

La Informalidad en la Economía, un Problema Complejo a Nivel Mundial

Ivan Dario Montoni Mago

Universidad Nacional Experimental del Táchira, San Cristóbal, Táchira, Venezuela, imontoni@unet.edu.ve

ABSTRACT

Informality is a topic that has gained significance during the last 30 years, however the dichotomy on its assessment between good or bad, the diversity of activities and actors it involves, and its increasing interaction with the formal market, have complicated the reach of a consensus on its definition and its true dimension. Within this sea of complexities two facts are recognized. 1) It is important: it accomodates more than half of the Economically Active Population (labor force) worldwide, but its economic significance is much lower (as a percentage of Gross Domestic Product), which is a clear indication of its low productivity. 2) It is growing: on one hand, the excessive intervention of the state motivates the mobility of companies / people into informality either partial or total; on the other, the formal sector is not growing at the same rate as does the demand of jobs. The management a phenomenon such this should be multisectoral and focused on improving the business environment, promoting investment, opening market access, increasing worker productivity, improving infrastructure and reducing state intervention, among others.

Keywords: informality, informal economy, employment, definition, actions.

RESUMEN

La Informalidad es un tema que ha ganado vigencia en los últimos 30 años, sin embargo la dicotomía en su valoración como buena o como mala, la diversidad de actividades y actores que involucra, y su creciente interacción con el mercado formal, han dificultado llegar a un consenso sobre su definición y su verdadera dimensión. Dentro de este mar de complejidades se reconocen dos hechos. 1) Es importante: ocupa más de la mitad de la Población Económicamente Activa mundial, sin embargo su relevancia económica es mucho menor (medida como porcentaje del Producto Interno Bruto), lo que es un claro indicativo de su baja productividad. 2) Ha venido creciendo: por un lado la intervención excesiva del Estado motiva la movilidad de las empresas/personas hacia la informalidad ya sea parcial o total; y por el otro, el sector formal no crece en la misma proporción que lo hace la demanda de empleos. Para encarar un fenómeno de este tipo se deben emprender acciones multisectoriales tendientes a mejorar el ambiente de negocios, promover la inversión, abrir el acceso a mercados, incrementar la productividad de los trabajadores, mejorar la infraestructura y reducir el intervencionismo estatal, entre otras.

Palabras claves: informalidad, economía informal, empleo, definición, acciones.

1. INTRODUCCIÓN

A principio de los años setenta se empezó a tener conciencia de la informalidad y se pensó que era un fenómeno marginal que no guardaba relación con la economía formal y el modelo de capitalismo moderno (North American Congress on Latin America, 2006). Sin embargo, el tiempo ha demostrado lo contrario. El desarrollo de la economía en el mundo ha significado también un incremento significativo de la informalidad; de allí que durante los últimos 30 años se haya investigado mucho sobre el tema, principalmente en su definición, importancia y medida (Mather, 2012).

Si bien el tema parece sencillo a simple vista, la dinámica actual de los negocios ha hecho prácticamente imperceptible la barrera entre lo que se considera formal y lo informal, y lo ha convertido más en una especie de contínuum. Veamos dos ejemplos:

- Una persona vive en una ciudad fronteriza entre dos países A y B. Durante los fines de semana esta persona adquiere productos (subsidiados por el gobierno) en el país B y los transporta al país A -donde reside- sin declararlos en aduana. Durante la semana esta persona laboral en una empresa totalmente formal; al final de su jornada laboral se dirige a casa y pone en venta los artículos que adquirió en el país B a través de una página Web dedicada a tal fin en el país A y por lo cual cancela una pequeña tarifa. Al momento de declarar impuestos a final de año, esta persona solo declara los ingresos percibidos por su trabajo en la empresa formal.
- Una organización produce un artículo cuyo precio de venta al consumidor final está regulado por el estado. Este precio se encuentra muy cercano al punto de equilibrio por lo que muchas empresas del sector han cambiado de rubro o cerrado operaciones, razón por la cual el producto escasea. Para mantenerse operativa esta organización decide colocar 75% de su producción en los canales regulares de distribución -a precio regulado- pero el 25% restante a través de canales alternativos -en los cuales el precio al consumidor final es mayor ya que el producto escasea-.

¿Cómo catalogaría el lector a la persona del primer ejemplo y a la organización del segundo, de formal o informal? “Sutilezas” como las indicadas anteriormente han dificultado que se logre un consenso sobre la definición de informalidad y por lo tanto el definir sus límites y medir su dimensión real. Es por ello que en este papel de trabajo se analiza la Economía Informal -EI- a nivel de definición, importancia, dimensión, causas y formas de atacar.

2. OBJETIVOS

2.1 OBJETIVO GENERAL

Describir los aspectos más importantes relacionados con la Economía Informal.

2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Definir economía informal.
- Establecer su importancia y dimensión.
- Desvelar las causas.
- Indicar la forma de encararla.

3. ¿QUÉ ES ECONOMÍA INFORMAL?

Diferentes caracterizaciones de informalidad han sido empleadas en los últimos años y de allí que su concepto se haya referido a diversos fenómenos y éstos se hayan vuelto cada vez más heterogéneos. Una de las principales dificultades para llegar a un concepto consensuado de EI es la diversidad de opiniones que tienen los investigadores sobre los orígenes y las causas. Hasta hace poco, las opiniones divergentes se podían categorizar en tres escuelas de pensamiento, a saber:

- a. Dualista: tuvo auge en la década de los 60s y 70s; consideraba al sector informal un segmento inferior y residual de la evolución de las economías tradicionales. Por lo tanto, no tenía vinculación directa con la economía formal y sería absorbida por ésta una vez el país donde ocurriera el fenómeno tuviera un mayor nivel de crecimiento económico (Miranda y Rizo, 2010).
- b. Estructuralista: dominante en la década de los 80s; puso de relieve la descentralización productiva y las conexiones e interdependencia entre los sectores formal e informal. Consideraba que el sector informal estaba integrado por pequeñas empresas -de trabajadores no registrados- subordinadas a grandes empresas capitalistas. Las primeras proporcionaban mano de obra e insumos de bajo costo a las últimas, ayudando así a

mejorar su competitividad. Para esta escuela el crecimiento económico no eliminaría las relaciones de producción informal, ya que éstas se encontraban asociadas al desarrollo capitalista (Bacchetta et al., 2009).

- c. Legalista: con mayor relevancia a principio de la década de los 90s; consideraba que el sector informal estaba integrado por microempresarios que preferían actuar informalmente para evitar los costos asociados con los registros. Mientras el costo de los procedimientos gubernamentales fuera mayor que el beneficio de actuar en el sector formal, los microempresarios preferirían operar de manera informal. Esta escuela consideraba el carácter voluntario de la informalidad cuando las empresas -o los trabajadores- decidían permanecer informales o abandonar la formalidad tras realizar un análisis costo-beneficio (Williams y Nadin 2010).

Los trabajos empíricos sugieren que ninguna de las tres escuelas encapsula totalmente la dinámica de la EI actual, sino que explica la informalidad de manera parcial. Así, los conceptos han evolucionado del Sector Tradicional al Sector Informal, y de este último a la actual Economía Informal, como se resume en los siguientes párrafos (International Labour Organization -ILO-, 2011a; ILO 2002b; Galli y Kucera, 2008; ILO 2007).

- a. Sector tradicional: entre los años 50 y 60 se asumió como una realidad que la mezcla adecuada de políticas económicas permitiría a las economías tradicionales transformarse en economías modernas. En dicho proceso se estableció la primera aproximación de “sector tradicional”, que comprendía a los pequeños comerciantes, productores y una gama de trabajadores que serían absorbidos por el capitalismo moderno y por lo tanto desaparecerían.
- b. Sector informal: en los años 70, la Organización Internacional del Trabajo -OIT- reconoció que el sector tradicional se había expandido para incluir actividades menos marginales y compañías más eficientes, por lo que decidió utilizar el término “sector informal” para incluir actividades económicas a pequeña escala que no estaban registradas. La década de los 80 evidenció que la producción se organizaba en unidades económicas de pequeña escala con mayor flexibilidad y que la informalidad crecía en períodos de crisis económica -ya que los trabajadores dados de baja de las empresas formales sin cabida en trabajos formales alternativos y los que no tenían posibilidad de declararse abiertamente desempleados, recurrían a la EI en búsqueda de trabajo-. En los años 90, la globalización trajo consigo nuevos puestos de trabajo, aunque no todos “buenos” ya que la competencia por los mercados obligó a buscar mayores eficiencias. Fue así como la 15ª Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo -CIET, 1993- definió al sector informal como: «toda empresa no incorporada o no registrada debajo de cierto tamaño -microempresa propiedad de empleador informal que contrata uno o más empleados de manera continua- y operación por cuenta propia de individuos que puedan emplear familiares y empleados en forma ocasional».
- c. Economía informal: la persistente expansión de la informalidad y el surgimiento de nuevas formas de relación entre el sector formal e informal, renovó el interés sobre el tema a inicio de los años 2000. En la 17ª CIET -2003- se amplió la noción de informalidad para considerar toda relación laboral no cubierta por la legislación que rige la materia, llegando así al concepto ampliado de EI el cual es visto, hasta hoy en día, como una integración del empleo informal tanto dentro como fuera de las empresas informales de la siguiente manera:
 - Empleo informal en empresas informales: -pequeñas empresas no registradas o no constituidas en sociedad-; incluye empleadores, empleados, operadores por cuenta propia y trabajadores familiares no pagados en empresas informales.
 - Empleo informal fuera de las empresas informales: -empresas formales, del hogar o sin empleador fijo-; incluye trabajadores domésticos, trabajadores temporales, eventuales o por día, trabajadores industriales externos y trabajadores no registrados o no declarados.

En otras palabras, EI es la informalidad presente en cualquier unidad de producción ya sea formal o informal. La Figura 1 ilustra el concepto y las interrelaciones que existen entre los sectores.

Unidad de producción \ Tipo de trabajo	Informal	Formal
	Empresa del sector informal	A
Otra unidad de producción	C	D

En donde:

- A + C = personas con empleo informal
- A + B = personas empleadas en el sector informal
- C = empleo informal fuera del sector informal
- B = empleo formal en el sector informal
- A + B + C = empleo total en la economía informal

Figura 1: Matriz de empleo en la Economía Informal (ILO, 2011b).

La relevancia actual de la EI quedó plasmada en la más reciente CIET -18ª- llevada a cabo en el año 2008 y en donde la economía no observada y el empleo informal fueron establecidos como prioridades máximas para los países de ingreso medio. Además se reconoció la necesidad de seguir analizando el concepto de EI adoptado en la 17ª CIET a objeto de mejorar la comparación estadística entre países (ILO, 2011a).

4. ¿POR QUÉ ES TAN IMPORTANTE LA ECONOMÍA INFORMAL?

Para responder esta pregunta nada mejor que las palabras de la OIT «...a pesar de los esfuerzos y los logros alcanzados en la generación de nuevos puestos de trabajo, ¡el desempleo sigue aumentando y siete de cada diez nuevos empleos son informales!» (ILO, 2006).

4.1 LA IMPORTANCIA DE LA EI

No toda actividad informal se puede considerar mala. En un extremo del contínuum de la EI se encuentran las actividades de supervivencia -trabajadores pobres y de menor educación- que caracterizan a los países en vías de desarrollo; y en el otro se encuentran las actividades más dinámicas, tecnológicas y de valor agregado -trabajadores educados y especializados- que caracterizan a los países desarrollados (Palmer, 2008).

Dada la diversidad de actividades, la gran cantidad de actores involucrados y la relación formal-informal que existe, la EI no puede ser vista como totalmente buena o totalmente mala, sino como poseedora de particularidades tanto positivas como negativas (Gërkhani, 1999), entre las que destacan:

a. Ventajas:

- Mantiene la competitividad de las empresas formales que las utilizan como proveedores (Bacchetta et al., 2009).
- Ofrece productos y servicios de bajo precio o que son difíciles de obtener.
- Genera ingresos para gran parte de la población. En los casos más extremos, es la única opción de satisfacer las necesidades básicas; para los intermedios mantiene el nivel de vida; y para los más afortunados permite obtener ingresos similares al del sector formal (Tremly y Alexeev, 1993).
- Es una vía de escape laboral -frente a caídas en la economía, despidos, reestructuración de empresas o insatisfacción laboral- (Solidarity Center, 2006) y gubernamental al momento de enfrentar tensiones sociales o exceso de mano de obra y migración (García, 2006).
- Es una opción temporal para los trabajadores que salen del sector formal y reenganchan luego, y una alternativa complementaria para los ingresos formales (Mather, 2012).
- Es la principal fuente de empleo para los trabajadores jóvenes carentes de experiencia (Frey, 1989).
- Es una alternativa preferible al hambre, el desempleo y la delincuencia (Gërkhani, 1999).

b. Desventajas:

- Está vinculada con una mayor desigualdad en los ingresos, una disminución del crecimiento promedio del Producto Interno Bruto -PIB- y la reducción del comercio internacional (Bacchetta et al., 2009).
 - Es una barrera para las exportaciones diversificadas. Generalmente las empresas informales son pequeñas, con capacidad de crecimiento limitada y con oferta de escasa calidad; por ello una economía con empresas de este tipo no podrá tener una oferta exportadora amplia (Bacchetta et al., 2009).
 - Los trabajadores de empresas informales están estancados en trabajos de baja categoría (Friedrich-Ebert-Stiftung, 2010) y caen en un vacío que les impide mejorar la calidad de vida por lo que quedan atrapados en la informalidad y la pobreza (ILO, 2002a). Investigaciones empíricas concluyen que un trabajador informal tiene el doble de probabilidades de quedar desempleado que de encontrar un empleo formal y más del doble de seguir trabajando en el sector informal (Bacchetta et al., 2009).
 - El trabajo informal está caracterizado por menor salario que el sector formal (Solidarity Center, 2006; United Nations Research Institute for Social Development -UNRIFSD-, 2010), ingreso inestable (Hassim y Razavi, 2005), baja productividad (ILO, 2011a) y ausencia de beneficios y protección social (Gërxhani, 1999).
 - Es una opción para evadir impuestos, ocasionando pérdidas en los ingresos del Estado.
 - Promueve que el Estado se convierta en un empleador directo importante, trayendo consigo ineficiencias, burocracia y corrupción (García, 2006).
- c. Externalidades negativas: desmejora el suministro de bienes y servicios provistos por el Estado (Frey, 1989). Incrementa la insalubridad y contaminación, aumenta la intransibilidad y anarquía en la circulación y promueve el incremento de la delincuencia (VenEconomy's Points of View, 2007). Propicia fuga de talento joven, caída en el valor de los inmuebles y deserción escolar (Montoni, 2011). Atrae el trabajo infantil y la prostitución (Montoni, 2008). Promueve la ocupación ilegal de espacios públicos (Cumadevilla, 2007).

4.2 DIMENSIÓN DE LA EI

Existe una gran cantidad de estudios que intentan medir la dimensión de la EI, pero la falta de un concepto consensuado propicia que los límites se definan de acuerdo a las particularidades de cada caso y que haya una gran variabilidad en los valores reportados. Para reducir dicha variabilidad, esta sección relaciona estudios de organismos internacionales reconocidos, cuyas metodologías de estimación son consistentes en el tiempo y que emplean definiciones de EI similares, lo que permite hacer un análisis compuesto de sus resultados y conclusiones.

La OIT (ILO, 2002b) calculó la dimensión del empleo informal no agrícola -NA- y estimó su contribución como porcentaje del PIB NA para una muestra de 54 países del mundo en el año 2002. Para los 28 países desarrollados la informalidad estuvo entre 25% y 30%, mientras que para los 26 países en vías de desarrollo la informalidad se ubicó entre 50% y 75%; el Banco Mundial estimó el empleo informal en 54% del empleo urbano total para esa fecha (Perry et al., 2007). Los resultados para las regiones contempladas se presentan en la Tabla 1.

Tabla 1: Empleo informal no agrícola y contribución como porcentaje del PIB no agrícola (ILO, 2002b).

Región	Emp. Inform. (% empleo NA)	Contribución (% del PIB NA)	Autoemp. (% emp. inform. NA)	Asalariado (% emp. inform. NA)
Norte de África	48	27	62	38
África Subsahariana	72	41	70	30
Latinoamérica	51	29	60	40
Asia	65	31	59	41

El Banco Mundial llevó a cabo otro estudio en el año 2010 (Schneider et al., 2010), el cual estimó la dimensión de la EI y la comparó con el PIB oficial en 162 países alrededor del mundo. Concluyó que la informalidad había alcanzado proporciones extraordinariamente grandes al promediar 34.5% del PIB durante el período 1999-2007. Para una sub-muestra de 98 países en vía de desarrollo, el promedio subió a 38.7% del PIB. A nivel de regiones

los resultados, de mayor a menor dimensión fueron: Latinoamérica y el Caribe 42.1%, África Subsahariana 41.3%, Europa y Asia Central 40.5%, Asia del Sur 34.0%, Pacífico y Asia Oriental 33.3%, África del Norte y Medio Oriente 28.5%, Otros países de altos ingresos 23.9%, Países OECD de altos ingresos 17.1%.

Otros trabajos analizados concluyen que la EI se encuentra creciendo de forma persistente en los países en vía de desarrollo (Mather, 2012; Palmer, 2008; Solidarity Cener, 2006). En el caso de Latinoamérica la informalidad se encuentra entre 50 y 53% de la población ocupada y 6 de cada 10 jóvenes que consiguen trabajo lo hacen en la informalidad (ILO 2011a; Bacchetta et al., 2009; ILO, 2002b; ILO, 2006). La distribución porcentual del empleo informal total no-agrícola para los países analizados se presenta en la Figura 2, de donde destacan Honduras, Paraguay, Perú y Bolivia por tener 70% o más de empleo informal.

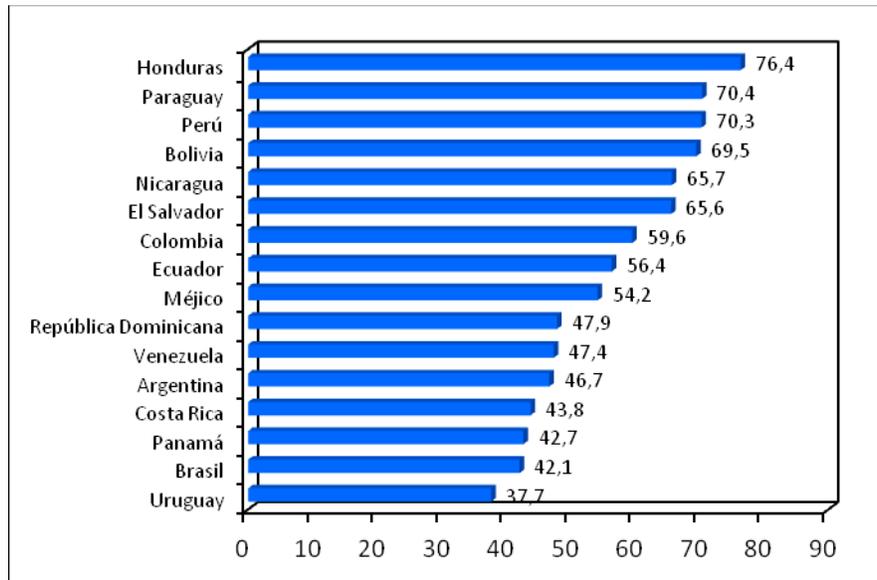


Figura 2: Empleo informal total en Latinoamérica 2010 -porcentaje del empleo no agrícola- (ILO, 2011a).

5. ¿QUÉ CAUSA LA ECONOMÍA INFORMAL?

La gran mayoría de las investigaciones enfocadas en determinar las causas de la informalidad coinciden en que la razón más evidente de su crecimiento, es la incapacidad que tiene el sector formal de albergar la creciente población en búsqueda de trabajo, por lo que muchos trabajadores ven la economía informal como una -o única- opción de refugio (Solidarity Center, 2006; Chen et al., 2005). ¿Pero, por qué ocurre esto?

Una perspectiva atribuye la limitación de crecimiento del sector formal a las características propias de la económica de mercado. La perspectiva opuesta mantiene que el Estado hace difícil y costosa la transición de la informalidad hacia la formalidad a través de sus regulaciones. Finalmente, una perspectiva más reciente concibe la EI como un fenómeno de escape y exclusión, bien sea debido a la imposibilidad de cumplir con las reglas de formalidad o porque de manera consciente se decide que la informalidad -parcial o total- es más beneficiosa que la formalidad (ILO, 2011a).

En cualquier caso, las fuerzas que rigen la formalidad e informalidad están conectadas entre sí; por lo tanto hay una variedad de aspectos económicos, políticos, institucionales y demográficos que interactúan propiciando la informalidad, entre las cuales se pueden indicar:

- a. Regulaciones: un gran número de regulaciones e impuestos reduce drásticamente la libertad de elección dentro del sector formal (Perry et al., 2007) e incrementa el costo operativo de las empresas. Mientras mayor sea el costo, mayor el incentivo para buscar mecanismos de evasión. Algunas alternativas empresariales para mitigar su impacto son: downsizing -posición, actividad o proceso empresarial permanente que se elimina y se suple mediante subcontratación externa-, contratación flexible -temporal o a destajo-, transferencia parcial

de impuestos a los trabajadores, aumento del precio de venta al consumidor y/o trabajo parcial en la informalidad. En cualquier caso, todo lo anterior traerá consigo una contracción en la oferta de trabajo formal (Palmade y Anayiotos, 2005).

- b. Servicios del sector público: el incremento de las actividades informales implica que el Estado reciba menos impuestos y que haya presión presupuestaria por la necesidad de mantener el nivel de los bienes y servicios que proporciona. En consecuencia, el Estado pudiera implementar estrategias como: reducir oferta de servicios públicos -ligado con mayor corrupción-, aumentar la carga impositiva y reducir el aparato estatal (Solidarity Center, 2006), lo cual es crítico en Latinoamérica ya que el Estado es uno de los mayores empleadores a pesar de que los sueldos de los empleados públicos son insuficientes para mantener a sus familias. Lo anterior implica que las empresas vean incrementado sus costos operativos -cayendo nuevamente en el punto anterior- y provocando que los trabajadores decidan participar en actividades extras -generalmente informales- para suplementar los ingresos menguados por las nuevas o incrementales cargas regulatorias (Schneider et al., 2010).
- c. Economía oficial: en economías con creciente sector formal las personas tienen oportunidad de ganar un salario digno y de generar ingresos adicionales dentro del mismo sector; pero este no es el caso para las economías estancadas, en recesión o con desigualdad en la distribución de ingresos. La informalidad está correlacionada negativamente con el PIB per cápita y la apertura comercial; es decir, bajos niveles de informalidad se observan en economías con alto PIB per cápita y alta Inversión Extranjera Directa -IED-, como lo constata el resultado del estudio realizado a doce países Latinoamericanos que se presenta en la Figura 3.

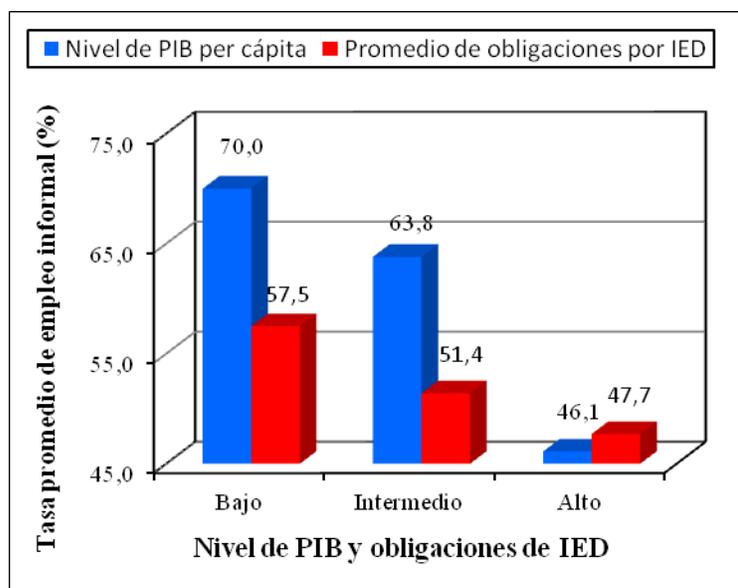


Figura 3. Informalidad vs. PIB per cápita e IED en Latinoamérica (Bacchetta et al., 2009).

- d. Otras: escasa fuerza de asociatividad, alto flujo de inmigrantes o desplazados, migración de pobladores rurales sin habilidades hacia zonas urbanas y educación -correlacionada negativamente con informalidad: a mayor preparación académica, menor informalidad- (Bacchetta et al., 2009).

6. ¿CÓMO ENCARAR LA ECONOMÍA INFORMAL?

Como hemos visto hasta ahora, la EI es una realidad que no se puede ignorar, particularmente para la región de Latinoamérica y el Caribe en donde el peso relativo de la EI con respecto al PIB es el mayor del mundo con 42.1% (Schneider et al., 2010). En consecuencia se debe actuar y emprender acciones para encarar efectivamente este fenómeno, para lo cual se deben emprender acciones coordinadas desde varios frentes, a saber:

- a. Legislación y regulaciones empresariales: situar la creación de empleo como centro de la agenda económica y política para incrementar las oportunidades en la economía formal por sobre la informal (Palmer, 2008); algunas medidas prácticas en este sentido son: balancear incentivos y sanciones (Perry et al., 2007), disminuir las regulaciones de formalización -costo, tiempo, número de procesos, etc.- (ILO, 2011a), evitar promover la EI como un creador de empleo de bajo costo (ILO, 2002a) e implementar medidas laborales que sean consensuadas por una tripartita gobierno-empleador-empleado (Bacchetta et al., 2009).
- b. Ambiente de negocios: implementar medidas macro y microeconómicas destinadas a mejorar el clima de negocios (Perry et al., 2007), fomentar la IED (ILO, 2011a), abrir la economía y mejorar el acceso a los mercados para promover la productividad e incentivar la producción informal (Palmer, 2008).
- c. Prácticas laborales: implementar programas de salud ocupacional, mejorar el acceso a la tecnología y desarrollar mayores capacidades laborales en el sector formal (Palmer, 2008).
- d. Capital humano: mejorar competencias y capacidades de trabajadores informales que sean transferibles al sector formal e implementar programas de pre-empleo (ILO, 2007; ILO, 2006; Palmer, 2008).
- e. Capital social: aplicar principios de libertad sindical, fortalecimiento asociativo y promoción de diálogos (ILO, 2006), promover organizaciones representativas, democráticas y reconocidas por el Estado, incentivar la generación de conglomerados de microempresas informales para acceder a nuevos y mayores mercados y reconocer legalmente la situación informal (ILO, 2002a).
- f. Estructurales: mejorar el sistema nacional educativo y de asistencia sanitaria, conservar y/o incrementar la capacidad vial, ferroviaria, aérea, marítima, aduanal y energética, facilitar y universalizar el acceso a crédito (ILO, 2011a), promover la inversión en capital fijo, dar acceso equitativo a instituciones jurídicas, políticas, económicas y de mercado (The World Bank, 2002), lograr una buena gobernanza, disminuir la burocracia y erradicar la corrupción (ILO, 2002a).

A manera de corolario, la informalidad debe ser reconocida como un fenómeno socio-económico que afecta a millones de personas que recurren a ella como único mecanismo de vida, modo de sustento o como complemento de su salario; por lo tanto se hace necesario que el Estado genere las condiciones necesarias para que las empresas -personas- de la EI vean económicamente atractivo emprender la movilización hacia la formalidad. En este sentido, uno de los mandatos de la VI Cumbre de las Américas decreta «Promover la progresiva formalización de la economía informal, reconociendo su carácter heterogéneo y multidimensional, a través de políticas tales como los sistemas de registro e información que faciliten su formalización y acceso al crédito, mecanismos de protección social, el mejoramiento de la salud y seguridad en el trabajo, el fortalecimiento de la inspección laboral y la plena vigencia de la legislación laboral» (Organization of American States, 2012).

7. CONCLUSIONES

- El carácter polifacético de la informalidad ha impedido que exista, hasta el momento, consenso sobre su definición. Durante los últimos 20 años se han utilizado varias hipótesis que compiten entre sí, pero ninguna medida ha llegado a dominar el debate, sin embargo más recientemente se ha ampliado su definición con la intención de abarcar la heterogeneidad y relaciones que existen entre los mercados formales e informales.
- La informalidad ha venido creciendo paulatinamente, hasta llegar a ocupar más de la mitad de la PEA mundial; sin embargo en términos económicos, medido como porcentaje del PIB, su relevancia es mucho menor, lo que es un claro indicativo de la baja productividad del sector.
- La EI ocupa mucho más personas en los países en vías de desarrollo que en los países desarrollados. En los primeros la mayoría de las actividades son de supervivencia, baja productividad e involucran personas de bajo nivel educativo. En los segundos, la mayoría de las actividades son tecnológicas, de valor agregado e involucran personas de mayor nivel educativo.
- Al desagregar los componentes de la EI, la mayor proporción de informales se encuentra en el segmento auto-empleados, razón por la cual esta economía puede verse como una potencial incubadora de empresas que sirva de preparación para la transición hacia el sector formal.

- La creciente relevancia de la EI ha propiciado que los gobiernos consideren el tema como una prioridad internacional. No obstante, la intervención excesiva del Estado a través de legislaciones que beneficien a los trabajadores, tiene un efecto contrario al deseado.
- Empíricamente se ha demostrado que crecimiento económico, apertura económica, educación y cantidad de legislación están correlacionados con la EI.
- Para hacer frente a la EI se deben emprender múltiples acciones que tiendan a mejorar las condiciones para la inversión, abrir el acceso a mercados, incrementar la productividad de los trabajadores, mejorar la infraestructura y reducir el intervencionismo estatal, entre otras.

REFERENCIAS

- Bacchetta M., Ernst, E. and Bustamente, J. (2009). *Globalization and informal Jobs in Developing Countries*, WTO Publications, Geneva, Switzerland, pp. 21-123.
- Chen, M., Vanek, J., Francie, L., Heinz, J., Jhabvala, R. and Bonner, C. (2005). *Progress of the World's Women 2005: Women, Work and Poverty*, United Nations Development Found for Women, New York, United States.
- Cumadevilla, L. (2007). "Economía Informal en Venezuela. Trabajo de Grado de Especialidad", Universidad Católica Andrés Bello, Caracas, Venezuela.
- Frey, B. (1989). "How large (or small) should the underground economy be?", *The underground economies: Tax evasion and information distortion*, Cambridge University Press, New York, pp. 111-126.
- Friedrich-Ebert-Stiftung. (2010). Informal Economy, <http://www.fesghana.org/index.php?page=informal-economy>, 02/220/13.
- Galli, R. and Kucera D. (2008) "Gender, Informality and Employment Adjustment in Latin America", Working Paper No. 85, International Labour Organization, Geneva, Switzerland.
- Garcia, O. (2006). "Informal economy: is it a problem, a solution or both? The perspective of the informal business", Northwestern University School of Law, Law and Economics Papers, Paper 1, 2006.
- Gërxxhani, K., "Informal Sector in Developed and Less Developed Countries", Tinbergen Institute and University of Amsterdam, Amsterdam, the Netherlands, 1999.
- Hassim, S. and Razavi, S. (2005). "Gender and Social Policy in a Global Context: Uncovering the Gendered Structure of 'the Social'", New York, United States, pp. 193-216.
- International Labour Organization. (2002). "Decent Work in the Informal Economy, Report IV", *International Labour Conference, 90th Session*, Geneva, Switzerland.
- International Labour Organization. (2002). "Women and Men in the Informal Economy: A statistical picture", Geneva, Switzerland.
- International Labour Organization. (2006). "Trabajo decente en las Américas: una agenda hemisférica, 2006-2015, Informe del Director General", *XVI Reunión General Americana*, Brasilia, Brazil, 2006.
- International Labour Organization. (2007). "La economía informal. Para debate y orientación", *Consejo de Administración, 298ª Reunión*, Geneva, Switzerland.
- International Labour Organization. (2011). "Panorama Laboral 2011: América Latina y el Caribe", Lima, Perú.
- International Labour Organization. (2011). "Statistical Update on Employment in the Informal Economy", Geneva, Switzerland.
- Mather, C. (2012) "Informal Workers' Organizing". *Women in Informal Employment: Globalizing and Organizing*, Research Report.
- Miranda, A. J. y Rizo, S. (2010). "Aspectos Generales de la Economía Informal". *Letras Jurídicas*, Vol. 10, pp. 11-26.
- Montoni, I. (2008). "Desarrollo sostenible de las capacidades socio-económicas de la población informal vulnerable de la zona norte de San Cristóbal". *Project, Finampyme and European Union Delegation in Venezuela*, San Cristóbal, Venezuela, pp. 1-4.
- Montoni, I. (2011). "Impulso de la sostenibilidad socioeconómica y empoderamiento de las mujeres sostén de hogar en el Estado Táchira". *Project, Finampyme*, San Cristóbal, Venezuela, pp. 1-5.
- North American Congress on Latin America. (2006). Untying the Knot of Venezuela's Informal Economy, <https://nacla.org/news/untying-knot-venezuela%E2%80%99s-informal-economy>, 07/12/12.

- Organization of American States. (2012). "Mandatos Derivados de la Sexta Cumbre de las Américas", *VI Cumbre de las Américas*, Cartagena de Indias, Colombia.
- Palmade, V. and Anayiotos, A. (2005). "Rising Informality", *Public policy for the Private Sector*, No. 298.
- Palmer, R. (2008). "Skills and productivity in the informal economy", *Employment Working Paper No. 5*, International Labour Organization, Geneva, Switzerland.
- Perry, G., Maloney, W., Arias, O., Fajnzylber P., Mason A. and Saavedra J. (2007). *Informality: Exit and Exclusion*, The World Bank, Washington, United States, pp. 1-19.
- Schneider, F., Buehn, A. and Montenegro, C. E. (2010) "Shadow Economies All over the World. New Estimates for 162 Countries from 1999 to 2007", *Policy Research Working Paper 5356*, The World Bank, pp. 5-35.
- Solidarity Center. (2006). "The Growth of the Informal Economy: Workers on Their Own". *Justice for All: A Guide to Worker Rights in the Global Economy*, 3rd edition, Solidarity Center Publications, Washington, United States, pp. 59-77.
- The World Bank. (2002). "Building Institutions for Markets", Oxford University Press, Washington, United States.
- Treml, V. and Alexeev, M. (1993). "The second economy and the destabilizing effect of its growth on the state economy in the Soviet Union: 1965-1989", *Paper No. 36*, Berkeley-Duke Occasional Papers on the Second Economy in the USSR.
- United Nations Research Institute for Social Development. (2010). "Gender Inequalities at Home and in the Market", *Combating Poverty and Inequality: Structural Change, Social Policy and Politic*, Geneva, Switzerland, pp. 107-134.
- VenEconomy's Points of View (2007), http://www.veneconomy.com/site/files/articulos/artIng2998_2891.htm, 08/15/12.
- Williams, C. and Nadin, S. (2010). "Entrepreneurship and the Informal Economy: an Overview", *Journal of Developmental Entrepreneurship*, Vol. 15, No. 4, pp 361-378.

Authorization and Disclaimer

Authors authorize LACCEI to publish the paper in the conference proceedings. Neither LACCEI nor the editors are responsible either for the content or for the implications of what is expressed in the paper.