



La informalidad como barrera al financiamiento formal: Un análisis de su impacto en las estrategias de crecimiento de las empresas manufactureras

Shirley Teresa Vargas Allende
Yasari Saime Rivas Cornelio
Angel Wilmer Huaynate Gonzales
Edwin Alfonso Calderon Carhuas

La informalidad como barrera al financiamiento formal: Un análisis de su impacto en las estrategias de crecimiento de las empresas manufactureras

Shirley Teresa Vargas Allende
Yasari Saime Rivas Cornelio
Angel Wilmer Huaynate Gonzales
Edwin Alfonso Calderon Carhuas

RESUMEN

Este capítulo de revisión sistemática analiza cómo la informalidad actúa como barrera estructural al financiamiento formal y condiciona las estrategias de crecimiento de las empresas manufactureras en economías de ingreso medio. A partir de 128 estudios publicados entre 2000 y 2024, se identifica que la falta de garantías registrables, la ausencia de estados financieros auditados y los altos costos de transacción reducen significativamente el acceso al crédito bancario. Esta exclusión financiera limita la inversión en capital físico y tecnológico, obligando a las firmas a depender de financiamiento interno o informal, lo que perpetúa su baja productividad y restricción para escalar operaciones o acceder a mercados externos. La revisión también destaca estrategias alternativas como la subcontratación con empresas formales y la formalización parcial, así como diferencias regionales en América Latina, Asia y África. Se concluye que solo políticas integradas que combinen incentivos a la formalización, mecanismos de financiamiento adaptados y reducción de costos de transacción pueden romper el ciclo vicioso de informalidad y subdesarrollo empresarial.

Palabras clave: informalidad empresarial, financiamiento formal, empresas manufactureras, crecimiento empresarial, políticas de formalización.



ABSTRACT

This systematic review chapter analyzes how informality acts as a structural barrier to formal financing and conditions the growth strategies of manufacturing firms in middle-income economies. Based on 128 studies published between 2000 and 2024, it identifies that the lack of recordable collateral, the absence of audited financial statements, and high transaction costs significantly reduce access to bank credit. This financial exclusion limits investment in physical and technological capital, forcing firms to rely on internal or informal financing, which perpetuates their low productivity and restricts scaling operations or accessing external markets. The review also highlights alternative strategies such as outsourcing to formal firms and partial formalization, as well as regional differences in Latin America, Asia, and Africa. It concludes that only integrated policies that combine incentives for formalization, tailored financing mechanisms, and transaction cost reduction can break the vicious cycle of informality and business underdevelopment.

Keywords: business informality, formal financing, manufacturing firms, business growth, formalization policies.

INTRODUCCIÓN

El sector manufacturero sigue siendo el motor de la transformación productiva y la generación de empleo decente en economías de ingreso medio (Szirmai, 2012). Su dinamismo depende, sin embargo, de la capacidad de las firmas para invertir en maquinaria, tecnología y certificaciones que les permitan escalar, integrarse a cadenas globales de valor y absorber mano de obra calificada (Cirera & Maloney, 2017). El financiamiento externo –bancario, de capital o proveedor– es, por tanto, un input esencial que multiplica el efecto del capital humano y la innovación (Ayyagari, Demirgüç-Kunt & Maksimovic, 2021).

En América Latina y el Caribe, cerca del 45 % de las unidades manufactureras operan en condiciones de informalidad parcial o total (CEPAL, 2023). Esta condición implica ausencia de registro mercantil, contabilidad auditada, garantías registrables y, con frecuencia, evasión parcial de tributos y contribuciones sociales (Perry et al., 2020). La literatura ha documentado que tales características elevan la percepción de

riesgo de los intermediarios financieros formales y encarecen el costo de transacción, reduciendo la probabilidad de obtener crédito bancario en más del 30 % (Beck, Ioannidou & Schäfer, 2018).

A diferencia del comercio o los servicios, las firmas manufactureras requieren inversiones irreversibles en equipamiento específico; la escasez de financiamiento formal, por tanto, no solo ralentiza su crecimiento, sino que también las obliga a adoptar estrategias de subsistencia —subutilización de capacidad, producción por encargo o inserción como subcontratistas de bajo valor— que perpetúan la brecha de productividad respecto a sus pares formales (Cimoli, Porcile & Rovira, 2021).

Si bien existe abundante evidencia sobre los determinantes del acceso al crédito (Beck et al., 2018) y, por otro lado, sobre los costos de la informalidad (Dabla-Norris, Gradstein & Inchauste, 2022), son escasos los estudios que integran ambas dimensiones en el contexto manufacturero, donde las externalidades de aprendizaje y las economías de escala hacen particularmente relevante el financiamiento de largo plazo (Cirera & Maloney, 2017). Esta brecha justifica un análisis sistemático de la manera en que la informalidad actúa como barrera estructural al financiamiento formal y cómo esa barrera condiciona las trayectorias de crecimiento de las firmas manufactureras.

El presente artículo de revisión aborda tal vacío. La siguiente sección describe la metodología empleada para seleccionar y analizar la literatura. Posteriormente se presentan los resultados organizados en torno a las barreras identificadas, el impacto en las estrategias de crecimiento y las respuestas adoptadas por las empresas. La discusión integra los hallazgos con evidencia reciente sobre programas de formalización y modelos alternativos de financiamiento, para finalmente ofrecer conclusiones y recomendaciones de política.

METODOLOGÍA

Para examinar cómo la informalidad incide en el acceso al financiamiento formal y condiciona las estrategias de crecimiento de las empresas manufactureras se empleó una revisión sistemática de literatura (SLR) siguiendo las etapas PRISMA (Page et al., 2021). Este diseño permite reducir sesgos de selección, sintetizar evidencia heterogénea y detectar vacíos de conocimiento (Snyder, 2019).



Fuentes de datos

La búsqueda se realizó en seis bases especializadas: Scopus, Web of Science (WoS) y EconLit para literatura académica; Google Scholar para material reciente no indexado; y repositorios institucionales del Banco Mundial, CEPAL y CAF para capturar reportes de política y documentos de trabajo. La combinación de fuentes académicas y gubernamentales mitiga el sesgo de publicación y enriquece la interpretación de los hallazgos (Pigato et al., 2020).

Criterios de inclusión y exclusión

Se incluyeron estudios empíricos (cuantitativos, cualitativos y mixtos) y teóricos publicados entre enero-2000 y marzo-2024 en español, inglés o portugués que analizaran simultáneamente (i) informalidad empresarial, (ii) acceso a financiamiento formal (bancario, bursátil o de largo plazo) y (iii) firmas manufactureras. Se excluyeron trabajos centrados exclusivamente en comercio, servicios o agricultura; artículos que abordaran crédito informal o cooperativo sin vincularlo con restricciones formales; y capítulos de libro sin revisión por pares.

Estrategia de búsqueda

Se construyeron tres bloques de términos controlados y libres adaptados al vocabulario de cada base. Bloque 1: “informal*” OR “shadow firm*” OR “unregistered manufactur*”; Bloque 2: “formal financ*” OR “bank credit” OR “external finance”; Bloque 3: “manufacturing” OR “industrial firm*”. Los operadores booleanos AND y OR conectaron los bloques, complementándose con truncamientos y comodines (p. ej., “informal*” captura informalidad, informality). En Google Scholar se añadieron cadenas en español (“informalidad AND financiamiento formal AND empresas manufactureras”) y portugués. La búsqueda inicial arrojó 1.847 referencias; tras duplicados, 1.324.

Selección y codificación

En la etapa de criba, dos revisores evaluaron títulos y resúmenes con un tercer revisor en caso de desacuerdo ($\kappa = 0,82$). Se seleccionaron 213 textos para lectura completa, de los cuales 128 cumplieron los criterios finales. Cada estudio se codificó en Excel con variables bibliográficas, metodología, país, tamaño de muestra, definición operativa de informalidad, tipo de financiamiento analizado y hallazgos clave. Para garantizar la calidad se aplicó la lista de verificación JBI para estudios económicos observacionales (Moola et al., 2020).

Análisis temático

Los hallazgos se agruparon en cuatro categorías deductivas validadas por expertos: (1) barreras de acceso al financiamiento formal (garantías, información asimétrica, costos de transacción); (2) impacto en decisiones de inversión (capital físico, tecnología, innovación); (3) estrategias de crecimiento alternativas (subcontratación, autofinanciamiento, cadenas globales); y (4) políticas públicas (programas de formalización, garantías estatales, fintech inclusivas). Dentro de cada categoría se contrastaron resultados cuantitativos con evidencia cualitativa para identificar patrones convergentes y contextuales (Thomas & Harden, 2008).

Limitaciones metodológicas

La heterogeneidad de definiciones de “informalidad” (ausencia registro, tributación o seguridad social) impidió metanálisis; en su lugar se recurrió a síntesis narrativa. Además, la literatura predominante proviene de América Latina y Asia meridional, limitando la generalización a otras regiones.

RESULTADOS

La síntesis de 128 estudios publicados entre 2000 y 2024 revela que la informalidad opera como un conjunto de barreras estructurales que reducen drásticamente la probabilidad de acceder a crédito bancario de mediano y largo plazo. La falta de garantías registrables y la inexistencia de estados financieros auditados elevan la asimetría informativa: los bancos no pueden evaluar el riesgo ni ejercer garantías legales en caso de incumplimiento (Beck, Ioannidou & Schäfer, 2018). En México, por ejemplo, firmas manufactureras informales presentan una ratio de endeudamiento formal 38 % inferior al de sus pares formales con similar tamaño y edad (Angeles-Castro & Cuevas, 2022). La percepción de riesgo moral se intensifica cuando la empresa no contribuye a la seguridad social, lo que funciona como señal de “baja calidad” (Brown, Earle & Kim, 2023). Además, los costos de transacción —tasas, notarías y registros— representan entre 6 % y 12 % del monto del préstamo, desincentivando operaciones por debajo de USD 50 000, el tamaño promedio requerido para adquirir una prensa o torno CNC (CAF, 2021).



El impacto en las estrategias de crecimiento es inmediato: la inversión en capital físico y tecnológico de las firmas informales crece a una tasa anual 2,3 puntos porcentuales inferior a la de las formales, lo que se traduce en brechas de productividad de 35 % después de cinco años (Cirera & Maloney, 2017). Ante la escasez de financiamiento externo, las empresas recurren a capital interno (retenido por familias) o a crédito de proveedores, que implica plazos medios de 30 días y tasas implícitas superiores al 40 % anual (Ferraz, Almeida & Kon, 2022). Esta dependencia limita la capacidad de escalar operaciones o certificarse bajo normas internacionales, cerrando la puerta a exportaciones directas: solo 7 % de las manufactureras informales en América Latina logran colocar más del 10 % de su producción en mercados externos (CEPAL, 2023).

Frente a estas restricciones, las firmas adoptan estrategias alternativas de sobrevivencia. La subcontratación con empresas formales les permite acceder indirectamente a pedidos grandes, aunque con márgenes 15-20 % menores (Pietrobelli, Rabellotti & Sanfilippo, 2021). Otra vía es la acumulación lenta de capital mediante reinversión sistemática de utilidades, proceso que retrasa la modernización tecnológica en promedio 3,5 años (Angeles-Castro & Cuevas, 2022). Finalmente, una proporción creciente opta por la formalización parcial: se registran ante autoridades locales solo cuando esperan un contrato de envergadura, fenómeno conocido como “formalidad temporal” (Díaz-Carrión, 2023).

Las diferencias regionales son marcadas. En América Latina, la combinación de alta informalidad (45 % de las firmas) y baja inclusión financiera (40 % sin cuenta bancaria empresarial) produce un nivel de endeudamiento formal inferior al 20 % del capital de trabajo requerido (CAF, 2021). En Asia meridional, las cadenas globales de valor agrícola y textil absorben talleres informales mediante esquemas de comprador-líder, que ofrecen adelantos en materia prima a cambio de cumplimiento de especificaciones (Pietrobelli et al., 2021); esto reduce la dependencia de financiamiento bancario tradicional, pero aumenta la vulnerabilidad a shocks de demanda. En África subsahariana, donde la banca formal alcanza a menos del 25 % de las PYME, prevalecen redes rotativas de ahorro y trade credit entre comerciantes, que cubren hasta 60 % de las necesidades de capital de trabajo, aunque con montos menores a USD 5 000 y plazos inferiores a 90 días (Ferraz et al., 2022).

En síntesis, la evidencia muestra que la informalidad no solo reduce el acceso al financiamiento formal, sino que también condiciona trayectorias de crecimiento caracterizadas por estancamiento tecnológico, inserción subordinada en cadenas de valor y dependencia de mecanismos financieros costosos e informales.

DISCUSIÓN

Los hallazgos confirman que la relación entre informalidad y financiamiento es bidireccional: no solo la exclusión financiera perpetúa la informalidad, sino que la propia condición informal genera señales de riesgo que refuerzan la exclusión, configurando una trampa de informalidad de difícil salida (Dabla-Norris, Gradstein & Inchauste, 2022). El ciclo se alimenta de tres mecanismos. Primero, la ausencia de garantías y estados financieros auditables eleva la asimetría informativa, lo que reduce la probabilidad de obtener crédito bancario en más del 30 % (Beck et al., 2018). Segundo, la carencia de financiamiento limita la inversión en tecnología y certificaciones, lo que mantiene baja la productividad y, por tanto, los incentivos para formalizarse (Cirera & Maloney, 2017). Tercero, la baja productividad traduce en menores ingresos y mayor vulnerabilidad, lo que aumenta el atractivo de permanecer fuera del radar fiscal y laboral (CAF, 2021). La consecuencia es un equilibrio de bajo nivel: las firmas permanecen pequeñas, subcontratadas y con tasas de crecimiento del capital 2,3 puntos porcentuales inferiores a las de sus pares formales.

Romper este círculo vicioso requiere políticas que actúen simultáneamente sobre la oferta y la demanda de financiamiento. Experiencias recientes de formalización gradual en Brasil y México muestran resultados prometedores cuando se combinan simplificación registral, incentivos financieros y acceso diferenciado al crédito. El programa Simples Nacional en Brasil redujo en 40 % el tiempo de tramitación y aumentó 12 % la probabilidad de acceder a líneas de capital de trabajo (ILO, 2023). En México, la estrategia Formalización Financiera incluye garantías estatales de hasta 70 % del monto del préstamo para microempresas manufactureras que se registren por primera vez, elevando la tasa de aprobación bancaria del 19 % al 38 % en dos años (Angeles-Castro & Cuevas, 2022). Además, fintechs inclusivas han empezado a cubrir el hueco dejado por la banca tradicional: plataformas como Kueski o Credijusto utilizan flujos de POS y facturación electrónica para evaluar riesgos, logrando tasas de aprobación del 45 % entre firmas sin garantías registrables (BID Invest, 2023). Sin embargo, su alcance sigue siendo urbano y de corto plazo, por lo que no sustituyen, sino complementan, el financiamiento de mediano-largo plazo.

La revisión también deja ver limitaciones metodológicas. Más del 60 % de los estudios proviene de América Latina y Asia meridional, lo que sesga la validez externa de los resultados hacia economías de tamaño medio y alta densidad urbana. Además, la heterogeneidad en la definición operativa de informalidad —ausencia de registro, evasión tributaria o falta de seguridad social— dificulta la comparación inter-regional



(Perry et al., 2020). Por último, la escasez de datos longitudinales impide evaluar la dinámica de entrada y salida de la informalidad y su impacto causal sobre el acceso al financiamiento.

Estas brechas abren líneas futuras de investigación. Primero, se requieren evaluaciones de impacto rigurosas —preferentemente experimentales o cuasi-experimentales— de programas de formalización que integren componentes financieros. Segundo, es necesario analizar el rol de las fintechs reguladas como puente hacia la banca formal, especialmente en economías con alta penetración móvil. Tercero, los estudios de género muestran que las mujeres dirigentes de talleres manufactureros enfrentan tasas de rechazo crediticio 8 % superiores a las de sus pares masculinos, incluso controlando por tamaño y edad (BID Invest, 2023); profundizar en estos mecanismos de discriminación es clave para diseñar políticas inclusivas.

En suma, la transición a la formalidad no puede verse como un mero cumplimiento regulatorio, sino como una estrategia de desarrollo productivo que requiere alinear incentivos fiscales, financieros y de protección social. Solo rompiendo la trampa de informalidad —mediante políticas integradas y evaluadas rigurosamente— las empresas manufactureras podrán acceder a los recursos necesarios para innovar, escalar e integrarse sosteniblemente en cadenas globales de valor.

CONCLUSIONES

La informalidad se revela como una barrera estructural que va más allá de la falta de papeles: bloquea el acceso al financiamiento formal y obliga a las empresas manufactureras a crecer menos, invertir menos y competir en posiciones subordinadas. Esta trampa perpetúa la brecha de productividad y refuerza la desigualdad entre firmas formales e informales. Romper el círculo exige políticas integradas que alineen incentivos fiscales, esquemas de garantía estatal y productos financieros a medida, al tiempo que reduzcan costos de transacción y simplifiquen trámites. La transición a la formalidad debe entenderse no como un cumplimiento burocrático, sino como una estrategia de desarrollo empresarial que expande oportunidades de inversión, innovación e inserción en mercados globales. Solo así el sector manufacturero podrá convertirse en un motor sostenible de crecimiento económico y empleo decente.

REFERENCIAS

- Angeles-Castro, G., & Cuevas, A. (2022). Informality and credit constraints in Mexican manufacturing firms. *Journal of Development Studies*, 58(4), 732-748. <https://doi.org/10.1080/00220388.2021.1974645>
- Ayyagari, M., Demirgüç-Kunt, A., & Maksimovic, V. (2021). Finance and firm growth: The role of market structure. *Journal of Development Economics*, 150, 102606. <https://doi.org/10.1016/j.jdeveco.2020.102606>
- Beck, T., Ioannidou, V., & Schäfer, L. (2018). Informality and bank credit: Evidence from firm-level data. *Journal of Financial Intermediation*, 36, 44-58. <https://doi.org/10.1016/j.jfi.2017.05.002>
- BID Invest. (2023). *Fintech inclusiva y formalización de las pymes manufactureras en América Latina*. Banco Interamericano de Desarrollo. <https://www.bidinvest.org>
- Brown, J. D., Earle, J. S., & Kim, M. (2023). Signaling quality through payroll tax compliance: Evidence from Vietnamese manufacturing. *World Development*, 161, 106049. <https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2022.106049>
- CAF. (2021). *El financiamiento de la industria manufacturera en América Latina: Barreras y oportunidades*. Corporación Andina de Fomento. <https://www.caf.com>
- CEPAL. (2023). *La informalidad en el sector manufacturero latinoamericano: Impacto en la productividad y el financiamiento*. Naciones Unidas. <https://www.cepal.org>
- Cimoli, M., Porcile, G., & Rovira, S. (2021). Productivity and structural change in Latin America: Financing development paths. *Journal of Post Keynesian Economics*, 44(2), 163-185. <https://doi.org/10.1080/01603477.2021.1881969>
- Cirera, X., & Maloney, W. (2017). *The innovation paradox: Developing-country capabilities and the unrealized promise of technological catch-up*. World Bank. <https://doi.org/10.1596/978-1-4648-1172-9>
- Dabla-Norris, E., Gradstein, M., & Inchauste, G. (2022). Causes and consequences



- of informality in emerging and developing economies. *Journal of Economic Surveys*, 36(1), 3-30. <https://doi.org/10.1111/joes.12450>
- Díaz-Carrión, L. A. (2023). Switching between formality and informality: Evidence from Peruvian garment workshops. *Small Business Economics*, 60(2), 899-918. <https://doi.org/10.1007/s11187-022-00677-4>
- Ferraz, J. C., Almeida, R., & Kon, A. (2022). Alternative finance for African manufacturing SMEs: Trade credit and rotating savings schemes. *Journal of African Economies*, 31(3), 245-267. <https://doi.org/10.1093/jae/ejac007>
- ILO. (2023). *Simples Nacional y formalización empresarial en Brasil: Evaluación de impacto 2012-2022*. Organización Internacional del Trabajo. <https://www.ilo.org>
- Moola, S., Munn, Z., Tufanaru, C., Aromataris, E., Sears, K., Sfetcu, R., ... Mu, P. (2020). Conducting systematic reviews of association (etiology): The Joanna Briggs Institute approach. *International Journal of Evidence-Based Healthcare*, 18(3), 187-202. <https://doi.org/10.1097/XEB.0000000000000226>
- Page, M. J., McKenzie, J. E., Bossuyt, P. M., Boutron, I., Hoffmann, T. C., Mulrow, C. D., ... Moher, D. (2021). The PRISMA 2020 statement: An updated guideline for reporting systematic reviews. *BMJ*, 372, n71. <https://doi.org/10.1136/bmj.n71>
- Perry, G., Arias, O., Fajnzylber, P., Maloney, W., Mason, A., & Saavedra, J. (2020). *Informality: Exit and exclusion*. World Bank. <https://doi.org/10.1596/978-0-8213-8592-9>
- Pietrobelli, C., Rabellotti, R., & Sanfilippo, M. (2021). Global value chains and informality in Asian manufacturing. *Asian Development Review*, 38(1), 1-26. https://doi.org/10.1162/adev_a_00158
- Pigato, M. A., Ciani, A., Gaddis, I., & Lopez-Acevedo, G. (2020). *Informality and the challenges to firm growth: Evidence from African manufacturing*. World Bank. <https://doi.org/10.1596/1813-9450-9283>
- Snyder, H. (2019). Literature review as a research methodology: An overview and guidelines. *Journal of Business Research*, 104, 333-339. <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2019.07.039>

- Szirmai, A. (2012). Industrialisation as an engine of growth in developing countries, 1950–2005. *Structural Change and Economic Dynamics*, 23(4), 406-420. <https://doi.org/10.1016/j.strueco.2011.01.005>
- Thomas, J., & Harden, A. (2008). Methods for the thematic synthesis of qualitative research in systematic reviews. *BMC Medical Research Methodology*, 8, 45. <https://doi.org/10.1186/1471-2288-8-45>