



**UNIVERSIDAD AUTÓNOMA METROPOLITANA
Maestría en Economía**

Campo de Conocimiento: Economía Institucional

**“La Economía Informal en un contexto global, apreciaciones
sobre el caso de México”**

**Trabajo Terminal que presenta:
Berenice Moreno Hernández**

Asesor: Dr. Fernando Jeannot

**México, DF., a 25 de enero de 2010
Trimestre 09-O**

AGRADECIMIENTOS

- ❖ Al comité de la maestría en economía por brindarme la oportunidad de ser parte de su alumnado

- ❖ Al Dr Fernando Jeannot por su guía y dedicación para la realización de este documento

- ❖ A Misael por su apoyo y paciencia.

- ❖ A mis padres por su ayuda y apoyo.

INDICE

RESUMEN	2
INTRODUCCIÓN	3
CAPÍTULO I CONCEPTO DE ECONOMÍA INFORMAL	4
1.1 Marco teórico. Economía institucional y neo institucional	4
1.2 Definición de Economía Informal	9
CAPÍTULO II COMPARACIÓN INTERNACIONAL DE LA ECONOMÍA INFORMAL 1999-2003	18
2.1 Actividades lícitas e ilícitas	18
2.2 Distintas formas de Medición	20
2.3 Tamaño y Evolución de la Economía Informal en algunos países del mundo	33
2.4 Características Institucionales	37
CAPITULO III ECONOMÍA INFORMAL EN MÉXICO	40
3.1 Evolución de la Economía Informal	40
3.2 Hacia una propuesta de mejora	47
CONCLUSIONES	53
BIBLIOGRAFÍA	55

RESUMEN

La evolución de la economía informal es una forma de comportamiento que en todos los países ha cobrado importancia en las últimas décadas, motivo por el cual tanto organismos como investigadores se han dado a la tarea de desarrollar métodos de medición para proporcionar una estimación aproximada del tamaño de sus actividades desde las diferentes escuelas económicas. En el documento siguiente se exponen las distintas definiciones de informalidad existentes, así como los diversos métodos de estimación. Posteriormente a través de los resultados arrojados en distintos estudios se analizan los datos sobre la evolución y tendencias de este sector en quince países clasificados por nivel de desarrollo, y finalmente se expone la evolución de la economía informal en México.

Palabras clave: institucionalismo, economía informal, economía sumergida, métodos de medición de la economía informal, economía informal en México.

INTRODUCCIÓN

El estudio de la economía informal ha cobrado mayor importancia en las últimas décadas a consecuencia del crecimiento que este sector ha tenido tanto en naciones desarrolladas como en países subdesarrollados. Distintos organismos internacionales, así como un conjunto de investigadores se han dado a la tarea de observar la evolución que la informalidad ha tenido en todo el mundo. Sin embargo, los análisis realizados se han efectuado desde varios enfoques como resultado de la falta de aprobación de una definición universal del término informalidad, lo que genera una multiplicidad de métodos de cálculo utilizados en las estimaciones realizadas.

México también ha sido caso de estudio para varios investigadores, y la diversidad de métodos a través de los cuales se realizaron las apreciaciones comprende desde enfoques neoclásicos hasta institucionales.

El objetivo de este documento es realizar una revisión sobre las distintas concepciones de informalidad así como su estimación a través de diversas escuelas de economía, haciendo hincapié en la evolución que dicho sector ha tenido en México. Para lo cual se plantean tres objetivos específicos que son los siguientes: 1) elaborar un concepto de economía informal basado en las aportaciones hechas por varios estudiosos de la materia, 2) comparar el desarrollo del sector informal en países desarrollados y sub desarrollados y 3) mostrar el panorama que caracteriza al sector informal en nuestro país. Cada uno de los capítulos desarrollados enseguida está enfocado a responder las preguntas de investigación que representan la razón de ser de este documento. En el primer capítulo se exponen las distintas definiciones realizadas por la escuela clásica, neoclásica, heterodoxa e institucional, resaltando al institucionalismo como fundamento teórico de este trabajo. El segundo capítulo presenta la serie de métodos existentes para la medición, así como el tamaño de la informalidad en algunos países del mundo. El capítulo tres está enfocado a mostrar la evolución de la economía informal en México desde la perspectiva de las distintas corrientes económicas, así como las propuestas realizadas por sus representantes para el control de la informalidad.

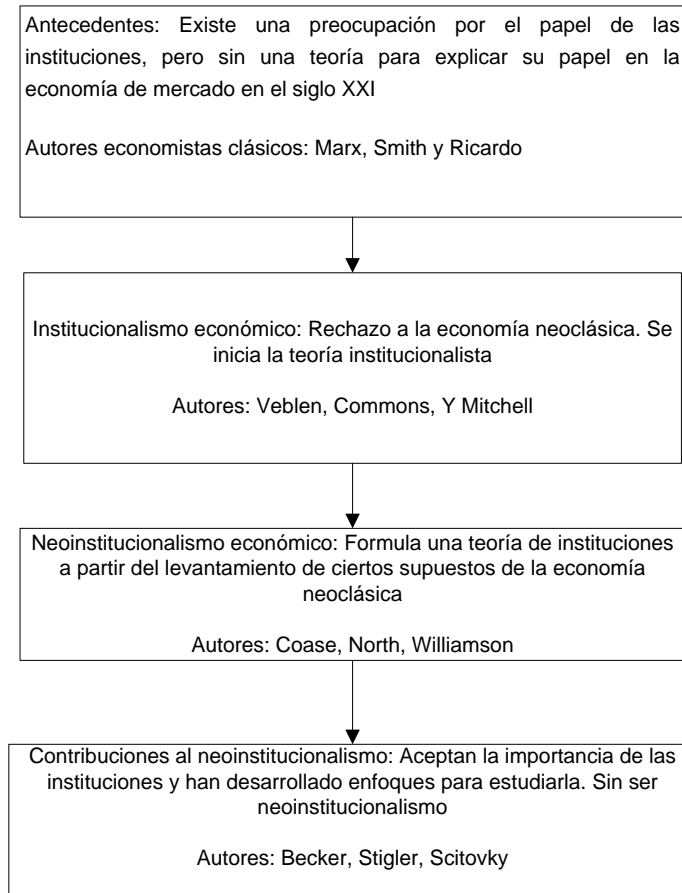
CAPÍTULO I CONCEPTO DE ECONOMÍA INFORMAL

En el siguiente capítulo se mostrarán los aspectos básicos de la economía institucional como componente teórico sobre el cual se desarrolla el resto del trabajo. Además se consideran una serie de definiciones de informalidad realizadas por algunos investigadores económicos, con la finalidad de proponer una definición que sirva de guía conceptual para la presente investigación.

1.1 Marco teórico. Economía institucional y neo institucional

La evolución que ha tenido la economía institucional puede describirse en la figura 1:

Figura 1



Fuente: AYALA Espino José (1999), *Instituciones y Economía. Una introducción al neoinstitucionalismo económico*, CFE, México, Pág. 40.

Institucionalismo

En los primeros decenios del siglo XX, los institucionalistas comenzaron a ocupar espacios en las universidades americanas. Durante la Gran Depresión tuvieron mayor influencia en las políticas adoptadas por el gobierno de Estados Unidos. El economista y sociólogo estadounidense Thorstein Veblen¹ fue el primer investigador social en pretender desarrollar una teoría de la evolución económica e institucional tomando la argumentación darwinista como punto de partida.

La economía institucional pretende analizar la evolución de las especificidades de los individuos, así como del medio ambiente en el que se desenvuelven estos, de manera similar a la biología. El institucionalismo se fundamenta además en investigaciones sociológicas, psicológicas y antropológicas relacionadas al comportamiento de las personas.

“La propuesta institucionalista transita de ideas generales respecto a la mediación humana, las instituciones y la naturaleza evolutiva de los procesos económicos, hacia ideas y teorías específicas relativas a las instituciones económicas o tipos de economía. La economía institucional no supone que su concepción de la mediación humana, fundada en los hábitos, es suficiente para transitar hacia la teoría operacional o el análisis, se requieren elementos adicionales. Un institucionalista subrayaría en particular la necesidad de demostrar como grupos específicos de hábitos comunes están incrustados en, y son reforzados por, instituciones sociales específicas”.²

Propuesta Institucionalista:

Las aportaciones realizadas por esta corriente son las siguientes:

- a) Se da mucha importancia a los factores sociales y culturales, que no contemplaba la teoría neoclásica.

¹ Nacido en Wisconsin en 1857, es considerado junto con John R. Commons y Wesley Mitchell los fundadores de la corriente institucionalista en las ciencias sociales. Su obra más reconocida es el libro *La teoría de la clase ociosa* (1899), en la que critica la evolución de la sociedad y la economía del su país. Muere en San Francisco California en 1929.

² HODGSON Geoffrey M (2007), *Economía Institucional y evolutiva contemporánea*, UAM-Xochimilco, México, pág. 52-53.

- b) El análisis es interdisciplinario, ya que se consideran las aportaciones del análisis político, la sociología, la psicología y otras ciencias.
- c) No se recurre al modelo del agente racional, maximizador de utilidad.
- d) Las habilidades obtenidas de las matemáticas y la estadística son admitidas como herramientas de la economía teórica, no como esencia.
- e) El análisis económico se basa en el estudio de hechos causales.
- f) Las fuentes de análisis son principalmente material empírico, histórico y comparativo respecto a las instituciones socioeconómicas.
- g) Consideran que la realidad económica es dinámica y su evolución puede ser descrita con los argumentos del evolucionismo darwinista.
- h) Se percibe a los precios como una convención social.
- i) Se da un especial énfasis en los hábitos y las rutinas.

Neoinstitucionalismo

Los orígenes de la economía neoinstitucional se remontan a la llamada Escuela Histórica Alemana de Gustav Schmoller y Carl Menger. Sin embargo Ronald Coase, Oliver Williamson y Douglass North son considerados como el núcleo duro de esta corriente, aunque coinciden en la importancia que tiene las instituciones, difieren en algunos otros elementos teóricos. Entre otros autores que son referencia clásica del tema institucional en sentido amplio podemos mencionar, por ejemplo, a J. Buchanan, G. Tullock, A. Alchian, M. Olson, H. Demsetz, R. Posner, G. Becker y G. Stigler.

El modelo neoinstitucional tiene como referencia a la teoría neoclásica a la cual pretende complementar. Enseguida se mencionan los principales aspectos heterodoxos sobre las que descansa esta corriente mencionando como punto principal la idea de que los derechos de propiedad son elemento clave para forjar las instituciones y aún los precios relativos.

. Propuesta neo institucional heterodoxa:

- El enfoque inductivo e histórico en contraste con el deductivo y abstracto.
- La interdependencia de los mercados económicos y de los mercados políticos.
- Las condiciones institucionales y de economía política determinan la efectividad de las políticas.

- La relación entre los mercados y la competencia.
- El papel positivo del Estado.
- Retoma el supuesto de racionalidad

A fin de generalizar y resumir, el Cuadro 1 muestra los puntos más importantes en cuanto a las características y teorías del neo institucionalismo se refiere.

Cuadro 1 Resumen del neoinstitucionalismo

Neoinstitucionalismo: características básicas.	Teorías y enfoques que han enriquecido el neoinstitucionalismo
Introduce explícitamente el papel de las restricciones contenidas en las reglas y contratos que gobiernan el intercambio	Teoría de la regulación económica, el papel de las estructuras jurídicas en el intercambio, problemas del principal y la agencia, y la teoría del contrato.
Incorpora el papel del intercambio de los derechos de propiedad y los contratos que aseguran las transacciones.	Escuela de los derechos de propiedad
Considera las consecuencias de los costos de transacción y postula que el intercambio no es libre de costos.	Economía de los costos de transacción.
Reconoce la existencia de información incompleta y asimétrica	Economía de la información, información incompleta y asimétrica, selección adversa, riesgo moral, agencia-principal, decisiones bajo incertidumbre, el de credibilidad en el intercambio, las transacciones y la información.
Admite la importancia de los problemas organizacionales y de comportamiento en la teoría de empresa y de la organización industrial. El papel de la tecnología.	Teoría de la gobernación industrial, teoría de la gobernación, economía de la información.
Reconoce la importancia del marco jurídico	Derecho y economía.
Acentúa la importancia de las estructuras de poder y las organizaciones políticas.	Teoría de la elección pública, teoría económica de la política.
Acentúa el papel de las acciones colectivas, la organización de los grupos sociales y las coaliciones sociales.	Teoría de la acción colectiva, teoría de la elección social y teoría de las decisiones.
Asume que el Estado es una institución relevante en el intercambio porque genera incentivos a la inversión, el trabajo y el ahorro El Estado es el generador más importante de instituciones.	Teorías económicas del Estado.

Fuente: AYALA Espino José (1999), *Instituciones y Economía. Una introducción al neoinstitucionalismo económico*, FCE, Pág. 44-45.

Es claro que las dos corrientes antes descritas se complementan a través de sus aportaciones, configurando el amplio espectro que constituye actualmente al institucionalismo económico. A lo cual debe agregarse una recuperación de los principios fundadores del mismo establecidos por Veblen, Commons y Mitchell, tal como lo hace actualmente Hodgson en tanto que representante no del neoinstitucionalismo, sino del institucionalismo retro u *old*, quien enfatiza la influencia de los hábitos y costumbres en las reglas del juego económico. En este sentido, Hodgson indica que todo hábito: “puede definirse como una propensión, principalmente no deliberativa y auto actuante, que encaja en una pauta de comportamiento previamente adoptada. Un hábito es una forma de comportamiento no reflexiva, auto sustentada, que surge en situaciones reiteradas”³. Resulta significativo recordar que Veblen definió a las instituciones como los “hábitos de pensamiento establecidos, comunes a la generalidad de los hombres”⁴. Por su parte, Schotter sostiene que las instituciones constituyen “regularidades generales en el comportamiento social”⁵, mientras que North propone que son “las reglas del juego en sociedad o las limitaciones ideadas por los hombres para modelar la interacción humana”⁶, por lo que, en consecuencia, resulta manifiesta la heterodoxia institucionalista con respecto al reduccionismo neoclásico del comportamiento económico, el cual puede ser tanto formal como informal. El neoinstitucionalismo es un análisis neoclásico ampliado. Lo cual es diferente del viejo institucionalismo⁷ con respecto al cual y en Francia actualmente hay dos corrientes institucionalistas: 1) de los regulacionistas (Boyer)⁸ y 2) los convencionalistas (Orlean)⁹.

³ HODGSON Geoffrey M (2007), *Economía Institucional y evolutiva contemporánea*, UAM, México, pág.69.

⁴ VEBLLEN, Thorstein, (1919), *The place of Science in Modern Civilization and other Essays*, New York: Huebsch, pp. 239.

⁵ SCHOTTER. Andrew, (1981), *The Economic Theory of Social Institution*, Cambridge and New York: Cambridge University Press, pp.11.

⁶ NORTH. Douglass G, (1990), *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance*, Cambridge, University Press, pp. 3.

⁷ HODGSON Geoffrey, (2001), “El enfoque de la economía institucional”, en *Análisis Económico*, núm. 33, pp. 16-19.

⁸ BOYER. Robert, (1986), *Capitalismes fin de siecles*, Presses Universitaires de France.

⁹ ORLEAN. André (directeur), (1994), *Analyse économique des conventions*, Presses Universitaires de France, 1994.

Tanto el retro institucionalismo como el neoinstitucionalismo nos permiten caracterizar a las instituciones de la siguiente manera¹⁰.

- Todas las instituciones implican la interacción de los agentes, con retroalimentaciones cruciales de información.
- Todas las instituciones tienen características, concepciones y rutinas comunes porque resultan de convenciones sociales.
- Las instituciones sustentan y son sustentadas por expectativas compartidas.
- Aunque no son inmutables ni inmortales, las instituciones tienen cualidades relativamente duraderas, autorreforzantes y persistentes en función de la cultura correspondiente.
- Las instituciones incorporan valores y procesos normativos de evaluación.
- Dado que son producto de los hábitos y las costumbres, las instituciones refuerzan su propia legitimación moral; por lo que, aquellas que perduran se ven a menudo- correcta o incorrectamente- como moralmente justas.

Una vez descrito el marco teórico que habrá de seguirse en el transcurso de este documento es posible referirnos al tema central de estudio, la informalidad y su evolución en el mundo, y en especial en nuestro país a lo largo del tiempo. A seguir se muestran las diferentes concepciones que han tenido varias escuelas económicas de este término. Teniendo especial énfasis en la aportación del institucionalismo.

1.2 Definición de Economía Informal

Desde hace tiempo tanto el sector académico como algunos organismos internacionales se han dado a la tarea de realizar una definición de economía informal, sin embargo hasta nuestros días no existe una definición generalmente aceptada de dichos términos. En economía, diferentes escuelas conciben a la informalidad de distintas formas, se consideran en este documento las aportaciones de las escuelas clásica, neoclásica, heterodoxa e

¹⁰ HODGSON Geoffrey M., (2007), *Economía Institucional y evolutiva contemporánea*, UAM, México, 2007, pág.68..

institucional; para mostrar cómo ha evolucionado la economía en cuanto a la percepción de este problema. Además se toman en cuenta las definiciones en que las sustentan los estudios realizados los organismos encargados de realizar mediciones económicas como la OIT, la ONU y el Banco Mundial. Por último, se adopta una de estas definiciones con la finalidad de poder contextualizar y describir en los siguientes apartados la evolución que ha tenido la economía informal en países desarrollados y subdesarrollados, con especial atención en México.

Perspectiva de la escuela clásica: Desde el enfoque clásico la economía informal es una economía que funciona de manera separada del sector formal y donde las empresas que lo integran así como sus trabajadores están esperando incorporarse al sector formal. El modelo que sustenta esta idea fue desarrollado por Lewis “el cual se basa en el supuesto de que existe una oferta ilimitada de la mano de obra a los niveles de subsistencia. Según Lewis las economías en vías de desarrollo se constituyen en dos sectores: el capitalismo y el de subsistencia. El primero definido como aquella parte de la economía que utiliza capital reproducible, y paga a los capitalistas por el uso que de él se hace; mientras que el segundo, es un residuo, es decir, toda aquella parte de la economía que no usa capital reproducible. Los trabajadores consideramos dentro de este último sector son: los agricultores (y/o empresas agrícolas de autoconsumo), los empleados eventuales, los trabajadores domésticos y comerciales, y los pequeños comerciantes”¹¹.

En la cita anterior se concibe al sector informal como aquel que se encuentra en condiciones inferiores al sector formal, por lo que este sector únicamente puede subsistir sin desarrollar la productividad de los factores debido a su tamaño (empresas pequeñas), a que no cuentan con medios de producción propios, y a que su producción se destina principalmente al

¹¹ JEANNOT, Fernando., (2007), *Apropiación y Propiedad. Un enfoque institucional de la economía mexicana*, Ediciones y Gráficos Eón, México, pp. 254.

autoconsumo. Lo que relaciona su concepción sólo a la informalidad de los pobres o de mercado tradicional, sin considerar la informalidad surgida en el sector de ingresos altos.

Esta definición tiene similitudes a la adoptada por la Organización Internacional del Trabajo (OIT) en cuanto a que relacionan la informalidad con la pobreza, sin embargo, la visión de la OIT está más encaminada a la informalidad del mercado laboral.

Definición de la Organización Internacional del Trabajo

Todos los trabajadores por cuenta propia (salvo los administrativos, profesionales y técnicos) y los familiares no remunerados, así como los empleadores y los que trabajan en establecimientos con menos de 5 o 10 personas empleadas, dependiendo de la información disponible. Se excluye a los trabajadores domésticos y agrícolas remunerados¹²

- Empresas privadas no constituidas en sociedad
- Todos, o por lo menos algunos de los bienes y servicios producidos que estuvieran destinados a su venta o intercambio, con la posible inclusión de los hogares que producen servicios domésticos o personales
- Su tamaño, en términos de empleo, se encuentra por debajo de cierto umbral al ser determinado de acuerdo con las circunstancias nacionales,
- No contaban con registro de conformidad con formas específicas de la legislación nacional
- Participan en actividades no agrícolas, incluyendo las actividades secundarias no agrícolas de las empresas del sector agrícola.

Otra de las definiciones que van acorde con lo expresado por la escuela clásica es la que adopta la Organización de Naciones Unidas (ONU) y que es la que sustenta los estudios económicos realizados por el INEGI en México.

¹² Organización Internacional del Trabajo, Conferencia Internacional de Estadísticas del Trabajo, no. 15, 1993, pp. 92.

Definición de la Organización de Naciones Unidas

“El Subsector Informal puede describirse como un conjunto de unidades dedicadas a la producción de bienes o servicios, con la finalidad primordial de generar empleo e ingreso para las personas implicadas. Estas unidades se caracterizan por funcionar con un bajo nivel de organización, con poca o ninguna división entre el trabajo y el capital en cuanto a factores de producción y a pequeña escala. Las relaciones laborales, cuando existen, se basan generalmente en el empleo ocasional, en el parentesco o en las relaciones personales y sociales, y no en acuerdos contractuales que supongan garantías formales.

Las unidades de producción del Subsector Informal presentan los rasgos característicos de las empresas de los Hogares. Los activos fijos y los activos de otra clase utilizados no pertenecen a las unidades de producción sino a sus propietarios. Las unidades como tales no pueden realizar transacciones, ni intervenir en contratos con otras unidades, ni contraer pasivos en nombre propio. Los propietarios tienen que conseguir la financiación necesaria asumiendo ellos el riesgo y han de responsabilizarse, sin límite, de cualquier deuda u obligación contraída en el proceso de producción. En muchos casos resulta imposible distinguir entre los gastos correspondientes a la producción y los que corresponden al hogar. Análogamente, ciertos bienes de capital como los edificios y los vehículos, pueden utilizarse indistintamente por la empresa y por el hogar”¹³.

Perspectiva de la escuela neoclásica: Al igual que la teoría clásica, esta corriente se refiere al sector informal como aquel que está caracterizado por empresas pequeñas con baja o nula productividad, malas condiciones de trabajo, salarios bajos, etc. Que en términos generales describen a este sector como ajeno al capitalismo, pero incorporan la idea de que estas condiciones son provocadas por las instituciones laborales relacionadas con los intereses de los trabajadores (sindicatos) en las que los empresarios y rentistas no tienen ninguna participación.

¹³ INEGI, 1993, *Manual del Sistema de Cuentas Nacionales de México. Cuentas Satélite del Subsector Informal de los Hogares*, México, pp. 6.

Existe otra vertiente de la escuela neoclásica que considera la idea de que la informalidad de los agentes económicos (individuos y empresas) tiene que ver con la excesiva regulación por parte del Estado que obstaculiza la interacción que se da en los mercados. Un ejemplo de tal percepción está reflejado en los estudios realizados por Hernando de Soto¹⁴.

Perspectiva de la escuela heterodoxa: Existen tres trabajos realizados en este sentido: la visión neo marxista, el enfoque de Rains y Stewart (1999) y los trabajos realizados por Carbonetto y Kritz (1991). A continuación se resumen las aportaciones de cada uno:

Visión neo marxista: Portes definió a la economía informal de la siguiente forma “la economía informal es una forma de sanción del trabajo al capital y una expresión de las formas de articulación de los modos de producción”¹⁵. Desde su punto de vista las actividades que crean ingresos a diferencia de lo establecido por la economía clásica y neoclásica tienen una relación con el sector capitalista, dentro de las que destaca tres estructuras de producción:

1. Subsistencia directa; contempla la producción, adquisición y reparación de equipos de consumo.
2. Producción e intercambio de productos menores; basado en el trabajo de autoempleados que producen y comercializan bienes y servicios en el mercado.
3. Producción capitalista atrasada; este tipo de producción incluye tanto a las empresas pequeñas con mano de obra desprotegida y empleados de grandes compañías bajo contratos de subcontratación.

Portes incorpora la idea de que la economía informal no sólo está compuesta de pequeñas empresas que permanecen fuera de la dinámica del capitalismo, sino también engloba a las grandes empresas que cuentan con sistemas de subcontratación con la finalidad de evadir los costos laborales consecuentes. Por lo que agrega la idea de que la economía informal no sólo se presenta en los países sub desarrollados, sino también en los países desarrollados.

¹⁴ SOTO, Hernando de., (1986), *El otro sendero*, Editorial Diana, Argentina.

¹⁵ PORTES, Alejandro., (1995), *En torno a la informalidad: ensayos sobre teoría y medición de la economía no regulada*. México: Miguel Ángel Porrúa. México, pp. 18.

Enfoque de Rains y Stewart (1999): El trabajo realizado por estos autores en su obra titulada “*V-Goods and the role of the Urban Informal Sector in Development*” tiene dos características relevantes: 1) la definición de la fuerza de trabajo no calificada y 2) la definición de empresa informal. En cuanto a la mano de obra no calificada este trabajo engloba a los trabajadores rurales, trabajadores del sector formal urbano y del sector informal urbano. Con respecto al segundo punto ellos definen a las empresas informales de acuerdo al número de empleados informales que tengan; considerando a las empresas que cuentan con menos de diez empleados en el sector dinámico y a las que cuentan con tres o cuatro trabajadores en el sector tradicional. La aportación importante de este enfoque es que consideran que el origen de la informalidad está relacionada con el desempeño del sector formal, es decir, que a medida que el sector formal crezca y genere bienestar estimularan a las empresas informales a incorporarse a dicho sector, mientras que al existir estancamiento en el sector formal dinámico provocarían que el sector informal tenga menos demanda, lo que propiciara el crecimiento del sector tradicional. En conclusión la economía informal es un residuo estructural de la economía y no parte de ella.

Enfoque de Carbonetto y Kritz (1991): El trabajo realizado por estos autores y que lleva por título “*Sector informal urbano: hacia un nuevo enfoque*” se considera que los orígenes de la informalidad están fuera de la dinámica del capitalismo como una opción para percibir ingresos por parte de los sectores más pobres de la sociedad. Las principales hipótesis de Carbonetto y Kritz en cuanto a la economía informal son las siguientes: a) distinguen el sector formal e informal a partir del modo de reproducción y la composición técnica del capital, y b) los orígenes de las empresas informales no son capitalistas, pero en general existe pluralidad en el mismo sector.

Perspectiva de la escuela institucional: La concepción del sector informal en el institucionalismo parte de sus fundamentos descritos anteriormente; la conducta humana y los costos de transacción. Haciendo un especial énfasis en la teoría de los costos de transacción como el conjunto de reglas, contratos y normas que protegen los intercambios realizados en el mercado. Por lo que desde la perspectiva de Feige la clasificación de los

agentes económicos obedece a que tanto estos se apegan a la ley o están protegidos por las normas establecidas por las instituciones. De tal manera que los agentes económicos que se desenvuelven fuera de las reglas establecidas por las instituciones pertenecen al sector informal¹⁶.

Feige identifica cuatro formas de economía oculta:

1. La economía ilegal: incluye los productos y actividades que se encuentran fuera de la ley o que están legalmente prohibidos.
2. La economía no reportada: contiene las actividades de evasión fiscal aun cuando se encuentren registradas en el padrón respectivo y,
3. La economía no registrada: Considera las actividades que no se encuentran registradas en el padrón correspondiente y por consecuencia no se encuentran registradas en el sistema de cuentas nacionales. La economía informal en general: Engloba las acciones económicas de evasión de costos y la falta de cumplimiento de las leyes que protegen los derechos de propiedad, la aplicación de contratos y el sistema de seguridad social.

Por tanto la economía informal en general engloba las acciones económicas de evasión de costos y la falta de cumplimiento de las leyes que protegen los derechos de propiedad, la aplicación de contratos y el sistema de seguridad social¹⁷.

La perspectiva de Feige radica en que entiende la informalidad como una forma de comportamiento de los agentes económicos en el mercado resultante del análisis que estos hacen con respecto a los beneficios y los costos de ser informal. Sin embargo no identifica el tamaño de las actividades informales. En cuanto a los beneficios y costos de la informalidad se consideran los siguientes: 1) eludir las complicaciones que surgen de cumplir un sistema impositivo complejo; 2) evitar una gran presión tributaria; 3) tener mayor flexibilidad de operación; 4) tener más facilidad de entrar y salir del sector (no hay patentes, inscripción en los registros formales, costos de quiebra, etc.) y 5) contar con menos costos de elaborar

¹⁶ FEIGE Edgar, (1990), *Defining and Estimating Underground and Informal Economies: The New Institutional Economics Approach*, World Development, vol. 18, núm, 7. pp. 990.

¹⁷ *Ibíd.*, pp. 991-993

contratos, porque estos suelen hacer en forma oral, lo que reduce los costos de transacción. En cuanto a los costos, las empresas informales tiene el riesgo de ser sancionados por la evasión o incumplimiento de las leyes¹⁸.

En cuanto a los beneficios y costos de ser formal podemos señalar:

- 1) contratos impersonales aplicables. El cumplimiento de los contratos genera credibilidad que a largo plazo resulta en un ambiente de mayores compromisos que pueden reducir los costos de monitoreo.
- 2) Acceso a capital. El hecho de pertenecer a un padrón empresarial, así como operar dentro del sistema establecido por el Estado permite tener financiamiento por parte de las instituciones del sector financiero.
- 3) Con el objeto de obtener empleados con mayor calidad la empresa debe los ofrecer beneficios en cuanto a seguridad social se refiere, además de otros adicionales como; seguro de desempleo, compensaciones, etc.

Lo anterior se refiere al conjunto de incentivos y reglas, además de la aplicación de dichas normas, que el Estado debe establecer como un mecanismo que motive a los empresarios a inclinarse por pertenecer al sector formal mientras este les ofrezca mayores ganancias. Y desalentar la economía rentista que no genera ganancias de productividad. Esto nos hace incorporar la importancia de derechos de propiedad desarrollados por Demsetz (1967), destacando que los derechos de propiedad y la garantía de que estos se protejan genera externalidades positivas, o negativas en el caso contrario.

Otra definición de informalidad considerada en el mismo sentido es la aportada por el Dr. Fernando Jeannot:

“La economía informal corresponde al comportamiento económico que transgrede las instituciones formales. Por lo tanto, no se define por el tipo de actividad económica ni por la talla de las empresas ni por el grupo social que la práctica, mucho menos por ser exterior a la

¹⁸ SARGHINI Jorge, (2001), *El dilema de la Economía Informal: evidencias y políticas*, Buenos Aires, Ministerio de Economía. Pp. 14.

economía formal”¹⁹. Una vez revisados los diferentes enfoques definiré la economía informal como sigue:

El sector informal es parte de la economía en su conjunto, no es un sector aislado del capitalismo, por el contrario, es un fragmento de la economía que se caracteriza por quebrantar las instituciones formales mediante el oportunismo fomentado por una sociedad suspicaz. Por lo que este sector no comprende sólo a ciertas actividades económicas, ni a determinado tamaño de empresa y tampoco se refiere a un grupo social en especial, sino a la acción de traspasar las leyes.

La definición establecida con anterioridad será la base sobre la cual se realizará el estudio de la evolución de este sector y permitirá caracterizar su desarrollo en diferentes países.

¹⁹ JEANNOT, Fernando., (2008), “Desarrollo de la Economía Informal”, en *Análisis Económico*, vol. XXIII, núm. 52, 2008, pp. 138.

CAPÍTULO II COMPARACIÓN INTERNACIONAL DE LA ECONOMÍA INFORMAL 1999-2003

Una vez realizada la revisión teórica sobre las definiciones que se han desarrollado por parte de las distintas escuelas en la economía, es conveniente conocer la forma en que se ha llevado a cabo la medición de la economía informal o también llamada economía sumergida. Debido a su propia naturaleza el sector de la economía informal carece de registro en los canales tradicionales de medición como el PIB, PIB per cápita, etc. Es por ello que distintos investigadores se han dado a la tarea de realizar sus mediciones partiendo de variables distintas a las convencionales, con el fin de conocer de forma aproximada la magnitud de este sector, así como las características de su evolución en distintos países del mundo. En el presente capítulo se mostrarán los resultados obtenidos en los estudios realizados por Friedrich Schneider²⁰ y algunos otros investigadores así como el método utilizado. Lo que nos permitirá realizar un análisis desde la perspectiva de cada una de las escuelas económicas sobre el desarrollo de este sector tanto en países desarrollados como en el resto del mundo. El objetivo es mostrar las diferencias institucionales que podrían contribuir al desenvolvimiento de la economía sumergida y sus repercusiones en cada nación.

2.1 Actividades lícitas e ilícitas

Los trabajos realizados por Friedrich Schneider adoptan la siguiente definición de economía informal; “la economía de la sombra incluye toda la producción a base de mercado legal de bienes (mercancías) y servicios que deliberadamente son ocultados de autoridades públicas”²¹. Y hace énfasis en que los beneficios generados por la economía sombra son los principales motivos para que persistan y en ocasiones aumenten este tipo de actividades. El Cuadro 2 retomado por el autor antes mencionado detalla las actividades que están inmersas en la definición de economía sumergida. Cabe recalcar que en el estudio realizado por

²⁰ Profesor de Economía en la Universidad Johannes Kepler de Linz, Austria. Doctorado en Economía de la Universidad de Konstanz y autor de una amplia obra sobre economía oculta, tributación y economía ambiental.

²¹ SCHNEIDER Friedrich., (2006), “Shadow economies and corruption all over the world: what do we really now? IZA. September. 2006. No. 2315 Page.5.

Friedrich Schneider se refiere únicamente a aquellas actividades de evasión u omisión de obligaciones a las autoridades correspondientes.

Cuadro2. Tipos de actividades económicas subterráneas

Tipo de actividad	Transacciones monetarias		Transacciones no monetarias	
ACTIVIDADES ILÍCITAS	Comercio en bienes robados; producción y comercialización de drogas; prostitución; juegos de azar; contrabando; estafa		Trueque de drogas, bienes de contrabando; cultivo de drogas para uso personal; robo para uso personal.	
	Evasión de impuestos	Elusión de impuestos	Evasión de impuestos	Elusión de impuestos
ACTIVIDADES LÍCITAS	Ingresos no declarados procedentes de trabajos por cuenta propia. Sueldos, salarios y activos procedentes de trabajos no declarados relacionados con bienes y servicios lícitos.	Descuentos a empleados, prestaciones.	Trueque de bienes y servicios lícitos	Trabajos “hechos en casa y ayuda de los vecinos”

La estructura del cuadro fue tomada de Lippert y Walker, *The Underground Economy: Global Evidence of its Size and Impact*, Vancouver, B.C., The Frazer Institute, 1997.

2.2 Distintas formas de Medición

Se han desarrollado varios procedimientos para estimar la dimensión de la economía informal, sin embargo existen tres métodos que son los más utilizados: el método directo, el método indirecto y el modelo DYMIMIC. Cada uno de ellos se caracteriza por el tipo de variables que consideran en el análisis econométrico.

Método Directo

Estos métodos tienen un enfoque micro ya que utilizan como fuente de información las encuestas nacionales de empleo o bien la información obtenida de manera voluntaria a través de auditorías de impuestos. En lo que se refiere a las encuestas nacionales, las principales desventajas son las fallas que pueden contener las encuestas utilizadas, Por ejemplo, la precisión media y los resultados dependen en gran medida de la voluntad del demandado a cooperar, la mayoría de los entrevistadores vacilan en confesar una conducta fraudulenta, y las respuestas son de incertidumbre, lo que complica realizar una estimación real (en términos monetarios) de la extensión del trabajo no declarado. La principal ventaja de este método reside en el detalle información sobre la estructura de la economía sumergida, pero los resultados de este tipo de las encuestas son muy sensibles a la forma en que el cuestionario es formulado.

Las estimaciones de la economía sumergida también pueden estar apoyadas en la diferencia entre los ingresos declarados a efectos fiscales, y la realización de controles selectivos. Como los programas de auditoría fiscal, que han sido particularmente eficaces en este sentido. Debido que estos programas están diseñados para medir la cantidad de ingresos no declarados que nos proporcionan una estimación de la dimensión de una parte de la economía informal. Sin embargo existen varios problemas en este enfoque. El primero se refiere a que la selección para la realización de auditorías no contempla a toda la población, por lo que existe un sesgo por lo que la información obtenida no es exacta. El segundo se sustenta en que las estimaciones basadas en las auditorías fiscales sólo reflejan la parte de

los ingresos obtenidos en la economía sombra que las autoridades pudieron descubrir y esto es probablemente sólo una fracción de los ingresos ocultos.

Los métodos antes descritos no capturan a la economía informal en su totalidad, por lo que pueden ser vistos como estimadores de límite inferior. Además son incapaces de proporcionar estimaciones sobre el desarrollo y crecimiento de este sector a largo plazo. Sin embargo al proporcionar información detallada sobre las actividades de la economía sumergida nos permiten conocer la estructura y composición del trabajo en este sector.

Método Indirecto

Los enfoques o indicadores a que se refiere este tipo de método son en su mayoría macroeconómicos. Actualmente hay cinco indicadores que dejan algunos rastros de la dimensión de la economía sumergida. En seguida se destacan los puntos más relevantes de cada uno.

La discrepancia entre las estadísticas de Gasto e Ingreso Nacional

Este enfoque se basa en las diferencias que hay entre las estadísticas de ingresos y gastos, ya que en la contabilidad nacional la medición del ingreso del PIB debe ser igual a la medida de los gastos del PNB. De tal manera que la diferencia que exista entre estos dos rubros puede ser usada como un indicador de la magnitud de la economía informal

Si todos los componentes del estado de gastos se miden sin error, entonces este enfoque puede dar una correcta estimación de la magnitud de la economía sumergida. Lamentablemente este no es el caso, por el contrario, la discrepancia refleja todas las omisiones y errores en las estadísticas de las cuentas nacionales, así como la actividad de la economía sumergida. Por lo tanto estas estimaciones pueden no ser del todo realistas.

La participación de la fuerza de trabajo en la economía formal

Una disminución en la participación de la fuerza laboral en la economía formal puede ser visto como un la indicación de una mayor actividad en la economía sumergida. Si el total de participación en la fuerza de trabajo se supone que es constante, una disminución de fuerza

de trabajo en la economía formal puede ser vista como un indicador de un aumento en las actividades en la economía sumergida, bajo el supuesto *ceteris paribus*. La debilidad de este método es que las diferencias en la tasa de participación también puede tener otras causas. Además, las personas pueden trabajar en la economía sumergida y en la economía formal al mismo tiempo. Por lo tanto, estas estimaciones pueden considerarse como indicadores débiles de la magnitud y el desarrollo de la economía informal.

El enfoque de las transacciones

Esta perspectiva ha sido más desarrollada por Feige y se basa en la suposición, de que existe una relación constante en el tiempo entre el volumen de transacciones y las cifras oficiales del PNB, tal como se resume en la conocida ecuación fisheriana, o $M * V = p * T$ (con M =dinero V = velocidad, los precios de p =, y T = total de las transacciones). El PIB de la economía sumergida se puede calcular restando EL PNB de la economía formal del PNB nominal total. Sin embargo, para obtener las cifras de la economía informal, también debe asumirse un año base en el que no hay economía sumergida. Este método también tiene varios puntos débiles, tales como los supuestos necesarios de un año base sin economía sumergida, y de una relación "normal" de las transacciones con el PIB nominal. Además, para obtener estimaciones fiables de la economía sombra, con cifras exactas sobre el volumen total de las transacciones deben estar disponibles, y esta disponibilidad puede ser especialmente difícil de alcanzar para las transacciones en efectivo, ya que dependen, entre otros factores, de la durabilidad que el banco observa en términos de la calidad de imprenta de los billetes. En general, aunque este enfoque es teóricamente atractivo, los requisitos empíricos necesarios para obtener estimaciones fiables son tan difíciles de cumplir, que su aplicación puede llevar a resultados dudosos.

El enfoque de la demanda de moneda

El enfoque monetario se basa en la hipótesis de que en la economía informal sólo se utiliza la forma de pago de efectivo por lo que la variable que nos permite estimar el tamaño de la economía informal es la demanda de billetes y monedas. Se argumenta que este sector se

inclina por esta forma de pago con la finalidad de no dejar huellas observables para las autoridades. Por lo tanto, un aumento en el tamaño de la economía sumergida aumentará la demanda de la moneda. Para aislar el resultado del exceso de demanda de la moneda en una estimación econométrica se debe incluir la variable tiempo. Todos los factores convencionales tales como el desarrollo de la renta, el pago los hábitos, las tasas de interés, y así sucesivamente, son controlados. Además, variables como la directa y la carga de los impuestos indirectos, la regulación gubernamental y de la complejidad del sistema fiscal, que se supone que son los principales factores que causan que las personas opten por trabajar en la economía sumergida están incluidas en la ecuación de estimación.

La ecuación de regresión de base para la demanda de dinero, propuesta por Tanzi²², es la siguiente:

$$(C / M2)_t = \beta_0 + \beta_1 (1 + TW)_t + \beta_2 \ln (WS / Y)_t + \beta_3 R_t + \beta_4 \ln (S / N)_t + u_t$$

con $\beta_1 > 0$, $\beta_2 > 0$, $\beta_3 < 0$, $\beta_4 > 0$

Dónde:

\ln indica logaritmos naturales,

$C / M2$: es la proporción de tenencias de efectivo a cuentas corrientes y cuentas de depósito,

TW : es un promedio ponderado de la tasa de impuestos (a los cambios de proxy en el tamaño de la economía sumergida),

WS / Y : es un porcentaje de los sueldos y salarios en el ingreso nacional (para capturar cambiando de pago y los patrones de la posesión de dinero),

R : es el interés pagado sobre los depósitos de ahorro (para capturar el costo de oportunidad de mantener dinero en efectivo) y de S / N es el per cápita.

Cualquier desproporción en el aumento de la moneda o la cantidad, no se explica normalmente por los factores mencionados anteriormente, entonces se atribuye a la carga fiscal en aumento y las otras razones, llevando a la gente a trabajar en la economía

²² TANZI, Vito (1983): "The underground economy in the United States: Annual estimates, 1930-1980", IMF-Staff Papers, 30:2, pp. 283-305.

sumergida. Las cifras para el tamaño y el desarrollo de la economía sumergida se puede calcular en un primer paso mediante la comparación de la diferencia entre el desarrollo de la moneda cuando la presión fiscal directa e indirecta se mantienen en su valor más bajo, y el desarrollo de la moneda con la actual carga de los impuestos y las regulaciones gubernamentales. El enfoque de la demanda de divisas es uno de los métodos más comúnmente utilizados. Se ha aplicado a muchos países de la OCDE. Las objeciones planteadas con más frecuencia a este método son varias:

- No todas las transacciones en la economía sumergida se pagan en efectivo. Isachsen y Strom²³ utilizan el método de encuesta para saber que en Noruega, en 1980, aproximadamente el 80 por ciento de todas las transacciones en el sector oculto se pagaban en efectivo. El tamaño de la sombra total de la economía, (incluyendo el trueque) puede ser incluso mayor que la estimada anteriormente.
- La mayoría de estudios consideran sólo un factor en particular, la carga fiscal, como causa de la economía sumergida. Sin embargo, otros (como el impacto de la regulación, las actitudes de los contribuyentes hacia el Estado, la "moral tributaria" y así sucesivamente) no se consideran, ya que los datos fiables para la mayoría de los países no está disponible. Si, como parece probable, estos otros factores también tienen un impacto sobre el alcance de la economía sumergida, de nuevo podría ser mayor que la reportada en la mayoría de los estudios.
- Como señala García, Park y Feige²⁴, los aumentos en la moneda depósitos a la vista se deben en gran medida a una disminución en depósitos a la vista y no a un aumento de la moneda causada por actividades en la economía sumergida, por lo menos en el caso de los Estados Unidos.

²³ ISACHSEN, Arne J. and Steinar Strom (1985): The size and growth of the hidden economy in Norway, *Review of Income and Wealth*, 31/1, pp. 21-38.

²⁴ GARCIA, Gillian (1978): "The currency ratio and the subterranean economy," *Financial Analysts Journal*, 69:1, pp. 64-66.

Park, T. (1979): Reconciliation between personal income and taxable income, pp. 1947-77, mimeo, Washington D.C.: Bureau of Economic Analysis.

FEIGE, Edgar L. (1996): Overseas holdings of U.S. currency and the underground economy, in: Pozo, Susan (ed.): *Exploring the Underground Economy*. Kalamazoo, Michigan, pp. 5-62

- Blades y Feige ²⁵, critican a los estudios de Tanzi sobre la base de que el Dólar de Estados Unidos se utiliza como moneda internacional. En su lugar, debería haber considerado Tanzi, (y controlado por) la presencia de dólares de los EE.UU., que se utilizan como moneda internacional y mantiene en efectivo. Por otra parte, Frey y Pommerehne²⁶ y Thomas²⁷ afirman que las estimaciones de parámetros de Tanzi no son muy estable.
- La mayoría de los estudios deben asumir la misma velocidad de dinero en ambos tipos de economías. Ya que argumentado por Hill y Kabir²⁸ para Canadá y por Klovland²⁹ para la los países escandinavos, la incertidumbre, no es ya un factor considerable sobre la velocidad circulación de la moneda en la economía oficial, y la velocidad del dinero en el sector oculto es aún más difícil de estimar. Sin el conocimiento acerca de la velocidad de la moneda en la economía sumergida, uno tiene que aceptar la hipótesis de una velocidad "igual" de dinero en ambos sectores.
- Ahumada, Alvaredo, Canavese, A. y P. Canavese³⁰ muestran que el enfoque de la moneda junto con la asunción de la velocidad de circulación del dinero solo es

²⁵ BLADES, Derek (1982): "The hidden economy and the national accounts", OECD (Occasional Studies), Paris, pp. 28-44.

FEIGE, Edgar L. (1986): A re-examination of the "Underground Economy" in the United States. IMF Staff Papers, 33/ 4, pp. 768-781.

FEIGE, Edgar L. (1996): Overseas holdings of U.S. currency and the underground economy, in: Pozo, Susan (ed.): Exploring the Underground Economy. Kalamazoo, Michigan, pp. 5-62.

²⁶ FREY, Bruno S. and Werner Pommerehne (1984): The hidden economy: State and prospect for measurement, Review of Income and Wealth, 30/1, pp. 1-23.

²⁷ THOMAS, Jim J. (1986): The underground economy in the United States: A comment on Tanzi, IMF-Staff Papers, Vol. 33, No. 4, pp. 782-789.

THOMAS, Jim J. (1992): Informal Economic Activity, LSE, Handbooks in Economics, London: Harvester Wheatsheaf.

THOMAS, Jim J. (1999): Quantifying the black economy: 'Measurement without Theory' Yet Again?, The Economic Journal 109/456, pp. 381-389.

²⁸ HILL, Roderick and Muhammed Kabir (1996): Tax rates, the tax mix, and the growth of the underground economy in Canada: What can we infer? Canadian Tax Journal/ Revue Fiscale Canadienne, 44/ 6, pp. 1552-1583.

²⁹ KLOVLAND, Jan (1984): "Tax evasion and the demand for currency in Norway and Sweden: Is there a hidden relationship?" Scandinavian Journal of Economics, 86:4, pp. 423-39.

³⁰ AHUMADA, Hildegard, Alvaredo, Facundo, Canavese Alfredo. and Paula. Canavese (2004): The demand for currency approach and the size of the shadow economy: A critical assessment, Discussion Paper, Delta Ecole. Normale Superieure, Paris.

correcto si la elasticidad-ingreso es de 1. Como este no es el caso para la mayoría de los países, el cálculo tiene que ser corregido.

- Por último, la hipótesis de ausencia de economía sumergida en un año base está abierto a la crítica. Descansando de nuevo este supuesto implicaría un ajuste al alza de la magnitud de la economía sumergida.

Método de insumos físicos (consumo de electricidad)

1) El método de Kaufmann - Kaliberda

En general para medir la actividad económica en una economía, Kaufmann y Kaliberda³¹ asumen que el consumo de energía eléctrica es considerado como el mejor indicador físico del total de la actividad económica (actividades formales e informales) oficiales. Se ha observado en todo el mundo que la actividad económica y el consumo de electricidad avanzan al mismo paso. Por lo que la elasticidad de la electricidad con respecto al PIB tiende a uno. Esto significa que el crecimiento del consumo total de electricidad es un indicador del crecimiento del PIB (oficial y no oficial). Una vez obtenida la medida indirecta de la economía global a la que posteriormente se le resta la cifra estimada del PIB oficial se puede obtener una aproximación del ingreso generado en la economía informal. Este método es muy simple y atractivo. Sin embargo, también puede ser criticada por varias razones:

- a. No todas las actividades de la economía sombra requieren una cantidad considerable de energía eléctrica (por ejemplo, servicios personales), y otras fuentes de energía puede ser utilizadas (gas, petróleo, carbón, etc.) Sólo una parte de la economía sumergida será capturada.

³¹ KAUFMANN, Daniel and Kaliberda, Aleksander (1996), Integrating the unofficial economy into the dynamics of post socialist economies: A framework of analyses and evidence, in: B. Kaminski (ed.), Economic Transition in Russia and the New States of Eurasia, London: M.E. Sharpe, pp.81-120.

- b. Con el tiempo, se ha logrado un considerable progreso técnico, de modo que tanto la producción y el uso de la electricidad son más eficientes que en el pasado, y esto se aplicará tanto en usos oficiales y no oficiales.
- c. Puede haber diferencias considerables o cambios en la elasticidad de la electricidad / PIB en todos los países y en el tiempo.

2) El método de Lackó

Lackó³² asume que una cierta parte de la economía sumergida está asociada con el consumo doméstico de electricidad. Esta parte comprende las actividades consideradas como producción doméstica o autoconsumo, y otros no registrados, y la producción servicios. Lackó supone además que en los países donde la parte de la economía sumergida asociados con el consumo de electricidad en los hogares es alto, el resto de la economía sumergida (o la parte que no se puede medir) también será alta. Lackó (1996, pp.19 y ss.) asume que en de cada país una parte del consumo doméstico de electricidad se utiliza en la economía informal.

El enfoque de Lacko, (1998, p.133) puede ser descrito por las siguientes dos ecuaciones:

$$\text{En } E_i = \alpha_1 \text{ En } C_i + \alpha_2 \text{ En } P_{RI} + \alpha_3 G_i + \alpha_4 Q_i \alpha_5 + H_i + I_U \quad (1)$$

$$\text{con } \alpha_1 > 0, \alpha_2 < 0, \alpha_3 > 0, \alpha_4 < 0, \alpha_5 > 0$$

$$H_i = \beta_1 T_i + \beta_2 (S_i - T_i) + \beta_3 D_i \quad (2)$$

$$\text{con } \beta_1 > 0, \beta_2 < 0, \beta_3 > 0$$

dónde

³² LACKÓ Mária (1996): Hidden economy in East-European countries in international comparison, Laxenburg: International Institute for Applied Systems Analysis (IIASA), working paper.

LACKÓ Mária (1998): The hidden economies of Visegrad countries in international comparison: A household electricity approach, In: Halpern, L. and Wyplosz, Ch. (eds.), Hungary: Towards a market economy, Cambridge (Mass.): Cambridge University Press, p.128-152.

LACKÓ Mária (1999): Hidden economy an unknown quantity? Comparative analyses of hidden economies in transition countries in 1989-95, Working paper 9905, Department of Economics, University of Linz, Austria.

LACKÓ Mária (2000), Hidden Economy – An unknown quantity: Comparative analysis of hidden economics in Transition countries 1989-95, Economics of Transition 8/1, pp.117-149.

KAUFMANN, Daniel and Kaliberda, Aleksander (1996), Integrating the unofficial economy into the dynamics of post socialist economies: A framework of analyses and evidence, in: B. Kaminski (ed.), Economic Transition in Russia and the New States of Eurasia, London: M.E. Sharpe, pp.81-120.

i: el número asignado al país,

E_i : consumo per cápita de los hogares de la electricidad en el país i,

C_i : el consumo real per cápita de los hogares sin el consumo de electricidad del país i en dólares de EE.UU. (en paridad de poder adquisitivo),

PR_i : el precio real del consumo de 1 kWh de electricidad residencial en dólares de EE.UU. (en el paridad de poder adquisitivo),

GI : la frecuencia relativa de los meses con la necesidad de calefacción en las casas en el país i,

Q_i : la proporción de las fuentes de energía distinta de la energía eléctrica a todas las fuentes en el hogar,

$Máx$: la producción per cápita de la economía sumergida,

T_i : la relación entre la suma de los ingresos personales pagados, los beneficios empresariales y los impuestos sobre bienes y los servicios al PIB,

S_i : la proporción de gasto público de bienestar social en el PIB,

y la Di : la suma del número de personas dependientes mayores de 14 años y de los asalariados inactivas, tanto por 100 los asalariados activos.

Los resultados de la estimación econométrica se pueden utilizar para establecer un orden de los países con respecto al uso de la electricidad en sus economías informales. Para el cálculo del tamaño real (valor añadido) de la economía sumergida, Lackó debe saber además ¿cuánto del PIB es producido por una unidad de electricidad en la economía sumergida de cada uno de país?. Dado que estos datos no son conocidos, se toma el resultado de uno de las estimaciones de la economía informal, que se llevaron a cabo en una economía de mercado con otro enfoque para la década de 1990, y se aplica esta proporción a la de otros países. Lackó utiliza los datos de la economía informal de los Estados Unidos, como una base (el valor de economía sumergida del 10,5% del PIB tomado de Morris (1993)), y luego se calcula el tamaño de la economía sumergida para otros países. El método Lacko, también está abierto a la crítica:

- (i) No todas las actividades de la economía de la sombra requiere una cantidad considerable de electricidad, otras fuentes de energía pueden ser utilizadas.
- (ii) las actividades de la economía informal no tienen lugar sólo en el sector de los hogares.
- (iii) Es dudoso que la proporción de los gastos de bienestar social puede ser utilizado como el factor explicativo de la economía sumergida, especialmente en países en transición y desarrollo.
- (iv) Es discutible que el valor de base más fiable de la economía sumergida en un país sirva para calcular el tamaño de la economía sumergida en todos los demás países, sobre todo, para los países en transición y los países en desarrollo.

El enfoque Modelo

Todos los métodos diseñados para estimar el tamaño y desarrollo de la economía informal descritos hasta ahora han tomando en cuenta sólo un indicador de que debe capturar todos los efectos de la economía sumergida. Sin embargo, es evidente que los efectos de este sector de la economía aparecen simultáneamente en la producción, el trabajo y los mercados de dinero. Una crítica aún más importante es que solo en el enfoque monetario se considera a la carga de impuestos como una de las causas que determina el tamaño de la economía. El enfoque del modelo considera explícitamente las múltiples causas que conducen a la existencia y crecimiento de la economía sumergida, así como los múltiples efectos de la economía sumergida en el tiempo. El método empírico utilizado es muy diferente de los utilizados hasta ahora. Se basa en la teoría estadística de las variables no observadas, que considera múltiples causas y múltiples indicadores del fenómeno que debe medirse a través de un análisis factorial para calcular un índice de la variable no observable en el tiempo. Para la estimación, se utiliza un factor de enfoque analítico para estimar la economía sumergida como una variable no observada en el tiempo. El coeficiente desconocido se calcula a través de un sistema de ecuaciones estructurales en el que la variable no observada no puede medirse directamente. El modelo consta de dos secciones: el modelo de medición y el modelo de ecuaciones estructurales. En el modelo estructural se especifica la relación existente entre la variable no observada- el sector informal- y el

conjunto de variables que se asume que tiene una influencia sobre esta. Mientras que en el modelo de medición se relaciona la variable no observada con otro conjunto de variables que se asumen como indicadores de la evolución de la economía informal.

Las ecuaciones correspondientes están integradas como sigue: Sea la variable latente x_t el índice de la producción del sector informal en el tiempo t . Sea $Z = [z_{1,t}, z_{2,t}, \dots, z_{k,t}]$ un vector de K variables causales en el tiempo t , y $Y = [y_{1,t}, y_{2,t}, \dots, y_{p,t}]$ un vector de observaciones de P variables del indicador en el tiempo t . Consideremos el siguiente modelo de espacio de estados

Modelo estructural

$$X_t = Fx_{t-1} + GZ_t + v_t$$

Modelo de medición

$$Y_t = H'x_t + A'Z_t + w_t$$

Para $t=1, \dots, T$ y con errores de media cero distribuidos independientemente y normalmente.

$$\begin{pmatrix} v_t \\ w_t \end{pmatrix} \sim N \left(\mathbf{0}, \begin{pmatrix} \sigma v^2 & 0 \\ 0 & R \end{pmatrix} \right)$$

Donde F, G y A , son matrices conformables de coeficientes. Para estimar el modelo se utiliza una combinación del logaritmo EM y el scoring.

Las variables conformadas por causas e indicadores de la economía sumergida que Schneider utiliza en los análisis descritos más adelante son las siguientes:

Causas

1. La carga de los impuestos directos e indirectos, tanto real como percibida. Una creciente carga de los impuestos supone un fuerte incentivo para trabajar en la economía sumergida.
2. La carga de la regulación como proxy para todas las actividades de otro Estado. Se supone que aumentos en la carga de la regulación puede dar un fuerte incentivo para entrar en la sombra economía.
3. La "moral tributaria" (las actitudes de los ciudadanos hacia el Estado), que describe la disposición de las personas (al menos en parte) a abandonar sus ocupaciones oficiales y entrar en la economía informal: se supone que una moral fiscal en declive tiende a aumentar el tamaño de la economía sumergida.

Indicadores

Un cambio en el tamaño de la economía sumergida se puede reflejar en los siguientes indicadores:

1. Desarrollo de indicadores monetarios.
2. El desarrollo del mercado de trabajo. Aumento de la participación de los trabajadores en lo oculto trae como resultado una disminución en la participación en la economía oficial. Del mismo modo, aumento de las actividades en el sector oculto se puede esperar que se refleje en una disminución de las horas de trabajo en la economía oficial.
3. Desarrollo del mercado de producción. Un aumento en los insumos (especialmente mano de obra) en la economía sumergida generado por el desplazamiento de la economía formal a la informal que podría tener un efecto depresivo sobre la tasa oficial de crecimiento de la economía.

En el modelo DYMIMIC las variables ocultas incluyen las medidas de los impositivos medios y marginales, la inflación, el ingreso real y el grado de regulación económica. Mientras que las variables causales indicadoras incluyen los cambios en la tasa de

participación laboral y la relación de suministro de dinero. En la ecuación de demanda de dinero se permiten dos diferentes velocidades de circulación demanda de moneda; una de la economía informal y otra de la economía registrada. La ecuación de demanda de dinero no se utiliza como insumo para determinar la variación en la economía sumergida en el tiempo, sólo se utiliza para obtener la media a largo plazo del valor de oculto, de modo que el índice de este coeficiente previsto por el modelo DYMIMIC puede ser usado para calcular el nivel y las unidades en porcentaje de la economía sumergida.

En general, esta última combinación de la demanda de divisas y el enfoque claramente DYMIMIC muestra que se han obtenido algunos avances en la técnica de estimación de la economía sumergida, sin embargo también existen objeciones planteadas en este tipo de estimación.

1. la inestabilidad en los coeficientes estimados con respecto a los cambios de tamaño de la muestra,
2. la inestabilidad en los coeficientes estimados con respecto a las especificaciones alternativas,
3. la dificultad para obtener datos fiables sobre las variables de otra causa que las variables fiscales, y
4. la fiabilidad de las variables de agrupación en "causas" y "indicadores" para explicar la variabilidad de la economía sumergida.

Es importante resaltar que todos los métodos de estimación antes descritos tienen fortalezas y debilidades que deben ser considerados en la elección del procedimiento a seguir para la estimación del tamaño y desarrollo de la economía informal.

2.3 Tamaño y Evolución de la Economía Informal en algunos países del mundo

Clasificación de Países por grado de desarrollo

El criterio de análisis a considerar en este apartado está basado en el nivel de desarrollo de cada país. Considerando tres grupos: los países desarrollados y los países en desarrollo y los países con bajo nivel de desarrollo. Las naciones desarrolladas son aquellas que han logrado un alto grado de industrialización y cuyos habitantes disfrutan de un alto nivel de vida, gracias a la riqueza y el desarrollo tecnológico. Existen varios índices que permiten clasificar a los países de acuerdo a su nivel de desarrollo, a continuación se mencionan los más comunes³³:

Índice de desarrollo humano³⁴ (HDI): permite medir el nivel de vida prevaleciente en cualquier nación. Calculado desde 1990 por el Programa para las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD)³⁵ basado en tres variables: la esperanza de vida al nacer, educación (medida por la tasa de alfabetización de adultos, matrícula de la educación a nivel primaria, secundaria y superior y años de duración de la educación obligatoria) y el nivel de vida (medido por el PIB per cápita PPA en dólares).

Índice de pobreza humana para países en desarrollo (HPI-1): indicador social elaborado para países en vías de desarrollo que mide la pobreza o carencias de la población en tres aspectos: Vida larga y saludable, (medido según la probabilidad al nacer de no vivir hasta los 40 años) educación (medido por la tasa de analfabetismo de adultos.) y nivel de vida digno (medido por el porcentaje de la población sin acceso sostenible a una fuente de agua mejorada y el porcentaje de niños con peso insuficiente para su edad).

³³ KEVIN Watkins (2007). *Human Development Report 2007/2008*. United Nations Development Programme. USA.

³⁴ Es la forma de medir la calidad de vida del individuo en el medio ambiente al que pertenece, es considerada una variable importante para calificar el desempeño de una región.

³⁵ Creado en 1965, es parte del Sistema de Naciones Unidas cuya finalidad es contribuir a la mejora de las condiciones de vida de los países.

Índice de pobreza humana para países de la OCDE seleccionados (IPH-2): indicador social elaborado por el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) para ciertos países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE). Es un indicador que intenta medir las privaciones humanas en esos países y, si bien tiene casi los mismos indicadores que el IPH-1, evalúa además la exclusión social. El IPH-2 está formado por los siguientes componentes e indicadores: vida larga y saludable, (medido por la probabilidad al nacer de no vivir hasta los 60 años) educación (medido por la tasa de adultos que carecen de aptitudes de alfabetización funcional) y nivel de vida digno (medido por porcentaje de personas que viven por debajo del umbral de la pobreza y tasa de desempleo a largo plazo).

Índice de participación por género en el desarrollo (GDI): es un indicador que pretende medir el grado de desigualdad que existe entre hombres y mujeres pertenecientes a una misma nación, cuyos parámetros de clasificación son los mismos que los utilizados para el cálculo del índice de pobreza humana.

Índice de potenciación de género (GEM): es un indicador social que mide el nivel de oportunidades de las mujeres. Por tanto, mide también las desigualdades en tres dimensiones de participación de las mujeres. Es elaborado por el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD). Las dimensiones y sus indicadores son: participación política y poder de decisión, (medido por la proporción de mujeres y hombres con escaños parlamentarios) participación económica y poder de decisión (medido por la participación de mujeres y hombres en puestos legisladores, altos funcionarios o directivos y participación de mujeres y hombres en puestos profesionales y técnicos) y control sobre los recursos económicos (estimación de ingresos percibidos por mujeres y hombres).

Para construir los tres grupos a observar (países desarrollados, con desarrollo medio y subdesarrollados) utilizaremos el índice de desarrollo humano (HDI) como parámetro de clasificación. Se incluyen a 15 países dentro de este estudio, los primeros cinco países con alto nivel de desarrollo, los cinco siguientes con nivel de desarrollo medio y los restantes

con los índices más bajos según el Programa las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) según cifras de 1980 a 2006. El Cuadro 3 muestra los países considerados

Cuadro 3 Ranking de los países según su nivel de desarrollo

Posición en la tabla de 142 países	Países con alto nivel de desarrollo según HDI	Posición en la tabla de 142 países	Países con nivel medio de desarrollo según HDI	Posición en la tabla de 142 países	Países con bajo nivel de desarrollo según HDI
1	Islandia				
2	Noruega	76	Turquía	154	Nigeria
3	Canadá	78	Líbano	155	Lesotho
4	Australia	79	Perú	156	Uganda
5	Irlanda	80	Colombia	157	Angola
6	Holanda	81	Tailandia	159	Togo

Fuente: Kevin Watkins (2007). *Human Development Report 2007/2008*. United Nations Development Programme. USA. Page 25.

Cabe señalar que el listado presentado en el reporte de desarrollo humano de 2008 del Programa para las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) incluye 142 Estados, no están incluidos ni Hong Kong, ni los Territorios Palestinos Ocupados.

Evolución de la Economía Informal

En el Cuadro 4 los resultados obtenidos en los estudios realizados por Schneider sobre las dimensiones y el desarrollo de este tipo de actividades, considerando a los países antes enlistados de 1999 a 2003 utilizando los métodos DYMIMIC y el modelo de la demanda de moneda, con excepción de Islandia debido a que el documento fuente no brinda datos sobre esta nación.

Cuadro 4 La economía informal en distintos países de acuerdo a su nivel de desarrollo

Países	Economía sumergida (en % fuera del PIB) usando el DYMIMIC y el Modelo de la Demanda de Moneda		
	1999/00	2001/02	2002/03
Noruega	19.1	19.0	18.4
Canadá	16.0	15.8	15.2
Australia	14.3	14.1	13.5
Irlanda	15.9	15.7	15.3
Holanda	13.1	13.0	12.6
Turquía	32.1	33.2	34.3
Líbano	34.1	35.6	36.2
Perú	59.9	60.3	60.9
Colombia	39.1	41.3	43.4
Tailandia	52.6	53.4	54.1
Nigeria	57.9	58.6	59.4
Lesotho	31.3	32.4	33.3
Uganda	43.1	44.6	45.4
Angola	43.2	44.1	45.2
Togo	35.1	39.2	39.9

Fuente: Friedrich Schneider., (2006), "Shadow economies and corruption all over the world: what do we really now?" *IZA*. September, No. 2315, Page. 22-28.

Como se puede observar en el Cuadro 4, mientras mayor es el nivel de desarrollo de cada nación menor es el tamaño del sector informal en la economía. En los países con alto grado de desarrollo la tendencia de la economía informal ha sido decreciente, mientras que en los países en desarrollo y transición el tamaño de la economía sumergida ha ido incrementándose con el paso del tiempo.

2.4 Características Institucionales

Las instituciones que desarrolla un país están ligadas con su historia, sus creencias y su herramienta artefactual. Estos elementos conforman la estructura de las instituciones tanto formales como informales a través de las cuales se rige la sociedad y que al mismo tiempo son retroalimentadas por los mismos integrantes de la comunidad, de acuerdo a las nuevas experiencias vividas y a la manera de resolver nuevos problemas. En gran medida lo anterior determina la capacidad de adaptarse al entorno cambiante que todas las naciones enfrentan y que determina su sobrevivencia y crecimiento.

Existen indicadores que reflejan el tipo de instituciones con las que cuenta una comunidad, como son: el grado de regulación que existe, el tipo de políticas tanto sociales como económicas que prevalecen, el nivel de corrupción y burocracia, entre otros. Cuya importancia radica en la influencia (positiva o negativa) que estos pueden tener en el crecimiento y desarrollo de una nación, y también al desarrollo de la economía informal.

Según Shneider y Enste³⁶ dentro de los elementos que fomentan el desarrollo de la economía informal se encuentran: una alta carga impositiva, la gobernabilidad, aportes a la seguridad social cada vez mayores, y aumento en las restricciones en el mercado laboral oficial así como las tasas salariales de la economía formal. Enseguida se desarrollan cada uno de los elementos antes mencionados.

1. Impuestos y aportaciones a la seguridad social. Debido a que ambos conceptos son parte de los costos en los que incurren las empresas para su operación se consideran factores clave en el crecimiento de la economía informal. Cuanto mayor sea la diferencia entre el costo total de mano de obra en la economía oficial y las ganancias del trabajo una vez deducidos los impuestos, mayor será el incentivo para que los empleadores y empleados eviten esta diferencia y se sumerja en la economía informal.

³⁶ SCHNEIDER Friedrich y Enste Dominik (2002), "Ocultándose en las sombras. El crecimiento de la economía subterránea", en *Temas de economía*, no. 30, Fondo Monetario Internacional, (marzo), Washington, pp.7-9

2. Normas estatales. Las disposiciones gubernamentales tales como los requisitos de licencia, las normas establecidas para el funcionamiento de los mercados, la política comercial, y las restricciones laborales para extranjeros pueden representar altos costos para las empresas, por lo que puede resultar atractivo establecerse en el sector informal con la finalidad de evadir todos estos costos y obtener mayores ganancias.
3. Gobernabilidad. Un estado con instituciones fuertes y eficientes reduce la oportunidad de crecimiento de la actividad económica en el sector informal. La aplicación ineficaz y discrecional de las leyes además de un estado con alto grado de regulación propician un escenario prospero para la economía informal, además de establecer condiciones más prosperas para el desarrollo de la corrupción dentro del sistema. En varios estudios se ha encontrado una correlación directa entre la reducción del nivel de corrupción en un país y el volumen de la economía informal. “En uno de estos estudios se señala que en los países más ricos de la OCDE, como también en algunos de Europa oriental, alcanzaron el buen equilibrio de una carga impositiva y regulatoria relativamente baja, una considerable movilización de ingresos, la aplicación de las leyes y el control de la corrupción adecuados, y una economía no oficial relativamente pequeña. En cambio, varios países de América Latina y la Antigua Unión Soviética muestran rasgos característicos de un mal equilibrio: alta discrecionalidad tributaria y normativa para la empresa, aplicación deficiente de las leyes, elevada incidencia de sobornos y un porcentaje relativamente alto de actividades en la economía no oficial”³⁷.

Efectos de la economía informal

El crecimiento de la economía informal tiene múltiples repercusiones sobre la economía oficial, pero también sobre el crecimiento y las condiciones de vida de cualquier país.

En la economía oficial el tamaño de la economía informal puede manifestarse en los siguientes indicadores:

³⁷ *Ibíd.*, pp.10

- ✓ Indicadores monetarios. La demanda de efectivo puede verse alterada debido a que la mayor parte de las transacciones realizadas en la economía informal se realizan en efectivo, por lo que un incremento en las actividades de este sector puede provocar un aumento en la demanda de circulante.
- ✓ Cuantos más individuos se dedique a trabajar en la economía informal, más pueden bajar las tasas de participación en la economía oficial y también la cantidad de horas trabajadas.
- ✓ En la medida que crece la economía informal los insumos de la producción abandonan la economía oficial, (por lo menos de forma parcial) lo que puede deprimir la tasa oficial de crecimiento de la economía
- ✓ Servicios públicos. Debido a que el nivel de ingresos se reduce en la medida que crece la economía informal, el gobierno cuenta con menos recursos para satisfacer las necesidades de la población a través de los servicios públicos. Una salida que los gobiernos suelen tomar es el alza en los impuestos, sin embargo esto es un aliciente para que quienes tienen la obligación de pagar dichos impuestos se desplacen hacia la economía informal.
- ✓ Las prestaciones que se otorgan por parte del gobierno a la población desempleada representan un desincentivo para que estos busquen oportunidades en el mercado laboral oficial, pero sobre todo tiene la opción de trabajar en la economía informal.

CAPITULO III ECONOMÍA INFORMAL EN MÉXICO

El presente apartado tiene por objetivo mostrar la dimensión de la economía informal en México así como su evolución, partiendo de las distintas concepciones que a lo largo del tiempo se han desarrollado en la esfera internacional y que han sido adoptadas en los estudios realizados para México, hasta las recientes investigaciones realizadas por Friedrich Schneider en el año 2006, para finalmente establecer una aproximación de la importancia y dimensión de este sector en la economía total. Una vez plasmados las distintas mediciones se muestran algunas de las propuestas existentes para la regulación de la informalidad partiendo de las aportaciones de Hernando de Soto, Tokman y Portes, con la finalidad de poner en el tintero las posibles opciones de mejora para el caso de México. Sin dejar de considerar el marco de institucionalismo como punto de referencia.

3.1 Evolución de la Economía Informal

El estudio del sector informal en México se ha realizado tomando en cuenta diferentes definiciones informalidad a lo largo del tiempo, sin embargo la mayor parte de las investigaciones consideran a esta parte de la economía desde la perspectiva de la escuela clásica y neoclásica. A pesar de ello se han realizado también algunos esfuerzos para mirar su evolución desde la perspectiva institucional, con la finalidad de obtener resultados que permitan explicar el comportamiento de este sector con mayor apego a la realidad.

En la década de los setenta se desarrollaron las primeras investigaciones acerca del tema por organismos internacionales como el Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo en colaboración con organismos nacionales como La Secretaría del Trabajo y Previsión Social. En cuyos análisis se definió como miembros de este sector a los trabajadores asalariados y los trabajadores por cuenta propia con ingresos iguales o menores al salario mínimo vigente correspondiente a sus localidades, además de carecer de por lo menos dos de las siguientes

condiciones laborales: servicio médico proporcionado por el empleador, prestaciones sociales, estabilidad en el empleo y afiliación sindical³⁸.

Posteriormente Clara Jusidman define al sector informal como aquella parte de la población económicamente activa que pertenece a las siguientes categorías de empleo: a) trabajadores domésticos; b) empleadores, asalariados y trabajadores a destajo en establecimientos con cinco o menos trabajadores, excepto en las ramas que se definen como formales (empresas estatales o de gran tamaño); c) los autoempleados, excepto profesionistas de la Clasificación Mexicana de Ocupaciones; d) los trabajadores sin remuneración, son considerados a los trabajadores de la Clasificación Mexicana de Ocupaciones y el trabajo doméstico. Bryan Roberts construye otra definición para el análisis que tiene como elementos de estudio a los individuos y los establecimientos por separado, en lo que respecta a los establecimientos contemplaba a aquellas empresas de sectores no agropecuarios, con quince o menos empleados en el ramo de manufactura y cinco o menos en cualquier otra actividad. Mientras que la clasificación en cuanto a los individuos la conformaban los trabajadores sin remuneración y los trabajadores asalariados sin prestaciones sociales básicas³⁹. Hasta este momento sigue prevaleciendo el enfoque de la escuela clásica y neoclásica en los estudios de informalidad, basados principalmente en las condiciones laborales de la actividad económica y el tamaño del establecimiento, sin embargo la tendencia de crecimiento de este sector revela su importancia en la economía total. Lo anterior lo podemos corroborar basándonos en los estudios realizados por el INEGI, que pese a su visión reduccionista nos brindan un panorama de referencia importante como se muestra en el Cuadro 5.

³⁸ JUSIDMAN, Clara, "The informal sector in México", United States Department of Labor, 1992, pp.14 y Salas Carlos y Rendón Teresa, "Vendaval sin rumbo, Los abatares de la noción del sector informal", en revista "El Mercado de Valores", agosto 2000, pp. 29.

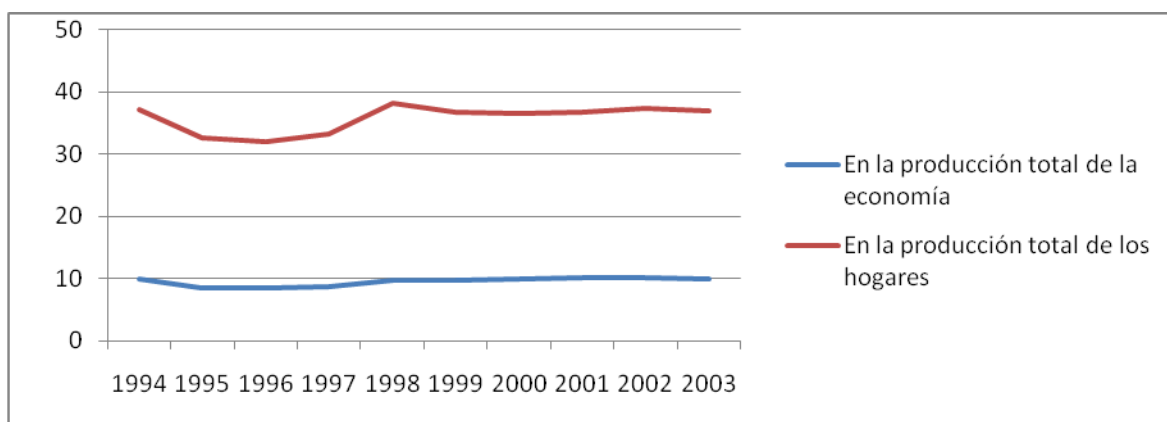
³⁹ *Ibidem*, pp. 21 y 30.

Cuadro 5. El sector informal según el INEGI

Año	% de la población ocupada total
1995	25.7
1996	25.3
1997	25.0
1998	25.9
1999	25.4
2000	25.2
2001	25.6
2002	26.3
2003	26.7

Fuente: INEGI. Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE). Población de 14 años y más. Tasa de ocupación en el sector informal. El sector informal para el INEGI se precisa conforme a la definición de la ONU mencionada en el capítulo I

Gráfica 1. Participación en la producción del subsector informal 1994-2003



Fuente: INEGI. Sistema de Cuentas Nacionales de México

Como se puede observar en la Gráfica 1, la producción del subsector informal en los hogares según INEGI es superior al 30% desde 1994 con tendencia al aumento en los siguientes años, mientras que en la economía nacional su participación con respecto al PIB es del 10%. Pese a la visión reduccionista de este enfoque se percibe la tendencia al crecimiento de este sector.

Para finales de los años ochenta y principios de los noventa los trabajos realizados comenzaron a tener otro enfoque, tal es el caso de las investigaciones desarrolladas por Lourdes Beneria y Nestor Elizondo que clasificaban dentro de las actividades informales a los trabajadores que laboraban bajo el esquema de subcontratación con empresas capitalistas y a las unidades económicas que pasaban por alto algún tipo de reglamentación relacionada con la esfera laboral y/o gubernamental (registro fiscal).

Las investigaciones efectuadas más adelante cambian el enfoque de análisis que se describió anteriormente y comienzan a introducir otros elementos propios del análisis institucional, tal es el caso de Francois Roubaud quien plantea incluir en la definición de informalidad a las unidades económicas que difícilmente son integradas al sistema de reglamentación, por lo que su producción no está registrada de manera oficial, es decir, se refiere a las empresas e individuos sin registro ante las autoridades hacendarias. Además identifica cuatro motivaciones para escapar del registro fiscal: 1) sin tener motivo particular; 2) deliberadamente escapar de los registros administrativos y estadísticos; 3) deliberadamente con conocimiento de las normas particulares existentes pero sin voluntad de escapar de la autoridad, 4) el ejercicio de estas actividades con la necesidad de escapar de la autoridad⁴⁰. Otra definición que tiene el mismo sentido es la propuesta elaborada por Levenson y Maloney, quienes consideran que la informalidad es una decisión voluntaria, y por tanto racional, de no participar en la economía formal en función de un análisis costo/beneficio⁴¹. Análisis recientes sobre el tema en México han optado por utilizar este marco conceptual, el cual parte de comprender el fenómeno de la informalidad como una expresión de la disfuncionalidad de la gobernabilidad resultante de la escasa o nula capacidad del Estado

⁴⁰ ROUBAUD, Francois, (1995), *La economía informal en México*, Fondo de Cultura Económica, pp. 93-102.

⁴¹ LEVENSON. A. y Maloney, (1998), *The Informal Sector, Firm Dynamics and Institutional Participation*, World Bank, pp. 4.

para generar reglas en el ámbito económico que faciliten el intercambio económico, disminuya los costos de información y transacción y garanticen los derechos de propiedad⁴². Un estudio realizado por el Centro de Estudios Económicos del Sector Privado (CEESP) llevo a cabo una investigación importante sobre la economía informal, que además de contemplar los elementos institucionales antes mencionados también incluye la corrupción, y el contrabando de mercancías, utiliza el término de economía subterránea como sinónimo de informalidad y lo define como el producto interno bruto no registrado o subvaluado en las estadísticas oficiales, asociado con un nivel dado de carga fiscal. Como se puede observar no existe en esta definición una clasificación de actividades lícitas e ilícitas y sólo se clasifica a las actividades informales de acuerdo con la relación de estas con la carga fiscal y/o la utilidad del dinero en efectivo. El análisis concluye con la concepción de la economía informal como una lógica de acción o comportamiento de los agentes económicos que buscan evadir el conjunto de normas establecidas formalmente por una sociedad, por tanto la informalidad se presenta en cualquier actividad económica, en individuos y en empresas de cualquier tamaño. Los resultados obtenidos en este estudio son presentados en el Cuadro 6.

⁴² CAMPOS P. Jaime E. , Iglesias Nydia, (2002), *Informalidad y Subdesarrollo*, Ediciones Cal y Arena, pp. 58.

Cuadro 6. Cálculo de la economía subterránea como porcentaje del PIB oficial.

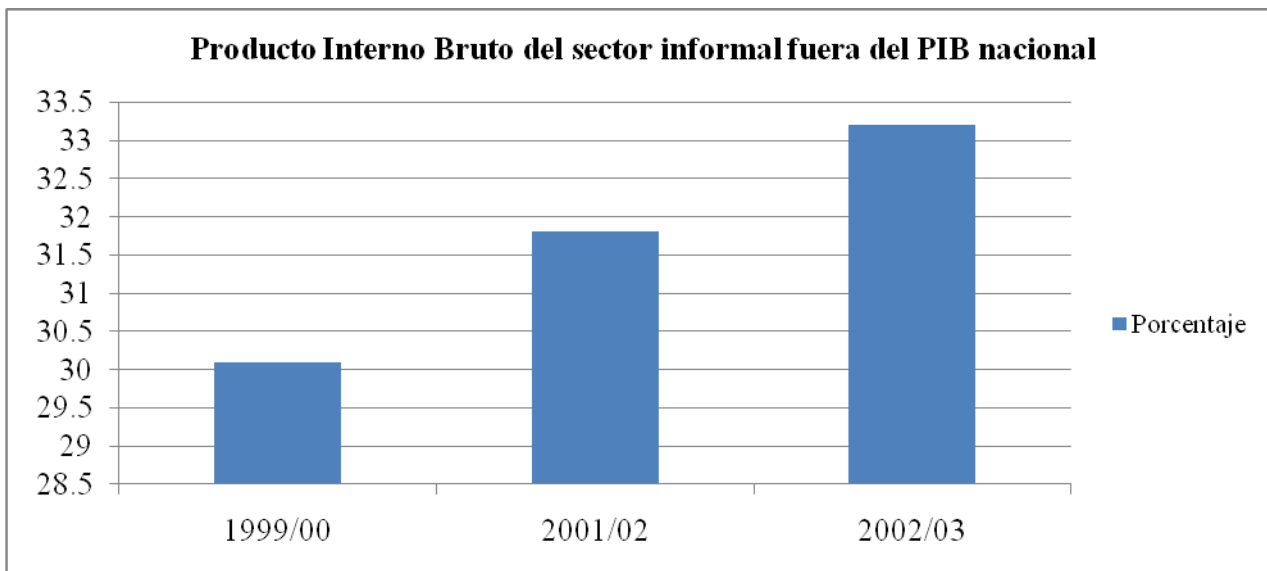
<i>Año</i>	<i>Técnica de Estimación</i>	
	Método monetario	Método de energía física
1969	12.3	3.1
1970	13.7	8.0
1971	14.4	13.5
1972	15.7	15.4
1973	16.1	14.7
1974	21.0	18.7
1975	27.9	19.4
1976	25.5	22.3
1977	27.5	28.5
1978	28.0	30.9
1979	25.5	28.6
1980	34.8	23.6
1981	29.4	25.1
1982	38.1	20.6
1983	30.1	30.1
1984	29.7	33.5
1985	26.9	38.3
1986	34.2	51.5
1987	26.8	60.9

Fuente: El Centro de Estudios Económicos del Sector Privado (CEESP), 1991, pp. 325

En años recientes la publicación realizada por Friedrich Schneider (2006) con perspectiva también institucional, muestra el producto interno bruto generado por este sector que se encuentra fuera de las estadísticas oficiales del PIB nacional en México y otros países.

Enseguida la Gráfica 2 muestra los resultados plasmados en dicho análisis para el periodo 1999-2003 en nuestro país.

Gráfica 2 Producto Interno Bruto del sector Informal fuera del PIB nacional



Fuente: Friedrich Schneider, (2006) "Shadow economies and corruption all over the world: what do we really now?". *IZA*. September, No. 2315, Page. 22-28.

El método utilizado está basado en el modelo DYMIMIC y el modelo de demanda de moneda descrito en el capítulo anterior y comprende las actividades lícitas (evasión y elusión de impuestos) practicadas en la economía nacional. La gráfica anterior muestra que el sector informal para los años de 1999 a 2000 generaba un PIB fuera de las estadísticas nacionales de 30.1%, que para 2001-2002 tuvo un incremento de 0.7% con respecto a los años anteriores, hasta finalmente tener un tamaño de 33.2% entre 2002 y 2003. Lo que indica una clara tendencia al aumento de este sector que coincide con las tendencias reflejadas a través de otros estudios pese las diferencias en cuanto a metodología y concepción de informalidad se refiere.

Considerando al institucionalismo como el marco teórico que sustenta este documento se retoma la importancia que tiene la estructura de incentivos desarrollados por las instituciones como la serie de oportunidades que pueden ser encaminadas para generar productividad o improductividad en el desempeño de los agentes económicos y por que por consecuencia

repercute en el desempeño económico. Según las cifras mostradas en las investigaciones antes mencionadas parece que la relación costo beneficio que tiene la informalidad en México brinda incentivos para que este sector sea mucho más atractivo que el sector formal. Particularmente las políticas en materia económica que fomentan el rentismo y la parcialidad en la defensa de los derechos de propiedad y legalidad. Lo anterior refleja la necesidad de una transformación institucional que permita la transición de la informal a la formal.

3.2 Hacia una propuesta de mejora

De acuerdo con el institucionalismo transformar la estructura institucional es parte de la estrategia a seguir para limitar el crecimiento de la informalidad en nuestro país. Específicamente los cambios que en materia de protección de los derechos de propiedad, recaudación fiscal, y gobernabilidad se requieren. Como primer paso los postulados institucionalistas recomiendan considerar que el pasado determina gran parte de la estructura artefactual para cualquier nación, las creencias, las instituciones, las herramientas, etc. forman parte de nuestro patrimonio cultural. Esto constituye la razón principal para considerar a la dependencia de la trayectoria cuando se trata de implementar cualquier proyecto de mejora económica. Aunado a lo anterior debemos considerar que en la mayoría de las ocasiones no se tiene una retroalimentación perfecta sobre las consecuencias de las políticas adoptadas, no obstante el proceso de cambio institucional tal vez se requiera de modificaciones que empeoren en el corto plazo las condiciones existentes para algunos agentes. Y si este grupo tiene la capacidad de influir en el actuar político, las reformas pueden no concretarse.

De la misma forma que coexiste múltiples definiciones de informalidad también existen varias aportaciones desarrolladas por investigadores del tema para regular o incorporar al sector informal a la formalidad. Enseguida se muestran algunas de las propuestas.

Hernando de Soto se basa en tres propuestas fundamentales: los derechos de propiedad, el contrato social y la legalidad. Según este autor, el problema es que la mayoría de las personas no pueden ingresar al sistema de propiedad formal, no tienen derechos de

propiedad debido a una estructura invisible que en el pasado occidental reservaba a un segmento muy pequeño de la sociedad. La única alternativa para la mayoría es replegarse con sus activos hacia el sector extralegal, donde pueden vivir y hacer negocios, pero sin jamás lograr convertir sus activos en capital. Para que los países puedan abrir sus sistemas de propiedad se debe poner atención en cuatro situaciones: la primera, que no todo el que se refugia en el sector extralegal o subterráneo lo hace para evitar pagar impuestos, pues la economía subterránea no se explica en términos de la evasión tributaria, lo hacen porque la ley vigente no atiende a sus necesidades o aspiraciones, de hecho los empresarios extralegales no tienen costo cero. La segunda, modificar el mal sistema legal y administrativo, pues impide a la mayoría de las personas de los países en desarrollo usar la propiedad formal moderna para crear capital. Y para transformarlo es necesario tomar en cuenta los acuerdos extralegales (contratos sociales locales), profundamente arraigados en consensos informales dispersos en grandes áreas. Los contratos sociales representan formas de comprensión colectiva respecto de cómo las personas se apropian de las cosas y, de cómo se relacionan entre sí sus propietarios. Propone tomar los contratos locales y unirlos en un contrato social nacional. De acuerdo a este autor, es preciso entender a la propiedad como la expresión legal de un consenso económicamente significativo acerca de los activos. Por lo tanto, la propiedad no consiste en los activos mismos, sino en el consenso entre personas respecto de cómo éstos deben ser poseídos, utilizados e intercambiados. La tercera, modificar las leyes porque ellas desagregan y fijan el potencial económico en los activos en cuanto al valor diferenciado de su aspecto material y permiten a los humanos descubrir y realizar ese potencial, conectan a los activos con los circuitos financieros y de inversión. La representación de activos fijada en documentos de propiedad legal es la que les confiere el poder de crear valor excedente; además, el ordenamiento legal tiene que interactuar con acuerdos extralegales para crear un contrato social sobre propiedad y capital. La cuarta, llevar a cabo cambios jurídicos donde los políticos sean responsables para: a) otorgar a todos el derecho a tener derechos de propiedad; b) persuadir a los escasos pero poderosos intereses creados de oponerse al cambio; c) crear normas arraigadas en las creencias de la gente y por tanto con más posibilidades de ser impuestas y obedecidas; d) convencer a quienes tienen

menos recursos, a las mafias que los protegen, y a los izquierdistas quienes están más cerca de las bases sociales para ingresar a un juego más amplio y más flexible. La propuesta de Soto de la aceptación legal de los derechos de propiedad y del contrato social, es la forma más evidente de mostrar su inclinación por la disminución de la participación estatal en la vida económica; pues la legalidad es observada como la manera en que los empresarios extralegales incursionen en todos los ámbitos económicos, bajo sus propias reglas; no obstante, su análisis sobre el derecho a tener derechos sobre las tenencias informales es muy importante y quizá único en su género, sin embargo, es imposible pensar que todas las actividades se rijan por las necesidades y convenios de unos cuantos. Esta posición de regular e introducir al sector formal al ámbito moderno y regulado, bajo otras reglas del juego, implicaría una doble legalidad en un mismo ambiente, una para los que ya se encuentran en las nuevas reglas del juego, y otra para aquellos que han permanecido dentro de las impuestas por el Estado⁴³.

Tokman por el contrario propone que el control de la economía informal está basado en la mejor de la eficiencia de la intervención estatal mediante tres medidas que se complementan entre sí.

- Apoyo Productivo a las unidades informales: establecer mecanismos que permitan el acceso evitando la discriminación; para ello se deben diseñar tres tipos de medidas: 1) examinar los sistemas de licitaciones de compras del Estado, eliminando restricciones que impiden a empresas informales participar como proveedores; 2) reforzar la capacidad de competencia aumentando la participación en el mercado público y el privado; y facilitar el acceso al capital tanto de inversión como de giro; y, 3) capacitar a los productores informales en el manejo de cálculo contable y gerencial.
- Apoyo a las personas que trabajan en el sector: buscar medidas tendientes a mejorar los niveles de bienestar de esa población, de manera que se aseguren las necesidades básicas de nutrición, educación, salud y vivienda. Al mejorar los niveles de bienestar

⁴³ SOTO, Hernando de., (2000), *El misterio del capital*, Editorial Diana, Argentina, pp. 180-185.

de los grupos más pobres del sector informal, se favorecerá la productividad y competencia por mejores puestos de trabajo.

- Normas y reglamentos que regulen las actividades: la “ilegalidad” de las actividades informales es el resultado y no la causa de su forma de operación; por ello se pueden adoptar tres aspectos de la legalidad en conjunto con los paquetes anteriores: 1) revisar y simplificar reglamentos y procedimientos para evitar que una institucionalidad no alcanzable en la realidad, perjudique a aquellos que no están en condiciones de cumplirla; 2) en el diseño de una política fiscal se debe distinguir la importancia de los impuestos, por ejemplo, los directos (ISR) son menos importantes, por el bajo nivel de ingreso y utilidad en que opera el sector informal; los indirectos (IVA) son de mayor importancia y con tendencia creciente; 3) la legalidad laboral: proteger a trabajadores y mantener la fuente de empleo informal, preferible a la desocupación abierta. Ello obliga revisar el sistema de seguridad social (servicios de salud para cubrir al trabajador su familia), para que en lugar de recaer sobre la nómina de salarios provenga de otro tipo de tributos (de producción, ventas o capital). En el caso del productor informal, el costo de cumplir con reglamentos laborales sobrepasa el escaso margen de utilidad generado por las actividades informales y en algunos casos absorbe casi la totalidad de los recursos. Regímenes especiales del sistema de pensiones y jubilaciones, usualmente se suponen relaciones laborales de largo plazo (el empleo del sector informal se destaca por la inestabilidad) y eximir de contribuciones para capacitación y vivienda a las empresas informales. Su propuesta es establecer un conjunto de medidas de simplificación de reglas y procedimientos para la legalidad, como intervenir para facilitar el acceso al crédito, capacitación, aumento o focalización del gasto social en los grupos más necesitados, y eliminación de obligaciones tributarias y laborales; de ningún modo su propuesta es generar nuevas instituciones pues incrementaría la burocracia, lo que en definitiva pretende es, una acción del Estado más eficaz⁴⁴.

⁴⁴ TOKMAN, Victor E. (1987), “El sector informal hoy: el imperativo de actuar”, *Nueva Sociedad*, núm. 90, julio-agosto, pp. 13-21.

Portes sostiene que no existe una forma única para resolver el problema de la economía informal, cada país debe analizar el papel que juega el Estado en la existencia del sector informal; pues de su actuación dependen dos aspectos esenciales; primero, las formas de poder establecer y hacer cumplirlas leyes laborales; y segundo, la articulación de diferentes modos de producción. El papel del Estado es primordial en el tamaño relativo de la relación formal/informal, y su composición interna, pues ambos son afectados por los cambios en la política estatal, especialmente sobre políticas laborales; al considerar que la relación formal/informal no es estática, supone que el proceso de proletarización y el consiguiente surgimiento del sector formal pueden ser interrumpidos y hasta invertidos por las políticas estatales. La articulación de distintos modos de producción, es un proceso político dependiente del control estatal; de ahí la existencia y funcionamiento de enclaves de subsistencia, producción mercantil simple y prácticas de subcontratación, dependen no sólo de términos exclusivamente económicos, sino de las prácticas estatales institucionalizadas que reflejan la historia de las luchas de clase. Las políticas públicas hacia la informalidad requieren de alguna regulación estatal, incluso cuando las autoridades se encuentren comprometidas con la ideología del *laissez-faire*. La presencia e interferencia del Estado asegura la existencia de un sector formal de algún tipo, y de que se encuentre también presente su contraparte, pues la formalidad en la economía engendra informalidad, al grado de que una no tiene significado sin la otra; para la regulación del sector Portes propone concretamente: a) Mayor flexibilidad de los controles estatales pero no la completa liberalización de ellos y la remoción de incentivos en las grandes empresas para participar en prácticas informales; b) Las protecciones básicas impuestas por el Estado, tales como salario mínimo, seguridad en el lugar de trabajo, seguro de salud, y planes de retiro deben mantenerse, pero otras regulaciones pueden ser menos estrictas; c) Mayor flexibilidad en la utilización de mano de obra; d) Promover la creación de empleos en las empresas modernas, se pueden eliminar las prácticas comunes de financiar los beneficios sociales a través de contribuciones por nómina. Con el propósito de aliviar el problema, se han sugerido diversas formas de impuestos neutrales. Una de ellas es la sustitución de un impuesto al valor agregado (IVA), recaudado sobre la contribución total que tanto el capital como la mano de

obra hacen sobre el producto final, en vez de una contribución por nómina. El gravamen por nómina es esencialmente un IVA aplicado solo al componente laboral del valor agregado, ello crea un fuerte incentivo para sustituir trabajadores con capital. Al gravar ambos componentes, este incentivo se eliminaría parcialmente. En suma este enfoque se concentra más en el análisis de la interacción entre las actividades formales e informales, que en la formulación de recomendaciones de políticas consistentes⁴⁵.

Podemos observar que cada una de las aportaciones mencionadas vuelcan su mirada hacia algún elemento central de la conformación de la matriz institucional, aunque con distintos grados y formas de intervención estatal, cada uno de ellos resalta la importancia de la gobernabilidad, los incentivos de la estructura institucional, el tipo de recaudación hacendaria y los derechos de propiedad como elementos clave en la integración del sector informal a la formalidad.

⁴⁵ PORTES, Alejandro. (1995), *En torno a la informalidad: ensayos sobre teoría y medición de la economía no regulada*. México: Miguel Ángel Porrúa. México, Pp. 131-152 y 157-160.

CONCLUSIONES

Si bien la economía informal es un término que cuenta con varias definiciones realizadas por distintas escuelas de economía, el institucionalismo aporta una definición más adecuada, ya que incorpora diversas variables. Según el enfoque de las instituciones, la informalidad obedece más a una lógica de comportamiento oportunista de los agentes económicos que a un sector determinado de ingresos o actividades. Dicho comportamiento infringe las instituciones formales, en especial las empresas privadas y el mercado laboral pues la matriz institucional promueve la obtención de beneficios a través de la captación de rentas basada en el oportunismo contractual que no generan ganancias de productividad.

La medición cuenta con una serie de limitaciones propias de la materia de estudio, pues debido a que la informalidad transgrede las instituciones, la obtención de datos acerca de su comportamiento es complicada. En respuesta a esto, varios investigadores han desarrollado distintos métodos relacionando variables distintas para cada uno, sin embargo el método que contempla mayor número de elementos a la estimación es el que desarrolla Friedrich Schneider y que denomina como el método DYMIMIC pues contempla múltiples causas y múltiples efectos en la economía. A través de sus análisis fue posible lograr la comparación de la evolución de la informalidad en distintos países con varios niveles de desarrollo, a través de este comparativo se pudo observar que el tamaño y la tendencia de la economía informalidad es países desarrollados y sub desarrollados es contraria, es decir, países desarrollados cuentan con un sector informal más pequeño y que tiende a disminuirse, mientras que países con menos nivel de desarrollo cuentan con un fracción de informalidad mayor que tiende a ir en aumento en el tiempo.

Por lo que respecta a México este sigue la tendencia de los países con niveles de desarrollo similar, es decir, el tamaño de la informalidad es superior al 30% desde finales de los años noventa hasta 2003, con una tendencia de crecimiento que obedece a las oportunidades que

brindan las instituciones y que promueven las actividades no productivas, a la creación de monopolios y el oportunismo que promueve la falta de cumplimiento en los contratos. Por lo cual es importante considerar las recomendaciones realizadas por Portes y Tokman para la incorporación del sector informal a la formalidad que consisten básicamente en dos premisas: 1) el análisis de las características propias de México en cuanto a su estructura institucional, pues de ello depende la forma de interacción de cada uno de los participantes en el sistema productivo, así como el establecimiento y cumplimiento de las leyes, y 2) una eficiente intervención estatal que permita un mayor control sobre la informalidad por medio de la implementación de políticas que estén encaminadas a los siguientes puntos clave: a) la simplificación de reglas, procedimientos y recaudación hacendaria, b) la implementación de incentivos hacia la esfera formal y, c) la protección de los derechos de propiedad para todos sus habitantes por igual.

BIBLIOGRAFÍA

AHUMADA, Hildegard, Alvaredo, Facundo, Canavese Alfredo. and Paula. Canavese (2004): The demand for currency approach and the size of the shadow economy: A critical assessment, Discussion Paper, Delta Ecole. Normale Superieure, Paris.

AYALA Espino, José. (1999), *Instituciones y Economía. Una introducción al neoinstitucionalismo económico*, FCE, México.

BLADES, Derek, (1982) ,: “The hidden economy and the national accounts”, OECD (Occasional Studies), Paris.

BOYER. Robert, (1986), *Capitalismes fin de siecles*, Presses Universitaires de France.
Centro de Estudios Económicos del Sector Privado (CEESP),”La economía subterránea en México” en J. Satán, D. Pass y A. Orsatti (Comp.), 1991, *El sector informal en América Latina*, Centro de Investigacion y Docencia Económica y Fundación Friedrich Nauman.

FEIGE Edgar, (1990), *Defining and Estimating Underground and Informal Economies: The New Institutional Economics Approach*, World Development, vol. 18, núm, 7.

FEIGE, Edgar L., (1986), “A re-examination of the “Underground Economy” in the United States. IMF Staff Papers, 33/ 4.

FEIGE, Edgar L., (1996), “Overseas holdings of U.S. currency and the underground economy”, in: Pozo, Susan (ed.): *Exploring the Underground Economy*. Kalamazoo, Michigan.

FREY, Bruno S. and Werner Pommerehne, (1984), “The hidden economy: State and prospect for measurement”, *Review of Income and Wealth*, 30/1.

GARCIA, Gillian , (1978), “The currency ratio and the subterranean economy,” *Financial Analysts Journal*, 69:1.

HILL, Roderick and Muhammed Kabir (1996): Tax rates, the tax mix, and the growth of the underground economy in Canada: What can we infer? *Canadian Tax Journal/ Revue Fiscale Canadienne*, 44/ 6.

HODGSON Geoffrey, (2007), *Economía Institucional y evolutiva contemporánea*, UAM, México.

HODGSON Goeffrey, (2001), “El enfoque de la economía institucional”, en *Análisis Económico*, núm. 33.

ISACHSEN, Arne J. and Steinar Strom, (1985), “The size and growth of the hidden economy” in Norway, *Review of Income and Wealth*, 31/1, pp. 21-38.

CAMPOS Jaime E. P., Iglesias Nydia, (2002), *Informalidad y Subdesarrollo*, Ediciones Cal y Arena.

JEANNOT, Fernando., (2007), *Apropiación y Propiedad. Un enfoque institucional de la economía mexicana*, Ediciones y Gráficos Eón, México.

JEANNOT, Fernando., (2008), “Desarrollo de la Economía Informal”, en *Análisis Económico*, vol. XXIII, núm. 52.

JUSIDMAN, Clara, (1992), *The informal sector in México*, United States Department of Labor.

KAUFMANN, Daniel and Kaliberda, Aleksander, (1996), "Integrating the unofficial economy into the dynamics of post socialist economies: A framework of analyses and evidence", in: B. Kaminski (ed.), *Economic Transition in Russia and the New States of Eurasia*, London: M.E. Sharpe.

KLOVLAND, Jan, (1984) "Tax evasion and the demand for currency in Norway and Sweden: Is there a hidden relationship?" *Scandinavian Journal of Economics*, 86:4.

LACKÓ Maria ,(1999), "Hidden economy an unknown quantity? Comparative analyses of hidden economies in transition countries in 1989-95", Working paper 9905, Department of Economics, University of Linz, Austria.

LACKÓ Maria, (1996), "Hidden economy in East-European countries in international comparison, Laxenburg: International Institute for Applied Systems Analysis (IIASA)", working paper.

LACKÓ Maria, (1998) , "The hidden economies of Visegrad countries in international comparison: A household electricity approach", In: Halpern, L. and Wyplosz, Ch. (eds.), *Hungary: Towards a market economy*, Cambridge (Mass.): Cambridge University Press.

LACKÓ Maria, (2000), *Hidden Economy – An unknown quantity: Comparative analysis of hidden economics in Transition countries 1989-95*, *Economics of Transition* 8/1.

NORTH. Douglass G., (1990), *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance*, Cambridge, University Press.

ORLEAN. André (directeur),(1994), *Analyse économique des conventions*, Presses Universitaires de France.

PARK, T., (1979): Reconciliation between personal income and taxable income, mimeo, Washington D.C.: Bureau of Economic Analysis.

PORTES, Alejandro., (1995), *En torno a la informalidad: ensayos sobre teoría y medición de la economía no regulada*. México: Miguel Ángel Porrúa. México.

ROUBAUD, Francois., (1995), *La economía informal en México*, FCE.

SALAS Carlos y RENDÓN Teresa, (2000), “Vendaval sin rumbo, Los abatares de la noción del sector informal”, en revista *El Mercado de Valores*, agosto.

SARGHINI Jorge, (2001), *El dilema de la Economía Informal: evidencias y políticas*, Buenos Aires, Ministerio de Economía.

SCHNEIDER Friedrich y Dominik Enste , (2002), “Ocultándose en las sombras. El crecimiento de la economía subterránea”, en *Temas de economía*, no. 30, Fondo Monetario Internacional, Washington.

SCHNEIDER Friedrich, (2006), “Shadow economies and corruption all over the world: what do we really now?”. *IZA*. September. 2006. No. 2315.

SCHOTTER. Andrew, (1981), *The Economic Theory of Social Institution*, Cambridge and New York: Cambridge University Press.

SOTO, Hernando de., (2000), *El misterio del capital*, Editorial Diana, Argentina, 2000.

TANZI, Vito (1983): “The underground economy in the United States: Annual estimates, 1930-1980”, *IMF-Staff Papers*, 30:2.

THOMAS, Jim J. (1986): The underground economy in the United States: A comment on Tanzi, IMF-Staff Papers, Vol. 33, No. 4.

THOMAS, Jim J. (1992): Informal Economic Activity, LSE, Handbooks in Economics, London: Harvester Wheatsheaf.

THOMAS, Jim J. (1999), Quantifying the black economy: 'Measurement without Theory' Yet Again?, The Economic Journal 109/456.

TOKMAN, Victor E. (1987), "El sector informal hoy: el imperativo de actuar", *Nueva Sociedad*, núm. 90, julio-agosto.

VEBLEN, Thorstein ., (1919), *The place of Science in Modern Civilization and other Essays*, New York: Huebsch.

WATKINS Kevin, (2007), *Human Development Report 2007/2008*. United Nations Development Programme. USA.