

GLOBALIZACIÓN E INFORMALIDAD: DOS RETOS PARA EL DESARROLLO Y LA INTEGRACIÓN

NORMAN V. LOAYZA

Es en la actualidad primer economista del departamento de investigación del Banco Mundial. Nació en Arequipa, Perú, y realizó estudios de educación secundaria y universitaria en Lima. Se licenció por la Universidad Brigham Young en las especialidades de Economía y Sociología. Continuó sus estudios en la Universidad de Harvard, donde se doctoró en Económicas en 1994. Desde entonces ha sido investigador en el Banco Mundial, con un paréntesis de dos años (1999-2000) durante los que trabajó en el Banco Central de Chile. Ha impartido cursos de posgrado y seminarios en la Universidad del Pacífico de Lima, la Universidad Católica de Chile y la de São Paulo. Ha dictado conferencias y seminarios en lugares tan diversos como Nairobi, Buenos Aires, Helsinki, Ciudad de México, El Cairo, Río de Janeiro y Madrid. A lo largo de su vida profesional ha estudiado distintas áreas relacionadas con el desarrollo social y económico, incluyendo el crecimiento económico, el ahorro privado, la profundidad financiera, la política monetaria, la liberalización del comercio, la lucha contra la pobreza y la prevención del crimen. Como resultado de sus investigaciones ha editado seis libros y publicado más de 30 artículos en revistas especializadas.

Uno de los desarrollos más importantes de las últimas décadas ha sido el proceso de integración económica y social de muchos países alrededor del mundo. Ese proceso de *globalización* conlleva retos y oportunidades que tienen el potencial de cambiar radicalmente la vida de miles de millones de personas. El nuevo auge de la globalización se impulsa con la apertura económica, pero no se limita a ella, sino que incluye un amplio proceso de integración política, intelectual y científica. Junto con el comercio internacional de productos y los flujos de capitales externos, tiene lugar un tránsito cada vez más activo de nuevas ideas, nuevas tecnologías y nuevas políticas originadas en muchos países distintos del mundo.

A pesar de sus dificultades inherentes, la globalización es un avance que alienta la esperanza de un desarrollo sostenido para la mayoría de los países. La historia muestra que, a largo plazo, los países integrados internacionalmente llegan a ser más prósperos y más estables que aquellos que optan por una ruta autárquica. Cuando el Renacimiento europeo alivió el aislamiento y el oscurantismo de la Edad Media, fue la orientación comercial y financiera externa de las ciudades-república de Italia lo que propició su vertiginosa emersión. Ése fue también el caso de las colonias españolas en el continente americano a comienzos del siglo XIX: cuando España, bajo el dominio napoleónico, no pudo mantener el poder monopolista en las rutas comerciales con sus colonias, éstas se integraron en el resto del mundo, y comenzaron a prosperar hasta lograr alcanzar su independencia. Cuando China *se retiró del mundo* durante la dinastía Ming, en el siglo XV, abandonó paulatinamente su estatus como el país más avanzado del mundo, hasta llegar a convertirse en uno de los más pobres. Es interesante observar cómo, en los años recientes, China está recuperando su antigua gloria a una velocidad constante y rápida tras haber abierto sus fronteras al comercio, las finanzas y las tecnologías extranjeras.

Frente a la posibilidad de la integración internacional hay, sin embargo, un desafío pendiente para la mayoría de los países en vías de desarrollo. Es el reto de superar la segmentación interna de sus economías. Es el reto de conducir a la formalidad el gran conjunto de actividades y personas que funcionan al margen de la legalidad y el amparo del Estado. La informalidad es una situación endémica en los países subdesarrollados. De acuerdo con las estimaciones que se presentan más abajo, en los países en desarrollo, una media de alrededor del 37% de la producción y el 70% del empleo se realizan informalmente. En comparación, en los países desarrollados esos porcentajes son, respectivamente, de una media del 16% y el 8%.



FIGURA 1

La informalidad como canal de energía empresarial. Actividad diaria en el Centro Comercial-Empresarial Gamarra, Lima.

La cara positiva de la informalidad es su capacidad de canalizar energías empresariales y generar empleo en contextos de insuficiencia institucional del Estado. En muchos países el sector informal se identifica con la creatividad, el ingenio y la perseverancia. En Perú, por ejemplo, el sector informal es el líder de la producción de textiles, aun bajo condiciones innegablemente adversas. A modo de ilustración, la figura 1 muestra un detalle del centro comercial-empresarial de textiles de Gamarra, en el corazón de Lima. Por otro lado, la cara negativa de la informalidad es su ineficiencia en la utilización de servicios públicos básicos como la protección policial, la administración de justicia y la seguridad social. Así, el esfuerzo de los trabajadores y empresarios informales no llega a transformarse en un desarrollo económico y social sostenido. Es más: la falta de participación institucional del Estado puede llevar a peligros sociales que van desde accidentes laborales sin seguro de salud hasta desgracias masivas debidas al desacato de los códigos de seguridad. La figura 2 muestra el incendio del centro comercial informal de Mesa Redonda, también en el centro de Lima (y muy cerca de Gamarra), que en el año 2002 se cobró la vida de 291 personas. El incendio y las pérdidas humanas podrían haberse evitado si este centro comercial hubiese sido traído (y atraído) debidamente a la formalidad.

El presente ensayo intenta examinar qué es la informalidad, cómo puede medirse, qué consecuencias tiene para el bienestar de los países y cuáles son sus fundamentales factores determinantes. El objetivo es entender qué se puede hacer para integrar el sector informal en la legalidad y qué rol pueden jugar en este sentido la oportunidad y el desafío de la globalización. Metodológicamente, el ensayo estudia la informalidad desde una perspectiva macroeconómica e internacional. Así, emplea las variaciones de corte transversal entre países en las medidas de la informalidad, así como en las variables potencialmente relacionadas, para estudiar sus causas y consecuencias.



FIGURA 2

La informalidad como fuente de riesgo. Incendio del Centro Comercial Mesa Redonda, Lima, 2002.

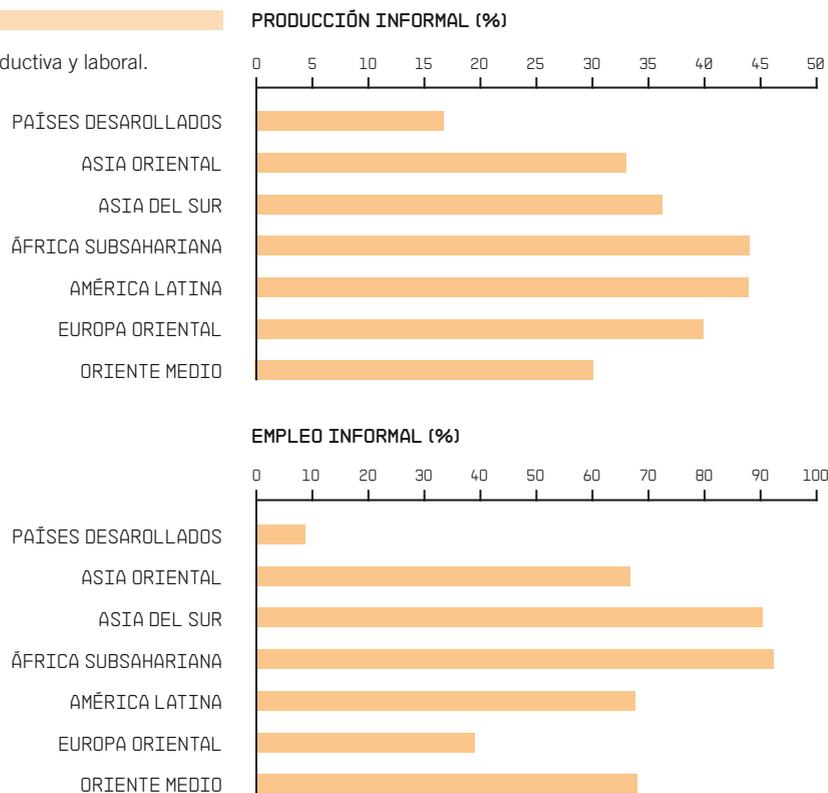
¿QUÉ ES LA INFORMALIDAD?

La informalidad puede definirse como el conjunto de empresas, trabajadores y actividades que operan fuera de los marcos legales y reguladores. Esta definición, introducida por De Soto (1989) en su estudio clásico, ha ganado gran popularidad debido a su rigor conceptual, lo que le permite enfocarse en las causas medulares de la informalidad, y no solamente en sus síntomas. La informalidad conlleva la evasión de la carga impositiva y reguladora, pero también la ausencia de la protección y los servicios que la Ley y el Estado pueden proporcionar. Como dos caras de una misma moneda, la informalidad se puede ver como consecuencia de la *salida* de los agentes económicos del sector formal por consideraciones de costo-beneficio, pero también se puede percibir como la *exclusión* de los agentes económicos de la formalidad por haberse vuelto ésta restrictiva y rígida.

En todo caso, la informalidad es una característica fundamental del subdesarrollo, y se entiende mejor como un fenómeno complejo y polifacético. Está determinada tanto por los modos de organización socioeconómica propios de las economías en transición hacia la modernidad como por la relación que el Estado establece con los agentes privados por medio de la regulación, la supervisión y la provisión de servicios públicos. La informalidad no sólo es un reflejo del subdesarrollo, sino que también podría ser la fuente de un mayor atraso económico.

GRÁFICO 1

Informalidad productiva y laboral.



Implica la distribución inadecuada de los recursos, y trae consigo la pérdida de las ventajas de la legalidad, como son la protección policial y judicial, el acceso a las instituciones crediticias formales y la participación en los mercados internacionales.

LA MEDICIÓN DE LA INFORMALIDAD

A pesar de que la definición de la informalidad puede ser sencilla y precisa, su medición no lo es. Dado que se la identifica con actividades realizadas fuera de los marcos legales y reguladores, la informalidad se describe mejor como una variable latente, no observable de forma directa. Es decir, la informalidad no se puede medir precisa ni cabalmente, pero se puede aproximar una medición mediante indicadores que reflejan sus diferentes aspectos. En este sentido, aquí se consideran dos de esos indicadores, para los cuales hay datos disponibles de un grupo de países relativamente numeroso. El primero de ellos enfoca la actividad productiva informal, y el segundo se circunscribe al empleo informal. Tomados por separado, cada uno de esos indicadores de representación de la informalidad tiene sus desventajas conceptuales, mientras que tomados en conjunto constituyen una aproximación sólida al tema.

El indicador de la actividad productiva informal de mayor reconocimiento es el índice de informalidad de Schneider. Éste combina el método DYMI-MIC (modelo dinámico de múltiples indicadores y múltiples causas), el método del insumo físico (por ejemplo, la electricidad) y el enfoque del exceso de demanda monetaria para realizar la estimación de la parte de la producción que no se declara a las autoridades fiscales o reguladoras. El indicador de empleo informal más utilizado está relacionado con la falta de cobertura del seguro de pensión de jubilación. Específicamente, se mide como la fracción de la fuerza laboral que no contribuye a un plan de pensiones para la jubilación, según mediciones de la Organización Internacional del Trabajo y el Banco Mundial. Como es de esperar, las medidas de informalidad productiva y laboral están mutuamente ligadas, lo que se refleja en un coeficiente de correlación estadística del orden del 70% en la muestra mundial de países.

Tomando los datos de esos dos indicadores podemos evaluar la presencia y extensión del sector informal en diversos países y regiones del mundo. A modo de resumen, el gráfico 1 muestra las medidas de informalidad productiva y laboral media para siete grandes grupos de países. Tal como se anticipó en la sección anterior, el nivel de informalidad en los países subdesarrollados es mucho mayor que en los países avanzados. En el África subsahariana

es donde la informalidad alcanza niveles más alarmantes, con un 45% de la producción y un 90% del empleo realizados en el sector informal. Oriente Medio y el este de Asia tienen cifras similares de informalidad, con un 30% de la producción y un 65% del empleo, aproximadamente, en el sector informal. El sur de Asia tiene cifras comparables en lo que respecta a la producción informal, pero en cuanto al empleo informal es más bien parecida al África subsahariana. América Latina está en un punto intermedio, con un empleo informal cercano al de Asia Oriental y el Oriente Medio y con una producción informal cercana a la del África subsahariana. Finalmente, Europa del Este presenta un cierto equilibrio entre sus fracciones de producción y empleo informal (ambas alrededor del 40%), situándose en este último sentido a medio camino entre los países subdesarrollados y los países avanzados.

¿POR QUÉ LA INFORMALIDAD DEBE SER MOTIVO DE PREOCUPACIÓN?

La informalidad es la forma distorsionada mediante la que una economía excesivamente reglamentada responde tanto a los choques a los que se enfrenta como a su potencial de crecimiento. Se trata de una respuesta distorsionada porque la informalidad supone una asignación de recursos deficiente que conlleva la pérdida, por lo menos parcial, de las ventajas que ofrece la legalidad: la protección policial y judicial, el acceso al crédito formal y la capacidad de participar en los mercados internacionales. Por tratar de eludir el control del estado, muchas empresas informales siguen siendo empresas pequeñas con un tamaño inferior al óptimo, utilizan canales irregulares para adquirir y distribuir bienes y servicios y tienen que utilizar constantemente sus recursos para encubrir sus actividades o sobornar a funcionarios públicos.

Adicionalmente, la informalidad induce a las empresas formales a usar de manera más intensiva los recursos menos afectados por el régimen normativo. En el caso particular de los países en desarrollo, eso significa que las empresas formales tienen un uso menos intensivo de la mano de obra del que les correspondería tener de acuerdo con la dotación de recursos del país. Finalmente, el sector informal genera un efecto externo negativo que se agrega a su efecto adverso sobre la eficiencia: las actividades informales utilizan y congestionan la infraestructura pública sin contribuir con los ingresos tributarios necesarios para abastecerla. Puesto que la infraestructura pública complementa el aporte del capital privado en el proceso de producción, la existencia de un sector informal de gran tamaño

implica un menor crecimiento de la productividad (véase Loayza 1996).

En comparación con lo que sería la respuesta económica óptima, la expansión del sector informal a menudo representa un crecimiento económico distorsionado e insuficiente. Esta afirmación requiere ser aclarada: la informalidad es subóptima respecto a la situación que se presenta en una economía sin una regulación excesiva y con una adecuada provisión de servicios públicos. No obstante, la informalidad es sin duda preferible a una economía totalmente formal pero anquilosada e incapaz de escapar a la rigidez inducida por su propia regulación.

El efecto que eso tiene en términos de políticas es incuestionable: el mecanismo de la formalización es sumamente importante por las consecuencias que tiene en el empleo, la eficiencia y el crecimiento económico. Si la formalización se sustenta exclusivamente en hacer que se cumplan las normas, lo más probable es que eso genere desempleo y un bajo crecimiento. Si, por el contrario, el proceso de formalización se sostiene mediante mejoras tanto del marco legal como de la calidad y disponibilidad de los servicios públicos, generará un uso más eficiente de los recursos y un mayor crecimiento.

Desde una perspectiva estadística, el efecto ambiguo de la formalización pone de manifiesto una importante dificultad para evaluar el impacto que tiene la informalidad en el crecimiento económico: dos países pueden tener el mismo nivel de informalidad, pero si las causas subyacentes que lo explican son distintas, las tasas de crecimiento de dichos países podrán ser notoriamente distintas también. Los países donde la informalidad se mantiene a raya mediante una aplicación drástica de la ley tendrán más dificultades que aquellos en los que la informalidad es baja debido a una regulación menos estricta y una provisión adecuada de los servicios públicos.

A continuación se presenta un análisis estadístico del efecto de la informalidad en el crecimiento económico. Como se sugirió unas líneas más arriba, este análisis deberá controlar la aplicación de la ley, y una manera sencilla, si bien discutible, de hacerlo es incluir una variable que represente la capacidad total del Estado como variable de control. Con esta finalidad, aquí se utiliza el PIB per cápita como variable explicativa adicional a la medida de informalidad. Otra consideración importante para este análisis estadístico es que la informalidad podría no sólo afectar al crecimiento económico, sino que también podría resultar afectada por éste. Para poder corroborar el efecto de la informalidad en el crecimiento es necesario aislar la variación exógena

EL OBJETIVO ES ENTENDER QUÉ SE PUEDE HACER PARA INTEGRAR EL SECTOR INFORMAL EN LA LEGALIDAD Y QUÉ ROL PUEDEN JUGAR EN ESTE SENTIDO LA OPORTUNIDAD Y EL DESAFÍO DE LA GLOBALIZACIÓN.

	(1)	(2)
PIB PER CÁPITA INICIAL (DÓLARES DE 1985-2000, EN LOGARITMOS)	-0.6796*** (3.06)	-1.7200*** (2.95)
PRODUCCIÓN INFORMAL – ÍNDICE DE SCHNEIDER (PORCENTAJE DEL PIB)	-0.1479*** (4.39)	
EMPLEO INFORMAL – NO CONTRIBUYENTES A PENSIONES (PORCENTAJE DE LA FUERZA LABORAL)		-0.0872*** (3.39)
CONSTANTE	11.8634*** (4.29)	19.8890*** (3.33)
NÚMERO DE OBSERVACIONES	84	68
ESTADÍSTICO J DE HANSEN (VALOR ρ)	0.48	0.70

TABLA 1

El efecto de la informalidad en el crecimiento económico.

NOTAS: Variable dependiente: crecimiento del PIB per cápita, 1985-2005, promedio del país. Los estadísticos *t* (indicadores de significatividad estadística) se presentan entre paréntesis debajo de los coeficientes correspondientes. Las regresiones se estiman mediante el método de variables instrumentales, a fin de aislar el efecto causal de informalidad en el crecimiento económico. En este método: (1) variable endógena: cada uno de los dos índices de informalidad; (2) instrumentos: el orden público, la libertad normativa en el ámbito de los negocios y el promedio de años de escolaridad media.

*, ** y *** denotan una significatividad estadística del orden de 10%, 5% y 1% de error, respectivamente.

de la informalidad. Esto se hace por medio del método econométrico de variables instrumentales, en el que los instrumentos se seleccionan a partir de variables que se postulan como determinantes de la informalidad: indicadores de orden público, libertad empresarial, logro educativo y factores socio-demográficos. (Dado que algunos de ellos guardan relación con el crecimiento económico independiente de la informalidad, únicamente empleamos como instrumentos los conjuntos de variables que cumplen con la restricción de exclusión, según la prueba estadística de Hansen.)

La tabla 1 muestra los resultados de la regresión. La variable dependiente (es decir, a explicar) es el crecimiento medio del PIB per cápita entre 1985 y 2005. Elegimos un periodo de aproximadamente veinte años para la medición del crecimiento medio, para lograr un punto intermedio entre un crecimiento puramente cíclico a corto plazo (que no se vería afectado por la informalidad) y un crecimiento a muy largo plazo (que se confundiría con las causas, en vez de las consecuencias, de la informalidad). Como se dijo anteriormente, consideramos una variable de control, el PIB per cápita inicial. Las variables explicativas de interés son los dos indicadores de informalidad, analizados por separado.

Los resultados del análisis estadístico indican claramente que un incremento en la informalidad lleva a una reducción del crecimiento económico. Los indicadores de producción y empleo informal tienen coeficientes negativos, y muy significativos en términos estadísticos. El efecto dañino de la informalidad en el crecimiento no sólo es sólido y significativo, sino que su magnitud lo vuelve también económicamente importante: de acuerdo con las estimaciones obtenidas, un incremento en cualquiera de los indicadores de informalidad equivalente a una desviación estándar de su distribución muestral produce una bajada de 1,5 a 2 puntos porcentuales en la tasa de crecimiento del PIB per cápita.

LAS CAUSAS BÁSICAS DE LA INFORMALIDAD

La informalidad es una característica fundamental del subdesarrollo que se fragua tanto por las formas de organización socioeconómica propias de las economías en transición hacia la modernidad como por la relación que el Estado establece con los agentes privados a través de la regulación, la monitorización y la provisión de servicios públicos. Como tal, la informalidad se entiende mejor como un fenómeno complejo y polifacético.

La informalidad surge cuando los costes de pertenecer al marco legal y regulador de un país superan a sus beneficios. La formalidad supone un coste de entrada (en forma de trámites de registro extensos, costosos y complicados) y un coste de permanencia (que incluye el pago de impuestos, el cumplimiento de la provisión de prestaciones y remuneraciones laborales acordes con la legislación vigente y la observancia de disposiciones ambientales y de salud, entre otras). Los beneficios de la formalidad consisten, potencialmente, en obtener la protección de la policía en contra del crimen y los abusos, poder recurrir al sistema judicial para la resolución de conflictos y el cumplimiento de las obligaciones contractuales, tener acceso a instituciones financieras legalmente constituidas para obtener créditos y diversificar el riesgo y poder ampliar el mercado de la empresa a nivel nacional e internacional. La formalidad también elimina, al menos en principio, la necesidad de pagar sobornos, y evita multas y penalizaciones, situaciones a las que las empresas informales están sujetas continuamente. Por lo tanto, la informalidad es más frecuente cuando el marco regulador es gravoso, la calidad de los servicios del Gobierno para las empresas formales es deficiente y el poder de supervisión y aplicación de las leyes por parte del Estado es débil.

Estas consideraciones coste-beneficio se ven afectadas por las características estructurales del subdesarrollo, y más en particular por las relacionadas con el rendimiento educacional, la estructura productiva y las tendencias demográficas. Una mayor escolarización reduce la informalidad al incrementar la productividad laboral y, por consiguiente, hacer que las normas laborales sean menos restrictivas y las ganancias formales sean potencialmente mayores. Asimismo, una estructura productiva que depende más de sectores primarios como la agricultura que de procesos industriales más complejos induce a la informalidad al hacer que la protección legal y el cumplimiento de los contratos sean aspectos menos relevantes y de menor valor. Por último, una composición demográfica con mayores sectores de población jóvenes y rurales tiene más propensión

a aumentar la informalidad al hacer que la supervisión sea más compleja y más costosa, complicar los procesos de capacitación y desarrollo de competencias y hacer que la expansión de los servicios públicos formales sea más problemática.

En discusiones informales (e incluso académicas) frecuentemente se deja de lado este enfoque integral, enfatizándose más bien algunas fuentes particulares para explicar la informalidad. Algunos se centran en la insuficiencia del sistema legal y normativo y la debilidad del Estado —que se refleja en la corrupción, por ejemplo—, y otros enfatizan el peso de la carga tributaria y reguladora, mientras que otros se concentran en explicaciones que tienen que ver con las características sociales y demográficas del país.

Como se sugirió anteriormente, todas éstas son explicaciones lógicas posibles, y hay pruebas que las respaldan. Los gráficos 2 y 3, por ejemplo, representan las medidas de la informalidad (producción informal en el gráfico 2, y empleo informal en el gráfico 3) frente a indicadores de los principales factores determinantes de la informalidad que se han propuesto. Éstos son los siguientes: un índice de la preponderancia del orden público (obtenido en PRS Group 1991) que representa tanto la calidad de los servicios públicos formales como la fuerza del Gobierno a la hora de aplicar las leyes; un índice de la libertad normativa en el ámbito de los negocios (tomado de James Gwartney *et al.* 2007) que representa el peso de las restricciones impuestas por el marco legal y regulador; el promedio de los años de escolarización de la población adulta (tomado de Barro y Lee 2001), que representa los estudios y las capacidades de la fuerza laboral; y un índice de factores sociodemográficos (creado a partir de los *Indicadores del desarrollo mundial* del Banco Mundial y los datos proporcionados por la OIT y las Naciones Unidas) que incluye el porcentaje de jóvenes en la población, el porcentaje de población rural y el porcentaje del PIB que representa la agricultura.

Notoriamente, los ocho coeficientes de correlación (los dos índices de informalidad multiplicados por los cuatro factores determinantes) son estadísticamente muy significativos, y de gran magnitud, con un promedio de alrededor de 0,70. Los dos índices de informalidad presentan la misma pauta de correlaciones: la informalidad se relaciona negativamente con el orden público, la libertad normativa y la escolarización, y se relaciona positivamente con factores que denotan una transformación sociodemográfica incipiente.

Por consiguiente, todas las explicaciones pueden tener algo de verdad. Ahora bien, lo que hace falta determinar es si cada una de ellas tiene un

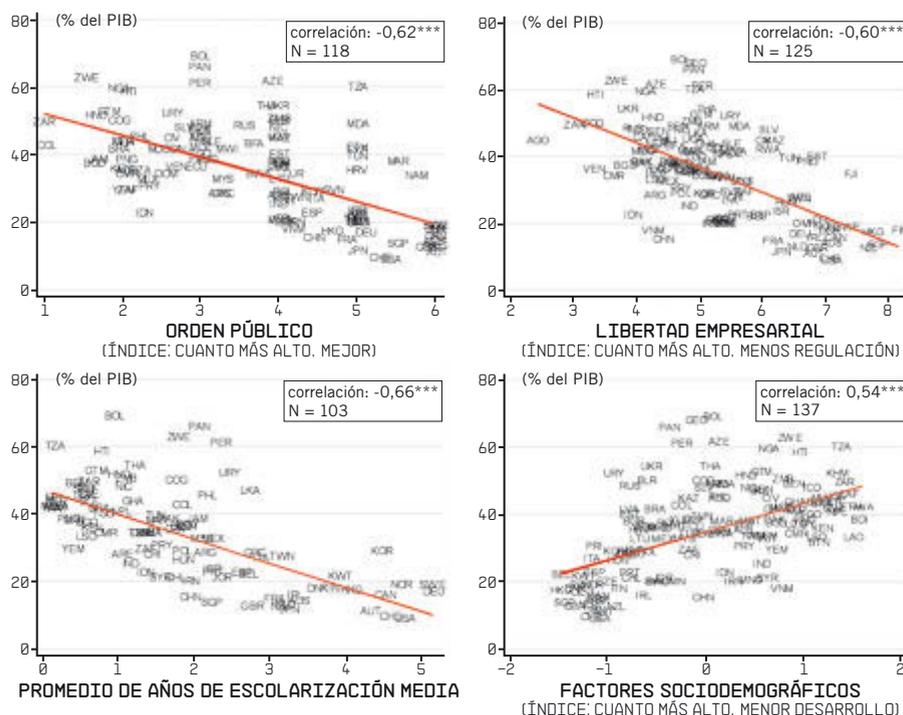


GRÁFICO 2

La producción informal y sus determinantes básicos.

La fracción de producción informal, presentada en cada uno de los ejes verticales, ha sido estimada mediante el índice de Schneider.

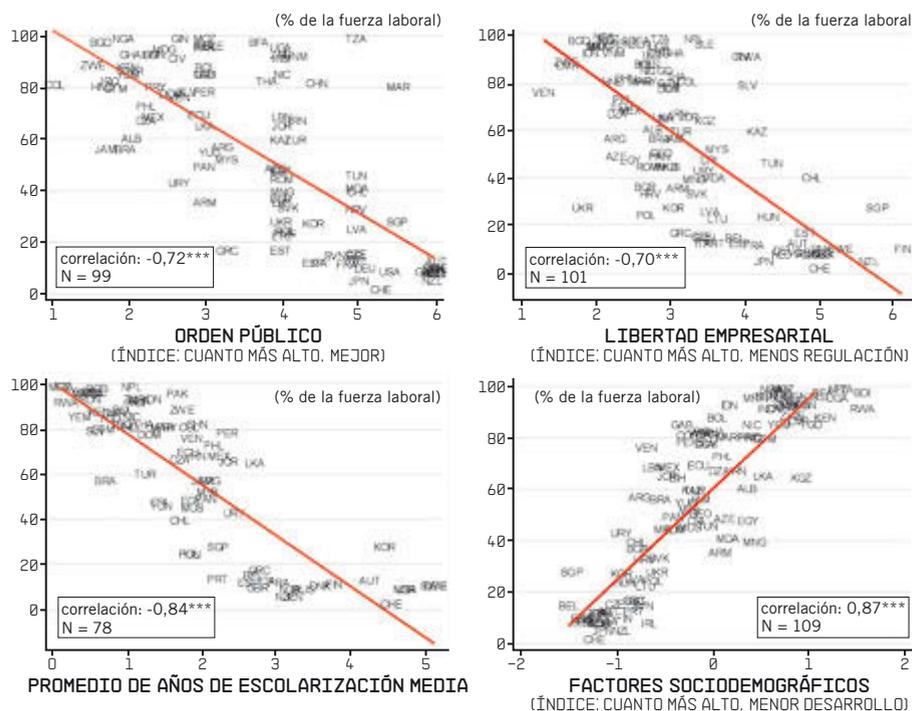


GRÁFICO 3

El empleo informal y sus determinantes básicos. La fracción de empleo informal, presentada en cada uno de los ejes verticales, ha sido estimada como el porcentaje de la fuerza laboral que no contribuye al seguro social de jubilación.

VARIABLES A SER EXPLICADAS	PRODUCCIÓN INFORMAL (ÍNDICE DE SCHNEIDER, PORCENTAJE DEL PIB)	EMPLEO INFORMAL (NO CONTRIBUYENTES A PENSIONES, PORCENTAJE DE LA FUERZA LABORAL)
VARIABLES EXPLICATIVAS	(1)	(2)
ORDEN PÚBLICO (ÍNDICE EN UNA ESCALA DEL 0 AL 6; CUANTO MÁS ALTO, MEJOR)	-3.2360** (-2.57)	-2.9764* (-1.67)
LIBERTAD EMPRESARIAL (ÍNDICE EN UNA ESCALA DEL 0 AL 10; CUANTO MÁS ALTO, MENOS REGULACIÓN)	-2.0074* (-1.80)	-5.8675** (-2.28)
RENDIMIENTO ACADÉMICO (PROMEDIO DE AÑOS DE ESCOLARIZACIÓN MEDIA)	-1.9684* (-1.70)	-5.8114*** (-3.27)
FACTORES SOCIODEMOGRÁFICOS (PROMEDIO DE JÓVENES EN LA POBLACIÓN, PORCENTAJE DE LA POBLACIÓN RURAL Y PORCENTAJE DE LA AGRICULTURA EN EL PIB)	3.8438** (2.00)	21.6130*** (7.31)
CONSTANTE	60.3429*** (10.48)	113.3110*** (11.40)
NÚMERO DE OBSERVACIONES	84	70
R²	0.57	0.88

TABLA 2

Determinantes de la informalidad productiva y laboral.

NOTAS: Los estadísticos *t* (indicadores de significatividad estadística) se presentan entre paréntesis debajo de los coeficientes correspondientes.

*, ** y *** denotan una significatividad estadística del orden de 10, 5 y 1% de error, respectivamente.

poder explicativo independiente respecto a la informalidad. Con ese fin, en la siguiente sección se emplea un análisis estadístico de corte transversal entre países para evaluar la significación propia e independiente de cada explicación propuesta a la hora de explicar la informalidad.

En la evaluación estadística, los indicadores de producción informal y empleo informal son tratados como variables *dependientes*, es decir, variables a explicar. El conjunto de variables explicativas es el mismo para cada índice de informalidad, y representa los principales factores determinantes de la informalidad. Son las mismas variables que se usaron en el análisis de correlación simple presentado antes.

Los resultados del análisis estadístico se presentan en la tabla 2. Resulta interesante que los resultados sean muy similares para los dos indicadores de informalidad, productiva y laboral. Asimismo, todos los coeficientes del análisis estadístico tienen el signo esperado, y resultan altamente significativos. Éstos indican que la informalidad disminuye cuando el orden público, la libertad normativa en el ámbito de los negocios o la escolarización se incrementan. Del mismo modo, la informalidad disminuye cuando la estructura productiva se aparta de la agricultura y las presiones demográficas de la población joven y la población rural disminuyen.

El hecho de que cada variable explicativa conserve su signo y su significación después de controlarla mediante el resto de los factores indica que no hay un solo factor determinante que resulte suficiente para explicar la informalidad. Todos deben

ser considerados para comprender plenamente la informalidad. Las cuatro variables explicativas en conjunto dan cuenta de una buena parte de la variación transversal entre países en cuanto a la informalidad: explican el 58% de la variación internacional en la medida de la producción informal, y el 89% en la del empleo informal.

INFORMALIDAD Y GLOBALIZACIÓN

La informalidad productiva y laboral está muy difundida en los países con ingresos medios y bajos, y se presenta como una característica que es a la vez causa y consecuencia del subdesarrollo. La informalidad alta resulta preocupante porque denota una utilización inadecuada de los recursos (del capital humano y el trabajo, en particular) y una dotación ineficiente de los servicios gubernamentales. Por lo tanto, puede poner en riesgo las perspectivas de crecimiento del país y comprometer sus posibilidades de reducción de la pobreza. Las pruebas indican que la informalidad es el resultado de la combinación de una deficiente provisión de los servicios públicos y un marco regulador gravoso para las empresas formales. Esa combinación resulta especialmente perjudicial cuando la escolarización y el capital humano son escasos, los modos de producción aún son básicos y las presiones demográficas son grandes.

La informalidad ha sido una característica muy persistente en los países subdesarrollados. Con el advenimiento de la globalización cabe preguntarse si finalmente la informalidad dará paso a la formalidad. Hay argumentos e indicadores que permiten responder afirmativamente. En primer lugar, la globalización está impulsando la competencia internacional, y los estados están entendiendo que las empresas de sus países no pueden competir en un ambiente así si no cuentan con servicios públicos de calidad y están abrumadas por el peso de unos impuestos altos y unas regulaciones severas. Basta mencionar como ejemplo la actitud que muchos gobiernos están tomando frente a los informes internacionales de calidad institucional como *Doing Business*, del Banco Mundial (2009), o el *Global Competitiveness Report* del Foro Económico Mundial: aunque a veces lo hagan a regañadientes, los gobiernos están haciendo lo posible por mejorar su estatus en esos informes para impulsar la inversión y la generación de empleo en sus países.

En segundo lugar, las empresas informales se están dando cuenta de que no pueden acceder a los nuevos mercados internacionales, que la globalización ha vuelto lucrativos, si no se acogen antes a la legalidad y el marco regulador existente. Las normas de participación de las empresas en

los mercados internacionales o en las economías avanzadas exigen un cumplimiento cabal de regulaciones medioambientales, laborales y sanitarias, entre otras. Eso tiene un coste, pero implica también la posibilidad de obtener ingentes ganancias. Pequeñas y medianas empresas exportadoras de sectores no tradicionales como la manufactura, la agroindustria y los servicios de comunicación están buscando como nunca antes una presencia importante en la economía internacional.

Y, en tercer lugar, las propias personas y familias, frente a las oportunidades de la globalización, están preparándose mejor en términos educativos

y tratando de incrementar su productividad. La expectativa que las alienta no es sólo la reducción del desempleo y el subempleo que han caracterizado durante décadas a los países en desarrollo, sino también la posibilidad de trabajar en empresas multinacionales, firmas exportadoras, empresas de servicios internacionales y todas aquellas empresas originadas e impulsadas por la globalización. Cabe esperar, por lo tanto, que los dos grandes procesos de integración social y económica, a saber, la formalización y la internacionalización, se realicen mano a mano en el nuevo contexto que ofrece la economía mundial del siglo xxi.

BIBLIOGRAFÍA

- Banco Mundial. *Doing Business 2009*. Washington: Banco Mundial, 2008.
- . *Indicadores del desarrollo mundial*. Washington: Banco Mundial (varios años).
- . *Enterprise Surveys*. www.enterprisesurveys.org.
- Barro, R., y J. Lee. «International Comparisons of Educational Attainment». *Journal of Monetary Economics* 32, núm. 3 (1993): 363-394.
- . «International Data on Educational Attainment: Updates and Implications». *Oxford Economic Papers* 53 núm. 3 (2001): 541-563.
- Blanchflower, D., y A. Oswald. «What Makes an Entrepreneur?». *Journal of Labor Economics* 16, núm. 1 (1998): 26-60.
- Botero, J., S. Djankov, R. la Porta, F. López-de-Silanes y A. Shleifer. «The Regulation of Labor». *Quarterly Journal of Economics* 119, núm. 4 (2004): 1339-1382.
- Chen, M. *Rethinking the Informal Economy: Linkages with the Formal Economy and the Formal Regulatory Environment*. UN/ DESA, Documento de Trabajo 46. Nueva York: Naciones Unidas, 2007.
- Djankov, S., R. la Porta, Florencio López-de-Silanes y A. Shleifer. «The Regulation of Entry». *Quarterly Journal of Economics* 117, núm. 1 (2002): 1-37.
- Fields, G. «Rural-urban Migration, Urban Unemployment and Underemployment, and Job-search Activity in LDCs». *Journal of Development Economics* 2, núm. 2 (1975): 165-187.
- . «Labour Market Modelling and the Urban Informal Sector: Theory and Evidence». En David Turnham, Bernard Salomé y Antoine Schwarz, comps. *The Informal Sector Revisited*. París: OCDE, 1990, 49-69.
- Foro Económico Mundial. *Global Competitiveness Report*. Ginebra: Foro Económico Mundial (varios años).
- Fortin, B., N. Marceau y L. Savard. «Taxation, Wage Controls and the Informal Sector». *Journal of Public Economics* 66, núm. 2 (1997): 293-312.
- Friedman, E., S. Johnson, D. Kaufmann y P. Zoido-Lobaton. «Dodging the Grabbing Hand: The Determinants of Unofficial Activity in 69 Countries». *Journal of Public Economics* 76, núm. 3 (2000): 459-493.
- Gasparini, L., y L. Tornarolli. «Labor Informality in Latin America and the Caribbean: Patterns and Trends from Household Survey Microdata». CEDLAS, Documento de Trabajo 0046. La Plata: Universidad Nacional de La Plata, 2007.
- Gërkhani, K. «The Informal Sector in Developed and Less Developed Countries: A Literature Survey». *Public Choice* 120, núm. 3/4 (2004): 267-300.
- Gwartney, J., y R. Lawson, con Russell S. Sobel y Peter Leeson. *Economic Freedom of the World: 2007 Annual Report*. Vancouver: Instituto Fraser, 2007. www.freetheworld.com.
- Hirschman, A. *Exit, Voice, and Loyalty: Responses to Decline in Firms, Organizations, and States*. Cambridge: Harvard University Press, 1970.
- International Labor Organization. «Decent Work and the Informal Economy». Informe preparado para la 90.ª Conferencia Internacional del Trabajo en Ginebra. Suiza: OIT, junio de 2002.
- . *Key Indicators of the Labour Market*. 5.ª ed. Ginebra: OIT, 2007.
- . *LABORSTA Internet*. www.laborsta.ilo.org.
- Johnson, S., D. Kaufmann, John McMillan y Christopher Woodruff. «Why do Firms Hide? Bribes and Unofficial Activity after Communism». *Journal of Public Economics* 76, núm. 3 (2000): 495-520.
- Loayza, N. «The Economics of the Informal Sector: A Simple Model and Some Empirical Evidence from Latin America». *Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy* 45 (1996): 129-162.
- Magnac, Th. «Segmented or Competitive Labor Markets». *Econometrica* 59, núm. 1 (1991): 165-187.
- Maloney, W. «Informality Revisited». *World Development* 32, núm. 7 (2004): 1159-1178.
- Miles, M., E. Feulner y M. O'Grady. *2005 Index of Economic Freedom*. Washington: Fundación Heritage, 2005.
- Naciones Unidas. *World Population Prospects: The 2004 Revision*. Nueva York: Publicaciones de las Naciones Unidas, 2005. Versión en CD-ROM.
- Perry, G., W. Maloney, O. Arias, P. Fajnzylber, A. Mason y J. Saavedra-Chanduvi. *Informality: Exit and Exclusion*. Washington: Banco Mundial, 2007.
- Portes, A., M. Castells y L. Benton, comps. *The Informal Economy: Studies in Advanced and Less Developed Countries*. Baltimore: Johns Hopkins University Press, 1989.
- PRS Group. *International Country Risk Guide (ICRG)*. www.icrgonline.com.
- Rauch, J. «Modelling the Informal Sector Formally». *Journal of Development Economics* 35, núm. 1 (1991): 33-47.
- Schneider, F. «The Size of the Shadow Economies of 145 Countries all over the World: First Results over the Period 1999 to 2003». IZA, Documento de Trabajo 1431. Bonn: Instituto Alemán para el Estudio del Trabajo, 2004.
- Schneider, F., y D. Enste. «Shadow Economies: Size, Causes, and Consequences». *Journal of Economic Literature* 38, núm. 1 (2000): 77-114.
- Soto, H. de. *The Other Path: The Invisible Revolution in the Third World*. Nueva York: HarperCollins, 1989.
- Straub, S. «Informal Sector: The Credit Market Channel». *Journal of Development Economics* 78, núm. 2 (2005): 299-321.
- Torgler, B. «Tax Morale in Latin America». *Public Choice* 122, núm. 1/2 (2005): 133-157.