusión”, el EMES pregunta a los propietarios de empresas por su percepción del futuro. Aproximadamente el 80 por ciento de los propietarios afirma que, dentro de cinco años, probablemente siga trabajando por cuenta propia en el mismo tipo de actividad; menos del 14 por ciento señala que estará trabajando por su cuenta en una actividad diferente, y los pocos restantes dicen que estarán trabajando por cuenta ajena o se habrán jubilado (gráfico 2.9:A). Al ser interrogados sobre el tamaño ideal de sus empresas de aquí a cinco años, la mayoría de los propietarios contestan que tendrán un tamaño muy similar al que tienen en la actualidad (gráfico 2.9:B). Esto sugiere que, pese a que muchos de ellos prevén seguir con su actividad, no creen que pueda ser sustancialmente diferente de lo que es hoy en día (incluso en una situación “ideal”). Una forma de interpretar este resultado es que quizá las dificultades intrínsecas de llevar un pequeño negocio, junto con la percepción de los propietarios de su incapacidad de hacerlo crecer, limitan sus expectativas y aspiraciones futuras.

Gráfico 2.9: Percepciones respecto del futuro

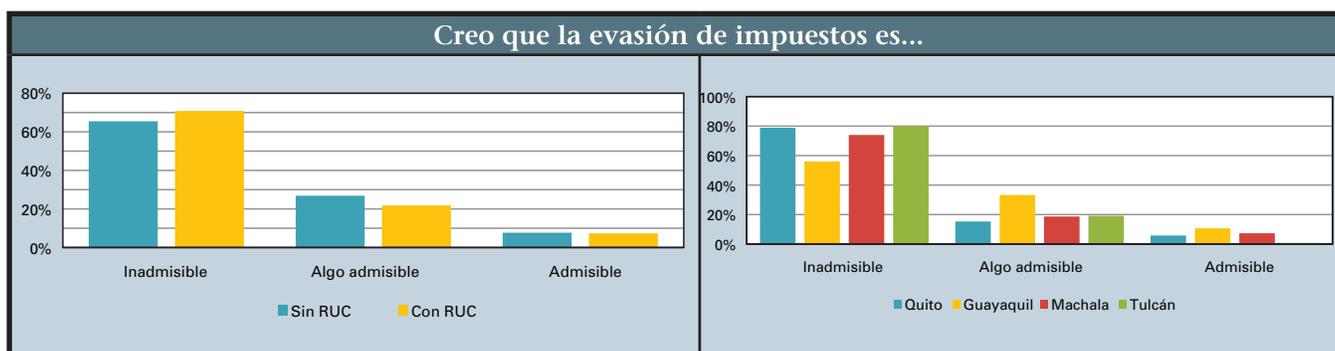


Fuente: EMES

2.4 ¿Importa la actitud?

Las percepciones sobre cuán bien se utilizan los impuestos recaudados para prestar servicios públicos pueden ser un importante factor de incentivo para cumplir las normas. Torgler y Schneider (2007) analizan la forma en que las instituciones afectan a las decisiones de las personas de seguir siendo informales o adherirse a la economía formal, al elaborar una medida de la moral fiscal basada en las percepciones del valor y la importancia de pagar impuestos. Concluyen que la moral fiscal está estrechamente relacionada con el tamaño del sector informal, tanto a escala nacional como internacional. Siguiendo las encuestas estándares de opinión en América Latina, el EMES formula a los propietarios de empresas diversas preguntas relativas a su opinión sobre la evasión de impuestos, la justicia del régimen fiscal en general y su percepción de los beneficios derivados del pago de impuestos.

Gráfico 2.10: Opinión de las empresas sobre la evasión de impuestos



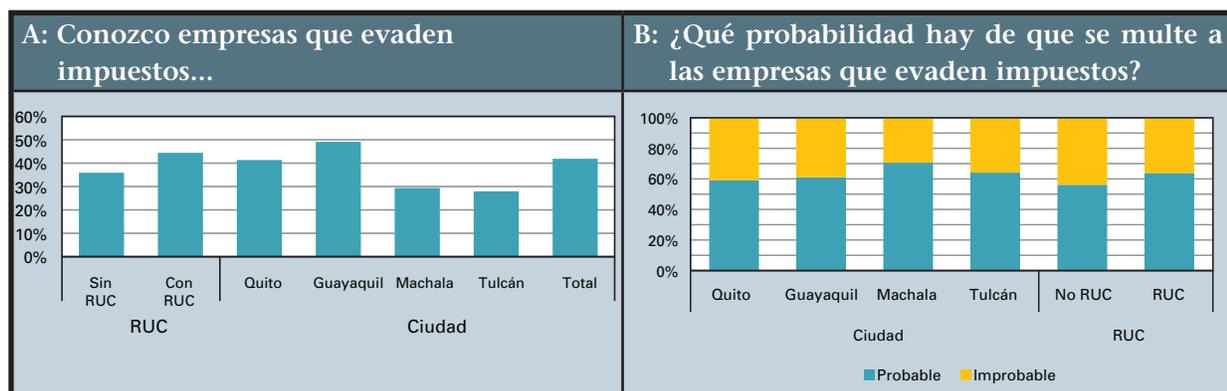
Fuente: EMES

La inmensa mayoría de los empresarios piensa que la evasión fiscal es inaceptable. Cerca del 70 por ciento de los propietarios de empresas afirma que no se puede aceptar la evasión de impuestos y la opinión es similar entre las empresas que tienen RUC y las que no lo tienen, lo que resulta interesante. Además, este porcentaje es sustancialmente mayor que el promedio del 60 por ciento del conjunto de

los ecuatorianos y que el promedio del 63 por ciento de toda América Latina, como expresa la encuesta del Latinobarómetro de 2009. Menos del 30 por ciento cree que evadir impuestos es “aceptable hasta cierto punto”, y menos del 10 por ciento cree que es aceptable. Estos porcentajes son similares entre las distintas ciudades, excepto en Guayaquil, donde parece haber una mayor tolerancia hacia la evasión fiscal (sólo poco más de la mitad de los propietarios de empresas creen que es inaceptable).

Pese a la actitud general negativa frente a la evasión de impuestos, en torno al 40 por ciento de los propietarios de empresas afirma conocer al menos a una empresa que lo hace (gráfico 2.11:A). A diferencia de la pregunta anterior, este porcentaje es algo mayor que el promedio del 19 por ciento del conjunto de los ecuatorianos y que el promedio del 25 por ciento del conjunto de América Latina (Latinobarómetro, 2009). El mayor porcentaje se da en Guayaquil (49 por ciento) y el menor, en Tulcán (28 por ciento), y los propietarios de empresas que disponen de RUC parecen conocer con más frecuencia una empresa que evade impuestos. Esto sugiere que la evasión fiscal no se limita necesariamente a empresas sin RUC o, al menos, que hay un alto nivel de interacción entre las empresas que cumplen y las que no (asumiendo de que la evasión se limita sólo a las empresas que no tienen RUC). Además, alrededor del 40 por ciento de las empresas cree que no es probable que se descubra a las que evaden impuestos (gráfico 2.11:B).

Gráfico 2.11: Percepción de las empresas respecto de la evasión fiscal

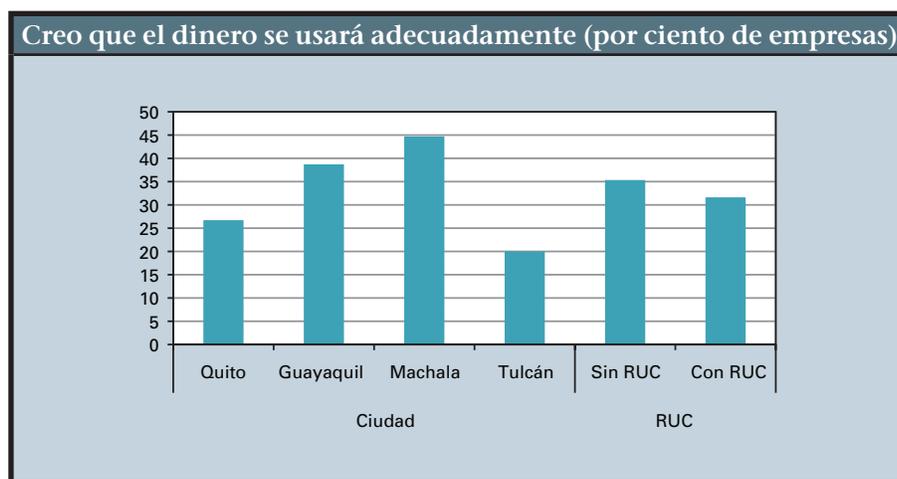


Fuente: EMES

Los propietarios de empresas son menos optimistas acerca de la probabilidad de que los impuestos se utilicen adecuadamente y sobre la justicia del régimen tributario. Esta pregunta, que revela la confianza de las empresas en la capacidad del sector público para utilizar los recursos de forma eficiente, revela que una gran mayoría (60 por ciento) de las empresas no cree que los impuestos se utilicen adecuadamente (gráfico 2.12). Más importante, quizá, es que la contribución de las empresas registradas y las no registradas a esta proporción es casi idéntica. El alto porcentaje es preocupante, pues la evidencia de otros países (Breceda et al., 2009) muestra que la actitud hacia los impuestos está estrechamente relacionada con la confianza de la población en la capacidad de los gobernantes de gastar los recursos en beneficio de la mayoría. Además, pruebas recientes sobre América Latina demuestran que existe una creciente proporción de personas que “abandonan” el contrato social al renunciar a los servicios prestados por el Estado (educación, salud, electricidad) para recurrir a servicios privados, pero que al mismo tiempo se niegan a pagar impuestos más altos, con el consiguiente deterioro de la

calidad de los servicios públicos (Ferreira et al., de próxima publicación). Con este telón de fondo, el hecho de que las empresas no vean ningún beneficio en cumplir con la normativa ni en pagar impuestos, como ya se ha expuesto, sugiere que también está presente el factor “salida”, y muchas empresas simplemente abandonan el sector formal porque perciben la formalidad como un impuesto con escasos beneficios en forma de mejores servicios y mayores perspectivas de crecimiento. Por otro lado, la actitud de los propietarios de empresas es más positiva que en una muestra transversal realizada en 2005 de todos los ecuatorianos (entre ellos, sólo el 11,5 por ciento creía que se utilizarían adecuadamente los ingresos fiscales) y de toda América Latina (donde el 20,6 por ciento de los encuestados opinaba que los ingresos se usarían correctamente).

Gráfico 2.12: Percepción de las empresas respecto de la recaudación y los beneficios fiscales



Fuente: EMES

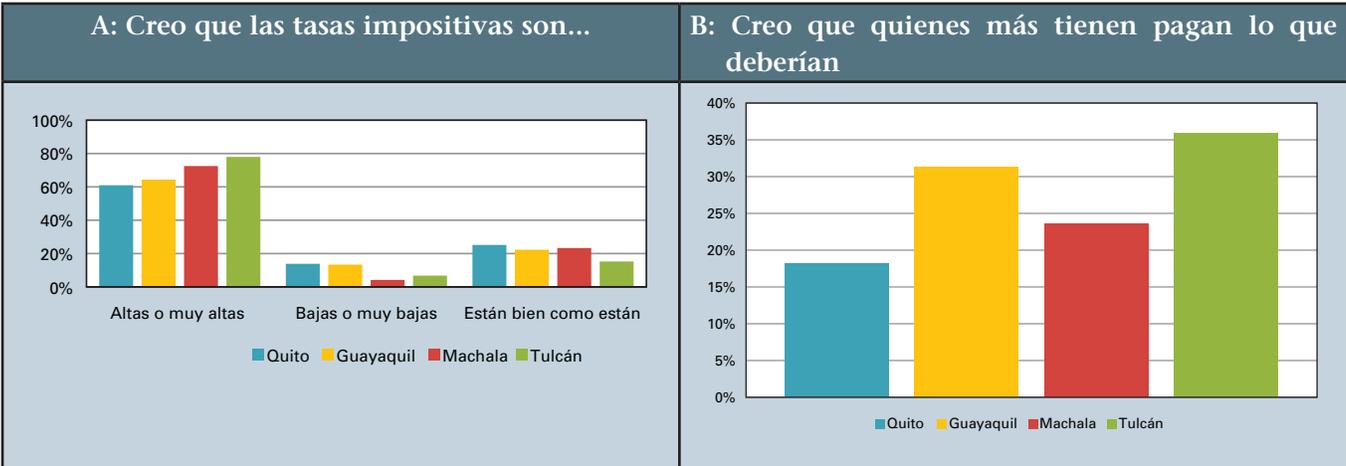
La mayoría de los propietarios de empresas afirman que los impuestos en el Ecuador son excesivos, pese a que las tasas son similares a las de otros países de la región. El gráfico 2.13:A muestra que el 60 por ciento de los propietarios de empresas de Quito cree que los impuestos son “altos o muy altos”, y el porcentaje es aún mayor en las otras ciudades. En cambio, sólo alrededor de un 20 por ciento de las empresas cree que los impuestos “están bien así”, y menos del 10 por ciento los considera bajos. Por un lado, esta valoración es más positiva que el promedio de 2007 para el conjunto del país (75 por ciento) y para toda América Latina (76 por ciento). Por otro, las comparaciones internacionales de las tasas impositivas y de la presión fiscal general demuestran que el Ecuador está lejos de ser un país con una carga fiscal elevada. La tasa del impuesto sobre la utilidad del 18,4 por ciento es similar a la de Colombia y sustancialmente inferior a la de Alemania, Dinamarca, Israel o el Reino Unido. Asimismo, la imposición total estimada, una vez consideradas todas las contribuciones obligatorias, equivale al 35,3 por ciento, algo modesto en comparación con casi todos los países europeos, y más cercano a los impuestos de países “amigables para el inversionista”, como Taiwán¹⁹. Por lo tanto, la opinión de que los impuestos son excesivamente altos probablemente refleje más la percepción de que son demasiado altos en relación con lo que las empresas reciben a cambio. Estas conclusiones corresponden con estudios anteriores sobre otros países de América Latina. Por ejemplo, Lledó et al. (2004) argumentan que, pese a las amplias

¹⁹ Doing Business (2012).

reformas fiscales que se han llevado a cabo en muchos países de la región, en la mayoría de ellos el contrato social entre el Gobierno y los contribuyentes todavía es débil.

Los propietarios de empresas también creen que quienes más tienen no pagan lo que les corresponde. Más del 70 por ciento de las empresas considera que quienes más tienen no pagan lo que deberían, y esto evidencia que las micro y pequeñas empresas sienten que el contrato social puede ser “roto” y que no tienen que pagar si se aplican las normas de manera desigual entre las empresas (gráfico 2.13:B). Es probable que esta sensación de una presión desigual y diferencias de trato a los privilegiados socave aún más el contrato social y elimine todo incentivo a la formalización, si quienes deben pagar no ven claros los beneficios y las consecuencias son iguales para todos.

Gráfico 2.13: Opinión de las empresas sobre la justicia fiscal



Fuente: EMES

3. ¿Cómo afecta la informalidad al desempeño de las empresas?

En este capítulo se presenta un análisis empírico del impacto de la informalidad en la utilidad de las empresas y en la productividad laboral utilizando la encuesta de pequeñas empresas descrita en el Capítulo 1. Las conclusiones del capítulo confirman que el grado de cumplimiento de las empresas con un conjunto de requisitos legales está vinculado con los costos y beneficios percibidos de la informalidad, como la probabilidad de detección por las autoridades y de ser multado. Sin embargo, teniendo en cuenta la distribución no aleatoria de las empresas a lo largo del espectro de la formalidad-informalidad, y observando un amplio abanico de características de empresa, propietario y ubicación, el capítulo concluye que la formalidad está asociada a una mayor rentabilidad y rendimiento por trabajador. Este efecto actúa, entre otras cosas, a través de la capacidad de las empresas más formales para acceder mejor al crédito y conseguir mayores ventas al emitir facturas a sus clientes.

La mayor parte de los estudios sobre la informalidad detectan una brecha de productividad/rentabilidad entre las empresas formales y las informales. Es abundante la literatura relativa a la relación entre la formalidad y la productividad de las empresas y, con raras excepciones, siempre encuentra una relación positiva entre ambas. Por ejemplo, Perry et al. (2007), utilizando datos de la Base de Datos de Enterprise Surveys del Banco Mundial, encuentran una correlación positiva entre la producción por trabajador y diversos indicadores de formalidad en Argentina, Bolivia, México, Panamá y Perú. Aunque su análisis toma en cuenta una serie de características de la empresa y su ubicación, no tiene en cuenta el potencial carácter endógeno de los indicadores de formalidad²⁰. De hecho, en un estudio específico sobre el Perú —un país en el que Perry et al. (2007) aprecian la mayor brecha en la productividad entre las empresas formales e informales—, el Banco Mundial (2008) no halló un efecto estadísticamente significativo de la informalidad en la rentabilidad de las empresas al añadir a la ecuación controles de selección (endogeneidad). Por otro lado, los estudios sobre países específicos realizados en Bolivia (McKenzie y Sakho, 2010; Banco Mundial, 2009) y México (Fajnzylber et al., 2006a) sí encuentran una relación positiva entre la formalidad y la rentabilidad de las empresas, aun observando el potencial sesgo de endogeneidad. El Banco Mundial (2010) dio a conocer conclusiones similares sobre la relación entre la formalidad y la productividad de las empresas en Turquía, y Fajnzylber et al. (2006b) detectan un impacto positivo de la formalidad en los ingresos de las empresas en Brasil.

El objetivo de este capítulo es estimar una relación entre la informalidad y la rentabilidad de las empresas en el Ecuador. El análisis se sirve de la encuesta del EMES, que permite introducir un amplio conjunto de controles y reducir el sesgo de endogeneidad. El capítulo concluye que la formalidad está relacionada de forma positiva y significativa con la rentabilidad y la productividad de empresas que, por lo demás, son comparables, y esta conclusión resiste diferentes mediciones de la informalidad y la rentabilidad. En este capítulo se ofrece también una serie de pruebas de los factores determinantes de esta relación, como la posibilidad de evitar multas, emitir facturas y obtener un mejor acceso al crédito para las empresas formales.

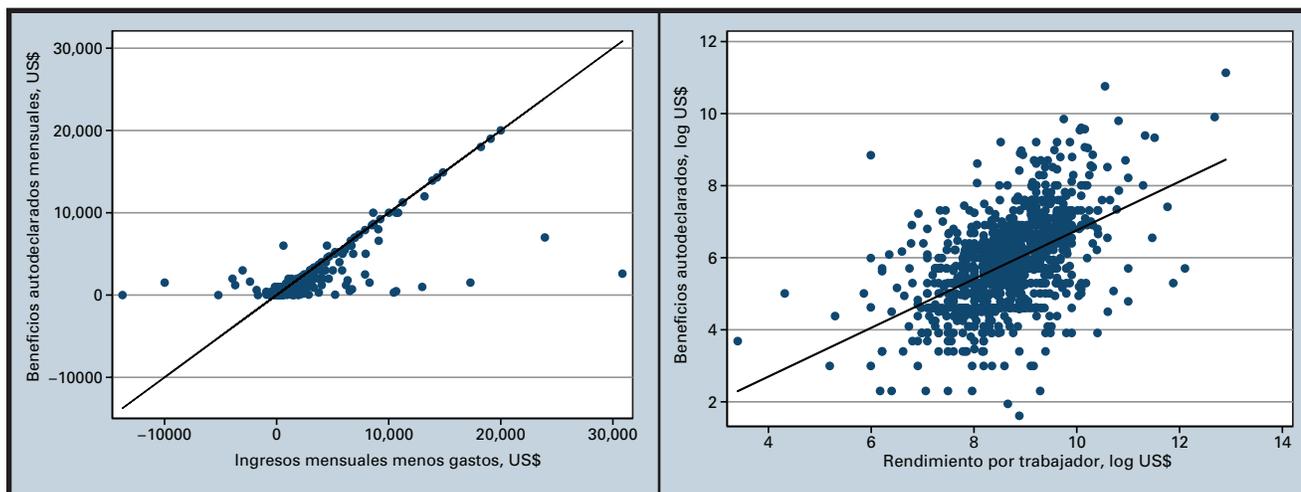
²⁰ Es decir, las empresas eligen hacerse formales o seguir siendo informales basándose en características observables o inobservables.

El resto del capítulo está estructurado de la siguiente manera: comenzamos con el perfil de las empresas estudiadas, centrándonos en las características que son especialmente pertinentes para el análisis de este capítulo, y luego procedemos a desarrollar un modelo de rentabilidad y formalidad y a discutir diferentes temas relacionados con la estimación. Las secciones siguientes presentan los resultados de la estimación y exponen las vías por las que la formalidad afecta a la rentabilidad.

3.1 Perfil de la rentabilidad de las empresas en el Ecuador

Para valorar el impacto de la informalidad en el desempeño de una empresa, en este capítulo se utiliza la utilidad de las empresas tal como la han declarado los propios empresarios. La definición de “utilidad” incluye el valor del trabajo del propietario, pero no los demás costos que asume la empresa, como la compra de materias primas o insumos, los servicios y los salarios pagados a los empleados. El uso de la rentabilidad autodeclarada como principal variable de interés sigue la crítica de las medidas de productividad basadas en los ingresos de Katayama et al. (2009) y los argumentos de De Mel et al. (2008) a favor de utilizar la utilidad medida mediante una pregunta directa²¹. En concreto, De Mel et al. (2008) consideran que las declaraciones directas de la utilidad tienden a estar menos contaminadas y son al menos tan confiables como pedir a las empresas detalles de sus ingresos y gastos; además, incluso si se declara un nivel de utilidad inferior al real, la clasificación resultante de todas las empresas probablemente será razonable.

Gráfico 3.1: Utilidad autodeclarada frente a utilidad calculada y productividad laboral



Fuente: Authors' calculations with EMES data.

Existe una correlación elevada entre la utilidad y los ingresos declarados menos los gastos; además, una utilidad más alta corresponde a una mayor productividad laboral. Siguiendo las sugerencias de

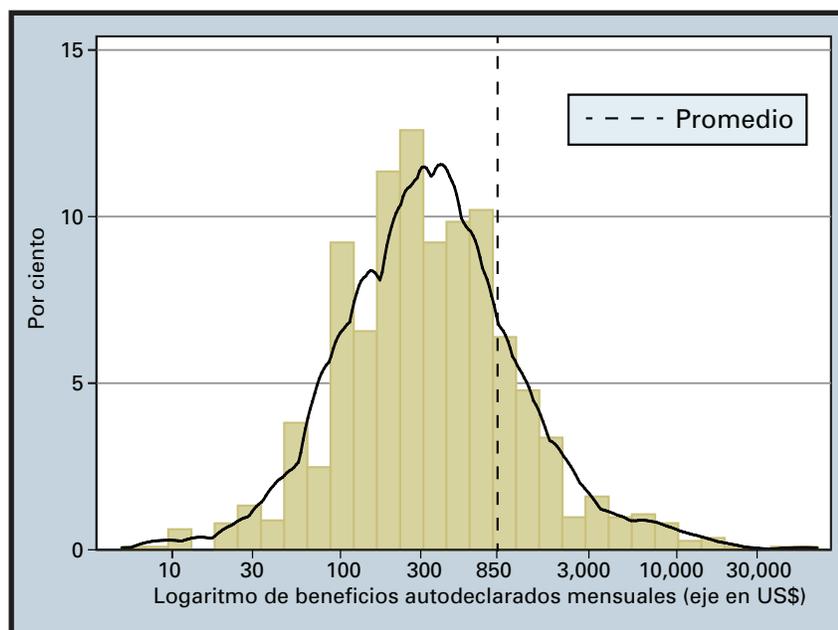
²¹ Katayama et al. (2009) alegan que la mayoría de las medidas de la productividad empresarial (es decir, el producto por cada unidad específica de insumos) tienen poco que ver con la medida de la eficiencia técnica o con la probabilidad de supervivencia de la empresa, salvo si se cuenta con datos sobre cantidades físicas y si las empresas son relativamente homogéneas en cuanto a sus características de productos e insumos. Los autores muestran que las aproximaciones habituales basadas en ingresos para la productividad (es decir, los ingresos de la empresa deflactados por un índice de precios adecuado menos el costo de los insumos) están contaminadas por las variaciones en los precios de los factores y las elasticidades de la demanda, por lo que pueden dar resultados incorrectos en cuanto a la eficiencia o el desempeño de la empresa.

De Mel et al. (2008), el EMES no incluyó preguntas muy detalladas sobre la estructura de costos de la empresa. Sin embargo, se preguntó a las empresas por sus ingresos y por sus gastos en salarios, insumos o materias primas, y electricidad²². La correlación entre la utilidad declarada y la diferencia entre ingresos y gastos en todas las categorías señaladas es muy alta: el 87 por ciento en los datos mensuales y el 97 por ciento en los anuales. Además, en la mayoría de los casos, la utilidad declarada era superior a los ingresos menos los gastos en las citadas categorías, tal como se esperaba (véase el panel izquierdo del gráfico 3.1, en que la mayor parte de las observaciones quedan por debajo de la línea de 45°). Por otro lado, existe una significativa relación positiva entre las empresas que han declarado una mayor utilidad y las que obtienen un mayor rendimiento por trabajador (panel derecho del gráfico 3.1). Por lo tanto, esos resultados permiten confiar aún más en la utilización de la utilidad autodeclarada como una medida de la rentabilidad y el desempeño de las empresas.

La distribución de la utilidad entre las empresas de la muestra es muy amplia, de cero a más de US\$10.000 mensuales. La distribución de la utilidad es aproximadamente lognormal pues la mitad de las empresas declaran una utilidad de US\$300 mensuales o menos, pero con una larga cola que se extiende hacia la derecha, donde la utilidad mensual llega a cifras en miles (gráfico 3.2). La utilidad mensual promedio declarada por las empresas entrevistadas es de US\$860, lo que equivale al 30 por ciento de los ingresos mensuales totales. Esta cifra encaja razonablemente con la utilidad anual promedio declarada (2010) de US\$12.396, que equivale a poco más de US\$1.000 mensuales. También es coherente con la utilidad esperada de los empresarios para todo el año 2011 (aproximadamente, US\$1.090), un resultado ciertamente curioso dado el pesimismo general relativo a las perspectivas de crecimiento de las empresas expresado por los empresarios durante las sesiones de los grupos focales (la mayoría de ellos se quejaron de los crecientes costos, los altos impuestos y la competencia cada vez mayor). ‘

²² Para cada una de esas preguntas, se pidió a los entrevistados que facilitasen cifras sobre el último mes, el último año completo (2010), y el resultado esperado en el año en curso (2011). El período a recordar no pareció afectar demasiado las respuestas: para la utilidad y los ingresos, respectivamente, los valores anualizados (el resultado mensual de mayo/junio multiplicado por 12) eran muy similares a los valores declarados para 2010 y a los valores esperados para 2011 (en torno al 80 por ciento en la utilidad y al 90 por ciento en los ingresos).

Gráfico 3.2: Distribución de la utilidad mensual

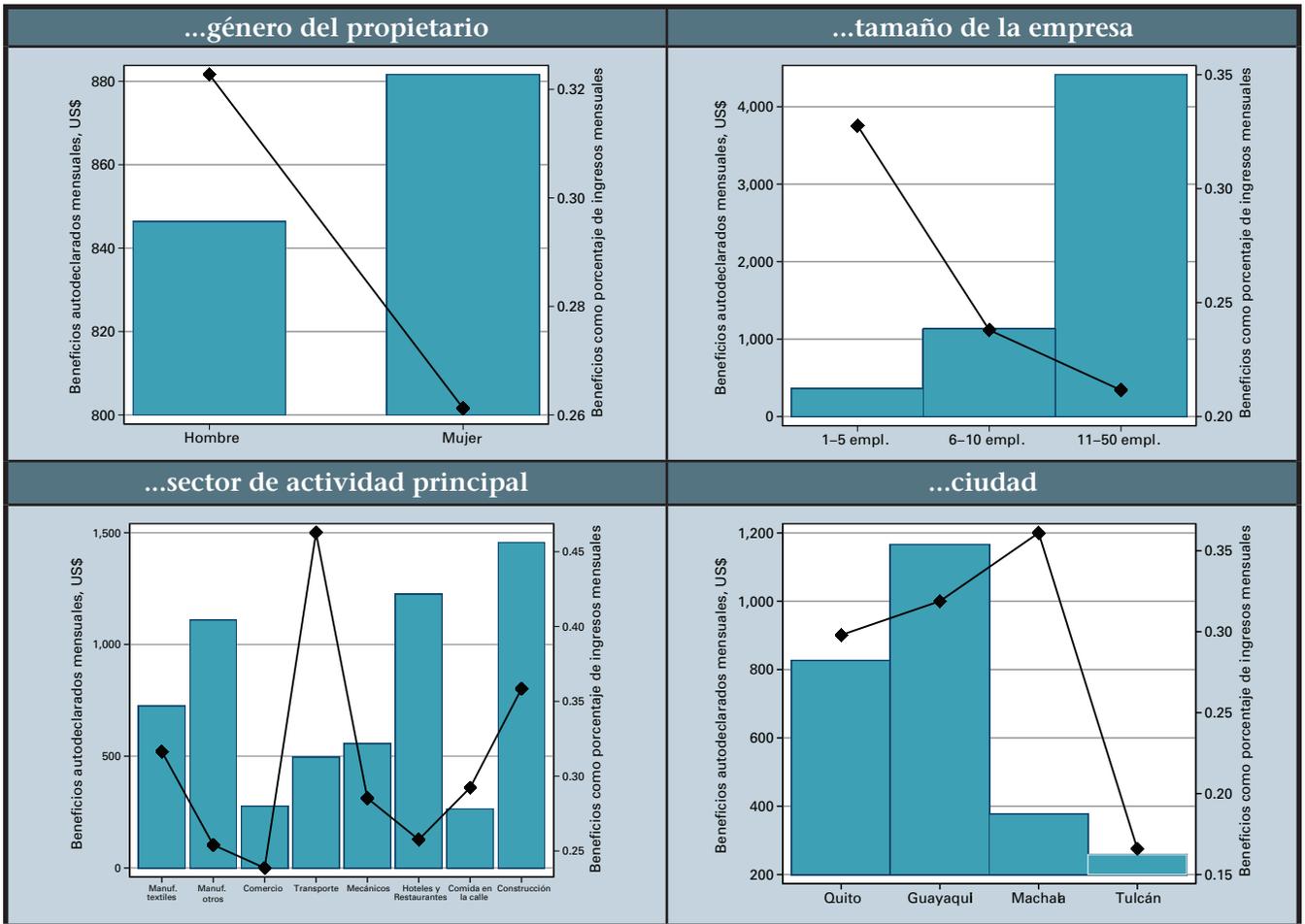


Fuente: Cálculos de los autores a partir de datos del EMES.

La rentabilidad varía en función del tamaño de la empresa, su sector de actividad, la ubicación geográfica y el género del propietario. El gráfico 3.3 presenta el perfil de la utilidad mensual para cada una de esas categorías y el género del propietario. En términos absolutos, la utilidad de las empresas de titularidad femenina es mayor que la de aquellas en las que el propietario es un hombre (en US\$35), pero la diferencia carece de significación estadística. Además, los ingresos de las empresas cuyo propietario es un hombre son un 77 por ciento más altos que los de las empresas de titularidad femenina, por lo que, en cuanto a porcentaje de los ingresos, las primeras tienden a ser más rentables. Las empresas más grandes tienen una utilidad varias veces mayor a la de las empresas más pequeñas; sin embargo, estas últimas en realidad consiguen una utilidad más alta por cada dólar de ingreso²³. Se aprecian diferencias sustanciales al diferenciar a las empresas según el sector de su actividad económica principal: las empresas dedicadas a la construcción, los hoteles y los restaurantes, y las empresas de fabricación de productos distintos de los textiles e indumentaria obtienen la utilidad más alta, pero, en relación con los ingresos, los tres sectores más rentables son el transporte (taxistas), la construcción y la fabricación de prendas de vestir y artículos textiles. Por último, la ubicación geográfica también marca una diferencia en la rentabilidad: las empresas de Quito y Guayaquil tienen una utilidad varias veces mayor a la de las empresas en ciudades más pequeñas, y en las empresas de Guayaquil la utilidad es superior en más de un 40 por ciento comparado con las empresas de Quito, en términos de valor. Sin embargo, como porcentaje de los ingresos, la utilidad en las dos ciudades más grandes no es significativamente diferente, mientras que en Machala, la utilidad es un poco más alta y en Tulcán bastante baja, tanto en términos absolutos como relativos.

²³ La diferencia en la relación de utilidad frente a ingresos no es estadísticamente significativa entre las empresas pequeñas (de 6 a 10 empleados) y las medianas (de 11 a 50 empleados).

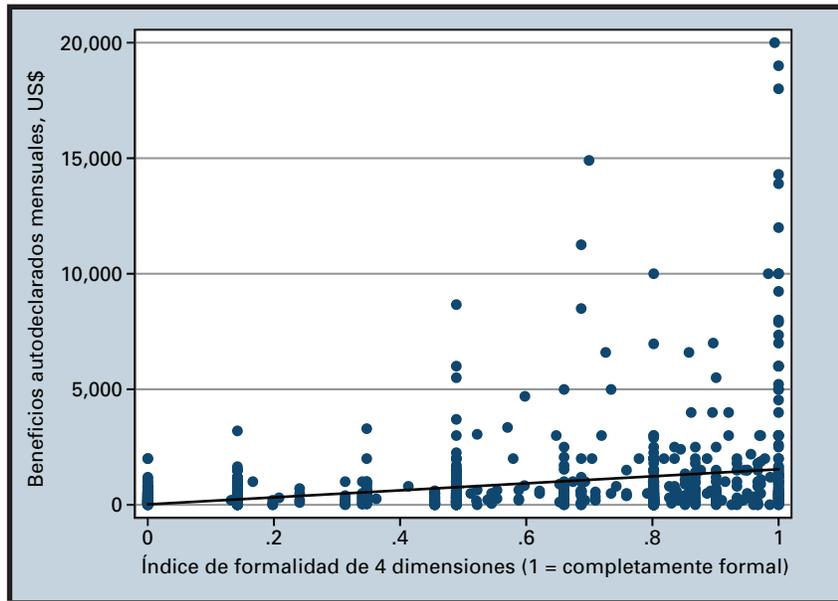
Gráfico 3.3: Utilidad por...



Fuente: Cálculos de los autores a partir de datos del EMES.

Las empresas más formales también tienden a ser más rentables. Dado que el perfil de formalidad difiere entre los sectores, las ciudades y los tamaños de las empresas, podemos esperar que las diferencias reflejadas en el gráfico 3.3 den lugar a (o estén sustentadas en) diferencias en la rentabilidad de las empresas formales frente a las informales. Como se muestra en el gráfico 3.4, existe ciertamente una relación positiva entre el índice de formalidad (desarrollado en el Capítulo 1) y la utilidad de la empresa. Aunque la varianza en la utilidad aumenta entre las empresas más formales (es decir, las que cumplen un número mayor de exigencias legales) y a pesar de que nuestra muestra incluye un número de empresas “totalmente formales” con una baja rentabilidad, en promedio, la utilidad tiende a aumentar al avanzar hacia la parte superior del índice de formalidad. Es evidente que esta correlación no tiene en cuenta otros factores determinantes de la rentabilidad ni el hecho de que las empresas más formales pueden representar una sub-muestra no aleatoria en los datos del EMES. Por consiguiente, a fin de establecer una relación empíricamente más robusta entre la formalidad y la rentabilidad, en las siguientes secciones se desarrolla un modelo formal de rentabilidad –que explícitamente toma en cuenta las dos calificaciones citadas– que se aplicará a la muestra del EMES.

Gráfico 3.4: Formalidad y rentabilidad



Fuente: Cálculos de los autores a partir de datos del EMES.

3.2 Modelo de rentabilidad de empresas

Este capítulo se centra en modelar la rentabilidad en lugar de la productividad, pues la rentabilidad es el principal factor determinante de la supervivencia de la empresa. Desde el punto de vista del propietario de la empresa, normalmente las decisiones se basan en su impacto sobre la rentabilidad (esperada) más que en la productividad, a la que la mayoría de los pequeños empresarios no prestan atención directamente. Además, aunque la rentabilidad y la productividad están evidentemente vinculadas, las empresas más productivas no son necesariamente las más rentables, y viceversa. Katayama et al. (2009) observan que “al fin y al cabo el éxito depende de la utilidad más que de la eficiencia o la calidad del producto”, una opinión de la que hacen eco Foster et al. (2008), para quienes “la selección [para la supervivencia] se basa en la rentabilidad, no en la productividad [...] la productividad es sólo uno de los posibles factores idiosincráticos que determinan la utilidad”. Por último, según se indicó en la sección anterior, medir la productividad sin información detallada sobre las cantidades y los precios a nivel de la empresa resulta muy complicado, mientras que la utilidad representa una alternativa directa y sólida.

La rentabilidad fue modelada como una función de las características observables de la empresa, el propietario y la ubicación/el sector. Al igual que en otros estudios, la utilidad de una empresa i depende de una serie de características X_i del propietario como la edad, el género, la formación y una medida de la capacidad empresarial que se describe más adelante; de otra serie de características Z_i de la empresa, como las horas semanales dedicadas al negocio por el propietario, el acceso a fuentes formales de financiamiento, si el local es propio o arrendado y el número de empleados; y por último también depende de las variables dummy S_i de la ubicación y el sector :

$$\ln(\pi_i) = \alpha + \beta X_i + \gamma Z_i + \theta S_i + \varepsilon_i \quad (3.1)$$

Se elaboró una medida directa de la capacidad empresarial, en lugar de un instrumento para medirla. Seguimos a McKenzie y Sakho (2010) y concebimos un índice de “autoeficacia empresarial” mediante la extracción del primer componente principal de las preguntas que medían la capacidad autoevaluada de los empresarios para realizar funciones normales de gestión de su negocio. McKenzie y Sakho (2010) y el Banco Mundial (2008) consideran que este índice funciona correctamente en Bolivia y Perú para explicar la variación en la utilidad en empresas similares a las encuestadas en Ecuador.

El grado de cumplimiento de las exigencias legales por parte de una empresa depende de si los beneficios del cumplimiento normativo superan los costos. Los debates en los grupos focales revelan que, pese a la amplia variedad a la hora de definir “formalidad” o “empresa formal”, todos los empresarios conocen al menos alguna de las exigencias legales básicas. En otras palabras, todos los propietarios de empresas son conscientes de que existen ciertos pasos que se han de dar antes de que su empresa sea formal, aunque no sepan exactamente qué pasos son. Por lo tanto, la decisión de dar o no dar esos pasos es una función de los beneficios de cumplir con las exigencias legales, comparados con los costos de hacerlo en cuanto a dinero, tiempo y (adquisición de) información. Siguiendo a McKenzie y Sakho (2010), podemos representar formalmente del siguiente modo la condición bajo la cual el empresario se formalizará:

$$\sum_{t=1}^T \delta^t E(\pi_{F,t} - \pi_{I,t}) + \xi_F > C_{money} + C_{time} + C_{information} \quad (3.2)$$

donde $EE(\pi_{s,t})$ es el beneficio esperado en el período t de la elección de un estado s ubicado en el continuo entre la plena formalidad y la total informalidad, es decir, $s \in [F \dots I]$; la suma a lo largo de todos los períodos t nos da el valor actual neto del flujo total de utilidad descontado en cada período por δ ; ξ representa el valor no monetario de cumplir con las exigencias legales (correspondiente a la motivación de “estar en regla” mencionada en las respuestas a la encuesta y en las entrevistas en los grupos focales), y los elementos C corresponden a los costos del cumplimiento en términos de dinero, tiempo e información²⁴. Es importante observar que la condición 3.2) no se limita a la dimensión de “salida”, sino que también comprende empresas que se han visto “excluidas” de la formalidad: aquellas para las que los beneficios esperados de la formalización son positivos pero que no pueden asumir los costos iniciales C debido a su baja productividad, su tamaño pequeño, etc.

Para determinar el impacto de la formalidad en la rentabilidad nos centramos en empresas que, por lo demás, sean comparables y se sitúen en diferentes puntos del espectro de la formalidad. Si no hubiera costos iniciales de formalización, ni sanciones por incumplimiento, las empresas optarían por un estado $s \in [F \dots I]$ basado en el valor actual neto de su flujo de utilidad²⁵. Por lo tanto, en caso de una heterogeneidad no observada de las empresas, no podríamos distinguir si las diferencias en la

²⁴ Son los costos iniciales de la formalización; los costos recurrentes por operar formalmente (renovación de patentes, mantenerse al día respecto de los cambios en la legislación fiscal, etc.) son parte del flujo de utilidad futuro esperado en el estado F .

²⁵ Esto parte del supuesto que no hay restricciones cuantitativas respecto al número de empresas a las que se permite operar formalmente.

utilidad entre las empresas más formales y las menos formales se deben a esa heterogeneidad o a diferencias en el grado de formalidad; en otras palabras, las empresas formales y las informales pueden ser, simplemente, no comparables. Sin embargo, si hay empresas que desean ser formales, es decir, para las cuales $E(\pi_F) > E(\pi_I)$, pero no pueden asumir el costo fijo inicial, entonces, las diferencias entre esas empresas y otras similares que operen formalmente podrán atribuirse a una “prima de formalidad”. De forma similar, puede haber también empresas que preferirían operar como informales pero que se formalizan por exigencia de las autoridades; en este caso, la identificación se deriva de la probabilidad de ser descubierto y multado. Por lo tanto, nuestra estrategia consiste en evaluar el efecto de la formalidad en la rentabilidad al modificar la ecuación (3.1) para incluir una estimación del coeficiente ϕ :

$$\ln(\pi_i) = \alpha + \beta X_i + \gamma Z_i + \theta S_i + \phi \widehat{F}_i + \varepsilon_i \quad (3.3)$$

donde \widehat{F}_i es un índice de la formalidad y la identificación procede de la varianza entre empresas en cuanto al tiempo y el costo de información para la formalización y en cuanto a la probabilidad de ser descubierto por las autoridades.

3.3 ¿La formalidad es importante para la rentabilidad?

El modelo desarrollado en la anterior sección se ajusta a los datos de la muestra del EMES. El conjunto de variables independientes en la ecuación (3.1) —género, edad, formación, capacidad empresarial y experiencia de la familia del propietario en los negocios, horas dedicadas al negocio, pertenencia a un gremio, propiedad del local, densidad de empresas en la parroquia, distancia promedio de las empresas en la parroquia a la oficina municipal y la oficina tributaria más próxima, incidencia de las inspecciones en la parroquia, y variables dummy del tamaño, el sector y la ciudad— explican más del 41 por ciento de la variación en el logaritmo de la utilidad mensual (columna 1 del cuadro 3.1). De conformidad con el gráfico 3.3, las empresas más grandes obtienen mayores beneficios aun cuando se toman en cuenta todos los otros factores determinantes de la rentabilidad; además, la utilidad es la más alta en restaurantes y hoteles y la más baja entre los vendedores de comida ambulantes. Sin embargo, pese a lo indicado en el gráfico 3.3, Quito resulta ser la ciudad más rentable una vez considerados otros factores.

Una mayor formación y capacidad del empresario, la dedicación de más tiempo al negocio, el hecho de ser propietario del local y la pertenencia a un gremio se asocian con una utilidad más alta. Las estimaciones de los coeficientes en la mayor parte de las variables son de acuerdo con lo esperado: las empresas generan más utilidad cuando el propietario dedica más tiempo a trabajar en ellas, cuando está más capacitado y es más emprendedor, cuando aprovecha las redes de contactos y demás oportunidades que ofrece la pertenencia a un gremio, y cuando las empresas son propietarias del local en el que operan en lugar de alquilarlo. Ni la edad ni el género del propietario afectan significativamente la utilidad de la empresa, lo que es explicado por el hecho de que no tienen ninguna capacidad explicativa adicional en presencia de otras variables²⁶. Más en concreto, el género del propietario pierde importancia una vez que

²⁶ Los indicios sobre los coeficientes de género y edad y su falta de significación estadística son similares a los resultados obtenidos en estudios similares en Bolivia (McKenzie y Sakho, 2010) y Perú (Banco Mundial, 2008).

se añaden a la ecuación los factores del sector de actividad principal; en otras palabras, los negocios en manos de hombres y en manos de mujeres generan una utilidad similar una vez que se tienen en cuenta los sesgos de género “tradicionales” en la composición de los sectores. De forma análoga, una vez que se tiene en cuenta el nivel de educación del propietario, la edad tiene menor significación estadística.

La adición de indicadores de formalidad mejora la adecuación del modelo. El hecho de añadir un conjunto de cuatro variables que reflejan las exigencias legales para operar formalmente –tener el RUC, emitir y solicitar facturas, afiliarse a los trabajadores al IESS y tener la patente municipal- a la ecuación (3.1), que ya tiene en cuenta todos los factores determinantes de la utilidad anteriormente expuestos, mejora la capacidad predictiva del modelo en más de dos puntos porcentuales (columna 2 del cuadro 3.1). Además, los resultados demuestran que muchos aspectos de la formalidad están asociados con una utilidad sustancialmente mayor.

Las empresas que tienen RUC y filian a sus trabajadores a la seguridad social tienden a ser más rentables. Las empresas con RUC generan un 21,5 por ciento más de utilidad mensual que las no registradas, mientras que un 1 por ciento de incremento en la proporción de trabajadores inscritos en la seguridad social se asocia a un 0,4 por ciento más de utilidad. Ni el hecho de contar con una patente municipal ni el de utilizar facturas repercuten de forma significativa en la utilidad, aunque, en ambos casos, las estimaciones de los coeficientes son positivas. En el caso de las facturas, este resultado es explicado por la interdependencia entre el tener el RUC y el emitir facturas: la empresa debe tener un número de identificación fiscal para poder emitir facturas. De hecho, si se elimina la variable del RUC de la ecuación de la estimación, la variable de las facturas adquiere significación estadística con una semielasticidad del 13,7 por ciento. Si se amplía la definición de la formalidad a los siete aspectos discutidos en el Capítulo 1, no cambia cualitativamente ninguno de los resultados; además, se observa que el hecho de ofrecer contratos por escrito a los empleados y la inscripción en el registro mercantil tienen también efectos significativos en la utilidad, con una elasticidad de 0,5 y una semielasticidad de 0,3, respectivamente (columna 3 del cuadro 3.1).

En general, existe una relación positiva entre la formalidad y la rentabilidad. Las columnas 4 y 5 del cuadro 3.1 agregan las definiciones estricta y amplia de “formalidad”, respectivamente, en una sola variable F_i al extraer el primer factor principal de la combinación de dichas variables²⁷. Los resultados muestran que los valores superiores en el índice de formalidad se asocian de forma positiva y muy significativa a una mayor rentabilidad²⁸. La magnitud estimada del coeficiente ϕ sugiere que un incremento de una desviación estándar en el valor del índice de formalidad incrementa la utilidad de la empresa entre un 22 y un 36 por ciento, dependiendo de si se utiliza la definición estricta de “formalidad” o la amplia²⁹. Sin embargo, como se ha mencionado en la sección anterior, estas estimaciones quizás no

²⁷ Esto equivale a estimar la ecuación (3.3) mediante el método de los MCO, sin abordar específicamente la cuestión de la identificación.

²⁸ Los resultados de este párrafo se mantienen incluso si se utiliza el índice alternativo, con ponderación igual, de la formalidad desarrollado en el Capítulo 2.

²⁹ El índice de formalidad (del factor principal) es distribuido con una media cero y una desviación estándar de 0,84 0,86 (para las definiciones estricta y amplia, respectivamente).

reflejen el verdadero alcance de la relación entre la formalidad y la rentabilidad, porque no toman en cuenta expresamente los factores determinantes de la formalidad. Si hay un mecanismo de selección, es decir, si la distribución de las empresas a lo largo del continuo de la formalidad no es aleatoria, los resultados presentados hasta ahora al utilizar los mínimos cuadrados ordinarios (MCO), podrían estar sesgados. A fin de valorar el grado del sesgo potencial, se volvió a estimar la relación entre la formalidad y la rentabilidad, utilizando variables instrumentales (mínimos cuadrados en dos etapas [MC2E]).

La relación positiva entre la formalidad y la rentabilidad no cambia cuando se intenta controlar la endogeneidad. Las columnas 6 a 9 del cuadro 3.1 muestran los resultados de la estimación de la ecuación (3.3) con controles de selección para la formalidad. En las columnas 6, 7 y 9, la identificación resulta de la variación en los costos de la formalización en tiempo y en información, aproximados a partir de la distancia autodeclarada a la oficina municipal y a la oficina tributaria más próxima y de si la empresa ha sido objeto de una inspección en el último año³⁰. Dado que la ecuación de la utilidad (3.1) ya tiene en cuenta los promedios de esas variables a nivel de la parroquia -que deben captar la distancia a los mercados y los grandes clientes, así como la probabilidad de que una empresa esté ubicada en una zona sensible a inspecciones- las variables a nivel de empresa deben determinar el grado de formalidad de una empresa sin tener un impacto directo en su rentabilidad. Sin embargo, puesto que los instrumentos proceden de información facilitada por la propia empresa, existe la posibilidad de que estén correlacionados con los factores determinantes no observables de la rentabilidad. Para limitar esta posibilidad, la columna 8 del cuadro 3.1 muestra los resultados de estimar una especificación en que se utilizan las distancias promedias a nivel parroquial y el hecho de si la empresa ha sido objeto o no de una inspección como instrumentos para limitar un potencial sesgo en que las empresas menos formales podrían tender a declarar las distancias con menor precisión. Los resultados muestran que la relación entre la formalidad y la rentabilidad sigue siendo robusta, aunque el error estándar del coeficiente de la formalidad es mayor -y, en consecuencia, disminuye el nivel de significación- ya que las variables a nivel parroquial no captan con tanta precisión las circunstancias individuales de cada empresa. No obstante, en general ninguno de los instrumentos resulta totalmente satisfactorio —a diferencia de los estudios sobre Bolivia (Banco Mundial, 2009) y Perú (Banco Mundial, 2008), no se disponía de equipos de GPS para medir de forma independiente las distancias a las oficinas tributarias y municipales—, por lo que las estimaciones de las variables instrumentales no deben ser interpretadas como prueba concluyente de una relación causal entre la formalidad y la rentabilidad.

Las estimaciones de las variables instrumentales revelan que varias variables, como el nivel de educación y la pertenencia a un gremio, afectan a la rentabilidad, sobre todo por el impacto que tienen en la formalidad. Un resultado llamativo de las estimaciones MC2E en las columnas 6 a 9 del

³⁰ La distancia a la oficina municipal y a la oficina tributaria más próxima (SRI) ha sido facilitada por los propios encuestados, expresada en horas y minutos de tiempo de viaje, lo que permite una mejor comparación entre las cuatro ciudades estudiadas (o incluso dentro de ellas) que la distancia geográfica. En los casos en que los encuestados desconocían la ubicación de la oficina más próxima o el tiempo de viaje hasta ella, se les asignó la distancia más larga declarada para su respectiva ciudad. Sin embargo, los resultados no cambian sustancialmente -es decir, la variable de la formalidad sigue siendo significativa con un coeficiente similar- si, en lugar de eso, se asigna a las empresas que afirman desconocer la ubicación o la distancia a la oficina municipal o del SRI la distancia promedio declarada por otras empresas de la parroquia (véase la columna 7 del cuadro 3.1).

cuadro 3.1 es que, a diferencia de las estimaciones MCO, únicamente el nivel más alto de educación alcanzado tiene un impacto significativo en la utilidad. Sin embargo, los resultados de la primera fase del análisis revelan que cada nivel educativo, comenzando desde la enseñanza secundaria completa, es un factor determinante estadísticamente significativo de la formalidad, y la probabilidad de formalización aumenta al ser más altos los niveles de educación. Por lo tanto, parece que la educación afecta la utilidad sobre todo indirectamente, por su efecto de incrementar la probabilidad de formalización. De manera similar, la pertenencia a un gremio no afecta significativamente la utilidad una vez tenido en cuenta su impacto sobre la formalidad -es decir, hay una probabilidad significativamente más alta que una empresa que pertenezca a un gremio sea formal.

La formalidad también está asociada positivamente a una mayor productividad del trabajo. La columna 10 del cuadro 3.1 es la prueba de solidez final respecto de los resultados presentados hasta ahora, mediante una regresión del logaritmo de los ingresos por trabajador -una medida cruda de la productividad laboral- sobre el mismo conjunto de variables independientes que en las anteriores regresiones de rentabilidad. Aunque la capacidad explicativa de este modelo es muy inferior a la del modelo de rentabilidad, sigue siendo robusta la relación positiva significativa entre la formalidad y el desempeño de la empresa (en este caso, medida por la producción por trabajador)³¹.

³¹ Pese a que el cuadro 3.1 muestra sólo los resultados de MC2E, la relación positiva entre la formalidad y la producción por trabajador también se mantiene en las regresiones MCO.

3.4 ¿Por qué importa la formalidad?

Hay varias razones posibles por las que la formalidad tiene un efecto positivo en la utilidad de la empresa. La literatura destaca varias vías posibles, entre las que cabe citar un mejor acceso al crédito (Straub, 2005), la capacidad de atraer un mayor número de clientes con la emisión de facturas y la reducción de los costos derivados de la corrupción (McKenzie y Sakho, 2010), la capacidad de atraer y retener trabajadores cualificados, oportunidades de participar en programas gubernamentales de apoyo a las PYME y el acceso a mecanismos para exigir el cumplimiento de contratos (Perry et al., 2007). En esta sección, se considera el papel de algunas de esas vías para fomentar la rentabilidad de las empresas en el Ecuador utilizando los datos del EMES y la información obtenida en los debates de los grupos focales.

La posibilidad de emitir facturas puede atraer a nuevos clientes o facilitar ventas adicionales a los clientes actuales, lo que generaría, en ambos casos, un incremento de los ingresos de la empresa. Tal como se ha expuesto en el Capítulo 2, la mayoría de las empresas declara que los beneficios de cumplir la normativa consisten básicamente en estar en regla y evitar multas. Sin embargo, la formalidad también trae consigo beneficios reales, más allá del mero cumplimiento de las reglas, como la posibilidad de tener más clientes al emitir facturas. Los resultados de la regresión, en la que se usó el mismo conjunto de variables independientes que en el cuadro 3.1, confirman que las empresas más formales suelen tener mayores ventas (columnas 2 y 3 del cuadro 3.2), lo que respalda la hipótesis anterior. Así lo confirma también el hecho de que las empresas más formales tienen una probabilidad significativamente mayor de vender sus productos a clientes más grandes (empresas con más de 10 empleados) y al sector público (provincias y municipios).³²

³² Este resultado es una sencilla prueba bilateral (de dos colas) de las medias del índice de formalidad para grupos que venden a grandes clientes y al sector público, respectivamente, y grupos que no lo hacen. Sin embargo, estos últimos representan la abrumadora mayoría de la muestra del EMES (92 por ciento y 97 por ciento del total, respectivamente). Por lo tanto, aunque las diferencias son significativas al nivel del 1 por ciento, estos resultados son sólo indicativos y deben interpretarse con cautela.

Cuadro 3.2: Impacto de la formalidad en las ventas y en el acceso a financiamiento

	ln(ventas)		P(financiamiento formal)	
Índice de formalidad (sentido amplio)		0.735***		0.512**
Índice de formalidad (sentido estricto)	0.526***		0.366**	
Observaciones	1,110	1,110	1,112	1,112
R ²	0.580	0.560		
Número de empresas con acceso a financiamiento			265	265
Wald χ^2			150.2***	158.2***
Variables de identificación				
Distancia a la oficina tributaria más próxima	-0.124***	-0.075**	-0.124***	-0.075**
Distancia a la oficina municipal	-0.184***	-0.131***	-0.184***	-0.131***
Inspeccionada en el último año	0.343***	0.268***		

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1.

Nota: Todas las especificaciones están estimadas con un conjunto completo de variables de control enumeradas en el cuadro 3.1. Los intervalos de confianza se han calculado con errores estándares robustos.

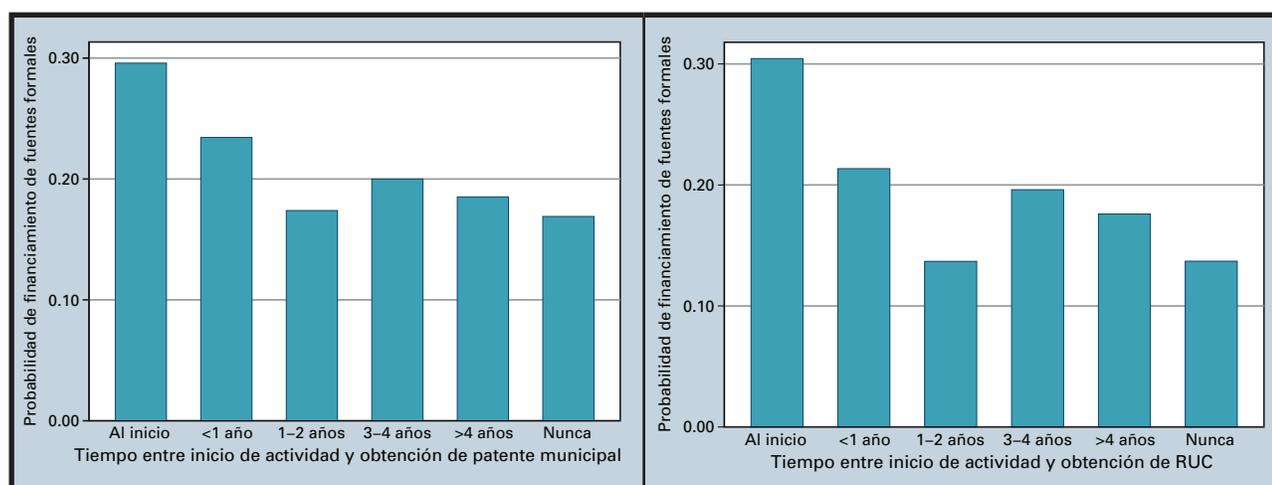
El logaritmo de las ventas se ha calculado usando MC2E, y la probabilidad de acceder a fuentes de financiamiento formales se ha estimado con un probit de variables instrumentales.

Disponer de un número de identificación fiscal también aporta beneficios secundarios adicionales. Además de emitir facturas, otro beneficio relacionado con el tener el RUC, aunque se menciona menos frecuentemente, es la posibilidad de beneficiarse del crédito del IVA pagado sobre los insumos adquiridos. Los participantes en los grupos focales también comentaron que una ventaja adicional de operar con un RUC es la mejora de sus prácticas contables; en otras palabras, el utilizar facturas y el hacer un seguimiento a las compras de insumos incentiva una mejor contabilidad general, lo que tiene un efecto positivo en el desempeño de la empresa. Por último -y esto se extiende también a otras dimensiones de la formalidad- los participantes en los grupos focales comentaron que, tras haber dado los pasos para la formalización, ya no tienen que esconderse de las autoridades y pueden promocionar su negocio abiertamente. Esto podría ser una explicación adicional del impacto positivo de la formalidad en la utilidad que se muestra en el cuadro 3.1.

Por último, pero no por eso menos importante, hay un vínculo positivo entre la formalidad y un mejor acceso a las fuentes formales de financiamiento al inicio de la actividad. Las columnas 3 y 4 del cuadro 3.2 muestran que, tomando en cuenta otros factores, es más probable que las empresas más formales hayan recibido parte de su capital inicial de fuentes formales, las cuales se definen como bancos

privados y públicos y organizaciones de microfinanzas³³. Como se ha mostrado en el Capítulo 1, las fuentes formales de financiamiento tienden a ofrecer crédito bajo mejores condiciones, lo que a su vez tiene un impacto positivo en la rentabilidad de las empresas que pueden tener acceso a esas fuentes. Es evidente que estos resultados son insuficientes para establecer la causalidad entre la formalidad y el acceso al financiamiento, debido a los problemas señalados antes con los instrumentos y, sobre todo, porque aquí no se tiene en cuenta el estado de formalidad de las empresas al inicio de su actividad³⁴. Sin embargo, como se muestra en el gráfico 3.5, las empresas que cumplieron con las exigencias legales desde el inicio tienen una mayor probabilidad de haberse beneficiado de las fuentes formales de financiamiento y, por otro lado, debido al número relativamente pequeño de empresas que efectivamente han obtenido créditos de esas fuentes, los errores estándares son demasiado grandes como para que las diferencias sean estadísticamente significativas. Por eso, aunque los resultados ciertamente respaldan un vínculo positivo entre la formalidad y un mejor acceso a crédito, las pruebas no son concluyentes.

Gráfico 3.5: Financiamiento formal y tiempo de inscripción en el registro



Fuente: Cálculos de los autores a partir de datos del EMES.

³³ Los bancos públicos son el Banco Nacional de Fomento y la Corporación Financiera Nacional. La categoría de las microfinanzas incluye también los fondos recibidos a través del Crédito de Desarrollo Humano (CDH).

³⁴ El hecho de saber si una empresa ha recibido un préstamo de una fuente formal en el último año no resuelve el problema, porque, por ejemplo, las empresas más formales podrían tener una menor demanda de préstamos debido a su mayor rentabilidad que les podría permitir usar las ganancias retenidas en lugar de créditos.

4. Opciones de políticas para reducir la informalidad

En este capítulo se analiza el papel del Estado en la formulación y aplicación de políticas que pueden contribuir a reducir la informalidad. La experiencia internacional sugiere que los mejores resultados se obtienen cuando las reformas se introducen en el marco de un paquete integrado que abarca la reducción de los costos de la formalización, la simplificación de los procedimientos, la intensificación de los controles, la ampliación de la protección social y una buena comunicación de las reformas. En el caso del Ecuador, el control ya desempeña un papel destacado en el fomento de la formalización. Sin embargo, se han de intensificar los esfuerzos para incrementar los beneficios de la formalización, especialmente en cuanto al crédito, y para facilitar la contratación formal de trabajadores. También es fundamental una buena política de comunicación para garantizar el cumplimiento.

El objetivo de este capítulo es ofrecer un menú de opciones relativas a políticas, basadas en la experiencia internacional, que pueden contribuir a reducir la informalidad en el Ecuador al incrementar los beneficios de la formalidad y los costos de la informalidad. En el capítulo se examinan numerosas políticas que, con el objetivo de reducir la informalidad, se han implementado en América Latina y en otros países, centradas principalmente en estimular la creación y el crecimiento de las empresas; en mejorar el cumplimiento de las regulaciones mediante incentivos positivos y un control más estricto; y en abordar los problemas relacionados con la protección social. Por tanto, se abordan las políticas más exitosas en cada una de esas áreas dentro de un paquete de reformas comunicado de forma clara. Más adelante en el capítulo se analizan las mismas áreas para el caso del Ecuador, en base a los resultados de la encuesta, los debates de los grupos focales y fuentes secundarias. Por último, se presentan algunas alternativas de políticas que podrían ser consideradas por las autoridades.

4.1 Experiencias de otros países: Lecciones aprendidas³⁵

En la última década, se ha ampliado sustancialmente la experiencia internacional en políticas dirigidas a reducir la actividad informal. Desde el punto de vista del cumplimiento, los países de la OCDE de ingreso alto han combatido la informalidad de un modo más agresivo, con políticas centradas sobre todo en la evasión de impuestos por parte de empresas formales y en el uso de trabajadores no documentados o no declarados. Sin embargo, un número creciente de economías emergentes también han implementado recientemente políticas dirigidas a reducir la informalidad. En especial, se han producido amplias reformas legislativas en materia laboral, así como simplificaciones de los procedimientos de registro y exenciones tributarias para pequeñas empresas, especialmente en América Latina. Algunas de las políticas que más éxito han tenido en la reducción de la informalidad, que se analizan con más detalle en las subsecciones siguientes, incluyen uno o varios de los siguientes elementos:³⁶

³⁵ Esta sección se basa en gran medida en el trabajo de Oviedo et al. (2009).

³⁶ El Anexo D contiene un resumen de las políticas, por categorías.

- simplificación de los regímenes fiscales y reducción de los impuestos a las micro y pequeñas empresas;
- reducción de las barreras a la entrada (costos, tiempo, trámites);
- flexibilización en la contratación y el despido de trabajadores (por ejemplo, contratos temporales);
- posibilidades de pagos flexibles (por ejemplo, mediante instituciones financieras, ventanilla única);
- alianzas con asociaciones empresariales para ofrecer información y asesoramiento;
- información a empresas sobre los beneficios de la formalización y sobre las reformas regulatorias;
- intensificación del control e incremento de las sanciones;
- lucha contra la corrupción pública y mejora de la atención al cliente en la administración pública; y
- mejora y expansión de la cobertura de los programas sociales mediante transferencias de efectivo y sistemas de salud universales.

Una política exitosa de fomento de la formalización debe ir más allá de las reformas legales e intentar crear una cultura de cumplimiento de la normativa. Dado que la informalidad adopta formas muy diferentes, las políticas que han tenido éxito en un aspecto, pueden no tenerlo en otros. Por eso, los paquetes de políticas están mejor adaptados para dar respuesta al problema, y deben incluir una serie de “premios” y “castigos”. Asimismo, dados los costos y beneficios de intensificar el control, una política acertada no implica necesariamente alcanzar el pleno cumplimiento, sino que el objetivo debe ser hacer de la formalidad el resultado más deseable (y accesible) al promover una “adecuación voluntaria entre la empresa privada y el Estado” (Kenyon, 2007). En cualquier caso, las políticas deben tener en cuenta el grado de confianza de los actores informales en las instituciones públicas y asegurarse de que las voces de estos actores sean escuchadas y sus opiniones se tengan en cuenta al diseñar las políticas.

Cuadro 4.1: Políticas de reducción de la informalidad en países seleccionados

Políticas	Acciones	Programas y países seleccionados*
Facilitar el proceso de registro de una nueva empresa	Reunir información sobre procedimientos y costos	<i>Doing Business</i> (mundial), Tramifácil (Ecuador, Perú)
	Creación de una ventanilla única para la inscripción de empresas	SARE (México), CAE(Colombia)
Reducir la carga fiscal para las pequeñas empresas	Consolidación de impuestos múltiples en un solo pago	RISE (Ecuador), SIMPLES (Brasil), Monotributo (Argentina)
Mejorar el acceso al crédito	Garantías al crédito	Fondo Nacional de Garantías (Colombia), Fondo de Garantía para Pequeñas Empresas (Chile)
	<i>Factoring</i> (venta de cuentas por cobrar)	Nacional Financiera (México)
Normativa laboral más flexible	Extensión de las prestaciones a los trabajadores a tiempo parcial (hasta un límite)	República Checa
	Contratos de trabajo temporales	España, Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Perú
	Reducción de la indemnización por despido	Chile, Colombia, Argentina, Brasil, Panamá, Perú
	Redefinición de la “causa justa” de despido	Colombia
Intensificación del control	Medidas específicas para los sectores en los que abunda el empleo no declarado	Ecuador, Países Bajos, Austria, España, Suecia, Dinamarca
	Intercambio de información entre agencias; por ejemplo, vinculación y actualizaciones automáticas entre bases de datos	La mayoría de los países de la UE15

*Véase el Anexo D para una lista detallada de las políticas y los países que las han aplicado.

4.1.1 Facilitar el proceso de registro de una nueva empresa

Existen numerosas iniciativas nacionales e internacionales para reducir el costo y simplificar los procedimientos para registrar nuevas empresas. Desde que De Soto (1989) destacó que el procedimiento de inscripción costoso y engorroso es un obstáculo fundamental para acceder al sector formal, los políticos han prestado gran atención a este asunto. El proyecto *Doing Business*, del Banco Mundial, ha documentado prolijamente el carácter de las normativas de todo el mundo y ha ejercido mucha influencia para favorecer la introducción de reformas regulatorias en numerosos países. El Banco también ha ayudado a implementar reformas en países concretos. Por ejemplo, en Lima (Perú), el proyecto Tramifácil –con apoyo de la Corporación Financiera Internacional- redujo el tiempo necesario para obtener una patente de 1 mes a 1 semana y disminuyó el número de trámites de 33 a 5. Un proyecto similar a Tramifácil ha conseguido racionalizar los trámites para obtener patentes municipales en siete municipios del Ecuador.

México ha logrado fomentar la formalización de ciertas empresas mediante su Sistema de Apertura Rápida de Empresas (SARE). El SARE, gestionado por los Gobiernos locales desde 2002, ha reducido el tiempo necesario para abrir una micro o pequeña empresa formal a un plazo garantizado de dos días, reduciendo el número de trámites de ocho a dos y creando una ventanilla única para la inscripción de empresas, Bruhn (2007), Kaplan et al. (2007), Fajnzylber et al. y la Comisión Federal de Mejora Regulatoria (COFEMER, 2011) han llegado a la conclusión de que el programa ha tenido un efecto positivo en el número de nuevas inscripciones, entre el 4 por ciento y el 8 por ciento (Kaplan et al., 2007) y el 12 por ciento y el 30 por ciento (COFEMER, 2011). Una investigación más reciente de Bruhn (2012) apunta hacia un efecto heterogéneo de la reforma, dependiendo de la naturaleza del propietario de la empresa. El documento analizó los efectos de la reforma al dividir a los propietarios de empresas informales en dos grupos: los que presentaban características personales similares a las de los trabajadores asalariados y los que tenían rasgos similares a los propietarios de empresas formales, y llegó a la conclusión de que era más probable que los del segundo grupo inscriban su empresa tras la reforma. Por el contrario, era menos probable que los propietarios informales del primer grupo inscriban su empresa pero más probable que se conviertan en trabajadores asalariados.

En Colombia, los Centros de Atención Empresarial (CAE) también han contribuido a incrementar el número de inscripciones de empresas. Los CAE se crearon en las instalaciones de las cámaras de comercio locales con el objetivo de asegurar el registro de empresas en “un solo paso, un solo día, un solo lugar, con una única intervención, un único requisito previo y con un costo mínimo”. La primera fase del proyecto (que incluía a 6 municipios) se ejecutó entre 2001 y 2004, y una segunda fase está aún en curso, para extender los CAE a otros 15 municipios. Conforme a la evaluación realizada por Cárdenas y Rozo (2007), la introducción de los CAE ha incrementado el número de inscripciones en un 5,2 por ciento.

También existen experiencias importantes fuera de América Latina, tanto a nivel nacional como a nivel internacional. En Egipto, una ventanilla única para el registro de nuevas empresas, creada por la Autoridad General de Inversión y Zonas Francas (GAFI), redujo en 2005 la duración media del proceso de inscripción de una empresa de 34 días a 3 (Stone, 2006). En Montenegro, la reforma del procedimiento de inscripción incrementó el número de empresas registradas de 6.001 en 1999 a 21.724 en 2003 (USAID, 2005). Por último, en Indonesia, tras la introducción de un sistema similar de ventanilla única a finales de los años noventa, el Gobierno extendió por decreto la práctica a todos los distritos. En el plano subnacional, el municipio de Entebbe (Uganda) introdujo un nuevo sistema que requería a los empresarios proporcionar solamente información básica y pagar una tasa, tras lo cual obtenían inmediatamente su licencia. Esto acortó el tiempo medio de inscripción de 2 días a 30 minutos y redujo el costo de registro en un 75 por ciento. Además, los costos administrativos disminuyeron en un 10 por ciento y el tiempo de trabajo del personal dedicado al registro se redujo en un 25 por ciento (USAID, 2005). Este último ejemplo sugiere que se pueden conseguir importantes mejoras al reducir la burocracia en el plano subnacional, sin el proceso a menudo lento y complicado de reformar la legislación nacional.

4.1.2 Reducir la carga fiscal para las pequeñas empresas

La mayoría de los Gobiernos de América Latina han introducido regímenes simplificados para los pequeños contribuyentes, a fin de fomentar el cumplimiento de la normativa y reducir la carga

fiscal para las pequeñas empresas. Un estudio del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) de 2006 (González, 2006) identificó al menos 14 países en América Latina (de los 17 analizados) con un régimen fiscal simplificado. Aproximadamente la mitad de esos regímenes se limita a reducir la obligación tributaria, mientras que la otra mitad disminuye la carga general y además combina diversos pagos en uno solo. En Chile, Costa Rica, República Dominicana, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua y Paraguay, los impuestos sobre los ingresos brutos de las empresas han reemplazado o bien el IVA o bien el impuesto sobre la renta. En Argentina, Bolivia, Brasil y Perú, un único impuesto ha reemplazado el IVA, el impuesto sobre la renta y las contribuciones a la seguridad social.

Brasil constituye un estudio de caso de la racionalización exitosa de pagos de impuestos para las pequeñas empresas. El Sistema Integrado de Pago de Impuestos y Contribuciones (SIMPLES) de Brasil, que comenzó en 1997, combina seis tipos de impuestos federales y las contribuciones a la seguridad social en un solo pago para las empresas con un volumen de ventas anual de hasta US\$1.000.000. Una característica importante de este programa es que ha desvinculado las contribuciones a la seguridad social del número de trabajadores (declarados), lo que ha tenido un efecto positivo en el empleo y ha reducido sustancialmente el costo de recaudación de las contribuciones a la seguridad social. El programa también ha conseguido incrementar la tasa de inscripción de empresas desde un 10 por ciento a un 30 por ciento, según diversas estimaciones (de Paula y Scheinkman, 2007; Fajnzylber et al., 2006). En 2006, tres cuartas partes de las empresas registradas en Brasil participaban en el programa SIMPLES, y los pagos de impuestos de los participantes constituían el 7 por ciento de la recaudación total en concepto de impuestos, muy por encima del promedio del 1 por ciento para programas similares en América Latina (González, 2006; Santa María y Rozo, 2008; Kenyon y Kapaz, 2005).

Argentina es otro ejemplo de la combinación de múltiples pagos. Allí el régimen fiscal simplificado para pequeños contribuyentes (Monotributo) se introdujo en 1998. Se aplica a las empresas de servicios con ingresos máximos de US\$24.000 y a las empresas de comercio minorista con ingresos máximos de US\$48.000. Este régimen reemplaza los impuestos federales sobre la renta, el IVA, los impuestos mínimos presuntos, los impuestos sobre activo y las contribuciones a la seguridad social. A cambio, las empresas deben pagar un tipo fijo del 33 por ciento del impuesto equivalente adeudado por una empresa no sujeta a este régimen. Este nuevo régimen ha conseguido generar incentivos fiscales para las pequeñas empresas (Santa María y Rozo, 2008).

Los programas de simplificación tienden a ser más efectivos cuando el número de regímenes se reduce al mínimo. Por ejemplo, Bolivia y Chile también han introducido regímenes fiscales simplificados para los pequeños contribuyentes, pero sus sistemas son mucho más complejos. En particular, cada país ha introducido sistemas de tributación paralelos para las empresas de cada área de actividad (Bolivia) o como sustituto de diferentes impuestos (Chile). Hay quien argumenta que, pese a que el objetivo de estas reformas es facilitar el cumplimiento de la normativa, la introducción de un número excesivo de sistemas diferentes y complejos puede disminuir el efecto positivo de las reformas, sobre todo cuando el acceso a la información y el nivel educativo de los empresarios son limitados. Además, el hecho de disponer de regímenes específicos de incentivos y reglas para las PYME implica un riesgo de “atrapar” a estas empresas en un equilibrio de baja productividad, en lugar de impulsar a las que tienen un buen potencial hacia el crecimiento y a cerrar a aquellas que no lo tienen. Tal como alega Pagés (2010), las

políticas para PYME centradas en reducir los obstáculos que dañan la productividad de las PYME (por ejemplo, acceso al crédito, capacitación y certificaciones de calidad) pueden ayudar a reducir la brecha en la productividad entre éstas y las grandes empresas, pero se tienen que diseñar con mucho cuidado para no generar incentivos perversos y reducir la productividad general.

4.1.3 Mejorar el acceso al crédito

Las garantías de créditos han sido un instrumento popular para ayudar a poner en marcha empresas e impulsar su crecimiento. Por ejemplo, en Colombia las garantías para préstamos a las PYME se otorgan a través del Fondo Nacional de Garantías (FNG), creado en 1982, que cubre hasta el 70 por ciento de las pérdidas por préstamos incobrables y ofrece una estructura de precios flexible conforme al nivel de riesgo asumido (es decir, la medida en que se ofrece cobertura). En general, los programas públicos de apoyo a las PYME —principalmente, el FNG y las líneas de crédito de descuento que ofrece el Banco de Comercio Exterior de Colombia (Bancóldex) — proveen aproximadamente una cuarta parte del crédito otorgado a las PYME en Colombia. En Chile, el Fondo de Garantía para Pequeños Empresarios (FOGAPE), creado en 1980 para conceder garantías de crédito para pequeños empresarios, ha ido creciendo sustancialmente en el tiempo con un número creciente de préstamos garantizados desde 200 en 1998 hasta más de 62.000 en 2011. Una evaluación de los efectos del FOGAPE en las grandes ciudades concluyó que las pequeñas empresas tenían un 14 por ciento más de probabilidades de obtener un préstamo de las instituciones financieras participantes en el FOGAPE que las que no participaban en el programa (Larraín y Quiroz, 2006).

El *factoring* es una forma de financiación en que la empresa vende sus cuentas por cobrar solventes a un descuento (interés más comisión de servicio) y de este modo obtiene liquidez inmediata. El *factoring* también ofrece oportunidades de financiamiento a micro y pequeñas empresas que carecen de garantías o un historial crediticio. El “factor” evalúa el riesgo de las cuentas por cobrar (o a la inversa, la solvencia del comprador) y determina la comisión de descuento. Durante la década de 2000, el *factoring* ha crecido a un ritmo impresionante, especialmente en América Latina. Uno de los mejores ejemplos de *factoring* fomentado por el Estado es el de la mexicana Nacional Financiera (NAFIN), un banco público de desarrollo con 32 sucursales en todo el país. NAFIN estableció un programa para vincular grandes empresas compradoras solventes, tanto públicas como privadas, con pequeños proveedores que no podían acceder al financiamiento formal. Los bancos privados nacionales y las compañías financieras actúan como los factores. Gracias a la eficiencia de su plataforma en Internet, los proveedores normalmente obtienen dinero en el plazo de un día hábil. Este programa ha logrado ser la forma más barata de financiamiento disponible para los pequeños proveedores en México y, además, ha sido también una fuente importante de ingresos para el NAFIN. Otro ejemplo del uso del *factoring* viene de Perú, donde el Banco Mundial está colaborando con instituciones de desarrollo locales para ampliar la financiación a través del *factoring* a cerca de 10.000 micro y pequeñas empresas (véase Recuadro 10).

Recuadro 10: Un sistema de 'factoring' para micro y pequeñas empresas en Perú

El acceso a financiamiento es una necesidad apremiante para las micro y pequeñas empresas en América Latina. El Banco Mundial está llevando a cabo un plan para ayudar a resolver ese problema en el Perú. El plan se realiza a través de un esquema conocido como 'factoring' que utiliza una estructura financiera y una plataforma tecnológica para la compra de cuentas por cobrar de las grandes empresas que abastecen a muchas micro y pequeñas empresas. Mediante este esquema, se libera capital de operaciones que los proveedores pueden utilizar para conceder más créditos a micro y pequeñas empresas, lo que ayuda a resolver el problema del acceso al financiamiento. Este esquema también beneficia a los proveedores y otras partes interesadas.

Debido a la estrecha relación entre los grandes proveedores y sus clientes micro y pequeñas empresas, los proveedores pueden ofrecer gran cantidad de crédito a estas micro y pequeñas empresas a un riesgo y costo relativamente bajos.



Las carteras de cuentas por cobrar de estos grandes proveedores están diversificadas y tienen un riesgo bajo. Estas cualidades son la base del esquema de financiación.

El 'factoring' o la factorización de facturas tiene varios beneficios para las micro y pequeñas empresas. En primer lugar, las micro y pequeñas empresas participantes reciben más financiación de sus proveedores, que pueden utilizar para aumentar

sus ventas. Además, este esquema ayuda a las micro y pequeñas empresas a obtener mejores condiciones de crédito en otras partes, ya que van construyendo un historial de crédito que es muy útil cuando se dirigen a otros intermediarios financieros. En concreto, la plataforma operativa genera informes de pago –similares a los que proporciona un buró de crédito o una central de riesgos, con el registro del cumplimiento histórico de los pagos– para las micro y pequeñas empresas que participan en el esquema. Las micro y pequeñas empresas luego pueden usar estos informes de pago independientes cuando se dirigen a los bancos, lo que mejora sus posibilidades de acceder al crédito bancario.

Los grandes proveedores se benefician de este sistema al transferir una parte de su cartera de cuentas por cobrar a un tercero, mejorando así sus ratios financieros. Es decir, el 'factoring' mejora la liquidez de los proveedores mediante la sustitución de las cuentas por cobrar por dinero en efectivo. Los proveedores pueden usar esta financiación adicional (fuera de la hoja de balance) para aumentar las ventas de sus productos y servicios mediante la concesión de crédito adicional a sus clientes micro y pequeñas empresas sin efectos negativos sobre su capital de operaciones. Además, debido a la estructura de garantías, el costo de financiación implícito en el esquema de 'factoring' es por lo general más bajo que la financiación bancaria tradicional. Por otra parte, al reducir el costo de la financiación mejora la tasa de retorno sobre los activos de los proveedores. Por último, este sistema ayuda a los proveedores a conseguir una mejor gestión del riesgo de sus clientes micro y pequeñas empresas.

En Perú, el Banco Mundial, COFIDE (La Corporación Financiera de Desarrollo), and Capital Tool S.A., en colaboración directa con asesores legales, fiscales y de estructuración, están trabajando

en un plan para crear un agente fiduciario (por ejemplo, un fideicomiso), para comprar cuentas por cobrar de los proveedores de forma rotatoria. Durante la implementación inicial, el banco de desarrollo local, COFIDE, financiará el fideicomiso; posteriormente, el agente fiduciario puede obtener fondos en los mercados de capitales. En una primera fase, COFIDE y el proveedor a través de un agente fiduciario crean un vehículo de propósito especial (VPE). El VPE emitirá entonces un título de crédito a plazo que COFIDE adquirirá, proporcionando una capacidad de US\$ 5 millones para financiar a las micro y pequeñas empresas. El VPE utilizará los fondos para comprar cuentas por cobrar preseleccionadas de los proveedores de forma rotatoria, otorgar financiación a aproximadamente 10.000 micro y pequeñas empresas, descontando facturas de US\$500 en promedio y 21 días de vencimiento. En la siguiente fase, las agencias de calificación determinarán el riesgo del instrumento financiero a ser emitido por el VPE. Esta calificación permitirá al VPE vender participaciones en la financiación a inversores institucionales locales. En ese momento, se podría abarcar a 100.000 micro y pequeñas empresas clientes por un importe de financiación total de US\$ 30–40 millones.

Este esquema de 'factoring' fue uno de los 14 ganadores del reto lanzado por el Grupo de los 20 (G-20) para encontrar nuevas formas de financiación para las micro y pequeñas empresas. Este reconocimiento vino acompañado de una donación para cubrir el costo de la expansión de este esquema en Perú. La solución también atrajo el interés de otras instituciones financieras multilaterales. El Banco Interamericano de Desarrollo ha manifestado su interés en proporcionar financiación adicional para ampliar el sistema. Además, otros países en América Latina (Colombia y Paraguay) han manifestado también su interés en este esquema.

4.1.4 Normativa laboral más flexible

Además de la normativa de ingreso costosa y engorrosa, la excesiva protección a los trabajadores limita la expansión de las empresas y tiene efectos negativos en el empleo en general. Según la literatura disponible, una legislación de protección del empleo excesivamente estricta sólo beneficia a una minoría de trabajadores a costa de la mayoría: por ejemplo, los costos de despido elevados reducen significativamente los incentivos para que las empresas contraten personal, en detrimento principalmente de las mujeres y los jóvenes (véase un profundo análisis de este tema en Kugler, 2007). Asimismo, una estricta protección de los trabajadores también puede alentar la salida del sector formal de los pequeños empresarios que no pueden permitirse ofrecer tal protección a sus empleados (Perry et al., 2007). Por último, también hay indicios de que, cuando la interacción del trabajo y la normativa de ingreso es lo suficientemente fuerte, las reformas en una sola área pueden no producir los efectos deseados.

4.1.5 Intensificación del control

Un control más intenso es un elemento importante de todo paquete de políticas que pretenda reducir la informalidad. Los países de la OCDE tradicionalmente han prestado especial atención a este aspecto, dados los relativamente bajos niveles de informalidad en la mayoría de ellos. Las estrategias que se han aplicado incluyen líneas de atención telefónica para que los ciudadanos puedan denunciar a trabajadores no declarados (Reino Unido, Australia); el cotejo de datos centrados en sectores y actividades informales específicos, especialmente donde el incumplimiento tiene mayor incidencia (Canadá, Suecia), y un mayor uso de datos externos en el cotejo a fin de incrementar el índice de detección (Australia,

Canadá, Estados Unidos). Asimismo, se están aplicando sanciones de forma más sistemática, y los países están ajustando ahora las cuantías de éstas a la inflación para incrementar el efecto disuasorio.

Las experiencias de América Latina demuestran que un mayor control, sobre todo en materia de normativa laboral, contribuye a reducir la informalidad. La evidencia sobre la actividad de control para disuadir la conducta informal que Perry et al. (2007) encontraron en Panamá también fue documentada para el caso de Brasil, por Almeida y Carneiro (2006) y para el de Argentina, por Ronconi (2007). Por ejemplo, un incremento de un punto porcentual en las inspecciones de trabajo a nivel municipal en Brasil genera una reducción del empleo informal de un 1,5 por ciento (Almeida y Carneiro, 2006). En Argentina, Ronconi (2007) concluye que un inspector de trabajo adicional por cada 100.000 habitantes aumenta en torno a 1,4 puntos porcentuales la proporción de trabajadores formales en el sector privado. Además, el mismo estudio concluye que un mayor control tiene un efecto positivo neto en el trabajo formal -es decir, se crean más puestos de trabajo formales que el número de puestos informales que se destruyen- sin que ello suponga una disminución sustancial de los salarios promedio en el sector formal. Estos resultados sugieren que la intensificación de las inspecciones de trabajo puede arrojar sustanciales beneficios, y muchos países de América Latina podrían beneficiarse de un aumento en el número de inspectores. Por ejemplo, Argentina, Brasil y Chile tienen un inspector por cada 20.000 ó 25.000 trabajadores, frente al parámetro de referencia de la OIT de un inspector por cada 15.000 en los países industrializados (OIT, 2006).

Por otro lado, las mismas experiencias también ponen de relieve algunos efectos secundarios no deseados. En los países con altos costos de contratación y despido, el empleo informal puede ser la manera en que las empresas ajustan de forma barata su nivel de empleo al ciclo productivo; de manera similar para los trabajadores, en ausencia de subsidios al desempleo, el trabajo por cuenta propia siempre es preferible a la inactividad. Por lo tanto, el hecho de impedir que las empresas utilicen el margen de ajuste informal podría reducir el empleo informal a costa del desempeño de las empresas. Por ejemplo, Almeida y Carneiro (2006) calculan que en Brasil, cada inspección adicional por cada 100 empresas reduce la producción por trabajador en torno a un 2,5 por ciento y el capital por trabajador en un 4 por ciento, y llegan a la conclusión de que “con controles más estrictos, se reduce el acceso de las empresas al empleo informal, al mismo tiempo que incrementan sus costos fiscales laborales y sus costos de ajuste del trabajo con un impacto negativo en su desempeño e inversión”. Por lo tanto, el refuerzo de los controles resulta más eficaz cuando las pequeñas empresas tienen acceso a incentivos que crean una vía factible de transición de la informalidad a la formalidad sin perjudicar su productividad.

Un aumento del empleo formal no siempre implica mayores ingresos públicos. La recaudación fiscal en España incrementó sustancialmente cuando se intensificaron los controles al tipificarse como delitos determinadas infracciones fiscales en los años setenta. Por otro lado, si la productividad y la rentabilidad de las empresas informales son bajas, su formalización, por más deseable que sea, no implica necesariamente un aumento automático de la recaudación fiscal. Flores et al. (2004) utilizaron los datos de la Encuesta Nacional de Micronegocios mexicana para computar los potenciales cambios en la recaudación fiscal si tributasen a los trabajadores informales, y llegaron a la conclusión de que no variaría la recaudación y que incrementaría el gasto neto, pues la mayoría de los trabajadores informales asalariados y autoempleados en México tendrían entonces derecho a subsidios (tributación negativa), ya que sus

ingresos quedarían por debajo del umbral del ingreso imponible. Sin embargo, el análisis no consideró los potenciales incrementos en los ingresos tras la formalización, por lo que el estudio se puede calificar como un escenario “en el peor de los casos”.

4.1.6 Mayor protección social

Aunque muchos países han emprendido reformas fiscales, los Gobiernos aún se enfrentan a problemas en materia de equidad y redistribución. Según Lledó et al. (2004), la mayoría de los países de América Latina aún “carecen de un contrato social implícito entre los Gobiernos y la población general como el que subyace a los principios y prácticas fiscales y tributarios en las regiones políticamente más estables del mundo”. Quedar sistemáticamente excluido de los acuerdos sociales formales puede tener efectos negativos a largo plazo sobre el capital humano y el desarrollo económico (BID, 2008). En los países donde la protección social corre a cargo de los organismos de seguridad social financiados principalmente con impuestos sobre el salario, las personas asalariadas y autoempleadas informales quedan automáticamente excluidas de toda protección, mientras que los trabajadores formales y los propietarios de empresas están sujetos a contribuciones de alto costo que, a menudo, sólo dan derecho a servicios mediocres. Asimismo, en muchos países los trabajadores alternan continuamente entre trabajos formales e informales, lo que con frecuencia los priva de las prestaciones al no contribuir el tiempo suficiente. Esos sistemas no sólo forjan una sociedad de dos clases en que sólo unos pocos gozan de protección, sino que sus ineficiencias inherentes a menudo también desalientan el trabajo formal, pues los costos son mayores que los beneficios percibidos.

El hecho de que la cobertura de protección social sea universal puede ayudar a mitigar el riesgo para los trabajadores informales. Las recientes recomendaciones de política formuladas por el Banco Mundial y otras instituciones hacen énfasis en la desvinculación de los programas de protección social de los contratos de trabajo, especialmente en la prestación de servicios de salud. Es bien sabido que las crisis en el ámbito de la salud pueden tener graves consecuencias para los pobres, pues a los costos de tratamiento se añade el lucro cesante para los enfermos y sus familias (Perry et al., 2007). Se han dado casos de reformas exitosas en este sentido, por ejemplo, en España y otros países europeos que han reducido las contribuciones en el caso de los trabajadores de ingreso bajo y han trasladado la responsabilidad de contribuir de los empresarios a los trabajadores, desvinculando efectivamente la cobertura del tener un contrato.

Al mismo tiempo, las políticas de protección social bien focalizadas deben ser diseñadas cuidadosamente de manera que no se desincentive la participación en el sector formal. Por ejemplo, hoy en día hay un debate activo sobre si los sistemas de pensiones y salud no contributivos desalientan la participación de los trabajadores en planes de ahorro antes de su jubilación³⁷. Por otro lado, es menos probable que los programas de transferencias condicionadas de efectivo como Oportunidades (México), Bolsa Familia (Brasil) y el Bono de Desarrollo Humano (Ecuador) distorsionen los incentivos de los pobres para aceptar trabajos formales, al tiempo que siguen ofreciendo una protección básica frente a shocks a nivel de los ingresos y siguen asegurando inversiones en capital humano para las generaciones más jóvenes.

³⁷ Por ejemplo, Pagés (2010).

4.1.7 Buenas prácticas: un enfoque holístico y una comunicación clara

A menudo la efectividad de las reformas individuales pasa por la introducción de otras reformas legislativas y administrativas. Por ejemplo, un mejor acceso a títulos de propiedad de tierras para los trabajadores rurales en Bolivia no derivó en un aumento significativo de la demanda de crédito de parte de personas particulares, en parte porque los trámites de inscripción de empresas continuaban siendo engorrosos y aún no había apoyo para las micro y pequeñas empresas (Santa María y Rozo, 2008). De forma similar en Perú, un estudio reveló que de las 512.000 familias que habían recibido títulos de propiedad de sus tierras entre 1996 y 2000, sólo en torno a un 1 por ciento luego había conseguido una hipoteca de un banco (Winterberg, 2005).

Una buena política oficial de comunicación puede complementar las mejoras administrativas. Como parte del esfuerzo para generar confianza en la población, los Gobiernos pueden mejorar sus estrategias de comunicación para informar al público sobre las reformas y los beneficios que éstas reportarán. De no hacerlo, los resultados pueden ser mediocres aunque las reformas estén correctamente diseñadas. Por ejemplo, el nuevo régimen fiscal simplificado que se introdujo en Tanzania en 2001 para incentivar la formalización no fue objeto de una divulgación adecuada, por lo que los empresarios informales no tuvieron información sobre la reforma y la iniciativa de informar a la población sobre el programa se dejó en manos de los funcionarios de la administración tributaria (USAID, 2005). Por otro lado, los esfuerzos realizados en Ucrania para modificar el procedimiento administrativo de concesión de licencias a empresas se acompañó de acciones específicas para impulsar la participación de la sociedad civil y combatir la corrupción del sector público (USAID, 2005). Estos ejemplos demuestran la importancia de transmitir al público general de forma sistemática los mensajes acerca de los beneficios de la formalización y los costos de la informalidad.

Las reformas emprendidas por España en los años ochenta y noventa constituyen un interesante ejemplo de la lucha contra la informalidad mediante un enfoque holístico. El paquete de reformas constó de cinco elementos fundamentales: 1) la reducción de los costos de la formalización; 2) la mejora de la tecnología de auditoría y la intensificación de los controles; 3) mejoras en la estrategia de comunicación; 4) la modernización de las funciones y los procesos administrativos, y 5) la provisión de una protección social básica a todos para reducir los efectos excluyentes de la informalidad. Las reformas incluyeron: la simplificación del sistema de tarifas; la introducción de una nueva normativa de protección del empleo que permitiese el trabajo temporal, especialmente dirigida a los jóvenes y a los desempleados de larga duración; y la reducción de la contribución a la seguridad social para los empleados a tiempo parcial. A fin de fomentar el cumplimiento de la normativa tributaria, se actualizaron las bases de datos con información sobre los contribuyentes al cotejar los datos con otros organismos públicos, y todas las compañías con contratos públicos fueron auditadas automáticamente. El Gobierno mejoró la transparencia mediante campañas en los medios de comunicación para animar al cumplimiento e informar a la población sobre la nueva legislación. Las agencias administrativas también sufrieron transformaciones para mejorar la eficacia del proceso de auditoría y recaudación. Por último, se introdujeron políticas de protección social para desvincular determinadas prestaciones de los contratos de trabajo, cuando el país pasó de un sistema de seguro social financiado por impuestos salariales a un sistema universal de salud financiado por la tributación general. Todas estas reformas dieron lugar a un espectacular aumento de la

recaudación fiscal (se duplicó la tasa de recaudación en porcentaje del PIB) y a una sustancial reducción del empleo informal. Sin embargo, como han evidenciado los recientes acontecimientos en el mercado laboral español, puede que crezca la informalidad en tiempos de crisis, a pesar de la existencia de un marco normativo básico, sobre todo si quienes llevan mucho tiempo desocupados dejan de percibir los subsidios al desempleo.

4.2 Informalidad y política pública en el Ecuador

Como se ha puesto de manifiesto en la sección anterior, las políticas públicas pueden ayudar a reducir la informalidad al reducir los costos de la formalización, aumentar sus beneficios e intensificar el control. Todos esos elementos están presentes, en alguna medida, en el conjunto de opciones disponibles y utilizadas por los encargados de la formulación de políticas del Ecuador. La actividad de control ha sido especialmente eficaz en los últimos tiempos, con un mayor esfuerzo recaudatorio que ha conseguido incrementar los ingresos por el IVA y por el impuesto sobre la renta en un 0,1 por ciento del PIB en 2011, mientras que los cambios legislativos y un mayor control han dado lugar a una subida del 1,1 por ciento del PIB en cuanto a las contribuciones a la seguridad social. Además, los resultados de las encuestas que se muestran en la siguiente subsección señalan una relación positiva entre las inspecciones y la formalización. Por otro lado, existen numerosos programas ofrecidos por las carteras del MCPEC, el MCDS, el SRI y otros organismos en apoyo de los pequeños empresarios. Aunque la mayoría de los empresarios conocen al menos un programa de ayuda subvencionado por el Estado, su uso es muy limitado entre las empresas objeto de este estudio.

4.2.1 El papel de los controles para desalentar la actividad informal

En el Ecuador, las inspecciones son ciertamente frecuentes, y al menos dos terceras partes de las empresas de la muestra afirman haber tenido una inspección durante el último año. En el EMES se preguntó a los encuestados por las visitas de inspectores municipales, fiscales (SRI), de trabajo (MRL) y de la seguridad social (IESS), del departamento de bomberos, de las autoridades sanitarias y de las autoridades medioambientales. Las mayores tasas de inspección provinieron de las autoridades municipales y del departamento de bomberos, con 47,6 por ciento y 34 por ciento, respectivamente. Las inspecciones laborales tuvieron la menor incidencia, pues las empresas encuestadas han informado sobre inspecciones del IESS y del Ministerio de Empleo en un 11,1 por ciento y un 8,5 por ciento de los casos, respectivamente. Sin embargo, cuando una empresa ha sido inspeccionada por una institución, aumenta sustancialmente la probabilidad de recibir la visita de otros inspectores. La mayor correlación de inspecciones se produjo entre el departamento de bomberos y las autoridades sanitarias (0,53), el departamento de bomberos y las autoridades municipales (0,52) y entre el IESS y el Ministerio de Empleo (0,50). La incidencia de las inspecciones fiscales declaradas por los entrevistados en el EMES (32 por ciento) es algo inferior al 38 por ciento que se da entre las empresas formales ecuatorianas de todos los tamaños, y sustancialmente menor que el promedio del 44 por ciento declarado por las empresas formales que tienen entre 1 y 50 empleados en toda América Latina.

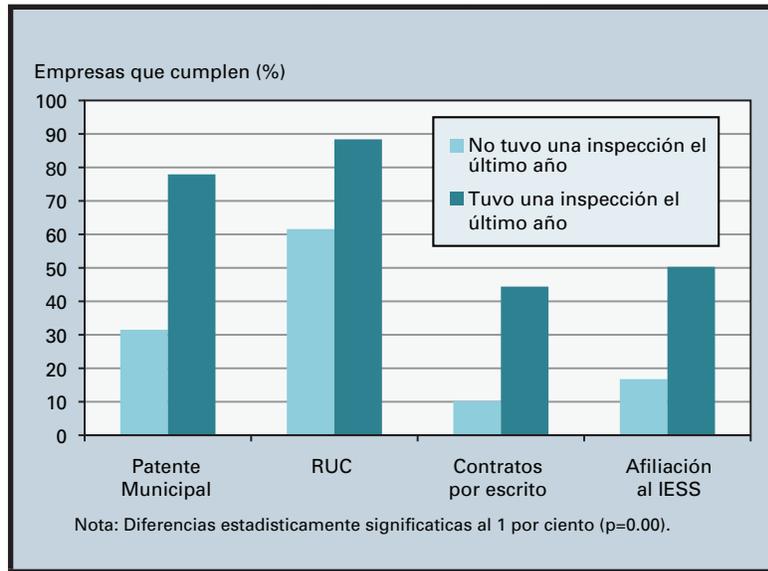
La frecuencia de las inspecciones varía considerablemente en función de características de la empresa, como la ciudad, el tamaño y el sector de actividad. Debido a la mayor dispersión geográfica

de las empresas en las ciudades más grandes, las empresas de Quito y Guayaquil son el objeto de inspecciones con menor frecuencia que las de Machala y Tulcán (el 58,2 por ciento frente al 82,7 por ciento, respectivamente). Además, las empresas de Tulcán tuvieron más probabilidades de haber recibido una inspección en cada una de las categorías, salvo del departamento de bomberos (donde las superaron las de Machala en un 0,5 por ciento), y las autoridades municipales solas inspeccionaron a más del 84 por ciento de las empresas de la muestra en la ciudad. En todas las ciudades, la probabilidad de recibir una inspección aumenta con el tamaño de la empresa: mientras el 60,2 por ciento de las empresas con 1 a 5 empleados tuvo al menos una inspección durante el último año, la frecuencia se eleva al 68,2 por ciento entre las empresas con 6 a 10 trabajadores y al 72,8 por ciento en las empresas con 11 a 50 trabajadores. También se observan grandes diferencias entre los diferentes sectores: mientras casi el 80 por ciento de los restaurantes y comercios minoristas de comestibles de nuestra muestra recibieron al menos una inspección, sólo la cuarta parte de las empresas constructoras fueron inspeccionadas durante el último año. Este patrón se repite en la mayoría de los tipos de inspección, a excepción del Ministerio de Empleo y del IESS, en que los comercios de comestibles registraron uno de los porcentajes más bajos.

Recuadro 11: Actitud de empresas y trabajadores frente a las inspecciones

Los propietarios de empresas consideran las inspecciones como un aspecto más de la actividad comercial, mientras que muchos trabajadores, sorprendentemente, se centran en los efectos negativos de éstas. Durante los debates en los grupos focales, los propietarios comentaron que, muchas veces, los inspectores dictan una advertencia y conceden varios meses para corregir las deficiencias. Una vez inspeccionados, los empresarios perciben que la probabilidad de una nueva visita es alta, por lo que tienden más a seguir las reglas. Otros hacen referencia al soborno como una alternativa, cuando el costo del cumplimiento se percibe como demasiado alto. Por otro lado, los trabajadores suelen tener una opinión sorprendentemente negativa de las inspecciones, pues perciben un riesgo de cierre de la empresa con la consiguiente pérdida de su trabajo. Asimismo, en los casos en que las inspecciones derivaron en un mayor cumplimiento, como la celebración de contratos escritos, los trabajadores de los grupos focales comentaron que los contratos se redactaban contemplando la menor duración posible y sin discusión previa de los términos con ellos; además, muchos participantes dieron a entender que quienes trabajaban sin contrato podían ser despedidos sin más.

Gráfico 4.1: Inspecciones y cumplimiento



Fuente: EMES

Las inspecciones incrementan significativamente la probabilidad de que las empresas cumplan las normas, pero no garantizan el pleno cumplimiento. En el gráfico 4.1, se utilizan los datos del EMES para contrastar el cumplimiento de las empresas con la normativa municipal, fiscal, laboral y de seguridad social en función de si la empresa ha sido inspeccionada o no en el último año. El gráfico deja claro que las inspecciones aumentan significativamente la probabilidad de que una empresa cumpla la normativa, independientemente de su tipo. No obstante, las inspecciones no pueden garantizar el pleno cumplimiento en todos los casos: incluso entre las empresas que han sido visitadas por el SRI durante el último año, el 12 por ciento sigue operando sin haberse inscrito para recibir un número de identificación fiscal (RUC). El gráfico 4.1 también revela que, con o sin inspecciones, algunas normativas son más difíciles o costosas de cumplir. Por lo tanto, aunque el impacto marginal de una inspección sobre el cumplimiento es mayor en relación con la patente municipal que con el RUC, el nivel general de cumplimiento es menor. De forma análoga, pese a la significativa repercusión de las inspecciones en el cumplimiento de la normativa laboral y de seguridad social, incluso las empresas que han tenido una inspección siguen las normas menos de la mitad de las veces. Por último, aunque el gráfico 4.1 muestre simples diferencias en la media sin tener en cuenta ningún otro determinante de las inspecciones, el cuadro 4.2 confirma que esos resultados se mantienen tras considerar las características específicas de la empresa y el propietario, como son la distancia a la oficina tributaria más próxima y la pertenencia a un gremio, que pueden aumentar la visibilidad de la empresa frente a las autoridades y, por tanto, aumentar la probabilidad de ser el objeto de una inspección.

Cuadro 4.2: Impacto de las inspecciones en el cumplimiento

	Probabilidad (RUC)	Probabilidad (facturas)	Probabilidad (patente municipal)	Afiliación al IESS (% de empl.)	Contratos por escrito (% de empl.)
Inspecciones durante el último año					
SRI	0.162***	0.080***			
Municipio			0.369***		
IESS				0.170***	
Ministerio de Empleo					0.150***
Características del propietario					
Horas dedicadas al negocio a la semana (log)	0.021	-0.017	-0.008	-0.021	-0.027**
Edad	0.002	-0.001	0.001	0.003***	-0.001
Género (masculino = 1)	-0.033	-0.011	0.015	-0.017	-0.007
Índice de capacidad empresarial	-0.017	0.012	-0.008	-0.013	-0.016*
<i>Educación</i>					
Educación primaria incompleta	0.008	0.053	0.090	-0.061*	0.009
Educación secundaria completa	0.094***	0.040	0.134***	0.070***	0.023
Educación superior incompleta	0.176***	0.018	0.120**	0.146***	0.087***
Educación superior completa	0.165***	0.080*	0.219***	0.212***	0.195***
Características de la empresa					
Distancia a la oficina tributaria más próxima (log)	-0.165***	-0.038**	-0.123***	-0.019	-0.013
Pertenencia a gremio o asociación	0.168***	0.046	0.128***	0.120***	0.103***
Local comercial propio	0.027	0.022	-0.007	0.051**	0.035*
Años de antigüedad	0.001	-0.000	0.006***	-0.000	-0.001
<i>Tamaño de la empresa</i>					
6-10 empleados	0.152***	0.065**	0.181***	0.164***	0.193***
11-50 empleados	0.173***	0.153***	0.245***	0.285***	0.373***
Observaciones	1,211	1,211	1,211	1,211	1,211
R ²	0.322	0.124	0.350	0.294	0.384

*** p<0.01, ** p<0.05, * p<0.1.

Nota: Los resultados del probit se reportan como probabilidades marginales. Los intervalos de confianza se han calculado con errores estándares robustos. Las variables dummy de la ciudad y el sector se han incluido en todas las especificaciones, pero no se muestran.

Además de las inspecciones, el resultado de un reciente referéndum ha incrementado los costos de la informalidad. En mayo de 2011, el Gobierno del Ecuador llevó a cabo una consulta popular sobre una amplia variedad de cuestiones, incluida la de la tipificación penal de la no afiliación de los trabajadores a la seguridad social (IESS). Esta medida concreta fue aprobada por el voto favorable de más del 48 por ciento de los ecuatorianos, aunque aún no ha entrado en vigencia dado que, antes, es necesario modificar el Código Penal. Conforme a la reforma propuesta, las penas podrían ir de dos meses a un año de prisión y multas de 2 a 40 veces el salario mínimo (es decir, de US\$528 a US\$26.400).

El número de afiliaciones a la seguridad social ascendió bruscamente en 2011, aunque probablemente sólo pueda atribuirse parte de este incremento al resultado del referéndum. El índice de afiliación de trabajadores a la seguridad social (como porcentaje de la población activa) pasó del 33,1 por ciento en diciembre de 2010 al 37,9 por ciento en diciembre de 2011, lo que supuso la incorporación de 380.000 nuevos beneficiarios al registro del IESS. Parte de ese incremento se debió a un descenso en la tasa de desempleo durante el mismo período; sin embargo, incluso teniendo en cuenta ese hecho, el número de trabajadores afiliados como porcentaje de la población activa pasó del 35,2 por ciento en 2010 al 39,8 por ciento en 2011. Por lo tanto, aunque sería difícil atribuir todo el incremento a un cambio legislativo que aún no ha entrado en vigor, el mensaje enviado por las autoridades en cuanto a la seriedad de la cuestión probablemente ha jugado un papel de estímulo en el repunte de las afiliaciones. Otras razones del aumento probablemente sean los recientes cambios que permiten la afiliación de trabajadores a tiempo parcial, cierta relajación de las normas que exigen un período mínimo de empleo continuo antes de poder tener acceso a las prestaciones y la posibilidad de recurrir a servicios médicos tanto en centros públicos como privados.

4.2.2 Programas de apoyo para pequeñas empresas

En el Ecuador existen varios programas de apoyo para las pequeñas empresas financiados por el Estado, pero pocas de las empresas entrevistadas para este estudio participan en ellos. El cuadro 4.3 resume el conocimiento y la penetración de algunos de los principales programas de apoyo financiados por el Estado disponibles para las empresas de las zonas urbanas del Ecuador. Aproximadamente el 78 por ciento de las empresas conocen al menos 1 de los 11 programas considerados en el cuadro 4.3, pese a que el conocimiento varía sustancialmente en función del programa, desde un 6 por ciento para Fondpyme y Microfinanzas Juveniles hasta más del 60 por ciento para Créditos Productivos, mediante el Banco Nacional de Fomento. Sin embargo, de esas empresas, sólo el 11 por ciento participa al menos en un programa. Los empresarios de Machala y Tulcán conocen con más frecuencia que los de Quito y Guayaquil (el 86 por ciento frente al 76 por ciento) al menos un programa de apoyo, y la probabilidad de que participen en al menos un programa, una vez que lo conocen, es también algo superior (el 11,9 por ciento frente al 10,3 por ciento). Sin embargo, el índice general de participación en los programas enumerados en el cuadro 4.3 sigue siendo relativamente bajo, pues sólo el 8 por ciento de las empresas de la muestra del EMES conocen y participan en al menos un programa estatal de apoyo a las empresas. Además, a pesar de que la mayoría de las empresas manifestaron tener algún conocimiento de los programas de apoyo que figuran en el cuadro 4.3, casi el 89 por ciento de las empresas entrevistadas afirmaron que les interesaría saber más sobre ellos.

En mayo de 2011, la Asamblea Nacional aprobó la Ley de la Economía Popular y Solidaria (EPS), que define la EPS y dispone numerosos incentivos para sus miembros. La ley y el correspondiente reglamento aprobado en febrero de 2012 definen la EPS como un entorno económico en que los miembros, de manera individual o colectiva, organizan y desarrollan la producción, el comercio, la mercadotecnia, el financiamiento y el consumo de bienes y servicios basándose en principios de solidaridad, cooperación y reciprocidad y valorando estos principios por encima de la propiedad, la utilidad y/o la acumulación de capital. Esta ley sigue la línea de otras normas que reconocen explícitamente la EPS como parte integrante del sistema económico del país –a la par de la economía privada y la pública– como la Constitución del Ecuador de 2008 y el Código de la Producción de 2010. Sin embargo, hasta la aprobación de la ley y el reglamento, la definición exacta de la EPS, sus miembros, su relación con la economía informal y los beneficios para sus miembros no estuvieron claros (véase el recuadro 11 sobre las opiniones acerca de la EPS de los participantes en los grupos focales).

Cuadro 4.3: Conocimiento de y participación en los programas estatales de apoyo a las empresas

	Lo conocen (por ciento de empresas)	Participan (por ciento de empresas)	Año en que se unió (promedio)
Emprende Ecuador ^a	18.43	2.22	2009
Innova Ecuador ^a	12.2	0.67	2009
Fondepyme ^b	5.9	1.39	2010
Plan Ren-ova ^b	26.78	4.28	2009
Negocios Turísticos Productivos (Ministerio de Turismo)	17.44	6.57	2008
Crédito para Economía Social y Solidaria ^c	13.27	1.85	2002
Crédito Socio Panadero ^c	14.41	0.00	
Microfinanzas Juveniles ^c	6.06	1.35	2011
Crédito de Desarrollo Humano ^c	39.48	2.90	2007
Créditos Productivos (Banco Nacional de Fomento)	61.75	5.84	2005
Créditos Productivos (Corporación Financiera Nacional)	40.38	4.67	2009

Nota: Los índices de participación se calculan sólo para las empresas que conocen los respectivos programas.

^a Ministerio Coordinador de la Producción, Empleo y Competitividad

^b Ministerio de Industrias y Competitividad

^c Programa de Finanzas Populares, Emprendimiento y Economía Solidaria

La EPS pretende llegar a los pequeños productores y empresarios que podrían ser informales para brindarles una serie de incentivos para la formalización y la mejora de su productividad e ingresos. El reglamento de la EPS define a sus miembros como organizaciones conformadas en los Sectores Comunitarios, Asociativos y Cooperativistas que gestionan sus negocios con arreglo a la Ley de la EPS, así como particulares que trabajan en negocios familiares, talleres artesanales, cuidadores de ancianos y discapacitados, pequeños comerciantes, etc., conforme al principio de establecer alianzas y asociaciones y fomentar la solidaridad. Las colaboraciones previstas por la ley podrían favorecer la formalización al

mejorar el flujo de información y la presión positiva entre iguales; además, para ser reconocidas como miembros de la EPS, las empresas deben inscribirse en el registro público del MCDS, lo que automáticamente hace a esos negocios visibles ante las autoridades. La EPS también puede incentivar la formalización mediante los numerosos beneficios que ofrece a sus miembros. Aunque los respectivos ministerios, organismos públicos, universidades, instituciones financieras públicas, etc., son los responsables últimos del diseño y la aplicación de las medidas, la Ley de la EPS establece que tales beneficios pueden ser los siguientes:

- acceso preferente a contrataciones y adquisiciones públicas;
- apoyo a diferentes formas de integración económica;
- mejor acceso al financiamiento mediante líneas de crédito, instituciones financieras públicas, etc.;
- participación en planes y proyectos de infraestructura;
- educación y formación;
- apoyo y asesoramiento técnico sobre propiedad intelectual, marcas, etc.;
- fomento del consumo de bienes y servicios ofrecidos por los miembros de la EPS mediante una mayor concienciación de la población;
- garantía del acceso a la seguridad social para los miembros de la EPS;
- tributación simplificada y otros incentivos fiscales como exenciones, etc.

Recuadro 12: Percepciones respecto de la Economía Popular y Solidaria

A los participantes en los grupos focales -tanto empresarios como trabajadores- les resulta difícil definir el concepto de “Economía Popular y Solidaria” (EPS). Todos tienden a estar de acuerdo en varios puntos: la EPS se asocia a políticas gubernamentales y el concepto implica algún tipo de apoyo a las clases medias y bajas. También existe una percepción común de solidaridad en lo que los participantes han declarado entender por EPS. Sin embargo, más allá de esas características compartidas, las definiciones de EPS son muy variadas*.

Los trabajadores asocian la EPS con la administración del presidente Rafael Correa, pero no la pueden describir con claridad. Relacionan la EPS con muchas ideas diferentes y vagamente vinculadas entre sí. Algunos trabajadores creen que representa productos y servicios de bajo costo asequibles para la población de ingreso bajo (“el pueblo”). Otros piensan que significa que los trabajadores se ayudan unos a otros con insumos, materiales y prestándose dinero unos a otros a tipos de interés bajos y plazos más largos. Sin embargo, otros identifican la EPS con el comercio en los mercados tradicionales en lugar de las grandes cadenas de supermercados, los grandes almacenes, etc. Por último, algunos trabajadores la asocian con transferencias de ingresos (bonos).

Los empresarios creen que la EPS está relacionada con pequeñas empresas y que implica algún grado de asociación. En general, los empresarios tienen una idea más acertada de la EPS que los trabajadores, pero los detalles de su percepción varían considerablemente. En Quito y Guayaquil, los empresarios creen que la EPS apoya a las pequeñas empresas, principalmente de titularidad y gestión familiar. Además, creen que implica un determinado grado de asociación, como las cooperativas o las uniones de empresas. En Tulcán y Machala, la EPS se asocia principalmente a la ayuda del Estado para quienes la necesitan (como el bono de desarrollo humano) y a instituciones oficiales (Instituto de la Niñez y la Familia, Ministerio de Inclusión Económica y Social, Ministerio de Desarrollo Urbano y Vivienda, etc.) y benéficas. Algunos propietarios de empresas de Tulcán y Machala también asocian la EPS a productos de menor costo y al acceso al crédito a tasas de interés más bajas. También se observa una amplia percepción de que la EPS implica facilitar empleo a los ecuatorianos en lugar de a inmigrantes.

La confusión en torno al concepto de la EPS subraya la necesidad de una comunicación más clara por parte de las autoridades. Los debates en los grupos focales revelan que tanto los trabajadores como los propietarios de empresas carecen de una idea clara de la EPS, a pesar de que asocian el concepto con la política de la actual administración. Por lo tanto, existe una clara distancia entre la importancia que la EPS tiene para las autoridades y la percepción que de ella tienen los ciudadanos, una buena parte de los cuales podrían ser perfectamente miembros de la EPS. Esto resalta la necesidad de una comunicación eficaz y una campaña de información que difunda el concepto e instruya a la población sobre la EPS.

* Obsérvese que la Ley de la EPS se aprobó sólo unos meses antes de que se reunieran los grupos focales. No obstante, la nueva Constitución del Ecuador, promulgada en 2008, ya hace referencia a la EPS como una parte fundamental del sistema económico (véase la Constitución del Ecuador, art. 283).

5. Anexos

Anexo A: Descripción de los datos

El análisis en este informe se basa en una combinación de herramientas cuantitativas y cualitativas diseñadas específicamente para este estudio. Los datos cuantitativos se reunieron con el Estudio de Microempresas del Ecuador (EMES), un cuestionario de 66 preguntas dirigido a más de 1.200 empresas de zonas urbanas del Ecuador entre mayo y junio de 2011. El cuestionario, basado en encuestas similares realizadas recientemente por el Banco en Bolivia y Perú, fue diseñado por los autores para comprender los costos y beneficios de la informalidad, así como los desafíos en el entorno empresarial general desde el punto de vista de las microempresas. Para complementar la información obtenida por medio de las encuestas, se reunieron datos cualitativos mediante debates en grupos focales y entrevistas en profundidad tanto con microempresarios como con sus empleados. El objetivo del componente cualitativo era formular preguntas abiertas en las mismas áreas temáticas estudiadas por el EMES, a fin de obtener una mayor variedad de respuestas y un análisis más profundo de las causas subyacentes del comportamiento observado.

Los datos del EMES y el diseño de la muestra

Los datos del EMES se reunieron mediante entrevistas personales con propietarios y gerentes de empresas. En cada entrevista, el encuestado era la “persona responsable en último término de las operaciones de la sociedad o empresa” y, si esa persona no estaba disponible en el momento de la visita del entrevistador, se concertaba una cita para una nueva visita, a fin de asegurar que sólo respondiera a las preguntas la persona con más conocimientos de las operaciones de la empresa. La entrevista constaba de 66 preguntas cerradas, muchas de ellas con diversas subpreguntas, y tenía una duración media de 40 minutos (véase el cuestionario utilizado en el Anexo C)³⁸. El cuestionario, basado en otros similares utilizados por el Banco Mundial en Bolivia y Perú (McKenzie y Sakho, 2010; Banco Mundial, 2008), fue adaptado por los autores a la situación del Ecuador al limitar el número de preguntas y al reestructurar las preguntas restantes para que se utilizara la terminología y los procesos de negocio y registro conocidos por los empresarios ecuatorianos. Se validó y ajustó el cuestionario en una fase piloto, consistente en 39 entrevistas a empresas de las cuatro ciudades donde se realizó el estudio³⁹. El cuestionario abarcaba diversas áreas temáticas: información sobre el propietario/gerente, incluida su capacidad empresarial y los motivos para tener su propio negocio; finanzas de la empresa, incluidos ventas, utilidad, costos, y acceso a y uso de crédito; actitudes respecto al salario mínimo y al pago de impuestos; cumplimiento de las normas municipales, fiscales y laborales; razones para cumplir o para no cumplir; inspecciones, multas y sobornos, y conocimiento de los programas públicos de apoyo a las PYME.

³⁸ Aunque las entrevistas se realizaron en cualquier momento del día, la mayoría tuvo lugar por la tarde.

³⁹ Las empresas piloto no se han incluido en la muestra final del EMES.

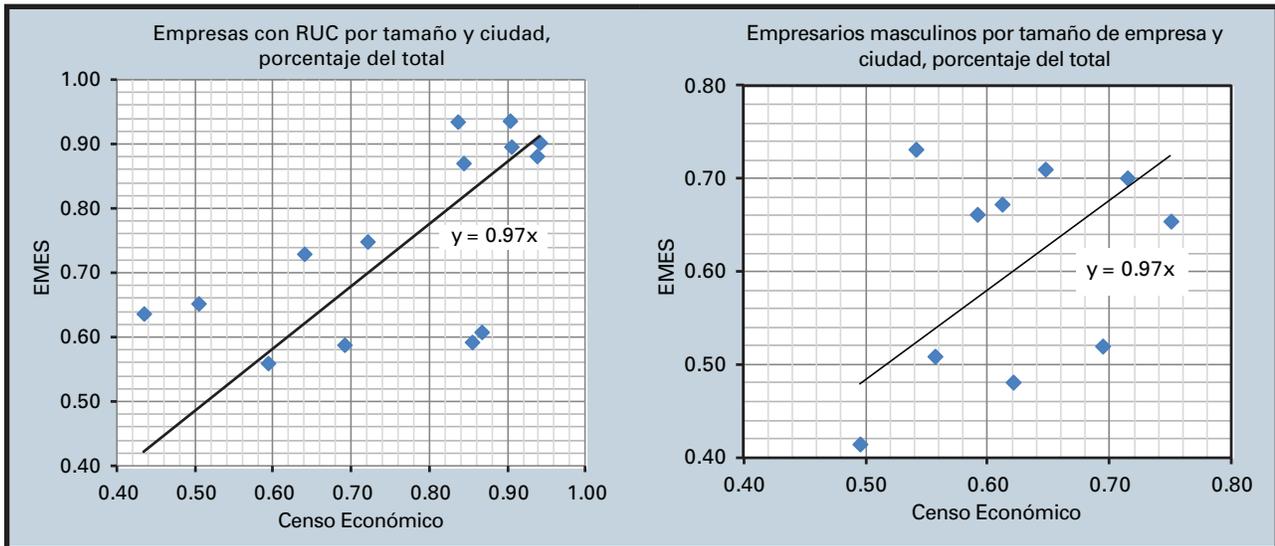
El cuestionario se dirigió a 1.222 micro y pequeñas empresas de cuatro ciudades y ocho sectores de actividad económica. El cuadro 5.1 refleja la distribución de las observaciones de la muestra a través de las tres dimensiones: tamaño de la empresa, sector de actividad y ciudad. La muestra se estructuró de tal manera que en cada una de esas tres dimensiones hubiese un número suficiente de observaciones como para permitir un análisis estadístico y la comprobación de hipótesis. El tamaño de las empresas se definió con arreglo al número de personas empleadas (a tiempo completo y a tiempo parcial), y el sector de actividad económica se definió como la actividad que representa la principal fuente de ingresos para la empresa. Debido a las dificultades para identificar y entrevistar a empresas más grandes en las ciudades de Machala y Tulcán, que son ciudades mucho más pequeñas, sólo se incluyeron empresas con hasta 10 empleados.

El marco de muestreo del EMES se basa en la encuesta nacional de 2004 de microempresas urbanas. La encuesta de 2004, patrocinada por USAID en el marco del Proyecto SALTO, reunió información de casi 18.000 microempresas de áreas urbanas de ingreso bajo y mediano del Ecuador⁴⁰. Esas empresas, identificadas mediante entrevistas a más de 80.000 hogares entre marzo y junio de 2004, fueron consideradas como representativas de casi 465.000 microempresas de las 646.000 que se estima hay en el Ecuador. En el momento de diseñarse la muestra del EMES, la encuesta de 2004 constituía el único marco de muestreo exhaustivo disponible, por lo que se utilizó para calcular las cuotas de muestreo del EMES por ciudades, sectores y tamaños de las empresas. Dado que la encuesta de 2004 sólo reunió datos sobre empresas con hasta 10 empleados, el diseño de la muestra para empresas más grandes (11 a 50 empleados) se basó en las ENEMDU, realizadas y publicadas por el INEC.

Los datos del EMES coinciden en gran medida con el censo económico recientemente realizado. De manera simultánea con el proyecto del EMES, el INEC llevó a cabo un censo urbano de establecimientos económicos, el Censo Económico. Lamentablemente, el censo no estaba disponible en el momento de diseñar la muestra del EMES; además, hay varias diferencias metodológicas importantes entre el universo de empresas que pretendían captar el EMES y el Censo Económico, sobre todo, el hecho que el Censo Económico sólo entrevistó a las empresas con un establecimiento fijo, por lo que no incluía a la mayoría de los vendedores ambulantes, a los trabajadores de la construcción, ni a los taxistas. En consecuencia, no es fácil conciliar los resultados del EMES con los del Censo Económico, al menos en los citados sectores. No obstante, tal como muestra el gráfico 5.1, la correspondencia entre los resultados del EMES y los del Censo Económico -para las mismas ciudades y tamaños de empresa- es bastante elevada tanto en cuanto a las características de las empresas como de los propietarios.

⁴⁰ Se definieron como zonas urbanas las que tienen al menos 5.000 habitantes.

Gráfico 5.1: Número de identificación fiscal y género del propietario en el EMES y en el Censo Económico



Fuente: Cálculos de los autores a partir de datos del EMES y del Censo Económico.

Cuadro 5.1: Distribución de las observaciones de la muestra del EMES, por ciudad, tamaño y sector de actividad económica

Ciudad	Tamaño Sector	Manufacturas		Comercio			Transporte		Construcción	Total
		Artículos textiles, calzado, indumentaria, cuero	Otras	Venta de víveres	Puestos de comida	Hoteles y restaurantes	Transporte terrestre	Reparación de automóviles		
Quito	1-5 empl.	30	66	64	8	56	57	8	30	319
	6-10 empl.	30	33	-	1	29	-	5	5	103
	11-50 empl.	14	17	-	-	15	-	-	15	61
	Total	74	116	64	9	100	57	13	50	483
Guayaquil	1-5 empl.	30	65	65	10	54	57	8	29	318
	6-10 empl.	33	33	-	-	38	-	5	6	115
	11-50 empl.	14	17	-	-	17	-	-	15	63
	Total	77	115	65	10	109	57	13	50	496
Machala	1-5 empl.	21	8	30	-	20	15	7	5	106
	6-10 empl.	5	2	-	-	5	1	4	-	17
	11-50 empl.	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total	26	10	30	-	25	16	11	5	123	
Tulcán	1-5 empl.	20	8	30	-	20	19	1	5	103
	6-10 empl.	5	2	-	-	5	1	4	-	17
	11-50 empl.	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total	25	10	30	-	25	20	5	5	120	
Total	1-5 empl.	101	147	189	18	150	148	24	69	846
	6-10 empl.	73	70	-	1	76	2	18	11	251
	11-50 empl.	28	34	-	-	33	-	-	30	125
	Total	202	251	189	19	259	150	42	110	1,222

Los datos del EMES se reunieron mediante un muestreo aleatorio por sección censal en cada una de las cuatro ciudades. A fin de cumplir las cuotas del muestreo, tal como se han definido en el párrafo anterior, los entrevistadores escrutaron las secciones del censo en cada ciudad. Su objetivo era identificar al menos una empresa que se ajustase a los criterios de la muestra (en cuanto a tamaño y sector de la actividad principal) en cada sección, y entonces procedían a entrevistarla. Las empresas participantes siempre se identificaban mediante una búsqueda aleatoria en una sección del censo; en ningún caso se recurrió a fuentes “oficiales”, como las páginas amarillas o las listas de la Cámara de Comercio, para seleccionar empresas, a fin de evitar un sesgo en la muestra hacia empresas más formales o visibles. Si no se encontraba ninguna empresa o el propietario rehusaba ser entrevistado, los entrevistadores pasaban a la siguiente sección del censo. La proporción de rechazos fue razonablemente baja entre las empresas que tenían de 1 a 5 empleados (3,5 por ciento en Machala/Tulcán y 9 por ciento en Quito/Guayaquil), pero casi llegó al 50 por ciento entre las empresas con 6 empleados o más. Esa gran cantidad de rechazos se debió a la profunda preocupación de los empresarios por los recientes cambios legislativos y la intensificación de los controles por parte de las autoridades, que los han hecho reticentes a revelar información. Por ejemplo, uno de los aspectos aprobados por el referéndum durante la fase de recogida de datos fue la tipificación penal de la no afiliación a la seguridad social de los trabajadores (incluidos los empleados a tiempo parcial). Resulta interesante que la mayoría de las empresas de la muestra del EMES –incluso las más grandes– declararon que no afiliaban a sus trabajadores (véase el Capítulo 2), lo que sugiere que quienes respondieron, no maquillaron sus respuestas y también que los entrevistados no se autoincluyeron en la muestra en función de su grado de cumplimiento

Grupos focales y entrevistas en profundidad

A fin de añadir una dimensión cualitativa al estudio, los datos de la encuesta se complementaron con debates en grupos focales y entrevistas en profundidad con propietarios de empresas y sus empleados. Los debates, realizados por separado con trabajadores y empresarios, siguieron una guía de entrevista (véase el Anexo C) diseñada específicamente para cada grupo. La guía de entrevista para los empresarios constaba de 71 preguntas centradas en cinco temas principales: comprensión de los conceptos de informalidad y economía popular; percepciones respecto del actual clima de negocios; cumplimiento con la normativa fiscal, municipal, de registro público y laboral; inspecciones, multas y sobornos; y el acceso al crédito. La guía de entrevista para los trabajadores contenía 52 preguntas sobre los siguientes temas: cualificación y experiencia del trabajador; cumplimiento de la normativa laboral por parte del empleador en el actual puesto de trabajo; percepción respecto de los costos y beneficios del cumplimiento desde el punto de vista del trabajador y del empleador; relación entre cumplimiento e inspecciones/multas de las autoridades, y comprensión de los conceptos de informalidad y economía popular.

Se llevaron a cabo 24 grupos focales y 10 entrevistas para el componente cualitativo. Los participantes fueron seleccionados en función del tamaño de la empresa, el sector principal de la actividad económica y la ciudad donde opera la empresa (cuadro 5.2). Cada sesión contó con entre seis y ocho participantes, y los grupos eran mixtos en cuanto a sector de actividad, a fin de enriquecer el diálogo y de aportar puntos de vista complementarios sobre tipos de empresarios/trabajadores similares en diferentes sectores⁴¹.

⁴¹ Los grupos focales mixtos también se utilizaron con éxito en el reciente estudio de informalidad realizado por el Banco en Perú (Banco Mundial, 2008), y también fueron recomendados por la compañía encargada de reclutar a los participantes y realizar el análisis cualitativo.

Los debates en los grupos focales y las entrevistas tuvieron lugar entre mayo y junio de 2011 y fueron dirigidos por moderadores e investigadores expertos en técnicas cognitivas. Las sesiones de los grupos tuvieron una duración promedio de dos horas y fueron grabadas en vídeo. Se ofreció un almuerzo o una cena a los participantes, así como algunos regalos en señal de agradecimiento por participar. Debido a las dificultades para lograr la participación de los propietarios de empresas más grandes (11 a 50 empleados) en los grupos focales, se los entrevistó individualmente en sus oficinas utilizando la misma guía de entrevista que en los grupos focales. Estas entrevistas personales tuvieron una duración promedio de 45 minutos y fueron registradas en audio.

El análisis de los resultados de los grupos focales y de las entrevistas fue realizado por la compañía responsable de la encuesta y sirvió como insumo para el presente estudio. La empresa encargada de la realización de la encuesta entregó al Banco tanto el informe como las grabaciones de audio y vídeo de los grupos y entrevistas, que pasaron a ser insumos para este estudio.

Cuadro 5.2: Debates en grupos focales y entrevistas en profundidad, por ciudad, tamaño y sector de actividad

Tamaño	Sector	Quito	Guayaquil	Machala	Tulcán	Total
Empresarios						
1-5 empl.	Manufacturas, comercio minorista de comestibles, restaurantes y hoteles, transporte terrestre, talleres mecánicos y construcción	4	3	1	1	9
6-10 empl.		3	4	1	1	9
11-50 empl.	Fabricación de productos textiles	1	1	-		2
	Otras manufacturas	1	1			2
	Transporte	1	1			2
	Restaurantes y hoteles	1	1			2
	Construcción	1	1			2
Total		12	12	2	2	28
Trabajadores						
6-10 empl.	Manufacturas, comercio minorista de comestibles, restaurantes y hoteles, transporte terrestre, talleres mecánicos, construcción y otros servicios*	1	1	1	1	4
11-50 empl.		1	1	-		2
Total		2	2	1	1	6

* Sectores de servicios adicionales incluidos en Machala y Tulcán.

Anexo B: Marco normativo relativo al registro de empresas en el Ecuador

Las obligaciones formales relativas a la constitución de una compañía por medio de un instrumento público (o una escritura) y al registro público dependen del tipo de empresa. En el Ecuador, las obligaciones de las empresas varían en función del tipo negocio, tal como se detalla a continuación:

1. Mujeres productivas autónomas. Estas mujeres, que dirigen un negocio, tienen que ser jefas del hogar y **están exentas de todas las obligaciones formales**. El organismo regulador es el MIES.
2. Microempresarios (informales), sociedades de hecho, familias como unidades productivas, etc. Un microempresario informal es una persona que dirige y es dueña de un negocio; una sociedad de hecho es una unidad similar, propiedad de dos o más personas, y una “familia como unidad productiva” es un negocio que posee y gestiona una familia. En estos casos **no hay obligación de escritura pública ni registro**, pero tampoco hay responsabilidad limitada. Estas empresas deben disponer del RUC y la patente municipal y están incluidas en el RISE. Estas empresas van a ser objeto de una nueva regulación por parte del Instituto de la EPS (dentro del MIES). Además, existen algunas normas no escritas que rigen a las familias como unidades productivas que proceden del Derecho indígena y de los pueblos ancestrales.
3. Empresas de comunidades y gobiernos locales. También deben disponer del RUC y la patente municipal, y **no necesitan escritura pública ni registro**. No obstante, se prevé la aplicación de una nueva regulación de la propiedad comunitaria.
4. Organizaciones productivas de pueblos indígenas y afroecuatorianos. También se someten a normas especiales y deben disponer del RUC y la patente municipal, pero **no necesitan escritura pública ni registro**.
5. Cooperativas y mutualistas. Todos estos negocios implican un determinado grado de asociación, por lo que se vinculan a la EPS y al MIES. Deben constituirse mediante contrato formal, pero **sin necesidad de escritura pública**, y necesitan de la aprobación del MIES. Actualmente **no tienen obligación de inscribirse en un registro público**, pero deberán registrarse ante la Superintendencia de Entidades de la Economía Popular y Solidaria, cuando se cree. Se someterán a la supervisión del MIES.
6. Asociaciones de derecho civil (fundaciones, corporaciones, ONG). También se deben constituir mediante contrato formal, pero **sin instrumento público**, y precisan de aprobación judicial. **No tienen que inscribirse** en un registro público, pero también tendrán que registrarse ante la Superintendencia de Entidades de la Economía Popular y Solidaria y se someterán a la supervisión del MIES.
7. Empresas públicas. Se someten a un régimen totalmente diferente y **no tienen ninguna obligación de escritura pública ni registro**.

8. Cuentas en participación: Se trata de compañías temporales creadas para un período de tiempo limitado. **No precisan de escritura pública ni registro**, aunque sí deben disponer de RUC y patente municipal.
9. Asociaciones, consorcios, alianzas, cadenas productivas, holdings y grupos de empresas y empresas unipersonales. Todas las empresas de este tipo **deben constituirse mediante escritura e inscribirse en un registro público**. Estas empresas se encuentran bajo la supervisión de la Superintendencia de Compañías.
10. Sociedades mercantiles. Existen cinco tipos de sociedades mercantiles: compañía en nombre colectivo, compañía en comandita simple, compañía en comandita dividida por acciones, compañía de responsabilidad limitada y compañía anónima. Existen diferencias entre ellas en cuanto al carácter limitado o no de su responsabilidad, el capital, la gestión, etc. El proceso de constitución de estas sociedades es el siguiente:
 - I. **escritura pública ante notario**;
 - II. aprobación del Estado (por el juez, para las compañías en nombre colectivo y las compañías en comandita simple, y por la Superintendencia de Compañías, para el resto);
 - III. **inscripción en el Registro Mercantil**;
 - IV. publicación.

Está prevista la supresión del segundo trámite. Todas estas compañías se encuentran bajo la supervisión de la Superintendencia de Compañías.

Según la Superintendencia de Compañías, desde el punto de vista jurídico, actualmente el número de sociedades mercantiles en el Ecuador está disminuyendo en beneficio de otros tipos de compañías. Esto se debe principalmente a las diferencias en las modalidades del pago de impuestos, pues a diferencia de otras empresas, las sociedades mercantiles deben realizar pagos anticipados del impuesto sobre las utilidades.

Anexo C: Guías de entrevistas y cuestionarios

GUÍA DE INDAGACIÓN – GRUPO FOCAL

INTRODUCCIÓN

Gracias por venir. Mi nombre es... y trabajo acá en HÁBITUS. En esta empresa nos dedicamos a hacer encuestas y reuniones como esta para saber qué piensa la gente sobre diversos temas. Ahora los hemos invitado para conversar un poco sobre sus negocios. Acá no vamos a juzgarlos. Sólo queremos saber cómo funciona normalmente una empresa típica de sus sectores. Por eso quisiera que sus respuestas sean lo más sinceras posible.

IDEA DE INFORMALIDAD / ECONOMIA POPULAR

Definición de ser formal

1. Cuando en los periódicos suelen hablar de informalidad ¿A qué creen que se “refieren”? ¿Y a qué se refieren cuando hablan de “economía informal”?
2. ¿Y a qué se refieren con “empresas informales”?
3. ¿Cómo es una empresa informal? ¿Cómo funciona? ¿Qué características tiene una empresa informal que la diferencia de una formal? ¿Algo más? (**PROFUNDIZAR**)

4. Cuando en los periódicos suelen hablar de economía popular y “economía popular y solidaria” ¿A qué creen que se “refieren”? (**PROFUNDIZAR**)

5. ¿Creen que es difícil tener una empresa completamente formal en el Ecuador? ¿Por qué?
6. ¿Qué se podría hacer para hacer que las empresas informales se vuelvan formales?

7. ¿Ustedes consideran que sus empresas son formales, o no?
8. (**SI RESPONDE SI**) ¿Por qué sí?
9. (**SI RESPONDE NO**) ¿Por qué no?

10. ¿Ustedes consideran que sus empresas son parte de economía popular o “economía popular y solidaria”?
11. (**SI RESPONDE SI**) ¿Por qué sí?
12. (**SI RESPONDE NO**) ¿Por qué no?

SITUACIÓN ACTUAL DEL NEGOCIO

Perfil del empresario

13. Cuéntenme un poco ¿De qué trata su negocio?
14. ¿Qué productos o servicios ofrecen?
15. ¿Cuántos años se dedican a esto?
16. ¿Cómo así decidieron dedicarse a esto? ¿cómo nació / por qué?
17. Y antes de tener este negocio, ¿A qué se dedicaban? ¿Tenían antes otro negocio similar?

18. ¿Y el negocio es sólo de ustedes o tienen algún socio? ¿Cuántos socios son? ¿Tienen algún tipo de relación familiar con su socio?

Situación actual del negocio

19. ¿Qué tal les va con su negocio actualmente?
20. ¿Cómo ha cambiado en relación a cuando empezaron?
21. ¿Sienten que les va mejor que en años anteriores? ¿A qué creen que se deba eso?

22. ¿Y cuáles creen que son principales problemas que tiene que enfrentar una empresa típica de su sector? HACER RANKING
 - a. SI NO HAN MENCIONADO INDAGAR POR: ACCESO A MATERIAS PRIMAS, FALTA DE PERSONAL CALIFICADO, LOS IMPUESTOS, LA LEGISLACIÓN LABORAL, EL ACCESO A CRÉDITO, LA ECONOMÍA DEL PAÍS, LA INESTABILIDAD POLÍTICA DEL PAÍS, LOS ROBOS Y VIOLENCIA

NIVEL DE FORMALIDAD DEL NEGOCIO / TRAYECTORIA DEL NEGOCIO Y DEL NIVEL DE FORMALIDAD

23. Cuéntenme un poco, ¿Cómo empezaron con su negocio? ¿qué fue lo primero que hicieron para echarlo a andar? ¿y después? **(PROFUNDIZAR)**
24. Y, de acuerdo a las normativas locales y nacionales ¿conocen qué es lo que se debe hacer para abrir y hacer funcionar un negocio? ¿cuáles son los requisitos que hay que cumplir?
25. ¿Alguno de ustedes empezó su negocio sin tener alguno de estos requisitos? ¿cuál? ¿por qué?
26. Actualmente ¿Cuáles son requisitos que hay que cumplir sin falta? ¿cuáles podrían dejarse para después? ¿por qué?

Inscripción en registros públicos:

27. ¿Están inscritos en algún registro público? ¿en cuál?
28. ¿Por qué decidieron inscribirse? ¿Por qué no? **(INDAGAR SI FUE UNA DECISIÓN VOLUNTARIA O COERCITIVA)**
29. QUIENES ESTÁN INSTRITOS ¿Cómo lo hicieron? ¿Tuvieron algún problema o dificultad al momento de hacer el registro? ¿Cuál? **(INDAGAR POR TIEMPO Y COSTOS)**

30. ¿Necesitaron asesoría de alguien para poder inscribirse?
31. ¿Cuáles son los beneficios que una empresa de su sector obtiene al estar inscrita en registros públicos?
32. ¿Y cuáles son los inconvenientes que una empresa de su sector obtiene al estar inscrita en registros públicos?

Régimen tributario

33. Actualmente ¿Tienen RUC? ¿por qué?
34. ¿Qué hay que hacer para sacar RUC? ¿es un trámite complicado? ¿qué dificultades ofrece?
35. ¿Necesitaron ayuda para sacarlo?
36. ¿Y para qué les sirve tenerlo?
37. ¿Cuáles son los beneficios que una empresa de su sector obtiene al estar sujeta a un régimen tributario, como el RUC?
38. ¿Y cuáles son los inconvenientes que una empresa de su sector obtiene al estar sujeta a un régimen tributario, como el RUC?

Obtención del permiso municipal

39. ¿Sus empresas cuentan con permiso municipal? ¿por qué sí / por qué no?
40. ¿Qué hay que hacer para sacar este permiso? ¿es un trámite complicado? ¿qué dificultades ofrece?
41. ¿Necesitaron ayuda para sacarlo?
42. ¿Y para qué les sirve tenerlo?
43. ¿Cuáles son los beneficios que una empresa de su sector obtiene al tener un permiso municipal?
44. ¿Y cuáles son los inconvenientes que una empresa de su sector obtiene al tener un permiso municipal?

Compra y venta

45. De repente ¿algunos insumos o mercaderías que utiliza para su negocio los compra sin factura? PEDIR EJEMPLOS
46. ¿Qué cosas compra sin factura y qué cosas con factura? ¿Por qué?
47. ¿Cuáles son los pros y contras que tiene una empresa de su sector al comprar sin factura?

48. ¿Y alguna vez ha vendido un producto o servicio sin factura? PEDIR EJEMPLOS
49. ¿Cuáles son los pros y contras que tiene una empresa de su sector al vender sin factura?

Situación laboral

50. Cuénteme ¿Cuántas personas trabajan actualmente en su empresa?
51. ¿Todos sus trabajadores firmaron un contrato por escrito? ¿Cuántos sí lo hicieron?
52. ¿Cuántos trabajan a tiempo completo y cuántos por horas?
53. ¿A la semana, aproximadamente, cuántas horas trabaja cada uno de ellos?
54. ¿Reciben algún tipo de pago o compensación por horas extra? ¿En qué consiste esta compensación?

55. Cuándo empezaron con su negocio ¿Cuántos trabajadores tenían?
56. ¿Tenían algunos trabajadores en planilla/nómina? ¿Cuántos estaban en planilla / nómina?
57. ¿Y ahora tienen trabajadores en planilla/tiene más trabajadores en planilla?
58. ¿Qué toman en cuenta para decidir que un trabajador entre en planilla? ¿de qué depende?
59. ¿Cuáles son los pros y contras de tener trabajadores en planilla?

60. ¿Sus trabajadores quieren estar afiliados?
61. ¿Qué tan difícil es despedir a un trabajador que tiene un contrato formal? ¿qué alternativas han escuchado que puedan existir para hacer este proceso más fácil?
62. ¿Qué tan factible es para su empresa tener a todos sus empleados bajo relación de dependencia? ¿qué alternativas han escuchado que puedan existir para no hacerlo?
63. (Si es que gana el Sí que obliga a afiliarse a todos sus trabajadores ¿qué van a hacer?)

Inspecciones, multas, coimas

64. ¿En el último año han tenido alguna inspección? ¿Qué tipo de inspección? ¿En qué consistió?
65. Sinceramente, ¿Qué tal les fue en esa inspección?
66. ¿Alguna vez los multaron? ¿Cómo así?
67. ¿Cómo solucionaron esta multa? ¿Alguna vez tuvieron que pagar alguna coima?

Crédito y ahorro

68. Si ustedes quieren ampliar su negocio o comprar una cantidad importante de mercadería o materia prima ¿Qué hacen?
69. ¿Han solicitado algún tipo de préstamo en estos casos?
 - a. (SI RESPONDE NO) ¿Por qué no? (DIFERENCIAR PORQUE NO TIENEN ACCESO A CREDITO O PORQUE PREFIEREN AUTOFINANCIARLO)
 - b. ¿Creen que si hubieran tenido RUC o permiso municipal, la obtención de crédito hubiera sido más fácil?
 - c. (SI RESPONDE QUE SI SUELEN PEDIR PRESTAMO) ¿Desde cuándo empiezan a solicitar préstamos para su negocio?
 - d. ¿A quién suelen solicitar un crédito? ¿Por qué? INDAGAR POR ACCESO A CRÉDITOS INFORMALES CON PRESTAMISTAS Y CHULQUEROS
 - e. ¿Cuénteme un poco cómo es el proceso que tienen que seguir para pedir un préstamo? (INDAGAR POR DOCUMENTOS, DURACIÓN DEL PROCESO, INTERESES, PLAZOS, AVAL, ETC)
 - f. ¿Cuáles son las ventajas y desventajas de solicitar un préstamo a una entidad financiera como un banco o una caja municipal?
 - g. ¿Y cuáles son las ventajas y desventajas de solicitar un préstamo a un prestamista?

70. ¿Su empresa tiene alguna cuenta en un banco? ¿por qué?

Pago de impuestos

71. ¿Y cómo hacen con el pago de impuestos? ¿cómo se organizan en este pago?

72. ¿Pagan todos los meses o algunas veces se aguantan? ¿Qué pasa en esos casos?

73. ¿Suelen declarar todo o algunas veces sólo declaran alguna parte? ¿de qué depende?

74. ¿Alguien les ayuda con el tema del pago de impuestos o lo hacen ustedes mismos?

MUCHAS GRACIAS POR SU COLABORACIÓN!!!

GUÍA DE INDAGACIÓN – GRUPO FOCAL TRABAJADORES

INTRODUCCIÓN

Gracias por venir. Mi nombre es... y trabajo acá en HÁBITUS. En esta empresa nos dedicamos a hacer encuestas y reuniones como esta para saber qué piensa la gente sobre diversos temas. Ahora los hemos invitado para conversar un poco sobre su empleo. Acá no vamos a juzgarlos. Sólo queremos conocer más de cerca algunos aspectos de las condiciones de empleo en el país. Por eso quisiera que sus respuestas sean lo más sinceras posible.

SECCION 1 - OBJETIVO DE INFORMACION: PERFIL DEL TRABAJADOR

En esta sección nos interesa saber qué tipo de trabajadores se encuentran más frecuentemente en una relación de empleo informal. En particular, nos interesa saber si es un fenómeno que afecta más a personas con niños u otras personas bajo su cuidado, como también a personas con bajos niveles de educación o con poca experiencia laboral.

Perfil del trabajador y sector de actividad

1. ¿Qué edad tiene?
2. ¿Tiene hijos en edad pre-escolar o escolar? ¿Tiene que cuidar a algún familiar en la casa (anciano, discapacitado, etc.?)
3. ¿Qué nivel de educación tiene?
4. ¿Cuántas personas en su hogar tienen un empleo fijo? ¿Es Usted jefe(a) de su hogar?
5. ¿Qué productos o servicios ofrece la empresa o negocio donde Usted trabaja?
6. ¿Cuál es su ocupación actual (título dentro de la empresa y actividades típicas)?
7. ¿Cuánto tiempo lleva en esta empresa?
8. ¿Cuántos años de experiencia tiene en el sector? / ¿Cuántos empleos similares a este ha tenido?

SECCION 2 - OBJETIVO DE INFORMACION: GRADO DE INFORMALIDAD

Es esta sección nos interesa conocer el grado de informalidad que tienen los trabajadores. Algunos tendrán contrato pero no gozarán de todos los derechos del trabajador formal, otros tal vez obtengan beneficios adicionales sin ser trabajadores formales.
CONDICIONES DE CONTRATO QUE PUEDAN PONER LOS EMPLEADORES

9. ¿Usted ha firmado un contrato de trabajo con esta empresa o negocio? (Indagar si firmó al ser contratado o más adelante) ¿desde cuándo tiene contrato? / ¿por qué se hizo este cambio?
10. ¿Usted está afiliado al IESS?
 - a. ¿Si lo está, su empleador aporta en algo a su afiliación o es financiado enteramente por cuenta propia?
11. ¿Su empleador le paga algún otro seguro, por ejemplo un seguro de salud privado (Ecuasánitas, etc.)?

12. ¿Usted cree que si su empleador quisiera despedirle, lo podría hacer fácilmente? ¿puede su empleador obligarlo a firmar su renuncia? ¿cómo? ¿han tenido alguna experiencia similar en alguno de sus trabajos?
 - b. Específicamente, si Usted es despedido(a) ¿Tiene derecho a una liquidación?
 - c. ¿Si Usted es despedido, sabe si puede entablar acciones legales en contra de su empleador? ¿cuáles? ¿en qué circunstancias podrían hacerlo? (Indagar si las acciones legales son posibles solo en caso de despido injustificado –intempestivo—o también en caso de dificultades económicas)

SECCION 3 - OBJETIVO DE INFORMACION: ENTENDER INCENTIVOS PARA LA INFORMALIDAD

En esta sección nos interesa conocer los incentivos de parte del empleador y del empleado para entrar en una situación de trabajo informal.

13. ¿Cuándo a Usted lo contrataron, le dieron a escoger entre tener contrato o no tenerlo, o le ofrecieron un empleo sin contrato o sin afiliación?
 - a. ¿Si Usted pudo escoger, por qué escogió no tener contrato (afiliación)?
 - b. ¿Si le ofrecieron trabajo sin contrato (afiliación), le ofrecieron un sueldo mejor que en otros empleos que si ofrecen contrato (afiliación)?
 - c. ¿Si Usted pide tener un contrato o ser afiliado al IESS, su empleador aceptaría?
14. En general ¿Usted que preferiría: tener contrato o no tenerlo? ¿por qué? PROFUNDIZAR
15. ¿Cuáles son las ventajas y desventajas de estas dos alternativas?

Seguridad en el lugar de trabajo: (También nos interesa saber si los trabajadores en relación de informalidad tienen típicamente trabajos que representan más riesgos físicos, por lo cual los empleadores contratan informalmente para abaratar costos asociados con la seguridad.)

16. ¿Considera Usted que las actividades que realiza como parte de su trabajo presentan riesgos o peligros para su salud física? ¿cuáles?
 - Si su trabajo presenta riesgos o peligros, ¿Recibe Usted de su empleador suficientes medidas y equipamiento de protección para reducir estos riesgos?
 - ¿Sabe Usted si su empleador cumple con las leyes en cuanto a medidas de seguridad de su personal y de respeto del medioambiente?

Incentivos del empleado

Flexibilidad en las horas de trabajo

17. ¿Actualmente Usted trabaja a tiempo completo o parcial (por horas)? ¿Cuál de las dos opciones prefiere Usted?
 - a. ¿Por qué prefiere trabajar a tiempo completo?
 - b. ¿Por qué prefiere trabajar por horas?
18. ¿Usted trabaja con un horario fijo o tiene horas variables? ¿Cuál de las dos opciones prefiere Usted?
 - c. ¿Por qué prefiere trabajar con horario fijo?
 - d. ¿Por qué prefiere trabajar con horas variables?
19. ¿Considera que su horario de trabajo le da suficiente flexibilidad para realizar otras actividades de índole personal o profesional?
20. ¿Para Usted qué es preferible, un contrato más “formal” de tiempo completo y horas fijas, o un arreglo más “informal” en donde Usted decide cuándo y cuánto tiempo trabaja?

Modo y montos de remuneración

21. ¿Con qué frecuencia le pagan? (Mensual, bi-mensual, semanal, por obra/pieza, otro)
22. ¿De qué forma le pagan? (Efectivo, cheque, por transferencia a su cuenta, otro)
23. ¿Recibe Usted otros tipos de pago o compensación, como por ejemplo comida, transporte, ropa, alojamiento, u otros? (Indagar sobre la frecuencia de estos pagos en naturaleza)
24. ¿Reconocen las horas extras de trabajo? ¿cómo?
25. ¿Sabe si a Usted le retienen algún monto por contribuciones al SRI o al IESS antes de pagarle su sueldo?
 - a. ¿Le retienen en cada pago o solo a veces? ¿de qué depende?
 - b. En su situación personal, ¿quién decidió que le hagan retención o le den el equivalente en efectivo?
26. ¿Usted firma algún comprobante o recibo al momento de recibir sus pagos?
27. ¿Para Usted qué es preferible: un contrato más “formal” con garantías legales, pero con remuneración un poco menor, o un arreglo más “informal” pagado mejor pero menos seguro (estable)?

Pago de impuestos y beneficios de afiliación

28. ¿Usted hace una declaración de impuestos al SRI cada año?
29. SI NO LA HACE ¿alguna vez lo hizo? ¿cómo fue su experiencia?
 - ¿Por qué no lo hace actualmente?
 - ¿En general qué opina sobre esta obligación del SRI?
30. SI LA HACE ¿por qué la hace?
 - ¿cómo la hace? ¿recibe ayuda?
 - ¿Cómo ha sido su experiencia con estas declaraciones? ¿qué opinión tiene sobre ellas?
31. ¿Conoce Usted los beneficios que reciben los afiliados al IESS? INDAGAR POR:
 - Jubilación
 - Salud
 - Préstamos
 - Seguros

32. ¿Le parece que son beneficios atractivos / necesarios? ¿Cuál de estos le resulta más atractivo?
33. ¿Si Usted no es afiliado al IESS, quisiera serlo?
34. SI NO LE INTERESA ¿Por qué no le interesa afiliarse al IESS?

Incentivos del empleador: (Nos interesa entender que beneficios tiene el empleador de contratar mano de obra informal)

35. ¿Qué tal le va actualmente al negocio en donde Usted trabaja?
36. ¿Siente que le va mejor que en años anteriores?
37. ¿El negocio ha contratado mucho personal en los últimos 2 años?
38. ¿Cuántas personas trabajan actualmente en su empresa?
39. ¿Cuántos trabajan a tiempo completo y cuántos por horas?
40. ¿El personal del negocio donde Usted trabaja es más bien “fijo” o cambia todo el tiempo? (Tener una idea de la rotación de personal)
41. ¿Sabe Usted cuántos tienen contrato “formal” y cuántos no? (¿Del total de empleados en su empresa o negocio, cuántos cree Usted que no tienen contrato, o no están afiliados al IESS?)
 - Los que generalmente no tienen contrato o afiliación, ¿qué tipo de trabajo hacen?
42. ¿Conoce si existen trabajadores a quien no se les paga (por ejemplo, familiares del dueño, etc.)?

Inspecciones, multas, coimas

43. ¿En el último año han tenido alguna visita de inspectores del IESS, del SRI, o de algún Ministerio (p. ej., Relaciones Laborales, Salud, etc.)?
44. Si hubieran más controles para que los trabajadores tengan contrato y sean afiliados, ¿cree Usted que habría más o menos puestos de trabajo?

SECCION 4 - OBJETIVO DE INFORMACION: PERCEPCION DE LA INFORMALIDAD / ECONOMIA POPULAR

En esta sección nos interesa entender las percepciones acerca de los términos “informalidad” o “economía informal” o “trabajador informal” y “economía popular y solidaria”. También queremos entender las percepciones sobre el grado de aplicación de las leyes que los trabajadores desearían y las consecuencias de “ser formal”.

45. Cuando en los medios de comunicación se habla de “informalidad” o de “economía informal” ¿A qué creen que se refieren?
46. ¿Y a qué se refieren con “empresas informales” o “trabajadores informales”?
47. ¿Han escuchado hablar de la “economía popular y solidaria”? ¿qué es?
48. ¿Ustedes cree que todos los trabajadores informales deberían tener un contrato escrito y afiliación al IESS, aún cuando esto implica que hay que pagar impuestos?
49. ¿Creen que sería posible que todos los trabajadores informales en el país obtengan un contrato escrito y afiliación al IESS? ¿de qué dependería?

50. ¿Qué dificultades existen para que esto suceda?
51. ¿Qué piensan Ustedes que el Estado podría o debería hacer para proteger a los trabajadores que quieren trabajar con contrato o ser afiliados y sus empleadores no aceptan?
52. ¿Usted piensa que el Estado debería obligar a todos los trabajadores a tener contrato, aunque ellos prefieran ser “informales”?

MUCHAS GRACIAS POR SU COLABORACIÓN!!!

SECCIÓN 1. INFORMACIÓN GENERAL

1. ¿Cuántos años cumplidos tiene Ud?	<input type="text"/> <input type="text"/> Años																												
2. ¿Cuál fue el último año de enseñanza que Ud. aprobó? [REGISTRE EL ÚLTIMO AÑO QUE APROBÓ EL ENTREVISTADO(A)]. [PARA LOS QUE HAN TENIDO ALGUNA EDUCACIÓN TÉCNICA, PREGUNTE P.2A]	<input type="radio"/> Ninguna : <input type="radio"/> Primaria: <input type="radio"/> 1 <input type="radio"/> 2 <input type="radio"/> 3 <input type="radio"/> 4 <input type="radio"/> 5 <input type="radio"/> 6 <input type="radio"/> Ciclo Básico: <input type="radio"/> 1 <input type="radio"/> 2 <input type="radio"/> 3 <input type="radio"/> Ciclo diversificado: <input type="radio"/> 4 <input type="radio"/> 5 <input type="radio"/> 6 <input type="radio"/> Superior NO Universitario <input type="radio"/> 1 <input type="radio"/> 2 <input type="radio"/> 3 <input type="radio"/> 4 <input type="radio"/> Universidad : <input type="radio"/> 1 <input type="radio"/> 2 <input type="radio"/> 3 <input type="radio"/> 4 <input type="radio"/> 5 <input type="radio"/> 6 <input type="radio"/> Posgrado: <input type="radio"/> 1 <input type="radio"/> 2 <input type="radio"/> 3 <input type="radio"/> 4 <input type="radio"/> 5																												
2a. Además de la instrucción que usted recibió, ¿ha tenido capacitación técnica o artesanal adicional?	<input type="radio"/> Sí <input type="text"/> CUANTOS AÑOS <input type="radio"/> 1 <input type="radio"/> 2 <input type="radio"/> 3 <input type="radio"/> 4 <input type="radio"/> No																												
3. Normalmente, ¿cuántas horas a la semana trabaja Ud. en este negocio o empresa?	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> horas/semana																												
4. Alguna vez su padre o madre tuvieron un negocio o empresa propia?	<input type="radio"/> Sí <input type="radio"/> No <input type="radio"/> NS/NR																												
5. ¿En qué año comenzó a operar esta empresa o negocio?	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> Año																												
6. ¿Desde qué año se hizo cargo usted de esta empresa o negocio?	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> Año																												
7. Sin incluirse Ud., ¿cuántos empleados de tiempo completo tenía esta empresa cuando comenzó?	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> Hombres <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> Mu jeres <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> TOTAL <input type="radio"/> NS/NR																												
TARJETA 1																													
8. Aproximadamente, ¿que porcentaje del dinero que se necesitó para comenzar este negocio provino de las siguientes fuentes? [MOSTRAR TARJETA, MARQUE TODAS LAS QUE CORRESPONDA]	<table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>%</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td><input type="radio"/> a. Ingresos propios, ahorros personales o venta de bienes personales del hogar</td><td><input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/></td></tr> <tr><td><input type="radio"/> b. Préstamo de la familia o amigos</td><td><input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/></td></tr> <tr><td><input type="radio"/> c. Préstamos del Banco</td><td><input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/></td></tr> <tr><td><input type="radio"/> d. Banco Nacional de Fomento</td><td><input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/></td></tr> <tr><td><input type="radio"/> e. Corporación Financiera Nacional</td><td><input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/></td></tr> <tr><td><input type="radio"/> f. Crédito de Desarrollo Humano (CDH)</td><td><input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/></td></tr> <tr><td><input type="radio"/> g. Préstamos de microfinanciera</td><td><input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/></td></tr> <tr><td><input type="radio"/> h. Prestamistas</td><td><input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/></td></tr> <tr><td><input type="radio"/> i. Adelanto de los clientes</td><td><input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/></td></tr> <tr><td><input type="radio"/> j. Crédito de los proveedores</td><td><input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/></td></tr> <tr><td><input type="radio"/> k. Cooperativa</td><td><input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/></td></tr> <tr><td><input type="radio"/> l. Casa de empeño</td><td><input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/></td></tr> <tr><td><input type="radio"/> m. Otros [REGISTRE]</td><td><input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/></td></tr> </tbody> </table> <p style="text-align: right;">TOTAL 100%</p> <p>[indique el monto total: Apunte 0 si no necesitó de dinero de arranque] <input type="text"/> USD. <input type="radio"/> NS/NR </p>		%	<input type="radio"/> a. Ingresos propios, ahorros personales o venta de bienes personales del hogar	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	<input type="radio"/> b. Préstamo de la familia o amigos	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	<input type="radio"/> c. Préstamos del Banco	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	<input type="radio"/> d. Banco Nacional de Fomento	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	<input type="radio"/> e. Corporación Financiera Nacional	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	<input type="radio"/> f. Crédito de Desarrollo Humano (CDH)	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	<input type="radio"/> g. Préstamos de microfinanciera	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	<input type="radio"/> h. Prestamistas	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	<input type="radio"/> i. Adelanto de los clientes	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	<input type="radio"/> j. Crédito de los proveedores	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	<input type="radio"/> k. Cooperativa	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	<input type="radio"/> l. Casa de empeño	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	<input type="radio"/> m. Otros [REGISTRE]	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>
	%																												
<input type="radio"/> a. Ingresos propios, ahorros personales o venta de bienes personales del hogar	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>																												
<input type="radio"/> b. Préstamo de la familia o amigos	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>																												
<input type="radio"/> c. Préstamos del Banco	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>																												
<input type="radio"/> d. Banco Nacional de Fomento	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>																												
<input type="radio"/> e. Corporación Financiera Nacional	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>																												
<input type="radio"/> f. Crédito de Desarrollo Humano (CDH)	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>																												
<input type="radio"/> g. Préstamos de microfinanciera	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>																												
<input type="radio"/> h. Prestamistas	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>																												
<input type="radio"/> i. Adelanto de los clientes	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>																												
<input type="radio"/> j. Crédito de los proveedores	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>																												
<input type="radio"/> k. Cooperativa	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>																												
<input type="radio"/> l. Casa de empeño	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>																												
<input type="radio"/> m. Otros [REGISTRE]	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>																												



<p>9. Actualmente, ¿este negocio es una...? [MARQUE UNA SOLA]</p>	<p><input type="radio"/> Empresa individual <input type="radio"/> Empresa familiar <input type="radio"/> Sociedad</p>																		
<p>10. ¿Este negocio está ...?</p>	<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 60%; border-bottom: 1px solid black;"> a. Constituido a través de una escritura pública notarial </td> <td style="width: 10%; text-align: center;"> <input type="radio"/> Sí </td> <td style="width: 20%; text-align: center;"> <input type="radio"/> No </td> <td style="width: 10%; text-align: center;"> <input type="radio"/> NS </td> <td style="width: 10%; text-align: center;"> <input type="radio"/> NR </td> <td rowspan="2" style="border: 1px solid black; padding: 2px; text-align: center; vertical-align: middle;"> PASE A.P. 12 </td> </tr> <tr> <td style="border-bottom: 1px solid black;"> b. Inscrito en el registro mercantil </td> <td style="text-align: center;"> <input type="radio"/> Sí </td> <td style="text-align: center;"> <input type="radio"/> No </td> <td style="text-align: center;"> <input type="radio"/> NS </td> <td style="text-align: center;"> <input type="radio"/> NR </td> </tr> </table>	a. Constituido a través de una escritura pública notarial	<input type="radio"/> Sí	<input type="radio"/> No	<input type="radio"/> NS	<input type="radio"/> NR	PASE A.P. 12	b. Inscrito en el registro mercantil	<input type="radio"/> Sí	<input type="radio"/> No	<input type="radio"/> NS	<input type="radio"/> NR							
a. Constituido a través de una escritura pública notarial	<input type="radio"/> Sí	<input type="radio"/> No	<input type="radio"/> NS	<input type="radio"/> NR	PASE A.P. 12														
b. Inscrito en el registro mercantil	<input type="radio"/> Sí	<input type="radio"/> No	<input type="radio"/> NS	<input type="radio"/> NR															
<p>11. ¿Cómo está constituida?</p>	<p><input type="radio"/> Compañía / Sociedad de responsabilidad limitada (SRL) <input type="radio"/> Compañía / Sociedad anónima <input type="radio"/> Otra [REGISTRE] </p>																		
<p>12. ¿El ingreso que genera este negocio mensualmente que porcentaje representa en el ingreso total de su hogar? [SI VACILA, LEA LAS ALTERNATIVAS]</p>	<p><input type="radio"/> Todo <input type="radio"/> La mayor parte <input type="radio"/> La mitad <input type="radio"/> Menos de la mitad <input type="radio"/> Nada</p>																		
<p>13. Aproximadamente, ¿cuánto ha sido o espera que sea:</p>	<table style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 33%; vertical-align: top;"> a. Total de sus ventas En el 2010? <input style="width: 100%; height: 20px;" type="text"/> </td> <td style="width: 33%; vertical-align: top;"> En el mes pasado? <input style="width: 100%; height: 20px;" type="text"/> </td> <td style="width: 33%; vertical-align: top;"> En el 2011 (durante el año completo)? <input style="width: 100%; height: 20px;" type="text"/> </td> </tr> <tr> <td style="vertical-align: top;"> b. Total de sueldos y salarios de sus empleados En el 2010? <input style="width: 100%; height: 20px;" type="text"/> </td> <td style="vertical-align: top;"> En el mes pasado? <input style="width: 100%; height: 20px;" type="text"/> </td> <td style="vertical-align: top;"> En el 2011 (durante el año completo)? <input style="width: 100%; height: 20px;" type="text"/> </td> </tr> <tr> <td style="vertical-align: top;"> c. Total del costo de sus insumos o materias primas En el 2010? <input style="width: 100%; height: 20px;" type="text"/> </td> <td style="vertical-align: top;"> En el mes pasado? <input style="width: 100%; height: 20px;" type="text"/> </td> <td style="vertical-align: top;"> En el 2011 (durante el año completo)? <input style="width: 100%; height: 20px;" type="text"/> </td> </tr> <tr> <td style="vertical-align: top;"> d. Costo de electricidad En el 2010? <input style="width: 100%; height: 20px;" type="text"/> </td> <td style="vertical-align: top;"> En el mes pasado? <input style="width: 100%; height: 20px;" type="text"/> </td> <td style="vertical-align: top;"> En el 2011 (durante el año completo)? <input style="width: 100%; height: 20px;" type="text"/> </td> </tr> <tr> <td style="vertical-align: top;"> e. Su utilidad o ganancia después de pagar todos los gastos incluyendo salarios de empleados, pero excluyendo salarios pagados a usted mismo En el 2010? <input style="width: 100%; height: 20px;" type="text"/> </td> <td style="vertical-align: top;"> En el mes pasado? <input style="width: 100%; height: 20px;" type="text"/> </td> <td style="vertical-align: top;"> En el 2011 (durante el año completo)? <input style="width: 100%; height: 20px;" type="text"/> </td> </tr> </table>	a. Total de sus ventas En el 2010? <input style="width: 100%; height: 20px;" type="text"/>	En el mes pasado? <input style="width: 100%; height: 20px;" type="text"/>	En el 2011 (durante el año completo)? <input style="width: 100%; height: 20px;" type="text"/>	b. Total de sueldos y salarios de sus empleados En el 2010? <input style="width: 100%; height: 20px;" type="text"/>	En el mes pasado? <input style="width: 100%; height: 20px;" type="text"/>	En el 2011 (durante el año completo)? <input style="width: 100%; height: 20px;" type="text"/>	c. Total del costo de sus insumos o materias primas En el 2010? <input style="width: 100%; height: 20px;" type="text"/>	En el mes pasado? <input style="width: 100%; height: 20px;" type="text"/>	En el 2011 (durante el año completo)? <input style="width: 100%; height: 20px;" type="text"/>	d. Costo de electricidad En el 2010? <input style="width: 100%; height: 20px;" type="text"/>	En el mes pasado? <input style="width: 100%; height: 20px;" type="text"/>	En el 2011 (durante el año completo)? <input style="width: 100%; height: 20px;" type="text"/>	e. Su utilidad o ganancia después de pagar todos los gastos incluyendo salarios de empleados, pero excluyendo salarios pagados a usted mismo En el 2010? <input style="width: 100%; height: 20px;" type="text"/>	En el mes pasado? <input style="width: 100%; height: 20px;" type="text"/>	En el 2011 (durante el año completo)? <input style="width: 100%; height: 20px;" type="text"/>			
a. Total de sus ventas En el 2010? <input style="width: 100%; height: 20px;" type="text"/>	En el mes pasado? <input style="width: 100%; height: 20px;" type="text"/>	En el 2011 (durante el año completo)? <input style="width: 100%; height: 20px;" type="text"/>																	
b. Total de sueldos y salarios de sus empleados En el 2010? <input style="width: 100%; height: 20px;" type="text"/>	En el mes pasado? <input style="width: 100%; height: 20px;" type="text"/>	En el 2011 (durante el año completo)? <input style="width: 100%; height: 20px;" type="text"/>																	
c. Total del costo de sus insumos o materias primas En el 2010? <input style="width: 100%; height: 20px;" type="text"/>	En el mes pasado? <input style="width: 100%; height: 20px;" type="text"/>	En el 2011 (durante el año completo)? <input style="width: 100%; height: 20px;" type="text"/>																	
d. Costo de electricidad En el 2010? <input style="width: 100%; height: 20px;" type="text"/>	En el mes pasado? <input style="width: 100%; height: 20px;" type="text"/>	En el 2011 (durante el año completo)? <input style="width: 100%; height: 20px;" type="text"/>																	
e. Su utilidad o ganancia después de pagar todos los gastos incluyendo salarios de empleados, pero excluyendo salarios pagados a usted mismo En el 2010? <input style="width: 100%; height: 20px;" type="text"/>	En el mes pasado? <input style="width: 100%; height: 20px;" type="text"/>	En el 2011 (durante el año completo)? <input style="width: 100%; height: 20px;" type="text"/>																	
<p>TARJETA 2</p> <p>14. Aproximadamente, ¿qué porcentaje de las ventas de su negocio son vendidos directamente en el último año a... [MOSTRAR TARJETA]</p>	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="width: 80%;"></th> <th style="width: 20%; text-align: center;">%</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1. Consumidores individuales/finales en el Ecuador</td> <td style="text-align: center;"><input style="width: 100%; height: 20px;" type="text"/></td> </tr> <tr> <td>2. Negocios ecuatorianos de pequeño tamaño (10 o menos empleados)</td> <td style="text-align: center;"><input style="width: 100%; height: 20px;" type="text"/></td> </tr> <tr> <td>3. Negocios ecuatorianos de mediano tamaño (entre 11 y 50 empleados)</td> <td style="text-align: center;"><input style="width: 100%; height: 20px;" type="text"/></td> </tr> <tr> <td>4. Negocios ecuatorianos de gran tamaño (más de 50 empleados)</td> <td style="text-align: center;"><input style="width: 100%; height: 20px;" type="text"/></td> </tr> <tr> <td>5. Compradores del extranjero o intermediarios que luego lo exportan al extranjero</td> <td style="text-align: center;"><input style="width: 100%; height: 20px;" type="text"/></td> </tr> <tr> <td>6. Al Estado/sector público (central, provincial)</td> <td style="text-align: center;"><input style="width: 100%; height: 20px;" type="text"/></td> </tr> <tr> <td>7. Al municipio</td> <td style="text-align: center;"><input style="width: 100%; height: 20px;" type="text"/></td> </tr> <tr> <td>8. Otros [REGISTRE]</td> <td style="text-align: center;"><input style="width: 100%; height: 20px;" type="text"/></td> </tr> </tbody> </table>		%	1. Consumidores individuales/finales en el Ecuador	<input style="width: 100%; height: 20px;" type="text"/>	2. Negocios ecuatorianos de pequeño tamaño (10 o menos empleados)	<input style="width: 100%; height: 20px;" type="text"/>	3. Negocios ecuatorianos de mediano tamaño (entre 11 y 50 empleados)	<input style="width: 100%; height: 20px;" type="text"/>	4. Negocios ecuatorianos de gran tamaño (más de 50 empleados)	<input style="width: 100%; height: 20px;" type="text"/>	5. Compradores del extranjero o intermediarios que luego lo exportan al extranjero	<input style="width: 100%; height: 20px;" type="text"/>	6. Al Estado/sector público (central, provincial)	<input style="width: 100%; height: 20px;" type="text"/>	7. Al municipio	<input style="width: 100%; height: 20px;" type="text"/>	8. Otros [REGISTRE]	<input style="width: 100%; height: 20px;" type="text"/>
	%																		
1. Consumidores individuales/finales en el Ecuador	<input style="width: 100%; height: 20px;" type="text"/>																		
2. Negocios ecuatorianos de pequeño tamaño (10 o menos empleados)	<input style="width: 100%; height: 20px;" type="text"/>																		
3. Negocios ecuatorianos de mediano tamaño (entre 11 y 50 empleados)	<input style="width: 100%; height: 20px;" type="text"/>																		
4. Negocios ecuatorianos de gran tamaño (más de 50 empleados)	<input style="width: 100%; height: 20px;" type="text"/>																		
5. Compradores del extranjero o intermediarios que luego lo exportan al extranjero	<input style="width: 100%; height: 20px;" type="text"/>																		
6. Al Estado/sector público (central, provincial)	<input style="width: 100%; height: 20px;" type="text"/>																		
7. Al municipio	<input style="width: 100%; height: 20px;" type="text"/>																		
8. Otros [REGISTRE]	<input style="width: 100%; height: 20px;" type="text"/>																		
<p>15. ¿Durante el 2010 o 2011 obtuvo algún préstamo para el funcionamiento de su negocio o empresa?</p>	<p><input type="radio"/> Sí <input type="radio"/> No IR A SECCIÓN 2</p>																		



16. Si le dieron un préstamo =>Respecto del último préstamo que le dieron a su empresa o negocio

a. ¿Quién le dio el préstamo?

Banco
 Microfinanciera
 Banco Nacional de Fomento
 Crédito de Desarrollo Humano (CDH)
 Prestamista
 Cooperación Financiera Nacional
 Cooperativa
 Amigo o familiar
 Casa de empeño
 Otro

b. ¿Año en el que recibió el préstamo?

Año

c. Aproximadamente, ¿cuál fue el monto del préstamo?

USD. NS NR

d. Por el préstamo que le dieron ¿le exigieron garantías, prendas o documentos (cheques/letras de cambio)?

Sí No NS/NR

e. ¿Cómo pagó o esta pagando el préstamo?

Diario
 Semanal
 Quincenal
 Mensual
 Pago único

f. ¿En cuántas cuotas pagó o esta pagando el préstamo?

Cuotas

g. Aproximadamente, ¿cuánto pagó o esta pagando por cada cuota?

USD.

17. ¿En qué invirtió el préstamo que le dieron?

[MARQUE TODAS LAS QUE CORRESPONDA]

Maquinaria o equipamiento para el negocio
 Comprar mercaderías o materia prima
 Ampliar el negocio
 Alquiler del negocio
 Gastos familiares
 Pago de deudas
 Otros

SECCIÓN 2: CLIMA DE NEGOCIOS

1. Ahora le quiero preguntar sobre algunos aspectos de empresas o negocios en su misma actividad, ¿qué porcentaje de trabajadores cree Ud. que gana menos _____ que el Salario Mínimo (\$264 al mes)?

Todos
 La mayoría
 La mitad
 Menos de la mitad
 Ninguno

2. Dígame si cree que los siguientes factores son importantes a la hora de explicar por qué en su tipo de actividad hay trabajadores que ganan menos _____ que el Salario Mínimo (\$264 al mes):

	Sí	No
1. A los familiares no hay que pagarles para que trabajen en el negocio familiar	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
2. Hay mucha gente dispuesta a hacer el trabajo por menos	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
3. El tipo de negocio o actividad no dá ganancias como para pagar el salario mínimo	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
4. Nadie en mi tipo de negocio o actividad paga el salario mínimo a empleados	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
5. No hay obligación de pagar el salario mínimo a los empleados que no están en planilla	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

3. En su tipo de negocio o actividad, ¿qué porcentaje de trabajadores cree Ud. que no está en planilla (es decir, que no figura como empleado de la empresa en el registro del IESS)?

Todos
 La mayoría
 La mitad
 Menos de la mitad
 Ninguno

4. Dígame si cree que los siguientes factores son importantes a la hora de explicar por qué en su tipo de negocio o actividad hay trabajadores que no están en planilla

	Sí	No
1. A los familiares no es necesario ponerles en planilla para que trabajen en el negocio familiar	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
2. Hay mucha gente dispuesta a trabajar sin tener que figurar en planilla	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
3. El tener a un empleado en planilla crea problemas de papeleos	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
4. Cuando uno tiene a un empleado en planilla hay que pagarle más salario	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
5. Cuando uno tiene a un empleado en planilla hay que pagarle vacaciones y otros beneficios	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
6. Una vez que un empleado está en planilla e hiciese falta despedirlo, sería muy caro	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
7. Una vez que un empleado está en planilla hay muchos papeleos para poder despedirlo	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
7. Nadie en mi tipo de negocio o actividad pone a sus empleados en planilla	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>



5. ¿Conoce usted o ha oído de alguna empresa que haya evadido impuestos?	<input type="radio"/> Sí <input type="radio"/> No <input type="radio"/> NS/NR
6. En una escala de 1 a 10, donde 1 es "para nada justificable" y 10 es "totalmente justificable", ¿cuán justificable cree Ud. que es evadir impuestos? [ESPERE RESPUESTA Y ANOTE UN NÚMERO DEL 1 AL 10]	NADA JUSTIFICABLE TOTALMENTE JUSTIFICABLE <input type="radio"/> 1 <input type="radio"/> 2 <input type="radio"/> 3 <input type="radio"/> 4 <input type="radio"/> 5 <input type="radio"/> 6 <input type="radio"/> 7 <input type="radio"/> 8 <input type="radio"/> 9 <input type="radio"/> 10
7. Por lo que Ud. sabe o ha oído, ¿qué porcentaje son las empresas o negocios ecuatorianos que teniendo que pagar impuestos, los pagan debidamente?	<input type="radio"/> Todos <input type="radio"/> La mayoría <input type="radio"/> La mitad <input type="radio"/> Menos de la mitad <input type="radio"/> Ninguno
8. ¿Qué tan probable cree usted que las empresas o negocios que evaden impuestos sean multadas?	<input type="radio"/> Muy probable <input type="radio"/> Algo probable <input type="radio"/> Poco probable <input type="radio"/> Nada probable <input type="radio"/> NS [NO LEER] <input type="radio"/> NR
9. Considerando todo, ¿cree Ud. que los niveles de impuestos que se pagan en Ecuador son muy altos, altos, bajos o muy bajos, o están bien como están? [ESPERE RESPUESTA Y MARQUE UNA SOLA]	<input type="radio"/> Muy altos <input type="radio"/> Altos <input type="radio"/> Bajos <input type="radio"/> Muy bajos <input type="radio"/> Están bien como están <input type="radio"/> NS [NO LEER] <input type="radio"/> NR
10. ¿Cree que los que más tienen, pagan lo que les corresponde?	<input type="radio"/> Sí <input type="radio"/> No
11. En general respecto de los impuestos, ¿tiene Ud. confianza en que el dinero de los impuestos será bien gastado por el Estado? [ESPERE RESPUESTA Y MARQUE UNA SOLA]	<input type="radio"/> Sí <input type="radio"/> No <input type="radio"/> NS/NR [NO LEER]

SECCIÓN 3: ORGANIZACIÓN EMPRESARIAL

TARJETA 3

1. Estamos interesados en saber por qué la gente prefiere un negocio por cuenta propia antes que ser asalariado. Según la siguiente lista [MOSTRAR TARJETA] dígame entre las siguientes razones cuales son más importantes para preferir un negocio por cuenta propia antes que ser asalariado . [MARQUE EN ORDEN DE IMPORTANCIA]

	1	2	3	4	5	6	7
a. La posibilidad de cuidar a los niños o a los padres mientras uno trabaja	<input type="radio"/>						
b. Es mejor ser el jefe de uno mismo y no depender de otros	<input type="radio"/>						
c. La flexibilidad del horario de trabajo	<input type="radio"/>						
d. El que no sea necesario pagar aportes al IESS	<input type="radio"/>						
e. La dificultad de conseguir un trabajo asalariado	<input type="radio"/>						
f. La posibilidad de que un negocio como el suyo crezca en el futuro	<input type="radio"/>						
g. El que un negocio propio sea menos aburrido que un trabajo asalariado	<input type="radio"/>						

2. Si pensamos de aquí a cinco años, ¿qué cree Ud que estará haciendo:
-
- Trabajando como cuenta propia o patrón en el mismo tipo de actividad
 Trabajando como cuenta propia o patrón en otro tipo de actividad
 Trabajando como asalariado
 Se habrá jubilado
 Otro [REGISTRE]
 NS
 NR
3. Imaginemos que en cinco años Ud sigue trabajando en este negocio o empresa. Imaginemos que en cinco años su negocio es del tamaño que usted siempre hubiera querido. ¿Cuántos empleados tendría su negocio?
- No. empleados



TARJETA 4

4. De acuerdo a la siguiente tabla [MOSTRAR TARJETA] ¿Qué tan fácil o difícil cree usted que podrían ser las siguientes tareas?

Qué tan fácil piensa que será....	Difícil	Algo difícil	Fácil	Muy fácil
a. Vender un producto o servicio nuevo a un cliente que compra por primera vez	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
b. Contratar buenos empleados para expandir su negocio	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
c. Conseguir proveedores que le vendan mercaderías o materia prima a buen precio	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
d. Persuadir al banco que le preste dinero para financiar un prometedor negocio	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
e. Estimar con precisión los costos de un nuevo proyecto	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
f. Controlar un empleado que no es miembro de su familia	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
g. Poner un precio adecuado a su negocio si quisiera venderlo	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
h. Resolver una difícil disputa con un cliente o proveedor que vive en otra ciudad	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
i. Reconocer que una idea es suficientemente buena para que su negocio crezca	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
j. Disponer de un local apropiado para su negocio	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
k. Adquirir nueva maquinaria, incluyendo vehículos.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

5. ¿Pertenece a algún gremio o asociación de empresarios?
- Sí No NS/NR [NO LEER]

SECCION 4: FUNCIONAMIENTO DEL NEGOCIO

1. El local donde funciona su negocio (o el local donde realiza la mayor parte de sus actividades) es propio, alquilado, cedido o prestado? <input type="text"/>	<input type="radio"/> Propio <input type="radio"/> Alquilado <input type="radio"/> Cedido <input type="radio"/> Prestado <input type="radio"/> No tiene local <input type="radio"/> Otro [REGISTRE]
2. Para comenzar el funcionamiento de su negocio, ¿debió pagar una coima o soborno?	<input type="radio"/> Sí <input type="radio"/> No <input type="radio"/> NS [NO LEER] <input type="text" value="PASE A P. 4"/> <input type="radio"/> NR
3. Si pagó coima =>¿Cuánto tuvo que pagar?	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> USD. <input type="radio"/> NS/NR
4. Durante el último año, ¿su negocio tuvo alguna inspección? [RESPUESTA MULTIPLE] <input type="text"/>	<input type="radio"/> Sí, del municipio <input type="radio"/> Sí, del SRI <input type="radio"/> Sí, laboral (Ministerio de relaciones laborales) <input type="radio"/> Sí, del IESS <input type="radio"/> Sí, de Bomberos <input type="radio"/> Sí, de Salud <input type="radio"/> Sí, de Medio Ambiente <input type="radio"/> Sí, de otros [REGISTRE] <input type="radio"/> No



<p>11. ¿Sabe Ud dónde queda la oficina para obtener la patente municipal?</p>	<p><input type="radio"/> Sí <input type="radio"/> No <input type="radio"/> NS <input type="radio"/> NR <input type="text" value="PASE A P.13"/></p>																																				
<p>12. ¿A qué tiempo de aquí diría que está la oficina para obtener la patente?</p>	<p><input type="text" value=""/> horas <input type="text" value=""/> minutos <input type="radio"/> NS</p>																																				
<p>13. ¿Tiene usted RUC?</p>	<p><input type="radio"/> Sí <input type="radio"/> No <input type="radio"/> NS <input type="radio"/> NR <input type="text" value="PASE A P.21"/></p>																																				
<p>TARJETA 7</p>																																					
<p>14. A su juicio, ¿cuál es el mayor beneficio de tener número de RUC para su negocio? [LEA LAS ALTERNATIVAS, MARQUE UNA SOLA RESPUESTA, LA PRINCIPAL]</p> <div style="border: 1px solid black; height: 20px; width: 100%; margin-top: 10px;"></div>	<p> <input type="radio"/> Dar facturas o notas de venta para aumentar su base de clientes <input type="radio"/> Evitar multas <input type="radio"/> Reducir coimas y sobornos <input type="radio"/> Tener nuevos clientes <input type="radio"/> Estar en regla <input type="radio"/> Tener mejor acceso a credito <input type="radio"/> Acceder a beneficios tributarios <input type="radio"/> Ninguno <input type="radio"/> Otro [REGISTRE] <input type="radio"/> NS/NR </p>																																				
<p>15. ¿Cuántos años funcionó este negocio antes de registrarse?</p>	<p> <input type="radio"/> Está registrado desde que comenzó el negocio <input type="radio"/> Menos de 1 año <input type="radio"/> 1-2 años <input type="radio"/> 3-4 años <input type="radio"/> 5 o más años </p>																																				
<p>16. ¿Quién le sugirió que obtuviera el RUC?</p>	<p> <input type="radio"/> Nadie, fue la decisión mia <input type="radio"/> Mi contador <input type="radio"/> Alguien que trabaja en mi tipo de negocio o actividad <input type="radio"/> Entidad tributaria (SRI) <input type="radio"/> Otra persona <input type="radio"/> NS <input type="radio"/> NR </p>																																				
<p>17. ¿A qué régimen tributario está acogido su negocio?</p>	<p> <input type="radio"/> Al régimen general <input type="radio"/> Al Régimen Impositivo Simplificado Ecuatoriano (RISE) <input type="text" value="PASE A P.19"/> </p>																																				
<p>TARJETA 8</p>																																					
<p>18. Dígame la importancia de los siguientes factores en su decisión de acoger su negocio al régimen general [MARQUE EN ORDEN DE IMPORTANCIA]</p>																																					
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="width: 80%;"></th> <th style="width: 5%;">1</th> <th style="width: 5%;">2</th> <th style="width: 5%;">3</th> <th style="width: 5%;">4</th> <th style="width: 5%;">5</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>a. Necesito dar facturas a mis clientes</td> <td><input type="radio"/></td> <td><input type="radio"/></td> <td><input type="radio"/></td> <td><input type="radio"/></td> <td><input type="radio"/></td> </tr> <tr> <td>b. Mis ventas son muy altas para acogerme a un régimen especial</td> <td><input type="radio"/></td> <td><input type="radio"/></td> <td><input type="radio"/></td> <td><input type="radio"/></td> <td><input type="radio"/></td> </tr> <tr> <td>c. Evitar multas</td> <td><input type="radio"/></td> <td><input type="radio"/></td> <td><input type="radio"/></td> <td><input type="radio"/></td> <td><input type="radio"/></td> </tr> <tr> <td>d. Todos los negocios de mi tipo de actividad están en este régimen</td> <td><input type="radio"/></td> <td><input type="radio"/></td> <td><input type="radio"/></td> <td><input type="radio"/></td> <td><input type="radio"/></td> </tr> <tr> <td>e. Acceder a beneficios tributarios</td> <td><input type="radio"/></td> <td><input type="radio"/></td> <td><input type="radio"/></td> <td><input type="radio"/></td> <td><input type="radio"/></td> </tr> </tbody> </table> <div style="text-align: right; margin-top: 5px;"><input type="text" value="PASE A P.22"/></div>			1	2	3	4	5	a. Necesito dar facturas a mis clientes	<input type="radio"/>	b. Mis ventas son muy altas para acogerme a un régimen especial	<input type="radio"/>	c. Evitar multas	<input type="radio"/>	d. Todos los negocios de mi tipo de actividad están en este régimen	<input type="radio"/>	e. Acceder a beneficios tributarios	<input type="radio"/>																				
	1	2	3	4	5																																
a. Necesito dar facturas a mis clientes	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>																																
b. Mis ventas son muy altas para acogerme a un régimen especial	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>																																
c. Evitar multas	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>																																
d. Todos los negocios de mi tipo de actividad están en este régimen	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>																																
e. Acceder a beneficios tributarios	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>																																
<p>19. Si su negocio está acogido al RISE, Dígame si hay alguien que le sugirio acoger su negocio al RISE</p>	<p> <input type="radio"/> Nadie, fue la decisión mia <input type="radio"/> Mi contador <input type="radio"/> Alguien que trabaje en mi rubro de actividad <input type="radio"/> Entidad tributaria (SRI) <input type="radio"/> Familiar o amigo <input type="radio"/> Otra persona <input type="radio"/> NS <input type="radio"/> NR </p>																																				
<p>TARJETA 9</p>																																					
<p>20. Dígame la importancia de los siguientes factores en su decisión de acoger su negocio al RISE [MARQUE EN ORDEN DE IMPORTANCIA]</p>																																					
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="width: 80%;"></th> <th style="width: 5%;">1</th> <th style="width: 5%;">2</th> <th style="width: 5%;">3</th> <th style="width: 5%;">4</th> <th style="width: 5%;">5</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>a. Mis ventas son bajas</td> <td><input type="radio"/></td> <td><input type="radio"/></td> <td><input type="radio"/></td> <td><input type="radio"/></td> <td><input type="radio"/></td> </tr> <tr> <td>b. Se pagan menos impuestos</td> <td><input type="radio"/></td> <td><input type="radio"/></td> <td><input type="radio"/></td> <td><input type="radio"/></td> <td><input type="radio"/></td> </tr> <tr> <td>c. No me hace falta dar facturas a mis clientes</td> <td><input type="radio"/></td> <td><input type="radio"/></td> <td><input type="radio"/></td> <td><input type="radio"/></td> <td><input type="radio"/></td> </tr> <tr> <td>d. Todos los negocios de mi tipo de actividad están en régimen especial</td> <td><input type="radio"/></td> <td><input type="radio"/></td> <td><input type="radio"/></td> <td><input type="radio"/></td> <td><input type="radio"/></td> </tr> <tr> <td>e. Es más sencillo</td> <td><input type="radio"/></td> <td><input type="radio"/></td> <td><input type="radio"/></td> <td><input type="radio"/></td> <td><input type="radio"/></td> </tr> </tbody> </table> <div style="text-align: right; margin-top: 5px;"><input type="text" value="PASE A P.22"/></div>			1	2	3	4	5	a. Mis ventas son bajas	<input type="radio"/>	b. Se pagan menos impuestos	<input type="radio"/>	c. No me hace falta dar facturas a mis clientes	<input type="radio"/>	d. Todos los negocios de mi tipo de actividad están en régimen especial	<input type="radio"/>	e. Es más sencillo	<input type="radio"/>																				
	1	2	3	4	5																																
a. Mis ventas son bajas	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>																																
b. Se pagan menos impuestos	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>																																
c. No me hace falta dar facturas a mis clientes	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>																																
d. Todos los negocios de mi tipo de actividad están en régimen especial	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>																																
e. Es más sencillo	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>																																



21. Entrando en un poco más de detalle, dígame si las siguientes razones fueron o no un motivo para que usted no se registre

	Sí	No	NS
1. No sabe de la existencia del registro	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
2. El proceso de registro es muy caro	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
3. Uno pierde mucho tiempo en el registro	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
4. Los costos de operar un negocio registrado son muy altos	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
5. Su negocio es muy chico para registrarlo	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
6. No ve los beneficios de registrarse	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
7. No sabe cómo registrarse	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
8. Los formularios de registro son muy complicados	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
9. Ningún negocio como éste está registrado	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
10. Para qué me voy a registrar si no hay multas que pagar	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
11. Cada que uno quiere registrarse piden coima	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
12. No tiene obligación de registrarse	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

22. Sabe Ud dónde queda la oficina más cercana para sacar el número de RUC? Sí No NS NR

23. ¿A que tiempo de aquí diría que está la oficina más cercana para sacar el número de RUC? horas minutos NS

24. Podría indicarme qué porcentaje de sus clientes le exigen factura? Todos La mayoría La mitad Menos de la mitad Ninguno

25. Cuando Ud. compra materia prima, mercaderías o insumos para su negocio, ¿exige siempre factura? Sí No Algunas veces No compra materia prima ni mercaderías

26. ¿Cuál es el factor principal por el que realiza algunas compras sin factura? [UNA SOLA RESPUESTA] No existen proveedor es que den facturas No pide facturas para obtener un precio más bajo Usted no necesita facturas Otra [REGISTRE]

27. En otros negocios como el suyo, ¿qué porcentaje de las ventas estima Ud. que se venden con factura? Todos La mayoría La mitad Menos de la mitad Ninguno

28. Me gustaría preguntarle sobre el número de trabajadores calificados y no calificados.
* Calificados - Educación técnica o 1 año o más de educación Universitaria

Tipo de Empleados	Calificados		No calificados	
	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres
<input type="radio"/> Trabajadores pagados de tiempo parcial	<input type="text" value=""/>	<input type="text" value=""/>	<input type="text" value=""/>	<input type="text" value=""/>
<input type="radio"/> Trabajadores pagados de tiempo completo	<input type="text" value=""/>	<input type="text" value=""/>	<input type="text" value=""/>	<input type="text" value=""/>
TOTAL [VERIFIQUE CON EL NUMERO DEL INICIO]	<input type="text" value=""/>	<input type="text" value=""/>	<input type="text" value=""/>	<input type="text" value=""/>



29. ¿Cuántos trabajadores de su empresa (incluyéndose a Usted) tienen afiliación a:?	IESS <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> No. de trabajadores <input type="radio"/> NR <input type="radio"/> Ninguno Seguro de salud privado <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> No. de trabajadores <input type="radio"/> NR <input type="radio"/> Ninguno Seguro de pensión privado <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> No. de trabajadores <input type="radio"/> NR <input type="radio"/> Ninguno																																																																												
30. En su empresa, ¿ustedes emiten contratos laborales por escrito a sus empleados?	<input type="radio"/> Sí, a todos <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> No. de empleados <input type="radio"/> Sí, a algunos [ESPECIFIQUE] <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="radio"/> No, a ninguno <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> PASE A P.32 <input type="radio"/> NR																																																																												
31. Los contratos que emiten son...	<input type="radio"/> Permanentes <input type="radio"/> Temporales <input type="radio"/> Ambos																																																																												
32. De los siguientes programas de apoyo que ofrecen las instituciones públicas, indique cuáles conoce, si su empresa participa o participó así como el año en el que comenzó su participación																																																																													
<table border="1"> <thead> <tr> <th rowspan="2"></th> <th colspan="2">Conoce</th> <th colspan="2">Participa o participó en algún momento</th> <th rowspan="2">Año en el que comenzó su participación</th> </tr> <tr> <th>Sí</th> <th>No</th> <th>Sí</th> <th>No</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Emprende Ecuador (Ministerio Coordinador de la Producción, Empleo y Competitividad)</td> <td><input type="radio"/></td> <td><input type="radio"/></td> <td><input type="radio"/></td> <td><input type="radio"/></td> <td><input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/></td> </tr> <tr> <td>Innova Ecuador (Ministerio Coordinador de la Producción, Empleo y Competitividad)</td> <td><input type="radio"/></td> <td><input type="radio"/></td> <td><input type="radio"/></td> <td><input type="radio"/></td> <td><input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/></td> </tr> <tr> <td>Fondepyme (Ministerio de Industrias y Competitividad)</td> <td><input type="radio"/></td> <td><input type="radio"/></td> <td><input type="radio"/></td> <td><input type="radio"/></td> <td><input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/></td> </tr> <tr> <td>Plan Ren-ova (Ministerio de Industrias y Competitividad)</td> <td><input type="radio"/></td> <td><input type="radio"/></td> <td><input type="radio"/></td> <td><input type="radio"/></td> <td><input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/></td> </tr> <tr> <td>Negocios Turísticos Productivos (Ministerio de Turismo)</td> <td><input type="radio"/></td> <td><input type="radio"/></td> <td><input type="radio"/></td> <td><input type="radio"/></td> <td><input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/></td> </tr> <tr> <td>Crédito para Economía Social y Solidaria (Programa de Finanzas Populares, Emprendimiento y Economía Solidaria)</td> <td><input type="radio"/></td> <td><input type="radio"/></td> <td><input type="radio"/></td> <td><input type="radio"/></td> <td><input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/></td> </tr> <tr> <td>Crédito Socio Panadero (Programa de Finanzas Populares, Emprendimiento y Economía Solidaria)</td> <td><input type="radio"/></td> <td><input type="radio"/></td> <td><input type="radio"/></td> <td><input type="radio"/></td> <td><input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/></td> </tr> <tr> <td>Microfinanzas juveniles (Programa de Finanzas Populares, Emprendimiento y Economía Solidaria)</td> <td><input type="radio"/></td> <td><input type="radio"/></td> <td><input type="radio"/></td> <td><input type="radio"/></td> <td><input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/></td> </tr> <tr> <td>Crédito de Desarrollo Humano (Programa de Finanzas Populares, Emprendimiento y Economía Solidaria)</td> <td><input type="radio"/></td> <td><input type="radio"/></td> <td><input type="radio"/></td> <td><input type="radio"/></td> <td><input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/></td> </tr> <tr> <td>Créditos Productivos (Banco Nacional de Fomento)</td> <td><input type="radio"/></td> <td><input type="radio"/></td> <td><input type="radio"/></td> <td><input type="radio"/></td> <td><input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/></td> </tr> <tr> <td>Créditos Productivos (Corporación Financiera Nacional)</td> <td><input type="radio"/></td> <td><input type="radio"/></td> <td><input type="radio"/></td> <td><input type="radio"/></td> <td><input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/></td> </tr> </tbody> </table>			Conoce		Participa o participó en algún momento		Año en el que comenzó su participación	Sí	No	Sí	No	Emprende Ecuador (Ministerio Coordinador de la Producción, Empleo y Competitividad)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	Innova Ecuador (Ministerio Coordinador de la Producción, Empleo y Competitividad)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	Fondepyme (Ministerio de Industrias y Competitividad)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	Plan Ren-ova (Ministerio de Industrias y Competitividad)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	Negocios Turísticos Productivos (Ministerio de Turismo)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	Crédito para Economía Social y Solidaria (Programa de Finanzas Populares, Emprendimiento y Economía Solidaria)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	Crédito Socio Panadero (Programa de Finanzas Populares, Emprendimiento y Economía Solidaria)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	Microfinanzas juveniles (Programa de Finanzas Populares, Emprendimiento y Economía Solidaria)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	Crédito de Desarrollo Humano (Programa de Finanzas Populares, Emprendimiento y Economía Solidaria)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	Créditos Productivos (Banco Nacional de Fomento)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>	Créditos Productivos (Corporación Financiera Nacional)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>
	Conoce		Participa o participó en algún momento		Año en el que comenzó su participación																																																																								
	Sí	No	Sí	No																																																																									
Emprende Ecuador (Ministerio Coordinador de la Producción, Empleo y Competitividad)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>																																																																								
Innova Ecuador (Ministerio Coordinador de la Producción, Empleo y Competitividad)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>																																																																								
Fondepyme (Ministerio de Industrias y Competitividad)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>																																																																								
Plan Ren-ova (Ministerio de Industrias y Competitividad)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>																																																																								
Negocios Turísticos Productivos (Ministerio de Turismo)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>																																																																								
Crédito para Economía Social y Solidaria (Programa de Finanzas Populares, Emprendimiento y Economía Solidaria)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>																																																																								
Crédito Socio Panadero (Programa de Finanzas Populares, Emprendimiento y Economía Solidaria)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>																																																																								
Microfinanzas juveniles (Programa de Finanzas Populares, Emprendimiento y Economía Solidaria)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>																																																																								
Crédito de Desarrollo Humano (Programa de Finanzas Populares, Emprendimiento y Economía Solidaria)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>																																																																								
Créditos Productivos (Banco Nacional de Fomento)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>																																																																								
Créditos Productivos (Corporación Financiera Nacional)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>																																																																								
33. ¿Le interesaría recibir más información sobre estos programas?	<input type="radio"/> Sí <input type="radio"/> No																																																																												

MUCHAS GRACIAS POR SU TIEMPO



Anexo D: Menú internacional de opciones de políticas

Área	Objetivo	Política	País
Tributación	Reducir la carga fiscal	Reducción del impuesto a la utilidad de las empresas	Hungría, Polonia, Eslovaquia
		Exenciones fiscales por contratar trabajadores desfavorecidos	Hungría
		Concesiones fiscales en sectores con un alto porcentaje de trabajadores no declarados (trabajo doméstico, remodelaciones de la casa , etc.)	Suecia, Bélgica, Francia
		Desgravación fiscal por nuevas contrataciones	Montenegro
		Amnistía fiscal	Chipre, Turquía
		Exención fiscal para beneficios reinvertidos	Estonia
		Reducción del impuesto sobre la renta personal(IRP)/ introducción de IRP fijo	Estonia, Eslovaquia
		Crédito fiscal por la creación de puestos de trabajo	Países Bajos, Reino Unido
		Reducción del IVA para servicios con uso intensivo de mano de obra	Países Bajos, Bolivia
		Reducción de la carga fiscal agregada (como porcentaje del PIB)	La mayoría de los países de la UE27
		Incremento del umbral para rentas exentas/introducción de reducciones fiscales para personas con salarios bajos	Bulgaria, Bélgica, Países Bajos, Francia
Fomentar el cumplimiento / incrementar la base tributaria		Establecimiento de un impuesto diario fijo para no residentes	Montenegro
		Introducción de la declaración y pago de impuestos por Internet	Estonia
		Armonización de normativas/formularios fiscales	Austria, Grecia, Países Bajos, Francia, Portugal, Dinamarca
		Régimen fiscal simplificado para PYME	Kenia, Tanzania, Uruguay
		Sustitución del IVA/impuesto sobre la renta/contribución a la seguridad social de pequeñas empresas por un impuesto de tipo presuntivo/impuesto único	Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Costa Rica, Rep. Dominicana, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Paraguay, Perú
Seguridad social	Incentivar la afiliación de trabajadores	Responsabilidad del contratista por las contribuciones al IESS de la empresa contratada (sector de construcción)	Alemania, Países Bajos, Reino Unido
		Reducción de las contribuciones a la seguridad social	Bulgaria
		Prestaciones sociales proporcionales a las contribuciones personales y al pago del impuesto sobre la renta	Estonia, la mayoría de los países de la UE27
		Traslado del pago de las contribuciones del empresario al empleado	Letonia, Polonia, Eslovenia
		Reducción de las contribuciones para los trabajadores desfavorecidos	Hungría
		Reducción de la carga de las contribuciones para nuevos autónomos	Polonia

Área	Objetivo	Política	País
Normativa laboral	Flexibilizar la contratación	Permitir ocasionalmente a los trabajadores desocupados registrados trabajar a tiempo parcial y seguir percibiendo beneficios (hasta un límite)	República Checa
		Introducción de contratos a tiempo parcial para personas de la población inactiva	Eslovaquia
		Introducción de contratos temporales con renovación/mayor flexibilidad de los contratos temporales	España, Eslovaquia, Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Perú
	Flexibilizar los salarios	Limitación de los incrementos del salario mínimo al índice de precios al consumidor (en lugar de los salarios medios), introducir salarios mínimos diferenciados (por edad, región, etc.)	Polonia
	Flexibilizar el despido	Reducción de la indemnización por despido	Lituania, Argentina, Chile, Brasil, Panamá, Perú, Colombia
		Redefinición de las “causas justas” de despido	Colombia
		Eliminación de la aprobación del sindicato para despedir a un trabajador	Eslovaquia
		Eliminación del requisito de dar una nueva formación al trabajador antes de despedirlo	Eslovaquia
	Fomentar el registro de trabajadores	Reducción de la dependencia de las personas desempleadas o inactivas de la asistencia social y mayor ayuda para que encuentren trabajo	Bulgaria, Hungría, Lituania, Eslovaquia, Reino Unido
		Introducción de “trabajos de transición” para desempleados de larga duración	Alemania
		Introducción de legislación para legalizar a los trabajadores indocumentados	EE.UU. (1986), España, Italia
		Simplificación de la normativa salarial	Lituania
	Controlar el cumplimiento de la legislación laboral	Exigir/hacer cumplir la obligación de registrar a todo nuevo trabajador ante un organismo de la seguridad social	Bulgaria, Francia
		Fomentar la denuncia de la competencia desleal (trabajadores no declarados) por parte de sindicatos y empleadores	La mayoría de los países de la UE15
		Mejorar la capacidad de detección de trabajadores no declarados reforzando/creando nuevos organismos de control	La mayoría de los países de la UE15
		Incrementar la comunicación entre organismos públicos	La mayoría de los países de la UE15
		Acciones específicas para sectores concretos (empleo doméstico, agricultura, etc.) en que abunda el trabajo no declarado	Países Bajos, Austria, España, Suecia, Dinamarca
		Controlar a los empleadores de trabajadores no declarados permitiendo a los trabajadores reclamar determinadas prestaciones sociales	Japón

Área	Objetivo	Política	País
Normativa mercantil	Facilitar el inicio formal de la empresa	Facilitar el registro de la propiedad	Bolivia, Croacia, Perú
		Mejorar la protección de los derechos de propiedad	Croacia
		Reducir duración, trámites y costos del registro de empresas	México, Portugal, Polonia, Reino Unido
		Crear un registro por Internet de ventanilla única	Australia, Bélgica, Ucrania, Estonia, Lituania, Colombia, Uganda
		Introducir una identificación común única de la empresa	Finlandia
		Amnistía temporal para los empresarios que decidan formalizar su empresa (sin sanciones)	Italia
		Establecimiento de límites temporales para que los tribunales aprueben el registro de empresas	Bosnia
	Fomentar las licencias	Simplificar las normas para la concesión de licencias, introducir licencias automáticas	Georgia
		Simplificar los procedimientos renovaciones de licencias comerciales/ automáticas	Uganda, Tanzania
	Reducción de costo de salida	Simplificar los procedimientos de cierre de empresas, mejorar las condiciones de los trabajadores de la administración pública	Ex República Yugoslava de Macedonia
Intensificar los controles	Intercambio de información entre organismos públicos y de inspección (de la seguridad social, de desempleo, tributarios); por ejemplo, vinculación y actualización automática entre bases de datos	La mayoría de los países de la UE15	
	Números de identificación únicos/identificación del trabajador ante la seguridad social que los inspectores puedan verificar en todo momento	La mayoría de los países de la UE15	
	Aumentar la frecuencia de las inspecciones	La mayoría de los países de la UE15	
	Mayor poder para los organismos de inspección	Lituania, Alemania	
	Aprobar/reforzar la legislación que persigue el empleo informal	Austria, Bélgica, España, Irlanda, Dinamarca, Alemania, Eslovenia	
	Refuerzo de plantilla en los organismos de inspección	Austria, Alemania	
	Creación de registros nacionales de empresas/empleados	Polonia	
	Aprobación de leyes anticorrupción y políticas internas contra la corrupción en los organismos públicos; adopción de códigos de conducta/normas éticas para los sectores público y privado	La mayoría de los países de la UE15	
	Emprender campañas de concienciación pública/mejorar la estrategia de comunicación	Dinamarca, Suecia, Francia, Reino Unido, Lituania, Estonia, Rumanía	
	Contratación de detectives privados para identificar a los trabajadores informales	Alemania	
	Publicar los nombres de los que incumplen las normativas/regulaciones	Irlanda	
	Compensar a las empresas por los retrasos en los procedimientos	India	

6. Bibliografía

- Almeida, Rita and Pedro Carneiro, 2006. "Enforcement of Regulation, Informal Labour, Firm Size and Firm Performance," Documento de debate 5976 del Centro de Investigación en Economía y Política (CEPR).
- Banco Interamericano de Desarrollo (BID). 2008. *Outsiders? Economic and Social Progress Report 2008*, Washington, DC.
- Banco Mundial. 2007. "Economic performance in Latin America and the Caribbean: A Microeconomic Perspective", Informe del Banco Mundial No. 40171-LAC.
- Banco Mundial. 2008. *Peru: Trajectories towards Formality*. Washington, DC: Banco Mundial.
- Banco Mundial. 2009. *Increasing Formality and Productivity of Bolivian Firms*. Washington, DC: Banco Mundial.
- Banco Mundial. 2010. *Informality: Causes, Consequences, Policies*. Turquía, Memorando económico sobre el país, Washington, DC: Banco Mundial.
- Baser, Didem Dincer, Diana Farrell and David Meen, 2006. "The Cost of the Gray Market in Turkey," in *Driving Growth*, edited by Diana Farrell, Harvard Business School Press.
- Breceda, K., Rigolini, J., & Saavedra, J., 2009. "Latin America and the Social Contract: Patterns of Redistribution Through Social Spending and Taxation," *Population and Development Review*, 35(4):, pp.721-748.
- Bruhn, Miriam, 2007. "License to Sell: The Effect of Business Registration Entrepreneurial Activity in Mexico," Documento de trabajo sobre investigaciones relativas a políticas de desarrollo No. 4538, Banco Mundial.
- Bruhn, Miriam, 2012. "A Tale of Two Species: Revisiting the Effect of Registration Reform on Informal Business Owners in Mexico," Documento de trabajo sobre investigaciones relativas a políticas de desarrollo No. 5971, Banco Mundial.
- Comisión Federal de Mejora Regulatoria (COFEMER). 2011. "Impacto del Sistema de Apertura Rápida de Empresas (SARE) en México", Documentos de Investigación en Regulación No. 2011-10.
- Constitución del Ecuador, 2008.
http://www.asambleanacional.gov.ec/documentos/constitucion_de_bolsillo.pdf

- De Mel, S., D. McKenzie y C. Woodruff. 2009. "Measuring microenterprise profits: Must we ask how the sausage is made?". *Journal of Development Economics* 88(1): 19-31.
- De Mel, Suresh, David McKenzie y Christopher Woodruff. 2008. "Who Are the Microenterprise Owners? Evidence from Sri Lanka on Tokman vs. de Soto", Documento de debate No. 3511 del Institute for the Study of Labor (IZA).
- De Paula, Aureo y José Scheinkman. 2007. "The Informal Sector" (segunda versión), Documento de trabajo 07-035, PIER.
- De Soto, H. 1989. *The Other Path: The Invisible Revolution in the Third World*, Nueva York: Basic Books.
- Doing Business*: www.doingbusiness.org
- Fajnzylber, P., W. Maloney y G. Montes Rojas. 2006. "Does Formality Improve Micro-Firm Performance? Quasi-Experimental Evidence from the Brazilian SIMPLES Program", Documento de trabajo No. 4531 del IZA.
- Fajnzylber, P., W. Maloney y G. Montes. 2009. "Releasing Constraints to Growth or Pushing on a String? The Impact of Credit, Training, Business Associations and Taxes on the Performance of Mexican Micro-Firms", *Journal of Development Studies* 45(7): 1027-1047.
- Ferreira, F., Messina, J. y Rigolini, J. 2012 (de próxima publicación). Importante informe de la Oficina del Primer Economista de América Latina y el Caribe del Banco Mundial.
- Foster, L., J. Haltiwanger y C. Syverson. 2008. "Reallocation, firm turnover, and efficiency: Selection on productivity or profitability?". *American Economic Review* 98(1): 394-425.
- Gatti, R. e I. Love. 2008. "Does access to credit improve productivity? Evidence from Bulgarian firms", Documento de debate 6676 del CEPR.
- Gërzhani, K. 2004. "The Informal Sector in Developed and Less Developed Countries: A Literature Survey", *Public Choice*, 120: 267-300.
- González, D. 2006. "Regímenes especiales de tributación para pequeños contribuyentes en América Latina", Banco Interamericano de Desarrollo.
- Habitus, 2011. "La formalidad en el Ecuador."
- Hernández-Cánovas, G. y J. Koëter-Kant. 2011. "SME financing in Europe: Cross-country determinants of bank loan maturity", *International Small Business Journal* vol. 29 No. 5, 489-507.

- Hirschman, A. 1970. *Exit, Voice, and Loyalty: Responses to Decline in Firms, Organizations, and States*, Cambridge: Harvard University Press.
- Kaplan, David, Eduardo Piedra y Enrique Seira. 2007. "Entry Regulation and Business Start-ups: Evidence from Mexico", Documento de trabajo sobre investigaciones relativas a políticas de desarrollo No. 4322, Banco Mundial.
- Katayama, H., S. Lu y J.R. Tybout. 2009. "Firm-level productivity studies: Illusions and a solution", *International Journal of Industrial Organization* 27(3): 403-413.
- Kenyon, T. 2007. "A Framework for Thinking about Enterprise Formalization Policies in Developing Countries", Documento de trabajo sobre investigaciones relativas a políticas de desarrollo No. 4235, Banco Mundial.
- Kenyon, Thomas y Emerson Kapaz. 2005. "The Informality Trap", *Public Policy for the Private Sector*, Nota No. 301, Banco Mundial.
- Kirschenmann, K. y L. Norden. 2012. "The Relationship between Borrower Risk and Loan Maturity in Small Business Lending", *Journal of Business Finance and Accounting*. Disponible en <http://ssrn.com/abstract=1011261>.
- Kugler, Adriana. 2007. "The Effects of Employment Protection in Europe and the U.S.". OPUSCLE, CREI, No. 18. http://www.uh.edu/~adkugler/Opuscle_Kugler.pdf
- Larraín, C. and J. Quiroz. 2006. *Estudio para el fondo de garantía de pequeños empresarios*, Banco del Estado.
- Levenson, Alec y William Maloney. 1998. "The Informal Sector, Firm Dynamics and Institutional Participation", Documento de trabajo sobre investigaciones relativas a políticas de desarrollo del Banco Mundial, 1998.
- Lledó, Víctor, Aaron Schneider y Mick Moore. 2004. "Governance, Taxes, and Tax Reform in Latin America", Documento de trabajo No. 221 del Institute of Development Studies.
- Loayza, Norman. 1996. "The Economics of the Informal Sector: A Simple Model and Some Evidence from Latin America", Serie de la Conferencia Carnegie-Rochester sobre Política Pública, Vol. 45, pp. 129-162.
- Loayza, Norman. 2007. "The Causes and Consequences of Informality In Peru", Banco de Reserva del Perú DT No. 2007-018.
- López-García, P. y S. Puente. 2006. "Business demography in Spain: determinants of firm survival", Documento de trabajo No. 0608, Banco de España.

- Love, I. 2009. "What are the determinants of financial access in Latin America?" en *Does the Investment Climate Matter? Microeconomic Foundations of Growth in Latin America*, editado por Fajnzylber, Guasch y López, Banco Mundial.
- Malhotra, M., Y. Chen, A. Criscuolo, Q. Fan, I. Hamel y Y. Savchenko. 2006. "Expanding Access to Finance: Good Practices and Policies for Micro, Small, and Medium Enterprises", Instituto del Banco Mundial.
- Maloney, William. 2004. "Informality Revisited", *World Development*, 32(7): 1159–1178.
- McKenzie, D. e Y.S. Sakho. 2010. "Does it pay firms to register for taxes? The impact of formality on firm profitability", *Journal of Development Economics* 91(1): 15-24.
- McKenzie, David y Christopher Woodruff. 2006. "Do Entry Costs Provide an Empirical Basis for Poverty Traps?". *Economic Development and Cultural Change*, vol. 55(1), pp. 3-42.
- Motta, M., A. M. Oviedo and M. Santini, 2010. "An open door for firms: The impact of business entry reforms," *ViewPoint note* No. 323, The World Bank. <http://rru.worldbank.org/PublicPolicyJournal>
- Oficina Nacional de Auditoría del Reino Unido. 2008. "Comparing How Some Tax Authorities Tackle the Hidden Economy", Londres.
- Oleas, S. y M. Ricaurte. 2010. "Ecuador", en Jacob, O., J. Fontoura y M. Peticara (comps.), *Sector Informal y Políticas Públicas en América Latina*, Río de Janeiro: Konrad-Adenauer-Stiftung.
- Organización Internacional del Trabajo (OIT). 2006. "Strategies and practice for labour inspection". Informe de la Comisión de Empleo y Política Social al Consejo de Administración de la Organización Internacional del Trabajo (BG.297/ESP/3).
- Oviedo, A.M., M. Thomas y K. Karakurum-Özdemir. 2009. "Economic Informality: Causes, Costs, and Policies — A Literature Survey", Documento de trabajo del Banco Mundial No. 167.
- Pagés, C. 2010. *The Age of Productivity: Transforming Economies from the Bottom Up*, Banco Interamericano de Desarrollo.
- Perry, G., W. Maloney, O. Arias, P. Fajnzylber, A. Mason y J. Saavedra-Chanduvi. 2007. *Informality: Exit and Exclusion*. Washington, DC: Banco Mundial.
- Ronconi, Lucas. 2007. "Enforcement and Compliance with Labor Regulations", tesis doctoral, UC Berkeley.
- Santa María, Mauricio y Sandra Rozo. 2008. "Informalidad Empresarial en Colombia: Alternativas para Impulsar la Productividad, el Empleo y los Ingresos", Serie de documentos de trabajo No. 2008-40, Fedesarrollo.

- Schneider, F. 2005. "Shadow economies around the world: what do we really know?". *European Journal of Political Economy* 21(3): 598-642.
- Stone, A. 2006. "Establishing a Successful One Stop Shop: The case of Egypt", presentado en el Seminario de Alto Nivel del FMI/FMA denominado "Institutions and Economic Growth in the Arab Countries", Abu Dhabi, Emiratos Árabes Unidos.
- Straub, S. 2005. "Informal sector: The credit market channel", *Journal of Development Economics* 78(2): 299-321.
- Torgler, Benno y Friedrich Schneider. 2007. "Shadow Economy, Tax Morale, Governance and Institutional Quality: A Panel Analysis", Documento de debate No. 2563 del IZA.
- USAID. 2005a. "Microempresas y Microfinanzas en Ecuador: Resultados del Estudio de Línea de Base de 2004".
- USAID. 2005b. "Removing Barriers to Formalization: The Case for Reform and Emerging Best Practice", Washington, DC.
- Winterberg, S. 2005. "Still on the Other Path?" Massachusetts Institute of Technology y Universidad de Ingeniería del Perú.