



POVERTY AND FREEDOM

REPORTE DE INVESTIGACIÓN



poverty
stoplight

fundación
paraguaya

EQUIPO DE INVESTIGACIÓN

Elaborado por:

Luis Colmán

Noelia Téllez

Colaboración:

Cecilia de la Guardia

Laura Searcy

Diana Vázquez

Revisión:

Nancy Ramos

Lourdes Agüero

ÍNDICE

I. INTRODUCCIÓN.....	6
II. MARCO CONCEPTUAL.....	8
III. MARCO LEGAL.....	10
IV. METODOLOGÍA.....	14
4.1. Tipo de investigación.....	14
4.2. Recolección de datos.....	14
4.3. Participantes.....	14
4.4. Análisis de Contenido.....	15
V. RESULTADOS.....	15
5.1. Caracterización socioeconómica, motivación para emprender y desempeño empresarial	15
5.2. Formalidad.....	18
VI. CONCLUSIÓN.....	26
VII. RECOMENDACIONES.....	27
7.1. Revisión de la literatura.....	27
7.2. Recomendaciones finales.....	29
VIII. BIBLIOGRAFÍA.....	31
IX. ANEXOS.....	34

FORMALIZACIÓN DE LAS MICROEMPRESAS EN PARAGUAY

ESTUDIO MULTICASO. AÑO 2021.

RESUMEN

La informalidad está relacionada con múltiples factores, algunos de ellos transversales a los distintos contextos, y otros específicos de un tipo particular de unidad económica, en este sentido, resulta complejo para el gobierno el diseño y aplicación de políticas públicas dirigidas al colectivo heterogéneo de microempresarios independientes. Es por ello que, para el presente reporte se ha trazado como objetivo principal identificar las barreras que afectan a los microemprendimientos, teniendo en cuenta la diversidad de características y circunstancias de estas unidades económicas. A través de este objetivo, se busca combinar incentivos de formalización que promuevan el aprovechamiento del potencial empresarial como un medio para alcanzar el empoderamiento económico de poblaciones vulnerables. La metodología empleada es el estudio social descriptivo. La modalidad de la investigación corresponde a la de campo y a modo de complemento la modalidad documental-bibliográfica. El nivel alcanzado corresponde al investigativo descriptivo y el enfoque utilizado es el mixto del tipo concurrente de triangulación. El principal resultado de la investigación es que las empresas formalizadas incursionan en la economía formal por presiones externas como la clientela y no por el mero conocimiento de los beneficios que la formalidad otorga. Por lo cual, las políticas que fomentan la formalidad a través de la promoción de tales beneficios podrían no ser lo suficientemente efectivas para aquellas empresas cuyo nivel de productividad y competitividad son bajos. Dada la evidencia de que las empresas se formalizan a medida que crecen, se recomienda la aplicación de políticas que promuevan mejoras en las capacidades de los microempresarios, lo que podría generar en el mediano o corto plazo, una mejora significativa en el desempeño empresarial que se traduciría en su incursión en la economía formal.

Palabras clave: informalidad, microempresas, obstáculos.

I. INTRODUCCIÓN

Considerar a la economía informal como un tema relevante tiene como antecedente la Declaración de Filadelfia en la que se establece que “todos los seres humanos tienen derecho a desarrollarse en condiciones de libertad y dignidad, de seguridad económica y en igualdad de oportunidades” con lo cual se busca hacerse cargo del gran número de trabajadores y empresas que a menudo no están reconocidos ni protegidos por los marcos jurídicos y reglamentarios (OIT, 2002). Lo anterior implica para los trabajadores una falta de protección social, de derechos en el trabajo y de condiciones de trabajo decente; para las empresas una baja productividad y falta de acceso al crédito y para el gobierno repercusiones en los ingresos públicos, el ámbito de acción de un gobierno, la congruencia de las instituciones y la competencia justa (Bonnet & Leung, 2021), resultando en un alto grado de vulnerabilidad y pobreza (OIT, 2002). Si bien, no todos los trabajadores informales son pobres, la pobreza es tanto una causa como una consecuencia de la informalidad.

La informalidad está relacionada con múltiples factores, algunos de ellos transversales a los distintos contextos como instituciones públicas deficientes y marcos macroeconómicos inapropiados, mientras que otros son específicos de un tipo particular de unidad económica: microempresas y pequeñas empresas familiares; grupos de trabajadores; o categorías de empleadores (OIT, 2019). Teniendo en cuenta lo segundo, en Paraguay, hasta el 2018, de las 870.598 unidades económicas, 844.481 que representa el 97% son microempresas, de los cuales 607.492 que representa el 72% son informales, y del total de unidades económicas, 329.620 son cuentapropistas o independientes equivalente al 37,86%, de los cuales, el 89,70% son informales (DGEEC/MIC, 2018) (Ver Anexos 1-3).

Teniendo en cuenta estos datos y dada la complejidad que representa para el gobierno el diseño y aplicación de políticas de formalización debido a que se observa una importante heterogeneidad en el colectivo de los independientes, ya que está conformado por patrones y cuentapropistas y, especialmente dentro de este último conjunto, por trabajadores con muy diferentes niveles de calificación y capacidades para generar ingresos (Bertranou, y otros, 2011), surge la necesidad de promover la transición de la economía informal a una economía formal que tenga en cuenta la diversidad de características, circunstancias y necesidades de los trabajadores y las unidades

económicas, así como la necesidad de abordar esta diversidad mediante enfoques específicos, tal como lo establece la “Recomendación sobre la transición de la economía informal a la economía formal, 2015 (núm. 204)” (Conferencia Internacional del Trabajo, 2015).

Es por ello, que esta investigación se ha trazado como objetivo identificar las barreras que afectan a los microemprendimientos para alcanzar la formalidad, para que a través de esta información, se pueda establecer un enfoque equilibrado que combine incentivos y medidas de cumplimiento de la legislación, así como el aprovechamiento del potencial empresarial, la creatividad, el dinamismo, las competencias laborales y la capacidad de innovación de los trabajadores y unidades económicas de la economía informal.

Para la consecución de los objetivos trazados, y atendiendo a la importancia del diálogo social como herramienta indispensable para proponer políticas que aborden a la informalidad, la recolección de información se ha llevado a cabo a través de metodologías participativas como grupos focales en 10 ciudades alrededor del país.

Como limitación más importante a la hora de realizar la recolección de datos se destaca la dificultad de que todos los participantes de los grupos focales cumplan con las características establecidas en el protocolo de investigación, sobre todo teniendo en cuenta los criterios de lo que se considera como formal. No obstante, la diversidad entre los integrantes del grupo aportó a la investigación diferentes perspectivas de los distintos actores de la sociedad que proporciona riqueza a la tarea investigativa.

La relevancia de esta investigación reside en que la información proveída servirá de insumo para los hacedores de políticas públicas, instituciones públicas o privadas, organizaciones y todos los actores involucrados en la implementación de estrategias de fomento de la formalidad.

La estructura del informe consta de 6 partes, iniciando con una revisión teórica sobre la informalidad y sus implicancias, seguido del marco normativo que regula la población estudiada, del mismo modo, se presenta diseño metodológico, luego se procede a la presentación de los resultados que consta de dos divisiones y subdivisiones, en donde se observa por un lado la evidencia empírica y por el otro la revisión bibliográfica de los estudios de caso, para posteriormente establecer las conclusiones y finalmente las recomendaciones.

II. MARCO CONCEPTUAL

Es un hecho que el término informalidad y por ende las personas que desarrollan sus actividades bajo esta modalidad denominadas “informales”, están comúnmente asociadas o relacionadas con pequeñas unidades económicas que rozan la economía de subsistencia, sin embargo, en la práctica, según (Rosenbluth, 1994) la informalidad abarca desde aquellas pequeñas formas de comercio y servicios hasta aquellas que generan ingresos incluso superiores a los trabajadores asalariados.

La primera definición teórica sobre la informalidad fue establecida en la “Resolución relativa al trabajo decente y la economía informal” de la Conferencia Internacional del Trabajo (2002) en su 9.^a reunión, en la cual se menciona que:

“La economía informal hace referencia al conjunto de actividades económicas desarrolladas por los trabajadores y las unidades económicas que, tanto en la legislación como en la práctica, están insuficientemente contempladas por sistemas formales o no lo están en absoluto”. (OIT, 2002)

Dicho documento refiere que la informalidad no puede ser asociada a un sector de la economía ya que la misma es transversal a las distintas empresas y trabajadores diversos sectores, por lo cual es preferible el término “economía informal” a “sector informal”. Además, esta definición fue ampliada en la “Recomendación sobre la transición de la economía informal a la economía formal N° 204” (OIT, 2015), en la que se establece que el término no abarca las actividades ilícitas, y que dentro de las unidades económicas están comprendidas: a) las unidades que emplean mano de obra; b) las unidades que pertenecen a personas que trabajan por cuenta propia, ya sea en solitario o con la ayuda de trabajadores familiares auxiliares no remunerados; y c) las cooperativas y las unidades de la economía social y solidaria.

Ahora bien, desde el punto de vista del empleo, el empleo informal hace referencia a los empleos, de la economía informal o formal, que no están amparados por la reglamentación laboral, la fiscalidad, la protección social u otras prestaciones laborales (OIT, 2019). Dicho esto, queda evidenciada la independencia entre la formalidad de las unidades económicas y los empleos informales.

En Paraguay, la definición de empleo informal u ocupación informal adoptada por el Instituto Nacional de Estadística (INE) incluye a los siguientes: a) empleados y obreros públicos que no

aportan al sistema de jubilación o pensión; b) empleados u obreros privados que no aportan al sistema de Jubilación o pensión, independiente de la situación de la empresa donde trabaja; c) patronos o empleadores cuya empresa no está inscrita en el Registro Único de Contribuyentes (RUC) del Ministerio de Hacienda; d) trabajadores por cuenta propia cuya empresa no está inscrita en el Registro Único de Contribuyentes (RUC) del Ministerio de Hacienda; e) trabajadores familiares no remunerados: independientemente de que la empresa donde trabaja tenga o no RUC ; y f) empleados domésticos que no aportan al sistema de jubilación. (Bonnet & Leung, 2021).

Para la presente tarea investigativa y conforme a las características de los participantes de los grupos focales caracterizados por ser patronos, cuentapropistas o trabajadores familiares no remunerados se tomará como criterio de formalidad la inscripción al registro único del contribuyente, dado que en su mayoría no cuenta con empleados, además, esta es considerada como la primera etapa (o instancia) de la formalización, por lo que mirar la informalidad desde el punto de vista tributario constituye el primer paso para comprender la complejidad del asunto. De igual manera, en este reporte haremos una breve mención a la informalidad desde el punto de vista del empleo, ya que esta afecta igualmente de manera negativa al bienestar social.

III. MARCO LEGAL

En este apartado se procede al detalle de las distintas normativas referentes a la población de estudio, en este caso las MIPYMES, así como las diferentes estrategias adoptadas por los distintos Ministerios que tienen dentro de su ámbito de acción la lucha contra la informalidad.

Primeramente, la **ley 4.457/12, para las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES)**, que tiene como objeto promover la creación, desarrollo y fortalecimiento de las mismas, incluyéndolas en la estructura del Ministerio de Industria y Comercio, como un Viceministerio, para regularlas e incorporarlas a la estructura formal productora de bienes y servicios, tomando en cuenta su potencial como motor del crecimiento del país.

De esta ley se desprenden puntos relevantes como:

- Parámetros de categorización de las MIPYMES, basados en el número de trabajadores ocupados y el monto de facturación bruta anual, realizado en el ejercicio fiscal anterior. (Cabe mencionar que en el decreto 3.698/20 se actualizan los parámetros cuantitativos del monto de facturación anual en correspondencia con la variación acumulada del índice de precios al consumo),
- La creación del Viceministerio de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas (MIPYMES), que estará a cargo de coordinar, sistematizar y ejecutar las políticas de apoyo para la creación, promoción, fortalecimiento, gestión, tecnificación y desarrollo de las MIPYMES, entre otras funciones,
- La simplificación de trámites para la apertura y el registro de las MIPYMES, a fin de reducir los costos y exigencias burocráticas,
- Beneficios dentro del régimen tributario, para las microempresas, que podrán ejercer su actividad comercial con un sistema contable básico, con exención de la obligación de contar con libros de registros contables además de determinadas exoneraciones impositivas, y para las MIPYMES en general con los impuestos diferenciados.
- Los mecanismos de financiación y apoyo financiero para las MIPYMES, tales como: créditos preferenciales, el establecimiento de un presupuesto básico dentro del Presupuesto General de la Nación, con recursos acumulables en un fondo operativo denominado FONAMYPE, entre otros medios alternativos de financiamiento.

-
- Los contratos de trabajo de plazo determinado, que las micro y pequeñas empresas podrán celebrar por hasta doce meses de duración, prorrogables por igual plazo, a cuyo vencimiento se concluirán sin obligación de preavisar ni de indemnizar, e inclusive, para las microempresas el pago de salarios sobre una base no inferior al 80% (ochenta por ciento) del salario mínimo legal establecido para actividades diversas no especificadas, durante los tres primeros años contados desde su formalización, todo esto dentro del régimen laboral
 - El Seguro Social de Salud del Instituto de Previsión Social obligatorio para las MIPYMES conforme al régimen de seguridad social establecido para todas las empresas del país y sus trabajadores dependientes ocupados.

Seguidamente la **ley 4.933/13 que autoriza la incorporación voluntaria de trabajadores independientes, empleadores, amas de casa y trabajadores domésticos al seguro social - Fondo de Jubilaciones y Pensiones del Instituto de Previsión Social**, siendo los beneficiarios de esta ley sujetos que cotizarán al Instituto de Previsión Social el 13% (trece por ciento) calculado sobre una base imponible no inferior al valor de 1 (un) salario mínimo legal para actividades diversas no especificadas, pudiendo recibir prestaciones a largo plazo por edad avanzada y por invalidez y sobrevivencia.

Luego la **ley 4.986/13 que crea el Sistema Unificado de Atención Empresarial para la Apertura y Cierre de Empresas (SUACE)**, con el fin de facilitar, agilizar y transparentar los procesos de apertura y cierre de las empresas, a través de un mecanismo por el cual se procesarán las solicitudes de inscripciones exigidas legalmente a todas las empresas comerciales.

Tenemos también a la **ley 5.628/16 que crea el Fondo de garantía para las micro, pequeñas y medianas empresas**, con el fin de mejorar el acceso al crédito de las MIPYMES formalizadas, generadoras de empleo y creadoras de riquezas y para otorgar garantías adicionales y/o complementarias cuando las ofrecidas por las MIPYMES sean insuficientes a criterio de las entidades que otorguen el crédito a estas.

Posteriormente se promulga la **ley 5.656/16 de Fomento de la Cultura Emprendedora**, que tiene como objeto fomentar el espíritu y la cultura emprendedora en todos los estamentos educativos del país y establecer los instrumentos para llevar a cabo la investigación, desarrollo y sustentabilidad

de proyectos emprendedores, creando medidas de apoyo, económicas y financieras. Y que a través de la creación de la Dirección Nacional de Emprendedurismo (DINAEM) y el Registro Nacional de Emprendedores dependientes del Ministerio de Industria y Comercio y el Viceministerio de MIPYMES, deberán entre otras importantes funciones, promover las ideas y proyectos innovadores que surjan de los emprendedores, buscar inversionistas que quieran invertir en proyectos emprendedores, generar condiciones con propuestas concretas para que surjan fondos de inversionistas ángeles, fondos de capital semilla y fondo de capital de riesgo para el apoyo a los nuevos emprendimientos.

Además de promover actividades como: Ferias de Trabajo Juvenil, Ruedas de negocios para nuevos emprendedores, Concursos de Negocios para emprendedores sociales y comerciales. Y dotar de herramientas necesarias para la implementación del fomento de la cultura emprendedora, el espíritu empresarial e innovación tecnológica al Ministerio de Educación y Cultura (MEC), a las Universidades e Institutos Superiores con capacitaciones constantes para formadores de formadores y/o maestros y profesores. Asimismo, articular dichas herramientas para los formadores del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social, el Sistema Nacional de Promoción Profesional (SNPP), y el Sistema Nacional de Formación y Capacitación Laboral (SINAFOCAL).

Y la **ley 5.741/16 que establece un sistema especial de beneficios del sistema de seguridad social (Instituto de Previsión Social, IPS) a los microempresarios**, con el fin de incorporar al sistema a los propietarios y/o responsables de las Microempresas, que a la fecha de vigencia no se hallen inscriptos en el Seguro Social administrado por el Instituto de Previsión Social. Todo esto a través de un programa conjunto de formalización y regularización de la situación de las microempresas no inscriptas.

Con el fin de mejorar el sistema tributario del país, se dictamina la **ley 6380/19 de modernización y simplificación del sistema tributario nacional** con la que se pretende facilitar la formalización de las MIPYMES a través del establecimiento de Regímenes simplificados de liquidación del Impuesto a la Renta Empresarial (IRE) para los contribuyentes de este sector de acuerdo a su nivel de facturación. Los regímenes simplificados son:

Régimen Simple, para los contribuyentes cuya facturación anual no supere los G. 2.000.000.000, se utilizan los mismos criterios de liquidación que los establecidos en el actual impuesto a la Renta del Pequeño Contribuyente; y

Régimen Resimple, para los contribuyentes cuya facturación anual no supere los G. 80.000.000, se liquida abonando mensualmente el 0,1% de sus ingresos. Los contribuyentes del Resimple no tributan el IVA y emitirán boletas de venta por sus operaciones.

Y con la **ley 6480/20 que crea la Empresa por Acciones Simplificadas (EAS)** se terminan de instaurar las normativas legales que apoyen al sector, con el objetivo principal de promover la formalización, simplificación y modernización de la gestión administrativa así como la reducción del costo para la creación de una empresa.

En resumen, las leyes que afectan específicamente a las mipymes son:

1. Ley 2.051/03 de contrataciones públicas, artículo 7.
2. Ley 4.457/12 para las micro, pequeñas y medianas empresas (mipymes).
 - Decreto N° 3.698/20 por el cual se actualizan los parámetros cuantitativos del monto de facturación anual, a los efectos de la categorización de las micro, pequeñas y medianas empresas, establecido en el artículo 5 de la ley 4.457/12.
3. Ley 4.933/13 que autoriza la incorporación voluntaria de trabajadores independientes, empleadores, amas de casa y trabajadores domésticos al seguro social - Fondo de Jubilaciones y Pensiones del Instituto de Previsión Social.
4. Ley 4.986/13 que crea el Sistema Unificado de Atención Empresarial para la Apertura y Cierre de Empresas (SUACE)
5. Ley 5.628/16 que crea el Fondo de garantía para las micro, pequeñas y medianas empresas.
 - Ley 6.579/20 que modifica los artículos 1,3,8,9,10,12,16 y 17 de la ley 5.628/16.
6. Ley 5.741/16 que establece un sistema especial de beneficios del sistema de seguridad social (Instituto de Previsión Social, IPS) a los microempresarios.
7. Ley 5.656/16 de Fomento de la Cultura Emprendedora.
8. Ley 6.380/19 de modernización y simplificación del sistema tributario nacional
9. Ley 6.480/20 que crea la Empresa por Acciones Simplificadas (EAS)

IV. METODOLOGÍA

4.1. Tipo de investigación

Para el presente informe se utilizó el método de estudio social descriptivo ya que se busca especificar propiedades, características y perfiles importantes de los grupos sociales en cuestión, trabajando sobre realidades de hecho (Gallardo, 2017) con el objetivo de indagar la incidencia y los valores en que se manifiestan en una o más variables para ubicar, categorizar y proporcionar la visión de una comunidad, un evento, un contexto, un fenómeno o una situación. Para ello, se utilizó la modalidad de campo y a modo de complementar la investigación y brindar sustento teórico a ciertos fenómenos económicos y sociales se empleó adicionalmente la modalidad documental-bibliográfica. El nivel alcanzado corresponde al investigativo descriptivo y el enfoque utilizado es el mixto del tipo concurrente de triangulación, en el cual tanto los datos cualitativos como cuantitativos tienen igual prioridad y cuya integración ocurre en la etapa de interpretación de datos.

4.2. Recolección de datos

Para la recolección de datos, se recurrió a fuentes de información primaria, se utilizó cuestionarios semiestructurados, con preguntas abiertas y cerradas, referentes a las características, circunstancias y necesidades de los trabajadores y sus correspondientes unidades económicas, así como los aspectos motivacionales referentes a su incorporación a la economía formal y sus posibles obstáculos, aplicadas a través de entrevistas grupales desarrollados en 10 ciudades del país (Ver Anexo); y fuentes secundarias, sustentadas en revisiones documentales escritas de instituciones oficiales locales como el Instituto Nacional de Estadística (INE), el Ministerio de Industria y Comercio (MIC) y organismos internacionales como la Organización Internacional del Trabajo (OIT) y el Banco Mundial (BM).

4.3. Participantes

El número de participantes fue de 88 personas, divididos en grupos de entre 4 y 12 personas. La duración de cada encuentro fue de aproximadamente 45 minutos. El instrumento utilizado fue una guía de entrevista y como herramienta grabaciones de audio a través de un teléfono móvil.

4.4. Análisis de Contenido

Para el análisis de datos cualitativos fue utilizado el software NVIVO el cual permite la codificación de casos e identificación de patrones y relaciones entre variables, para el análisis de datos cuantitativos y bases de datos fue utilizado el software estadístico SPSS para los microdatos de la Encuesta de Hogares Permanente Continua y MS Excel para bases de datos de menor tamaño.

La estructura del informe consta con la revisión previa de la literatura de cada apartado, seguido de la evidencia empírica proporcionada por el trabajo de campo.

V. RESULTADOS

5.1. Caracterización socioeconómica, motivación para emprender y desempeño empresarial

5.1.1. Hallazgos

5.1.1.1. Entrevistas grupales

Los integrantes que conformaban cada entrevista grupal fueron clientes de la Fundación Paraguaya organizados en bancas comunales, en su mayoría de ingresos bajos que trabajan de manera independiente y cuentapropistas, cuya principal motivación para emprender es el desempleo, la necesidad de generar ingresos adicionales para sus familias y la posibilidad de tener independencia económica. Estos emprendimientos están liderados en su mayoría por mujeres que cuentan con un nivel de instrucción bajo, que se dedican a la actividad económica a tiempo parcial y cuyas operaciones comerciales son llevadas a cabo desde sus hogares, por lo que, combinan estos trabajos junto con labores domésticas o con otros trabajos de remuneración fija. Estos emprendimientos no cuentan con operarios y de tenerlos son miembros de la familia o personas contratadas de manera estacional en el caso de que hubiere una alta demanda de productos.

Las actividades económicas que llevan a cabo son bastante diversas, en su mayoría se dedican a la compra y venta de productos de diversos rubros, como ropas, calzados, comestibles (despensas), bebidas (bodegas), cuidado personal (perfumes y cosméticos), productos de limpieza. Entre los que se dedican a la actividad productiva se destaca la elaboración de alimentos (copetines o

servicios de catering), seguido de las artesanas, confeccionistas, mujeres que se dedican a la agricultura y a la crianza de aves de corral (venta de pollos y gallina casera), piscicultura y carpintería. En el área de los servicios, se destacan los de decoración y alquileres, los de peluquería y estética corporal (masajes y fisioterapia), servicios domésticos y profesionales, los cuales se vieron fuertemente afectados por la pandemia a causa de las restricciones sanitarias.

Las características de este tipo de emprendimientos coincide con lo que la (FEPAME, 2010) considera como microempresas de supervivencia: aquellas que tienen muy baja productividad y sólo persiguen la generación de ingresos con propósitos de consumo inmediato; trabajan sobre la lógica de la supervivencia.

Un dato no menos importante es que, muchos de los emprendimientos considerados en las entrevistas grupales, fueron afectados por la crisis económica generada por las medidas de confinamiento del COVID-19, algunos de ellos poseían locales físicos en alquiler y se vieron en la obligación de trasladar sus negocios a sus hogares para reducir los costos, otros han dado cierre definitivo a sus actividades y cambiado de rubro, y otros han decidido emprender a raíz del desempleo.

Ante la consulta sobre cuáles son los mayores desafíos que enfrentan estos microempresarios para llevar adelante sus negocios, la mayoría respondió que la principal barrera es la insuficiencia de capital, que a su vez les impide tener la infraestructura y escala necesaria para que sus negocios sean competitivos en materia de costos, tiempos de entrega, capacidad instalada, logística, etc. También señalan que no sólo el acceso a créditos es una barrera, sino también las condiciones de pago, ya que dadas las características de los negocios que llevan adelante, resulta difícil cumplir con los plazos y los intereses son elevados.

Otra barrera que señalan los participantes son las dificultades en la administración de sus negocios, muchos de ellos señalan que “no ven las ganancias”, otros, que sus costos son muy elevados y que el margen de ganancia es bajo. Además, manifestaron la necesidad de contar con cursos de capacitación en diversas áreas.

Otro grupo afirma que la demanda de sus productos es insuficiente, y la necesidad de incorporarse a nuevos mercados, sobre todo aquellos que se dedican a la artesanía.

5.1.2. Revisión de la Literatura

Barron (2020) que menciona a Gindling & Newhouse (2012) afirman que, en los países de ingresos bajos y medios los trabajadores por cuenta propia representan la mayoría absoluta, y que los mismos optan por esta modalidad por necesidad y debido a la falta de oportunidades en el empleo asalariado por lo cual rara vez se encuentran preparados con las habilidades necesarias para llevar adelante sus negocios lo que se traduce en ganancias escasas y oportunidades de crecimiento limitadas, situación que los reduce al sector informal.

De hecho, Gindling & Newhouse (2012) a través de la compilación de estudios de caso distinguen dos tipos de microempresarios: los empresarios innovadores y exitosos con mayor potencial de crecimiento y ambición; y los trabajadores autónomos menos exitosos. El estudio revela que los emprendedores con éxito son en su mayoría personas mayores, con niveles más elevados de educación, propensos a trabajar en el comercio minorista y servicios. Por otro lado, distinguen dos tipos de empresarios fracasados en varias ciudades de África Occidental, el primer tipo, tiene el mismo perfil en términos de edad, educación y sector de trabajo que los emprendedores más exitosos, sin embargo, no posee un capital significativo, los autores atribuyen que la falta de éxito en este caso se debe a las limitaciones personales y ambientales, como habilidades y experiencia inadecuadas, acceso a capital o infraestructura física, el segundo tipo de trabajadores por cuenta propia sin éxito, no comparte las mismas características que los empresarios exitosos, por lo cual se ven limitados por su edad, educación, sector de trabajo, características no observadas de su trabajo, el conjunto de habilidades y el entorno externo.

Por otro lado Koellinger & Block (2009), a través de estudios de evidencia empírica sobre la motivación para emprender establecen 3 conclusiones importantes: 1) existe una fuerte asociación entre el éxito financiero y la satisfacción con la puesta en marcha sugiere que los motivos financieros son un incentivo importante para que las personas se dediquen a la actividad empresarial; 2) los emprendedores que iniciaron su negocio después de un período largo de desempleo y debido a la falta de mejores alternativas laborales (emprendedores por necesidad) están significativamente menos satisfechos con su puesta en marcha, si la decisión se tomó como resultado de un ejercicio de libre albedrío, los emprendedores están significativamente más satisfechos, por lo tanto, las circunstancias que llevan a la decisión de la puesta en marcha influyen en la satisfacción de los emprendedores incipientes; 3) existe una utilidad procedimental en la cual

los individuos muestran niveles más altos de satisfacción con la puesta en marcha si han alcanzado cierto alto nivel de independencia y creatividad, por lo tanto, una razón importante para que las personas comiencen su propio negocio parece ser la posibilidad de lograr la autorrealización y la autodeterminación, para estas personas, el "camino" parece ser el "objetivo" ya que estos empresarios extraen utilidad de su trabajo, más allá de la utilidad que obtienen de las recompensas monetarias de su empresa.

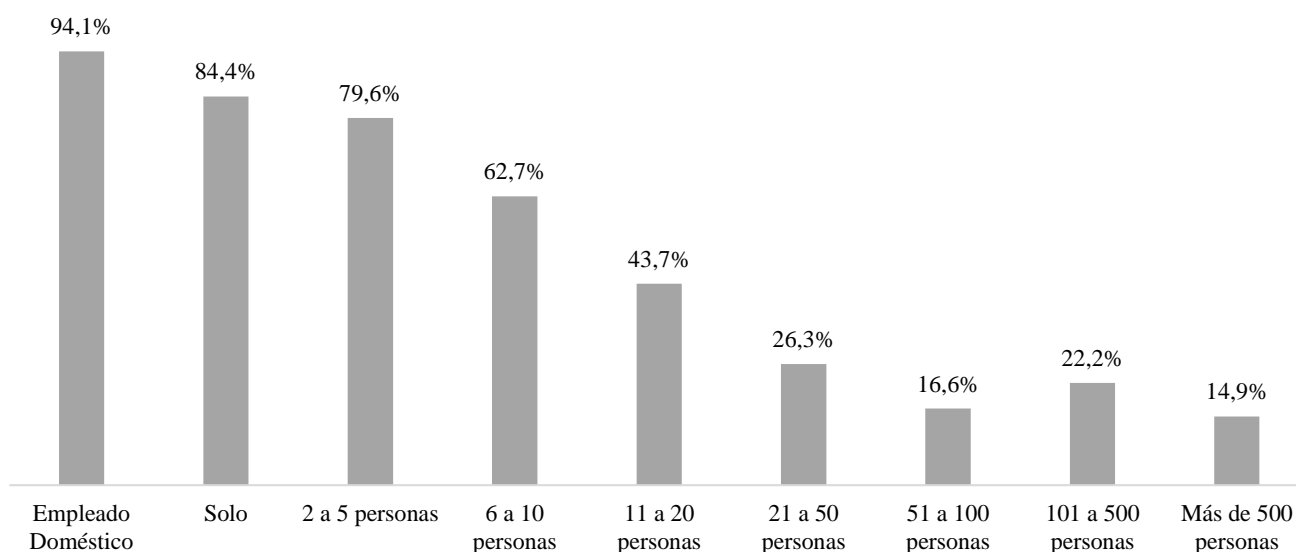
5.2. Formalidad

5.2.1. Hallazgos

5.2.1.1. Datos Macroeconómicos

Desde el punto de vista del empleo, en el gráfico N° 1 se evidencia que la informalidad cae a medida que el tamaño de las empresas crece, ya que los empleados en el sector doméstico y por cuenta propia pertenecen entre un 80 a 90% al sector informal, cifra que va en descenso a medida que las empresas tienen más funcionarios, llegando a un 14,9% en aquellas que tienen más de 500 empleados.

Gráfico N° 1: Población de 15 y más años de edad, en ocupación informal no agropecuaria, según tamaño de la empresa. Año 2020.

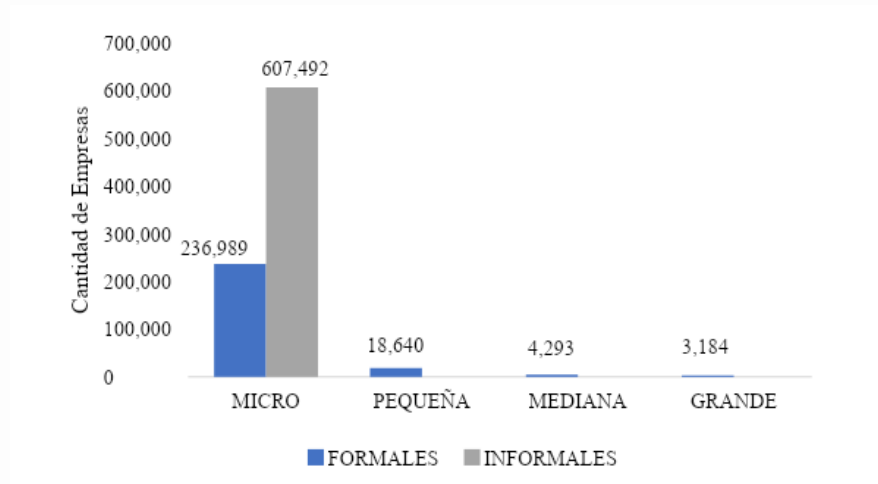


Fuente: Elaboración propia con base en (INE, 2021).

Por otro lado, desde el punto de vista tributario, como se observa en el Gráfico N° 2, de las 844.481 microempresas existentes para el 2018 (Ver Anexo), 607.492 que representa el 72% son

informales, mientras que en las empresas de mayor tamaño como las pequeñas, medianas y grandes, no existe informalidad en cuanto al RUC (Ver Anexo 1 y 2).

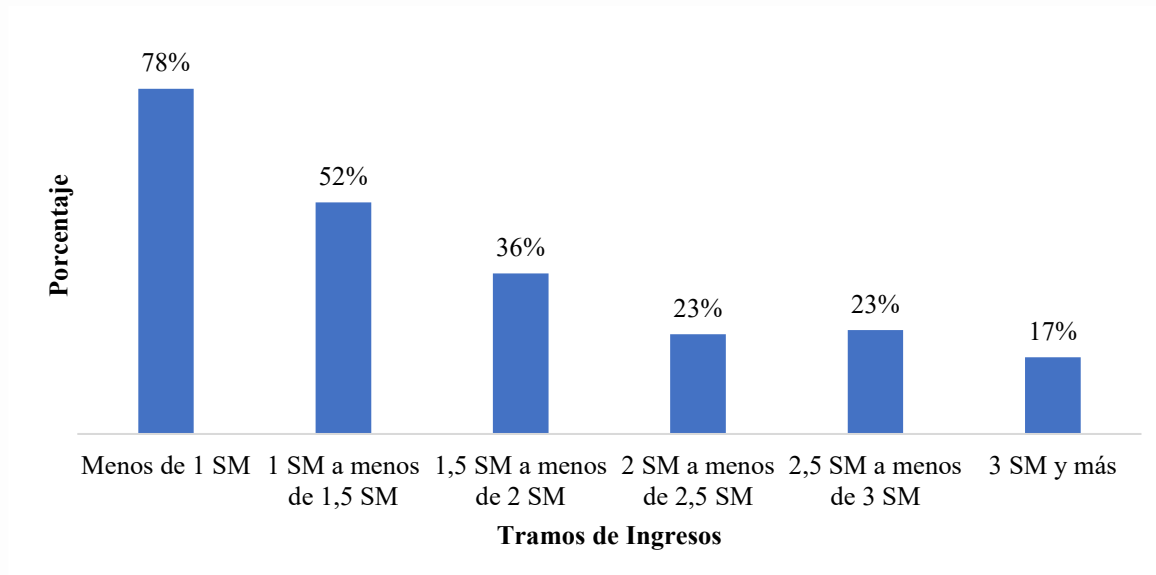
Gráfico N° 2: Empresas formales e informales por categoría. Año 2018.



Fuente: Extraído de (DGEEC/MIC, 2018).

Teniendo en cuenta los ingresos, se evidencia que a medida que estos aumentan, la informalidad se reduce, ya que aquellos que perciben menos de un salario mínimo pertenecen en un 78% a ocupaciones informales, mientras que aquellos que perciben entre 3 salarios mínimos y más pertenecen en un 17% a ocupaciones informales.

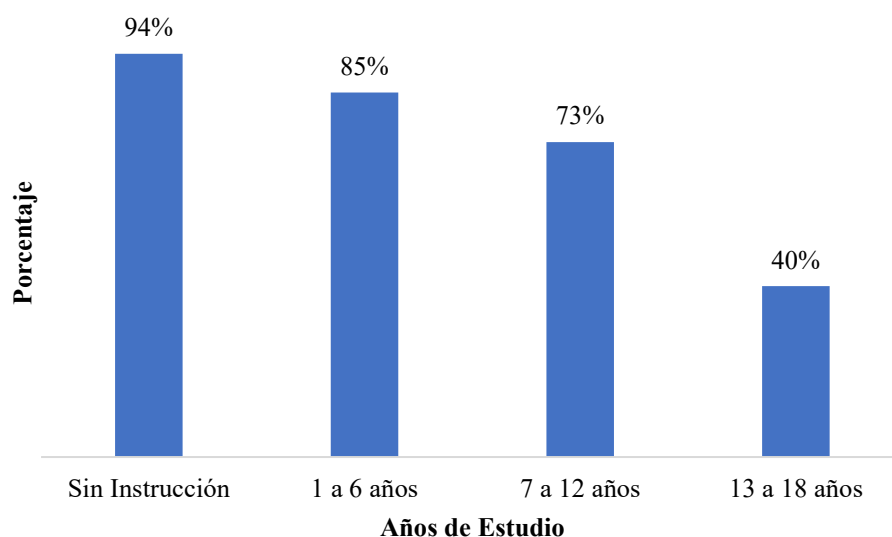
Gráfico N° 3: Población de 15 y más años de edad, en ocupación informal no agropecuaria, según tramos de ingreso mensual. Año 2020.



Fuente: Elaboración propia con base en (INE, 2021).

Así también, teniendo en cuenta los años de estudio, se evidencia que a medida que aumentan los años de estudio, la población en ocupaciones informales disminuye, como se observa en el Gráfico N° 4, aquellas personas que no poseen ningún tipo de instrucción pertenecen en un 94% a ocupaciones informales, cifra que va en descenso hasta llegar a 40% para aquellos que cuentan entre 13 a 18 años de estudio.

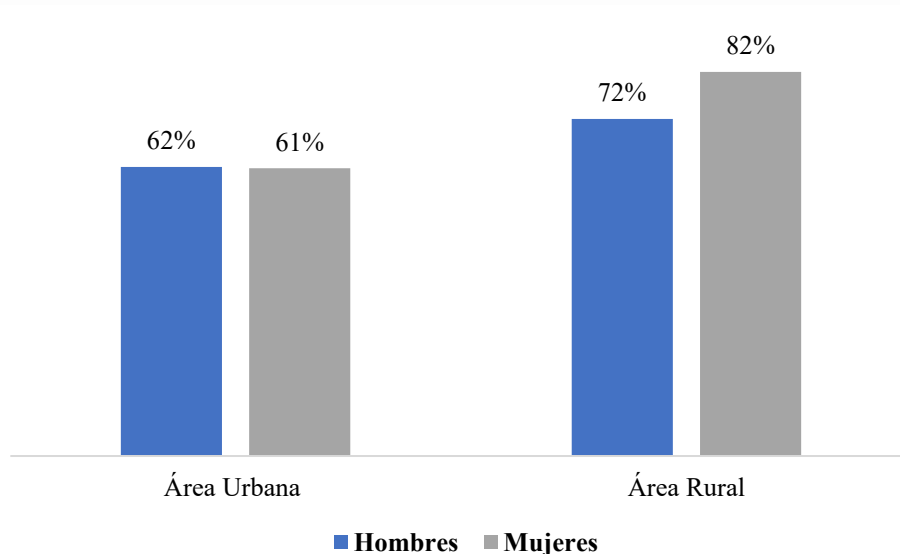
Gráfico N° 4: Población de 15 y más años de edad, en ocupación informal no agropecuaria, según años de estudio. Año 2020.



Fuente: Elaboración propia con base en (INE, 2021).

Al realizar la discriminación de las personas que se encuentran en ocupaciones informales por sexo y por área de residencia, se evidencia en el Gráfico N° 5, que la tasa de informalidad entre hombres y mujeres en áreas urbanas no presentan diferencias significativas, mientras que, en el área rural, las mujeres enfrentan niveles más altos de informalidad que los hombres.

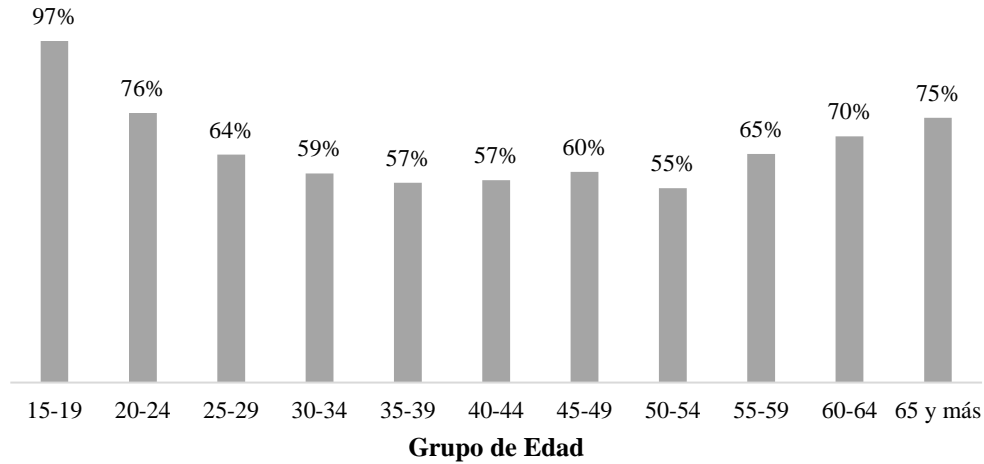
Gráfico N° 5: Población de 15 y más años de edad, en ocupación informal no agropecuaria, por sexo y área de residencia. Año 2020.



Fuente: Elaboración propia con base en (INE, 2021).

Por último, teniendo en cuenta el grupo de edad, como se observa en el Gráfico N° 6, la ocupación informal se encuentra por sobre todo en las poblaciones más jóvenes de entre 15-19 años con un 97%, y en adultos mayores de 65 años y más en un 75%. De hecho, según Ayala (2016), la informalidad está presente en todas las edades de los trabajadores, atraviesa todo el ciclo de vida laboral, y los actores económicos más jóvenes tendrían más probabilidades de ingresar a un trabajo informal.

Gráfico N° 6: Población de 15 y más años de edad, en ocupación informal no agropecuaria, según el grupo de edad. Año 2020.



Fuente: Elaboración propia con base en (INE, 2021).

5.2.1.2. Entrevistas Grupales

En cada entrevista grupal se presentaron dos situaciones, un grupo de emprendedores formalizados que cuentan con RUC, y con algún otro tipo de documento legal como patente comercial, que conforme a lo establecido en el estudio serán considerados “formales”; y otro grupo que no cuenta con ningún tipo de registro consideradas “informales”.

5.2.1.2.1. Formales

Al consultarles a los emprendedores formales sobre cuál fue el incentivo para formalizar sus negocios, muchos de ellos respondieron que la principal motivación es la exigencia de comprobantes de venta legal por parte de sus clientes, y que el no poseerlo implica perder la venta, por lo tanto, depende en gran medida de los clientes que los negocios se formalicen. Del mismo modo, señalaron que el comprobante resulta necesario al momento de realizar transacciones de gran volumen, sobre todo con empresas e instituciones públicas como Municipios y Gobernaciones.

Otra de las razones que impulsaron a estos emprendedores a tributar es la facilidad en el acceso a créditos que obtienen en las entidades financieras que tengan como requisito la presentación de comprobantes de ingresos, en este caso los últimos IVAs. Por último, algunos señalaron que prefieren trabajar de forma legal, razón por la cual decidieron formalizarse.

Ante la consulta sobre cuál fue el procedimiento para la obtención del registro, la mayoría respondió que contrata los servicios de un contador, tanto para la apertura como para la liquidación mensual de sus impuestos. Por otro lado, aquellos emprendedores que forman parte de cooperativas o asociaciones de producción, se formalizan a través de la creación de una personería jurídica y realizan sus transacciones comerciales mediante esta figura.

Del mismo modo, los participantes fueron consultados sobre el conocimiento de los trámites realizados por el profesional tributario, a lo que la mayoría respondió que los desconoce, y siguiendo con este orden de ideas, fueron consultados sobre la posibilidad de acceder a capacitaciones que les permitan realizar los trámites por sí mismos, a lo que respondieron que, de igual manera, aún conociendo los procedimientos, preferirían delegar el trabajo a un profesional, ya que existen barreras de diversa índole, entre ellas, el bajo nivel de instrucción con el que cuentan los participantes. Esto dificulta la comprensión y llenado de formularios, tanto de forma física como online, y teniendo en cuenta lo segundo, existen barreras tecnológicas para aquellos participantes que no son nativos digitales.

Finalmente, al consultarles sobre por qué prefieren delegar los trámites y la liquidación de los impuestos a un contador, la mayoría señaló que el costo mensual que ronda entre los Gs. 50.000 (7,5 US\$) y Gs. 80.000 (12 US\$), lo cual consideran “barato” y que los costos de apertura que rondan entre los Gs. 100.000 (15 US\$) y Gs. 250.000 (37,5 US\$), “valen la pena pagar”, ya que afirman que el costo de oportunidad de realizar los trámites por sí mismos, en cuanto a movilidad, tiempo y esfuerzo, compensan por completo la suma abonada al contador, además del hecho que, la mayoría de estos emprendedores, combinan sus actividades comerciales junto con labores domésticas y de cuidado, por lo cual no sólo existen costos relacionados a los trámites en sí mismos, sino también, los costos relacionados a estar ausentes en sus hogares. Así también, señalan que de hacerlo por sí mismos correrían el riesgo de caer en errores que derivaran en multas, por lo cual, optan por delegar.

5.2.1.2.1. Informales

Ante la consulta sobre cuál es el motivo por el cual estos emprendedores no se incorporan a la economía formal, en su mayoría respondieron que no sienten la necesidad de hacerlo, es decir que

sus clientes hasta el momento no exigen la expedición de comprobantes de venta y eso no les impide llevar adelante sus actividades comerciales.

Así también, otros emprendedores afirman que, en el caso de necesitar facturas, piden prestado de otras personas formalizadas del mismo rubro, o de sus cónyuges en el caso de algunas participantes.

Y al igual que los emprendedores formales, al realizar la consulta sobre cuál sería el procedimiento que realizarían en el caso de que quieran incorporarse a la economía formal, los mismos señalaron que prefieren contratar los servicios de un contador, consideran que el costo de los trámites es accesible, y tal como ya señalaban los emprendedores formales, afirman que tomando en cuenta el tiempo, esfuerzo y dinero necesarios para realizarlos por sí mismos prefieren delegar la tarea a un profesional.

5.2.2. Revisión de la Literatura

Jayachandran (2020), afirma que las pequeñas empresas generalmente no necesitan ni están interesadas en los beneficios que conlleva la formalización como el acceso a créditos o el acceso a mercados más amplios debido a que estas empresas informales tienen baja productividad y no obtienen ventajas significativas al incorporarse a la economía formal por sobre las empresas ya formales de mayor productividad. De hecho, la mayoría de estas empresas informales no sobrevivirían en el sector formal por lo cual alentar a estas empresas a registrarse no promoverá su crecimiento, más bien, hacen que el sector informal se contraiga y promueve el crecimiento de las empresas del sector formal ya existentes.

En este orden de ideas, un estudio de caso en el que se analizan empresas brasileñas, elaborado por Ulyssea (2018), concluye que las empresas informales no se ven frenadas por su informalidad, y el hecho de aumentar la aplicación de la ley es muy eficaz para reducir la informalidad, pero reduce el bienestar en la economía. Así también, los resultados del estudio muestran que sólo un 11,5% de las empresas se formalizan al reducir los costos de entrada al sector informal y que el 35,9% de las empresas informales eligen la informalidad para explotar las ventajas del incumplimiento a pesar de que son lo suficientemente productivas para incorporarse al sector formal, el resto no sobreviviría como empresas formales.

Otro punto de vista de Jayachandran (2020) que menciona a De Soto (1989, 2000), es que la informalidad limita el crecimiento de las microempresas ya que estas tendrían acceso a mercados de capital y productos al formalizarse y de esa manera impulsar su crecimiento, la idea radica en que, las empresas tienen la intención de formalizarse, pero se ven disuadidas por los costos y burocracia del proceso, o porque carecen de la información necesaria sobre los beneficios.

Por otro lado, teniendo en cuenta la perspectiva de género, a nivel mundial, la proporción de las mujeres en la economía informal no agrícola coincide con la de los hombres, pero difieren en las ocupaciones ya que las mujeres en su mayoría trabajan como vendedoras callejeras, trabajadoras domésticas no registradas, trabajadoras familiares no remuneradas o trabajadoras manuales en fábricas informales, y a su vez afrontan una mayor necesidad de combinar responsabilidades familiares y laborales (Bonnet & Leung, 2021). En Paraguay, la proporción de mujeres en ocupaciones informales no agrícolas es del 66,2% versus el 64,3% en los hombres, por lo cual podría decirse que existen diferencias significativas por sexo (INE, 2021).

Por último, (Jayachandran, 2020) sostiene que la evidencia encontrada en los estudios no respalda mucho la visión optimista de que la formalización desencadena en el crecimiento de las microempresas, por lo cual se necesita más evidencia sobre qué beneficios específicos de la formalización como el acceso a mercados más amplios o el acceso a la financiación, convencen a las empresas para que se formalicen y ayuden a su desempeño.

VI. CONCLUSIÓN

Según los datos macroeconómicos y teniendo en cuenta la revisión teórica, se puede decir que la informalidad está presente principalmente en las microempresas cuyos propietarios son cuentapropistas con ingresos inferiores al salario mínimo y que carecen de un elevado nivel de instrucción, sobre todo en áreas rurales y con mayor incidencia en las mujeres. La informalidad atraviesa todo el ciclo de vida laboral, pero se profundiza en jóvenes y adultos mayores.

La motivación para emprender al igual que como se presentan en los estudio de caso de Barrón (2020), se debe en gran medida a la falta de oportunidades de empleo asalariado, y teniendo en cuenta las características socioeconómicas de estos emprendedores, no cuentan con el capital, ni con las habilidades de gestión administrativa necesarias para llevar adelante sus negocios de manera competitiva, lo que los convierte en empresas de supervivencia y las reduce al sector informal.

Dado que la mayoría de estos negocios están liderados por mujeres, otra de las motivaciones principales es la posibilidad de generar ingresos adicionales desde sus hogares y de contar con independencia económica; no obstante, dado el bajo rendimiento de sus emprendimientos, estas trabajadoras deben combinar necesariamente las responsabilidades familiares con las laborales.

La motivación principal de los emprendedores ya formales para incorporarse a la economía formal, parte de la exigencia de sus propios clientes y de la posibilidad de abrirse a nuevos mercados, lo que a su vez les permite acceder a mercados de capitales; no obstante, los emprendedores no formales, no sienten la necesidad de formalizarse dada la nula exigencia de su clientela, y de hecho no se sienten lo suficientemente atraídos por beneficios tales como el acceso a créditos dado que la baja rentabilidad de sus negocios que no les permitiría el retorno del capital y los intereses, situación que se ve respaldada en los estudios de caso presentados por Jayachandran (2020).

Los emprendedores formales contratan los servicios de un contador para la realización de los trámites. En general, tanto los formales como los no formalizados, prefieren delegar la tarea aún conociendo los procedimientos. Consideran que el costo de oportunidad (tiempo, esfuerzo y dinero) de realizar los trámites por sí mismos es superior al pago que realizarían a un contador, y

califican el servicio de accesible, por lo cual se puede decir que no existen barreras significativas para la entrada. Esto de alguna manera podría explicar los resultados de Ulyssea (2018) sobre baja respuesta a las políticas que fomentan la formalidad, como las capacitaciones y la promoción de los beneficios, y rechaza la idea de De Soto (1989-2000) que las empresas tienen la intención de formalizarse, pero se ven disuadidas por los costos y burocracia del proceso.

Finalmente, el estudio revela que las empresas formalizadas incursionan en la economía formal por presiones externas como la clientela y no por el mero conocimiento de los beneficios que la formalidad otorga, por lo cual, las políticas que fomentan la formalidad a través de la promoción de tales beneficios podrían no ser lo suficientemente efectivas para aquellas empresas cuyo nivel de productividad y competitividad son bajos, y dada la evidencia de que las empresas se formalizan a medida que crecen, una mejora en las capacidades para que estos microempresarios se desarrollen, podría generar en el mediano o corto plazo, una mejora significativa en el desempeño empresarial que se traduciría en su incursión en la economía formal.

VII. RECOMENDACIONES

En este apartado, se ha hecho un análisis sobre el impacto de las intervenciones realizadas en otros países a través de estudios de caso, de manera a evaluar, de acuerdo a la revisión de la literatura, qué tipo de políticas serían las más efectivas para el fomento de la formalidad en Paraguay.

7.1. Revisión de la literatura

Jayachandran (2020), afirma que la asistencia con el proceso de solicitud aumenta efectivamente el nivel de formalización, sin embargo, este tipo de políticas está dirigida a una pequeña proporción de empresas que ya están dispuestos a formalizarse, por lo cual, identificar y focalizar exitosamente el subconjunto de empresas que se formalizarían podría reducir los costos y hacer que la intervención sea más rentable.

El autor afirma que muchos de los esfuerzos para ayudar a las empresas a formalizarse no son efectivos, como ejemplo, menciona los estudios de Andrade (2013) en Brasil y Galiani (2017) en Colombia, en donde se ha proveído de información y exoneración de tarifas, lo cual no ha aumentado el nivel de registro, la iniciativa sólo tuvo impacto de corto plazo, luego las empresas dejaban que el registro caduque. De forma similar, Rothenberg (2016) en Indonesia, no ha

encontrado impacto en la apertura de ventanillas únicas para el registro. Sin embargo, Jayachandran encuentra patrones similares de comportamiento, en donde afirma que la información transmitida en persona a través de personal capacitado es más efectiva que solo folletos.

Bonnet & Leung (2021), consideran que el proceso de formalización consiste en procurar una mejora gradual del marco jurídico y de cumplimiento de la ley y las normas internacionales del trabajo.

Ulyssea (2018) afirma que la aplicación de la ley es muy eficaz para reducir la informalidad, pero podría repercutir de manera negativa en el bienestar de la economía.

Barrón (2020), realizó una evaluación de dos programas en Perú, su principal hallazgo fue que ambos programas de capacitación empresarial llevaron a un aumento sustancial de la formalización, los participantes aumentaron sus registros entre un 20 y 25%, además de que aumentaron la demanda de mano de obra y las horas de trabajo al día en sus negocios, lo que a su vez es un fuerte indicio de mayores ingresos comerciales.

Barrón, que menciona a Mano et al. (2012) y Sullivan (2000), afirma que las capacitaciones de gestión ya sean a nivel básico o especializados tienen efectos positivos importantes e incluso de larga duración, a través del impacto en el desempeño de las empresas a largo plazo.

De modo similar, Barrón menciona a Drexler et al. (2014) que presenta un estudio de caso realizado en República Dominicana, en donde las capacitaciones están centradas en formación financiera informal, dirigidas a empresarios que carecen de habilidades de gestión, y entre los hallazgos más significativos del estudio se encuentra que la capacitación financiera formal sólo funciona con trabajadores altamente calificados, y que la capacitación informal puede aumentar en un 8% las ganancias de los emprendedores así como reducir las probabilidades de que comenten errores contables o financieros.

Así también, Barrón menciona los estudios de Cho y Honorati (2014), enfatiza la necesidad de ofrecer financiamiento a los pequeños emprendedores para contrarrestar su falta de acceso a los mercados financieros, ya que, según estos autores, las capacitaciones por sí solas no mejoran el

desempeño de las empresas, sino más bien la combinación de éstas junto con el apoyo financiero, especialmente entre las mujeres emprendedoras.

Por último, Barrón que nombra a Benhassine et al. (2018), De Andrade et al. (2016) y (Piza, 2018), sostiene que efecto de proporcionar información sobre los beneficios de la formalización y el proceso de registro por sí solos no aumentan la probabilidad de formalización de una empresa, ya que los beneficios de unirse al sector formal son inciertos, y del mismo modo, proporcionar información sobre los programas de simplificación tributaria por sí solos tampoco promueven la formalización. Sin embargo, varios estudios encuentran que se puede lograr cierto grado de éxito si se ofrece información junto con servicios de mediación fiscal, financiamiento o capacitación individualizada.

7.2. Recomendaciones finales

Teniendo en cuenta la revisión de la literatura y los hallazgos de la investigación, se establece como supuesto que la formalidad se da como resultado del crecimiento empresarial, y se espera que dicha mejora facilite la transición a la economía formal y el trabajo decente, generando no sólo impacto en el corto sino también a largo plazo, se sugiere lo siguiente:

La ejecución de la Estrategia de Formalización de MIPYMES en Paraguay (MIC), a través de una correcta identificación y focalización de los diferentes subconjuntos de empresas que conforman la economía informal, ya que tal como se evidencia en el apartado anterior, los esfuerzos deben ser adaptados a la diversidad de situaciones de las unidades económicas para garantizar el éxito de las intervenciones con el menor costo posible.

Estas intervenciones deben incorporar una estrategia integral, sobre todo para aquellos emprendedores cuyas empresas pertenecen a la economía de subsistencia, combinando: asistencia en el proceso de solicitud, exoneración de tarifas, capacitaciones de formación empresarial que permitan mejorar su desempeño y competitividad, acompañado de productos crediticios y capital semilla acordes a las características del negocio y a las necesidades de la población objetivo en cuanto a nivel educativo, nivel adquisitivo, sexo y ubicación geográfica. Además de capacitación presencial sobre la presentación de impuestos y procedimientos para acceder a esquemas

tributarios simplificados como los establecidos en la Ley N° 6.380 “De modernización y simplificación del Sistema Tributario Nacional” para la liquidación de impuestos.

VIII. BIBLIOGRAFÍA

- Ayala, D. (2016). *Empleo Informal en Paraguay: Evolución, Características y Acciones de Políticas Públicas*. OIT - Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social, Asunción. Retrieved from https://www.mtess.gov.py/application/files/3515/7850/2421/Empleo_Informal_en_Paraguay.pdf
- Banco Mundial. (2019). *Informe sobre el desarrollo mundial: La naturaleza cambiante del trabajo*. Washington DC. Retrieved from <https://documents.worldbank.org/curated/en/636921541603308555/pdf/WDR2019-Overview-Spanish.pdf>
- Barron, M. (2020). *Business training programs and microenterprise formalization in Perú*. Cogent Economics & Finance. doi:10.1080/23322039.2020.1791546
- Benhassine, N., McKenzie, D., Pouliquen, V., & Santini, M. (2018). Does inducing informal firms to formalize make sense? Experimental evidence from Benin. *Journal of Public Economics*, 157(January), 1–14. <https://doi.org/10.1016/j.jpubeco.2017.11.004>
- Bertranou, F., Maurizio, R., Contartese, D., Jiménez, M., Mazorra, X., Ruffo, H., . . . Schleser, D. (2011). *Trabajadores independientes, mercado laboral e informalidad en Argentina*. OIT, Buenos Aires. Retrieved from https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---americas/---ro-lima/---ilo-buenos_aires/documents/publication/wcms_bai_pub_55.pdf
- Bonnet, F., & Leung, V. (2021). *Economía informal*. OIT. Retrieved from <https://www.ilo.org/global/topics/dw4sd/themes/informal-economy/lang--es/index.htm#33>
- Cho, Y., & Honorati, M. (2014). Entrepreneurship programs in developing countries: A meta regression analysis. *Labour Economics*, 28 (June), 110–130. <https://doi.org/10.1016/j.labeco.2014.03.011>
- De Andrade, G. H., M. Bruhn, and D. McKenzie (2013): “A Helping Hand or the Long Arm of the Law? Experimental Evidence on What Governments Can Do to Formalize Firms” .*World Bank Economic Review*, 30, 1–40.
- De Andrade, G. H., Bruhn, M., & McKenzie, D. (2016). A helping hand or the long arm of the law? Experimental evidence on what governments can do to formalize firms. *The World Bank Economic Review*, 30(1), 24–54. <https://doi.org/10.1596/1813-9450-6435>
- De Soto, H. (1989): *The Other Path: The Invisible Revolution in the Third World*, New York: Harper & Row New York.
- De Soto, H. (2000): *The Mystery of Capital: Why Capitalism Triumphs in the West and Fails Everywhere Else*, New York: Basic Civitas Books.

-
- DGEEC. (2018). *Ocupación Informal: Encuesta Permanente de Hogares 2017-2017*. Fernando de la Mora. Retrieved from <https://www.ine.gov.py/Publicaciones/Biblioteca/ocupacion%20informal/1.%20Documento.%20Ocupacion%20Informal.%2025%2010%2018.pdf>
- DGEEC/MIC. (2018). *Estadísticas DGFI/DIRGE*. Ministerio de Industria y Comercio, Viceministerio de MIPYMES.
- Drexler, A., Fischer, G., & Schoar, A. (2014). Keeping it simple: Financial literacy and rules of thumb. *American Economic Journal: Applied Economics*, 6(2), 1–31. <https://doi.org/10.1257/app.6.4.1>
- FEPAME. (2010). *Proyecto de Ley "DE APOYO A LAS MICRO Y PEQUEÑAS EMPRESAS (MYPES) DEL PARAGUAY"*. Asunción. Retrieved from <http://silpy.congreso.gov.py/descarga/expediente-2566>
- Galiani, S., M. Melendez, and C. N. Ahumada (2017): “On the Effect of the Costs of Operating Formally: New Experimental Evidence,” *Labour Economics*, 45, 143–157.
- Gallardo, E. E. (2017). *Metodología de la Investigación*. Retrieved from https://repositorio.continental.edu.pe/bitstream/20.500.12394/4278/1/DO_UC_EG_MAI_UC0584_2018.pdf
- Gindling, T. H., & Newhouse, D. (2012). *Self-Employment in the Developing World*. World Bank , Human Development Network - Social Protection and Labor Unit. Retrieved from <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/12090/wps6201.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- INE. (2021). *Ocupación Informal 2015-2020*. Instituto Nacional de Estadística, Fernando de la Mora. Retrieved from https://www.ine.gov.py/Publicaciones/Biblioteca/documento/2079_BOLETIN%20Ocupaci%C3%B3n%20Informal_EPH%20%202015-2020.pdf
- Jayachandran, S. (2020). *Microentrepreneurship in Developing Countries*. Northwestern University. Retrieved from <https://faculty.wcas.northwestern.edu/~sjv340/microentrepreneurs.pdf>
- Johnson, L. J. (2010). *Aumento del empleo vulnerable y la pobreza: Entrevista con el jefe de la unidad de las tendencias mundiales del empleo de la OIT*. Retrieved from https://www.ilo.org/global/about-the-ilo/mission-and-objectives/features/WCMS_120473/lang--es/index.htm
- Koellinger, P. D., & Block, J. H. (2009). *I Can't Get No Satisfaction: Necessity Entrepreneurship and Procedural Utility*. *International Review for Social Sciences* . Blackwell Publishing Ltd. Retrieved from <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.1111/j.1467-6435.2009.00431.x>

-
- Mano, Y., Iddrisu, A., Yoshino, Y., & Sonobe, T. (2012). How can micro and small enterprises in sub-Saharan Africa become more productive? The impacts of experimental basic managerial training. *World Development*, 40(3), 458–468. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2011.09.013>
- Masi, F. (2002). *Sector informal y cuentapropismo en Paraguay*. Asunción. Retrieved from <http://biblioteca.clacso.edu.ar/Paraguay/cadep/20160721055241/7.pdf>
- MTESS. (2021). *Principales Indicadores de Empleo en Paraguay y Países de la Región*. Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social, Dirección de Observatorio Laboral, Asunción. Retrieved from https://www.mtess.gov.py/application/files/4116/2186/6951/PPT_Principales_indicadores_de_empleo_1er.Trimestre_2021_-_13052021.pdf
- OIT. (2002). *Conferencia Internacional del Trabajo en su 90.ª reunión - Resolución relativa al trabajo decente y la economía informal*. Consejo de Administración, Ginebra. Retrieved from https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_norm/---relconf/---reloff/documents/meetingdocument/wcms_080536.pdf
- OIT. (2015). *Conferencia Internacional del Trabajo (CIT) - Recomendación sobre la transición de la economía informal a la economía formal (núm. 204)*. Retrieved from https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_dialogue/---actrav/documents/publication/wcms_545968.pdf
- OIT. (2019). *Transición a la formalidad en la economía rural informal*. Retrieved from https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_dialogue/---sector/documents/publication/wcms_437218.pdf
- Piza, C. (2018). Out of the shadows? Revisiting the impact of the Brazilian SIMPLES program on firms' formalization rates. *Journal of Development Economics*, 134 (September), 125–132. <https://doi.org/10.1016/j.jdeveco.2018.05.002>
- Rosenbluth, G. (1994). *Informalidad y pobreza en América Latina*. CEPAL, División de Desarrollo Social de la CEPAL. *Revista de la CEPAL*. Retrieved from https://www.cepal.org/sites/default/files/publication/files/11941/052157177_es.pdf
- Rothenberg, A. D., A. Gaduh, N. E. Burger, C. Chazali, I. Tjandraningsih, R. Radikun, C. Sutera, and S. Weiland (2016): “Rethinking Indonesia’s Informal Sector,” *World Development*, 80, 96–113.
- Sullivan, R. (2000). Entrepreneurial learning and mentoring. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 6(3), 160–175. <https://doi.org/10.1108/13552550010346587>
- Ulyssea, G. (2018). *Firms, Informality, and Development: Theory and Evidence from Brazil*. *American Economic Review*. Retrieved from <https://economics.yale.edu/sites/default/files/ulyssedecember2014.pdf>

IX. ANEXOS

Anexo 1: Cantidad de microempresas por categoría. Año 2018.

Tamaño	Total	Porcentajes
Total	870.598	100,00%
Micro (2 a 10 personas)	844.481	97,00%
Pequeñas (11 a 30 personas)	18.640	2,10%
Medianas (31 a 50 personas)	4.293	0,50%
Grandes (51 y más personas)	3.184	0,40%
Porcentajes	100,00%	

Fuente: Extraído de (DGEEC/MIC, 2018).

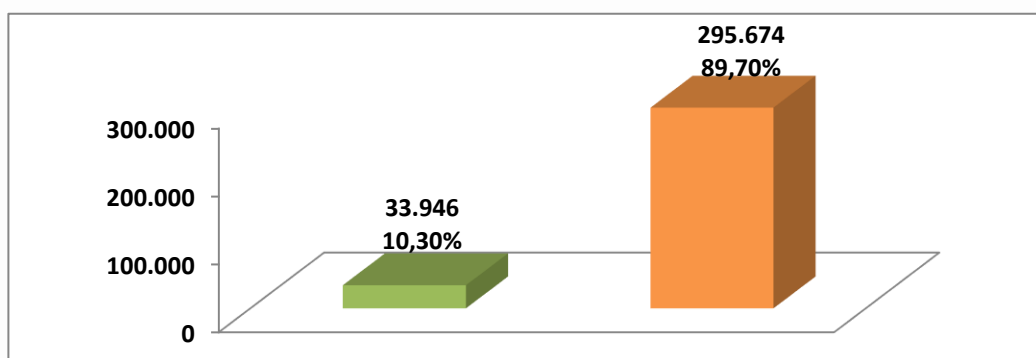
Anexo 2: Cantidad de empresas formales e informales por situación RUC/SET. Año 2018.

Sector	Total	Micro	Pequeña	Mediana	Grande
Total	870.598	844.481	18.640	4.293	3.184
Formales (con RUC)	263.106	236.989	18.640	4.293	3.184
Informales (sin RUC)	607.492	607.492	-	-	-

Fuente: Extraído de (DGEEC/MIC, 2018).

Anexo 3: Cuentapropistas formales e informales. Año 2018.

Tamaño	Total	Con RUC	Sin RUC
Cantidades	329.620	33.946	295.674
Porcentajes	37,86%	10,30%	89,70%



Fuente: Extraído de (DGEEC/MIC, 2018).