

Informalidad: definiciones, causas y propuestas

María José Bernal Gaviria

Escuela de Finanzas, Economía y Gobierno, Universidad EAFIT

Maestría Economía Aplicada

Asesor: Jesús Alonso Botero García

14 de julio de 2022

Informalidad: definiciones, causas y propuestas.

Resumen

La informalidad es un fenómeno estructural que refleja gran parte de los retos macroeconómicos que tienen los países, especialmente en países en vía de desarrollo. Este trabajo expone una revisión de literatura que explora la discusión académica alrededor de variables que influyen en la informalidad, definiciones de esta, causas según las distintas corrientes de pensamiento y políticas públicas propuestas para abordar esta problemática en países en vía de desarrollo, partiendo del entendimiento de las instituciones, la estructura productiva y los diferentes enfoques desde los cuales se evalúa el mercado laboral.

Introducción

En los países en desarrollo la estructura empresarial mayoritaria son unidades productivas de una o dos personas, a menudo informales o reacias a pagar impuestos. Altos niveles de informalidad tienen dos consecuencias principales para el desarrollo de los países: por un lado, no permiten ampliar la base gravable y afecta el recaudo y, por otro lado, no generan una óptima asignación de recursos ya que las empresas informales tienen menores costos que las formales dentro de una misma industria (Rocha, Ulyssea, & Rachter, 2018). El sector informal, por lo tanto, es una característica propia de los países en vía de desarrollo y es objeto de estudio precisamente por las implicaciones económicas que tiene a nivel estructural.

Entre 2006 y 2015 la población en edad de trabajar en América Latina en el sector formal aumentó de 22.3% a 27.6% y el empleo informal pasó en promedio, de 40.7% a 36.8%. Se evidencia a través de los años la relación inversa entre PIB per cápita e informalidad. Hasta 2019, los países con mayor informalidad eran Honduras, Guatemala y Bolivia; mientras que los

países con menor informalidad eran Chile, Uruguay y Costa Rica, consistente con menores niveles y mayores niveles de PIB per cápita respectivamente (Acevedo, Castellani, Lotti, & Székely, 2021).

En promedio, la mayor propensión a ser informal se da para el sector rural en la edad de 15 a 24 años, y hasta 2019 países como Colombia, El Salvador, Bolivia y Perú mostraban una marcada tendencia de participación de mujeres y jóvenes, y de brecha de empleo entre hombres y mujeres en el sector informal. Por otro lado, hasta el mismo período, Colombia, Brasil y Argentina presentaban la mayor tasa de desempleo de la región (Acevedo, Castellani, Lotti, & Székely, 2021).

En América Latina el sector informal funciona como refugio ante la crisis económica y el desempleo. Esto se vio especialmente durante 2020 en el marco de los cierres a la actividad económica por pandemia, entendiéndose que el primer choque se vio reflejado en el aumento de personas inactivas laboralmente y luego en la informalidad, impactando así mujeres, menos educados y jóvenes en mayor proporción (Acevedo, Castellani, Lotti, & Székely, 2021).

Colombia cuenta con una tasa de informalidad que ronda el 50% desde hace varios años y cuyo origen reposa en aspectos de fondo de nuestra economía. Las altas tasas de informalidad son síntoma del mal funcionamiento y las fallas estructurales que tiene el mercado laboral en el país. (Luis E Arango, Luz Flórez).

El fenómeno de la informalidad se asocia a trabajos carentes de buenas oportunidades u ofertas laborales, inestabilidad en el empleo, nulas posibilidades de escalar profesionalmente, ausencia de protección contra enfermedades o accidentes de trabajo, entre otras. Además, tiene efectos adversos en la economía, tales como: menor crecimiento económico y productividad, retrasa la

transmisión y creación de tecnología, y distorsiona la base impositiva (Arango, Flórez, & Guerrero, 2020). Una de las implicaciones de este fenómeno que se manifiesta por la cantidad de autoempleados, es que erosiona la base gravable sobre la cual el Estado recauda impuestos para financiar el gasto público (Corrales, 2021).

En un ejercicio por estimar el tamaño real del sector informal de un país o también denominado “economía sombra”, Elgin & Erturk (2019) mencionan variables importantes como el consumo de electricidad comparado con el PIB, ingreso nacional comparado con el gasto, fuerza de trabajo activa en la economía, número de transacciones comparado con el ingreso nacional y demás.

Por su parte, De Mel, McKenzie, & Woodruff (2007) se preguntan sobre qué tanto es el potencial de las firmas informales de representar ingresos significativos para sus dueños o si estas son de subsistencia y única alternativa para los trabajadores con baja productividad, entendiendo que son fuente de empleo para muchas personas en los países en vía de desarrollo.

Existen muchas discusiones alrededor de las causas de la informalidad, las definiciones y cómo abordarla. Existen también muchas variables asociadas al análisis de la informalidad tales como: crecimiento económico, tasa de desempleo, salario real, marco regulatorio a las empresas, productividad, estatuto tributario, inversión en capital, salario mínimo, ciclo económico, entre otras.

Este estudio busca aportar el estado del arte de la discusión sobre la informalidad en Colombia bajo la metodología de revisión de literatura. Esto con el fin de brindar elementos tales como las diferentes propuestas de medición y definición de informalidad, causas según las distintas

corrientes de pensamiento, características, impacto y casos de países latinoamericanos, para posteriormente plantear propuestas de política pública que mitiguen el problema.

En primer lugar, se enumeran variables relevantes para el mercado laboral en el contexto latinoamericano. En segundo lugar, se plantea la discusión desde distintos puntos de vista sobre la definición de informalidad. En tercer lugar, se describen las distintas corrientes que explican las causas de la informalidad especialmente en países en vía de desarrollo. En cuarto lugar, se expone un análisis de política pública propuesta en la literatura para mitigar los efectos y disminuir la incidencia de la informalidad en los mercados de trabajo. Finalmente, se extraen conclusiones bajo lo anteriormente planteado con un énfasis en el caso colombiano.

Variables del mercado laboral

En los países en desarrollo, las personas más pobres enfrentan una triple situación: bajos salarios, flujos de ingreso irregulares e impredecibles y ausencia de instrumentos financieros. Un patrón de empleo en estos países es que gran parte de la población es autoempleada, cuenta propia o trabajador familiar sin remuneración. El crecimiento económico típicamente ha llevado a mejorar las condiciones del mercado laboral. Cuando indicadores como pobreza, composición del empleo, tasa de desempleo, salarios reales y demás no mejoran significativamente, es porque el crecimiento económico no ha ocupado un lugar importante (Fields, 2011).

La apertura económica en Colombia de 1991 modificó las elasticidades en el mercado de trabajo del país, una vez reducidas las cuotas y los aranceles. Mencionan (Kugler & Kugler, 2009) cómo la elasticidad del trabajo no calificado es mayor e instituciones como el salario mínimo perjudican a trabajadores menos capacitados al igual que reducen las probabilidades de

contratación. Los autores evidencian que un aumento del 10% en costos laborales se traduce en reducción del empleo formal en 4%-5%.

En cuanto a la tasa de desempleo, esta no se asocia únicamente con la demanda de empleo sino también con la oferta laboral a través de la tasa global de participación (TGP) (Arango & Posada, 2000). En el período 2001-2018 Colombia presentó la tasa de desempleo promedio más alta (11.1%) entre las principales economías de América Latina: Brasil, Argentina, Colombia, Chile y México (Álvarez & Ramos, 2020), un tema que sin duda llama la atención y tiene repercusiones en el crecimiento económico.

En la segunda mitad de la década de los noventa se evidenció en el mercado laboral colombiano una caída de la tasa de ocupación mayor al aumento de la tasa de desempleo explicada principalmente por un aumento significativo en la tasa global de participación al incorporarse a la fuerza laboral más jóvenes y mujeres (Arango & Posada, 2000).

Sin duda, para el caso colombiano, el factor responsable de la persistencia del desempleo es la incapacidad del salario real y los costos laborales de ajustarse a las dinámicas del ciclo económico, ya que estos no son flexibles a la baja o al menos estáticos (Arango & Posada, 2000).

Con respecto a la teoría de salarios, el enfoque neoclásico propone salarios flexibles y procíclicos en un mercado perfecto de trabajo, por esto plantean ante desaceleraciones económicas que, una caída de la demanda del trabajo es mitigada por una reducción de salarios.

Para el mercado imperfecto neoclásico, los salarios son inflexibles a la baja, siendo así mayor el impacto de los períodos de crisis en el desempleo (Lasso-Valderrama & Rodríguez-Quintero, 2018)

Los neoclásicos también postulan teorías como salarios implícitos, donde trabajadores y empleadores tienen incentivos para concertar un salario estable. Los trabajadores son aversos al riesgo y no desean que sus salarios fluctúen con el ciclo económico, por su parte, los menos aversos disminuyen costos de selección y se benefician de la baja rotación (Lasso-Valderrama & Rodríguez-Quintero, 2018).

La teoría de trabajadores internos (empleados) y externos (desempleados), propone que el poder de negociación radica en los trabajadores internos, quienes ejercen presión para subir salarios sin crear mucho empleo; de esta forma, el desempleo permanece, los externos mantienen su calidad de desempleados y se tiende a fortalecer el poder de negociación de los internos; este modelo propone que un aumento en el salario mínimo desplaza hacia arriba la curva de fijación de salarios y aumenta el desempleo, particularmente para los menos educados, mujeres y jóvenes; a su vez, una mejora en los términos de intercambio, aumenta la demanda agregada, disminuye el desempleo y aumenta el salario real (Lasso-Valderrama & Rodríguez-Quintero, 2018).

La teoría de salarios de eficiencia explica la curva de salarios y asume que la productividad de los trabajadores está ligada al salario que perciben. Según esto, los trabajadores localizados en áreas geográficas o ramas de actividad con mayor desempleo están dispuestos a trabajar por menor salario que los trabajadores ubicados en áreas con menor desempleo, donde los salarios son mayores. Supone así una relación negativa entre la tasa de desempleo y el salario. Un mejor desempeño de la economía genera mayor empleo y a su vez salarios más altos (Lasso-Valderrama & Rodríguez-Quintero, 2018).

Los keynesianos proponen salarios nominales rígidos y mayor flexibilidad del nivel general de precios dado el producto de la economía, ya que se presenta un “ajuste por cantidades al disminuir el número de ocupados tomando relevancia en la respuesta a la evolución salarial el tipo de características demográficas y económicas de las personas que conservan el empleo”. Concluyen que esta rigidez atrasa el ajuste de salarios reales en los ciclos de auge e incrementa en recesión; por esto los salarios son contra cíclicos. Los salarios en el mercado colombiano tienen características procíclicas, esto quiere decir, en períodos de auge, la demanda por trabajo aumenta y también los salarios, mientras que, en períodos de crisis, la demanda disminuye y a su vez los salarios (Lasso-Valderrama & Rodríguez-Quintero, 2018).

Con respecto al salario mínimo, esta una institución del mercado laboral comúnmente aceptada en el mundo, pero sobre la cual no se tiene consenso de si cumple o no su objetivo. La controversia se basa, por un lado, en desempleo, empleo, informalidad; y, por otro lado, en balance fiscal, pensiones, protección a la vejez, pobreza y distribución del ingreso (Arango & Rivera, 2020).

Una variable determinante del nivel de salarios reales en la economía es la productividad, entendida como “A medida de qué tan eficientemente se combinaron los factores de trabajo y capital para producir valor económico en un año. Una alta productividad implica que se logra producir un nivel de más alto valor económico con menor intensidad de uso de trabajo y capital”¹. La productividad es la respuesta y se ve reflejada ante el crecimiento en la producción que no se logran explicar por aumentos en los factores tanto de capital como trabajo.

¹ DANE: Departamento Administrativo Nacional de Estadística de Colombia.

Para el sector industrial, (Arango & Rivera, 2020) realizaron un estudio en el cual “La evidencia sugiere que aumentos en el salario mínimo real destruyen el empleo fundamentalmente de mano de obra no calificada, tanto permanente como temporal, principalmente en plantas con menos de 100 trabajadores dedicados a la producción.”

Para explicar efectos del salario mínimo, afirman Arango & Flórez (2017) que, “no es la contribución a la persistencia de la tasa de desempleo estructural o en la observada donde podría estar el efecto más nocivo del salario mínimo, sino en la generación de empleo informal, el cual identifica aquella fracción de la población que no cumple, en general, con las formalidades de la ley”.

Agregan además los autores que, si bien la medida del salario mínimo es bien intencionada, el trabajo informal es un síntoma del mal funcionamiento del mercado laboral y este es, en parte, por instituciones como el salario mínimo cuyo alto nivel refleja notable desconexión con la productividad laboral de la mano de obra menos calificada. Proponen entonces evidencia para establecer un salario mínimo diferencial por regiones

Por su parte, Arango, Flórez, & Guerrero, (2020), afirman que un aumento en el salario mínimo aumenta la probabilidad de volverse informal, además, a mayor distancia entre el salario mínimo y la productividad laboral de los trabajadores menos capacitados, mayor será la probabilidad de despido o de migrar al sector informal. Las mujeres, los jóvenes y los menos educados son más propensos a estar en la informalidad y, a su vez, las ciudades con menores tasas de desempleo también presentan menores tasas de informalidad (Guataquí, García, & Rodríguez, 2010)

Adicionalmente, con respecto al salario mínimo, López, (2012) agrega que el salario mínimo no ayuda a los trabajadores más pobres y perjudica la generación de empleo moderno no calificado.

Esta remuneración está asociada a otros costos para el empresario como lo son pago de vacaciones, prestaciones sociales, prima legal, auxilio de transporte, vestuario y calzado, cesantías, salud, pensiones y riesgos profesionales.

El salario mínimo no ayuda a los más pobres porque sus miembros trabajan como independientes y los pocos que laboran como obreros son objeto de una alta tasa de evasión. Es así como se afecta el empleo no calificado, pues un aumento del salario mínimo disminuye dicho tipo de empleo y los empresarios prefieren contratar personas con algún estudio superior así esto incluya un rezago para la toma de decisión. Se ha acentuado la sustitución del empleo menos educado por aquel con estudios terciarios (López, 2012).

Flórez & Gómez (2019) abordan el problema de productividad empresarial. Las autoras estudian el fenómeno de desajuste o desequilibrio de capacidades en el mercado laboral (*labor mismatch*) y su relación con la rotación en los puestos de trabajo para Colombia. El desajuste de habilidades laborales se define como la diferencia entre las capacidades demandadas por las empresas empleadoras y las ofertadas en el mercado por parte de los trabajadores. Este desajuste genera costos para ambas partes. Para esta teoría existen dos aproximaciones: en primer lugar, está el análisis de productividad y eficiencia de aquellos trabajadores que se encuentran en desajuste de capacidades y, en segundo lugar, está el estudio de las causas del desajuste.

Para países desarrollados como Holanda, Inglaterra, España, Portugal y Estados Unidos, la evidencia muestra que los retornos salariales para trabajadores sobrecalificados van entre la mitad y dos terceras partes de los retornos para los trabajadores cuya educación es adecuada para el trabajo. Las autoras concluyen que sí existe una relación entre el desajuste de habilidades y la rotación de personal en países en vía de desarrollo como Colombia. Esto tiene un efecto negativo

en la productividad de la empresa, en la acumulación de capital humano y representa costos no sólo para empleadores, sino también para los trabajadores (Flórez & Gómez, 2019).

Rybczynski & Sen, (2018) estudian el impacto del salario mínimo para las provincias de Canadá en jóvenes y trabajadores no calificados para el período de 1981-2011, e investigan el efecto en migrantes para el período 1990-2011. Concluyen que un aumento del salario mínimo en 1% en las distintas provincias, disminuye el empleo juvenil entre 1%-4%, no se encuentren diferencias significativas en el desempleo entre hombres y mujeres; igualmente para los migrantes, el desempleo aumenta ante incrementos en el salario mínimo en mayor proporción para los migrantes entre 25-54 años.

Para el caso de Rusia, Muravyev & Oshchepkov (2013) analizan el salario mínimo y su impacto en el empleo durante el período 2001-2010, analizando puntualmente 2007, año en que se dotó de autonomía a las regiones para determinar su salario mínimo.

Concluyen que el aumento del salario mínimo genera empleo informalidad y también desempleo especialmente en las personas entre los 18-24 años, pero no un efecto significativo en el desempleo de 25-72 años, ya que se recurre más al sector informal. Adicionalmente, califican el salario mínimo como un instrumento que profundiza la pobreza y la desigualdad (Muravyev & Oshchepkov, 2013).

Alaniz, Gindling, & Terrell (2011) estiman el impacto del salario mínimo en los salarios del mercado y el desempleo para el caso de Nicaragua. Para analizar cómo puede afectar el salario mínimo el mercado, se tiene en cuenta: el salario mínimo y su proporción con respecto a los salarios promedio del mercado del país, la proporción de la población que devenga el salario

mínimo, la proporción de autoempleados, el sector de empresas pequeñas cuyos empleados evaden la legislación del salario mínimo.

Las regulaciones del salario mínimo solo las cumplen en el sector formal, no tienen influencia significativa en el sector informal. Se encontró que, en Nicaragua, un país en el que el salario medio es muy cercano al salario mínimo, los efectos de aumentarlo en 10% generaban 5% de desempleo en el sector formal y generalmente estas personas migraban al sector informal como trabajadores familiares no remunerados o autoempleados y que, a su vez, aumentaba un 5% el salario promedio de los trabajadores cercanos al mínimo del sector formal (Alaniz, Gindling, & Terrell, 2011).

Definiciones de informalidad

En primer lugar, es importante aportar definiciones de informalidad según la literatura. Los orígenes de la medición del sector informal en Colombia se remontan al año de 1965 en que varios países de América Latina incursionaron en aplicar encuestas de hogares con el fin de tener mejores datos sobre la realidad del país. La Organización Internacional del Trabajo (OIT) empezó a realizar estudios en torno a la informalidad acompañados, tanto de misiones a distintos países, siendo la primera en 1972 en Kenia, como en las Conferencias Internacionales Estadísticas del Trabajo (CIET) donde el objeto de discusión por excelencia ha sido la definición de informalidad y maneras óptimas de medirla. Lo anterior, buscando que se privilegie la calidad del empleo por encima del tamaño del establecimiento comercial como determinante de informalidad (Guataquí, García, & Rodríguez, 2010).

Núñez (2002) propone tres aspectos para definir la informalidad como: no estar cubierto por seguridad social, no estar bajo las leyes del salario mínimo; actividades económicas realizadas

por desempleados, inmigrantes y personas de bajos ingresos, en bajas condiciones de higiene y salud con respecto a los trabajadores formales.

Ribero (2003) lista cuatro aspectos sobre la informalidad: trabajadores familiares sin remuneración y empleados domésticos; trabajadores independientes no profesionales, firmas con 10 o menos empleados; y trabajadores sin afiliación a salud, pensiones ni contrato laboral formal.

Ortiz & Uribe (2004) definen cinco grupos en el mercado de trabajo: unipersonales con un empleado no técnico ni profesional, famiempresas con 2 a 5 trabajadores, microempresas con 6 a 10 empleados, formales pequeñas con hasta 10 empleados técnicos o profesionales y finalmente, grandes formales con más de 10 trabajadores. Los trabajadores informales se encuentran, según los autores, en los tres primeros grupos. Aclaran la diferenciación entre informalidad y subempleo y resaltan la importancia de analizar ambas variables simultáneamente para comprender el mercado laboral. La primera hace referencia a la calidad del empleo por parte de las empresas especialmente las de baja productividad (demanda) y la segunda hace referencia a la calidad del empleo desde los trabajadores que se encuentran insatisfechos con su trabajo de alguna forma (oferta) (Uribe, Ortiz, & García, 2008).

Ludmer G. (2019) define informalidad como ocupados que trabajan por cuenta propia no profesionales, a los trabajadores familiares que no son remunerados, a los dueños y asalariados de microempresas de hasta cinco trabajadores y a los trabajadores del servicio doméstico.

Desde un punto de vista sociológico, la informalidad se asocia con las personas que no cumplen compromisos contraídos y apela al concepto de anomia que “implica la inexistencia de normas que rigen las relaciones entre las diversas funciones sociales” (Lázaro, 2021).

Por su parte, Guataquí, García, & Rodríguez (2010) plantean dos definiciones de informalidad: fuerte y débil. Según la definición fuerte, en términos de trabajadores formales asalariados y domésticos que coticen al régimen de salud no como beneficiarios, coticen pensiones o estén pensionados, tengan contrato laboral escrito, devenguen por hora más del 95% del salario mínimo. Así mismo se consideran trabajadores independientes formales los que coticen salud y pensiones.

Según la definición débil, planteada a partir de las reglas mínimas del mercado laboral en cuanto a la relación laboral, un empleado asalariado, doméstico o independiente será formal si cotiza a salud por régimen contributivo o régimen subsidiado.

Para Mondragón-Vélez, Peña, & Wills (2010), el sector informal comprende un amplio rango de diversas actividades que van desde trabajos no remunerados hasta relaciones laborales no reguladas por la ley, y generalmente se asocian a bajos niveles de productividad, escolaridad, condiciones de trabajo y ausencia de seguridad social como salud y pensiones. Agregan, que la informalidad está positivamente correlacionada con el desempleo, es decir que es una variable contracíclica.

Definen la informalidad en tres tipos: informalidad asociada a la no cotización de pensiones, informalidad como no afiliación del trabajador al sistema de salud, y finalmente, informalidad como no cotización a salud ni a pensión (Mondragón-Vélez, Peña, & Wills, 2010).

Bernal, (2009), por su parte, encuentra como aspectos en común de las definiciones de informalidad la desprotección del trabajador ante la ley, empleo ilegal, compatibilidad con medidas internacionales y medición a partir de otras fuentes de datos en el país. Las definiciones de informalidad varían, algunas miden si se hacen aportes a salud, aportes a pensiones, si el

individuo recibe auxilio de transporte, si se pagan vacaciones, seguro de accidentes de trabajo, prima, establecimientos con menos de 10 empleados, establecimientos con menos de 5 empleados, si hay contrato formal, contrato escrito, entre otros.

El DANE ha utilizado la medición por tamaño de negocio, con menos de 5 personas. Bernal (2009) se inclina más por afiliaciones a salud y pensiones como un indicador de empleo formal y legal, ya que esto representa un paquete de beneficios laborales. Sustenta que esta medida permite establecer comparaciones con otros países, sugiere un reporte de la actividad económica e induce mayor estabilidad laboral.

Agrega, además, que la satisfacción laboral también puede ser un indicador de informalidad, la mayoría de los trabajadores informales declaran que quisieran trabajar más horas, los formales no. La mayoría de los informales buscan cambiar de trabajo, los formales no; consecuente con las altas tasas de rotación que enfrenta el mercado informal (Bernal, 2009).

Según Ulyssea (2020), la informalidad es un resultado endógeno que responde al comportamiento óptimo tanto de firmas como de trabajadores dadas las características y habilidades de cada uno, y el contexto que enfrentan respectivamente. Dicho contexto involucra instituciones, regulaciones, impuestos, leyes, políticas gubernamentales como subsidios y programas públicos, y por supuesto, el ciclo económico. El fenómeno de la informalidad es el resultado de la toma de decisiones individuales de los agentes y requiere un análisis a nivel micro y macroeconómico.

Las firmas informales se caracterizan generalmente por ser pequeñas, lideradas por individuos poco educados que contratan trabajadores poco educados, tienen bajos niveles de salarios y generan menores ingresos y utilidades que las demás empresas. A medida que las empresas

crecen y se hacen más visibles en el mercado, es menos probable que se mantengan en la informalidad. En cuanto a los trabajadores, el ciclo de vida de la informalidad para ellos se comporta en forma de U con respecto a la edad (Ulysea , 2020).

Al estudiar el fenómeno de la informalidad para el caso de Brasil, (Ulysea, 2020) discrimina tres aspectos importantes de la informalidad: en primer lugar, implica mayor evasión tributaria y, por lo tanto, menor recaudo del Estado. En segundo lugar, la informalidad distorsiona las decisiones temporales de las empresas en cuanto a su planta de personal. En tercer lugar, tiene efectos en la productividad de las empresas al competir en el mercado y en la asignación de recursos (Ulysea, 2018).

El autor distingue dos márgenes de informalidad: el margen extensivo y el intensivo. El margen extensivo es en el que las empresas pagan para tener el *status* de formalidad y el margen intensivo en el que las firmas contratan trabajadores por fuera de las regulaciones establecidas. Se define sector formal como el margen extensivo y el sector informal está compuesto por empresas que no son registradas. Hay trabajadores de baja capacidad (los que no terminaron bachillerato) y alta capacidad (aquellos que terminaron bachillerato) y la demanda de las firmas tiene diferente intensidad, pero usualmente los informales son de baja capacidad y bajo nivel educativo, por lo tanto, baja productividad. Para efectos del estudio, empresas informales son aquellas que no están registradas ante las autoridades fiscales y los trabajadores informales son aquellos que no tienen contrato formal de trabajo (Ulysea, 2018).

Causas de la informalidad

En cuanto a las causas de la informalidad existen diferentes corrientes de pensamiento que plantean su origen.

Los autores (Fernández & Villar, 2016) plantean que existen cuatro razones para ser informal. La primera es la baja productividad (subsistencia), ya que los individuos no tienen las habilidades que demanda el mercado laboral. La segunda (informalidad inducida) radica en las barreras que existen en el mercado e impiden que trabajadores productivos ingresen, estas pueden ser explícitas (los costos laborales), o implícitas (la discriminación racial o de género). La tercera razón es la decisión voluntaria que toman los agentes de estar en la informalidad, al hacer un análisis de costo-beneficio. Finalmente se plantea la informalidad mixta como cuarta categoría.

La informalidad de subsistencia se explica por la división de dos mercados: el primero es el formal, donde el ingreso esperado es mayor y se atribuye a las ciudades; el segundo mercado es informal, se atribuye a zonas rurales y el ingreso esperado es menor. Los trabajadores migran a las ciudades porque su ingreso esperado es mayor.

La informalidad inducida se debe a las barreras al trabajo formal que establece el gobierno, afectando así trabajadores que están capacitados y podrían pertenecer al mercado informal. Estas barreras se traducen en costos laborales como pago de vacaciones, subsidio de transporte, seguridad social, prima, cesantías y salario mínimo. Por su parte, la informalidad voluntaria se debe a trabajadores que consideran el sector informal como un mercado sin regulaciones para el emprendimiento.

Finalmente, se considera la informalidad mixta como una cuarta categoría. Esta se compone de trabajadores que, si bien tienen baja probabilidad de encontrar trabajos formales por su baja productividad, si consiguieran uno no lo aceptarían. Una de las razones para no migrar al sector formal es la pérdida de beneficios sociales, además de la distancia geográfica a las zonas que ofrecen este trabajo, o incluso la falta de facilidades de cuidado de los hijos que impiden a las mujeres acceder a un trabajo (Fernández & Villar, 2016).

Con respecto a lo anterior, hay tres variables importantes a considerar: la educación, la experiencia y la ubicación geográfica. La educación puede ser una señal del nivel de productividad de los trabajadores y es un determinante significativo para la probabilidad de ser formal. Por otro lado, los autores presumen que la experiencia puede determinar la probabilidad de conseguir o no trabajo para los jóvenes, ya que está relacionada con su productividad. Finalmente, la geografía es relevante para la tasa de informalidad dado que hay ciudades más productivas que otras, al igual que países (Fernández & Villar, 2016).

Por su parte, Elgin & Erturk (2019), se refieren a tres causas de la informalidad que son la carga tributaria, la carga regulatoria y la “moral tributaria”. Con esta última buscan referirse a los individuos que, pudiendo ser formales, deciden no serlo. La evasión fiscal puede aumentar ante la falta de confianza en el Estado, la calidad de las instituciones influye, al igual que la burocracia, corrupción, riesgo político, regulaciones al mercado de crédito, condiciones del mercado laboral, urbanización, liberalización del comercio, política fiscal y demás. Ahora bien, proponen tres variables potenciales para explicar la informalidad como el desempeño de los indicadores monetarios, laborales y de producción.

En cuanto a la relación contra-cíclica de la informalidad, es posible afirmar que, en períodos de recesión, dadas las rigideces del mercado y el salario mínimo, los trabajadores menos productivos migran al sector informal. Por el contrario, en períodos de crecimiento económico los costos relativos de contratar disminuyen y aumenta el empleo formal. En América Latina, la informalidad tiende a ser contra-cíclica para trabajadores con bajos niveles de educación, y pro-cíclica para trabajadores con mayores niveles de educación (Fernández & Villar, 2016).

Para Corrales (2021), existen cuatro potenciales causales de la informalidad: baja efectividad de las regulaciones laborales, bajos beneficios de ser formal, altos costos de ser formal tales como

los altos impuestos a las empresas y a la generación de empleo, y baja oferta de habilidades demandadas en el mercado laboral.

La Porta & Shleifer (2014) identifican cinco aspectos críticos de la economía informal: En primer lugar, esta es enorme, especialmente en países en vía de desarrollo. Se toma en cuenta dos aspectos a la hora de estimar el tamaño de la informalidad: por un lado, ante los ojos de las autoridades estas firmas y personas no registran ante ningún ente, ni toman prestado dinero en el sistema bancario, ni cumplen regulaciones o pagan impuestos. Y, por otro lado, están las firmas que ocultan su información financiera real para evadir impuestos, pero a la vez contratan trabajadores formales y cumplen cierto nivel de regulación.

En segundo lugar, presenta muy bajos niveles de productividad en comparación con la economía formal, con productividad medida por valor agregado por empleado cuyo efecto se ve reflejado en los salarios, las tasas anuales de crecimiento en ventas y la calidad de los productos. Además, se caracterizan por ser negocios pequeños con promedio de 4 empleados, frente a 126 en promedio para las empresas formales. Lo anterior tiene gran explicación en el bajo nivel de capital humano que tienen las personas que usualmente lideran negocios de economía informal (La Porta & Shleifer, 2014).

En tercer lugar, si bien la evasión de regulaciones e impuestos puede ser una gran causa de informalidad, en la baja productividad radica una razón igualmente fuerte, y en especial, la falta de acceso al sistema financiero. Aparentemente, las firmas no se formalizan a menos de que se vean forzadas a hacerlo (La Porta & Shleifer, 2014).

En cuarto lugar, la economía formal está notablemente alejada de la realidad de la economía informal. Las empresas informales se constituyen, sobreviven y terminan dentro de la

informalidad y no se ven motivadas a ser formales durante su vida. Finalmente, en quinto lugar, a medida que los países crecen y se desarrollan, la economía informal queda relegada y tiende a desaparecer, dando lugar así a la economía formal como modelo dominante (La Porta & Shleifer, 2014).

Los autores proponen que la evidencia tiene mayor consistencia con modelos duales de informalidad. En estos modelos, el desarrollo viene de la economía estrictamente formal, es decir, de empresas dirigidas por emprendedores con cierto nivel de educación y productividad. La expansión del sector formal con el tiempo conduce a la eliminación del sector informal, aun cuando el empleo informal permanezca por largos períodos. Lo anterior no se da porque el sector informal decida formalizarse, sino porque es barrido del mercado al verse imposibilitado para competir contra los niveles de productividad del sector formal. Las variables incluidas en el modelo son %PIB informal, % evasión de impuestos, % de autoempleo, medidas de consumo agregado de energía y número de empresas registrados por cada 1000 habitantes (La Porta & Shleifer, 2014).

En cuanto a factores que influyen en pertenecer al mercado informal, Bernal (2009) afirma que se evidencia mayor probabilidad de ser informal para los jóvenes, trabajadores en zonas rurales, trabajadores poco educados y capacitados, minorías étnicas, tercera generación (nietos) viviendo en casa de sus abuelos, pertenecer a los quintiles de menores ingresos, trabajar en pequeños establecimientos, trabajadores por cuenta propia, empleos temporales, entre otros.

Mondragón-Vélez, Peña, & Wills (2010), al estudiar la transición entre sectores formal e informal, las rigideces del mercado laboral son determinantes para que se dé la migración del trabajo informal al formal y un aumento de 10 puntos porcentuales de los costos laborales no

salariales tiene un impacto de 8.7 puntos porcentuales en la transición del mercado formal al informal.

Según Ludmer (2019), en cuanto a informalidad en unidades productivas, estas fueron descritas bajo presencia de condiciones como “el solapamiento entre el capital y el trabajo, la inserción en mercados de competencia perfecta y el incumplimiento de las regulaciones laborales”. Además, algunas características del sector informal urbano (SIU) nombradas son: baja productividad, no siguen la lógica de maximizar beneficios sino de maximizar ingresos para la subsistencia, compuesto generalmente por población migrante rural siendo, además, un sector contracíclico, ya que el crecimiento económico permite mejorar las condiciones para generar más empleo formal.

En segundo lugar, el enfoque estructuralista neomarxista, plantea un análisis a profundidad del sistema económico capitalista y el estudio de las relaciones entre pequeños y grandes productores para explicar los bajos salarios y, según los autores, la subordinación bajo la cual se someten los informales, entendiéndolos como un componente importante de la economía capitalista moderna. Postula esta corriente que la tercerización como proceso propio de dicho sistema capitalista, es una de las causas de la inflación, además también de las cadenas productivas globales de valor entre países. Adicionalmente, esta corriente rechaza que el crecimiento económico reduzca el sector informal, ya que necesariamente debe existir para que funcione el sistema capitalista (Ludmer G. , 2019).

En tercer lugar, está el enfoque legalista o de escape cuyo mayor exponente es De Soto. Aquí la definición de informal está en ejercer actividades con finalidades lícitas, pero que incumple la ley en alguna proporción. Afirma De Soto, además, que “no son informales los individuos, sino sus hechos y actividades” (Ludmer G. , 2019).

Para De Soto, el origen de la informalidad está en el marco regulatorio excesivo con el que se debe cumplir para ser formal, muy sustentado, además, por la existencia de un Estado “mercantilista, burocrático y reglamentarista”. (p11). Surge también la visión del escape, donde el individuo decide voluntariamente evadir regulaciones porque no hay beneficios que incentiven cumplirlas (Ludmer G. , 2019).

En cuarto lugar, está el enfoque holístico o de trabajos multisegmentados, donde se discrimina un sector informal inferior que no tiene barreras de entrada significativas y otro superior de decisión voluntaria. Este enfoque intenta concretar las tres corrientes anteriormente mencionadas (Ludmer G. , 2019).

Ulysea (2018) retoma a La Porta y Shleifer con sus tres visiones que hay sobre la informalidad y postula que no compiten entre sí, siendo esto el reflejo de empresas heterogéneas que toman decisiones en el mercado de acuerdo con los marcos regulatorios que las rigen. En primer lugar, se afirma que el sector informal es una reserva potencialmente productiva de nuevos empresarios que no pueden asumir los costos de entrar a la formalidad. En segundo lugar, las firmas “parásito” que son lo suficientemente productivas, pero permanecen en la informalidad con el fin de no asumir los costos tributarios y tener mayores rendimientos. En tercer lugar, la informalidad se compone de empresas con baja productividad que sobreviven y no tienen capacidad para entrar a la formalidad.

A medida que aumenta el tamaño de la empresa, es menos probable que esta sea informal y una de las razones es que se vuelven cada vez más visibles antes los entes de control para ser auditadas (Ulysea, 2018).

Para Jiménez (2012) existe el sector moderno, el sector formal y una combinación de ambos. El sector moderno o formal se define como actividad económica a gran escala que presenta rendimientos crecientes, capital fijo, altas tasas de productividad, demanda de trabajo especializado y calificado, mayores salarios, procesos de innovación, tecnología y construcción de conocimiento. Compuesto por empresas que operan bajo el marco legal vigente. Sin embargo, sobre el sector tradicional o informal, poco consenso se ha logrado en la discusión académica. Existen dos enfoques en la literatura al respecto que son el estructuralista y el institucionalista.

Por un lado, el enfoque estructuralista clasifica el sector moderno y el sector tradicional. El sector moderno anteriormente descrito se asocia a la formalidad, mientras que el sector tradicional se asocia a la informalidad y se refiere a las unidades productivas pequeñas que operan por subsistencia con bajos niveles de productividad, y son intensivas en mano de obra. Los países con mayor desarrollo cuentan con un sector moderno amplio, diversificado y multisectorial, un ecosistema que fomenta la competitividad y productividad e invita a la inversión e instalación de grandes empresas. En contraste, los países de menor desarrollo tienen un sector tradicional más amplio (Jiménez, 2012).

Bajo este enfoque estructuralista, la informalidad, característica de países en desarrollo, surge por la motivación de supervivencia como alternativa ante un sector moderno limitado con respecto a la estructura productiva. El sector informal es entonces una forma de definir la pobreza urbana en países en desarrollo, los individuos eligen la informalidad para subsistir (Jiménez, 2012).

Por otro lado, el enfoque institucionalista caracteriza la informalidad como actividades lícitas (no delictivas y beneficiosas en cuanto a la provisión de bienes y servicios) que no cumplen con el marco regulatorio o tributario de la política del país. Los individuos entonces, al hacer un análisis

costo-beneficio, deciden no pertenecer al sector formal tanto por los costos que este representa para trabajadores y empleadores, como por la utilidad que le reportan las entidades estatales al ser formal comparado con no serlo especialmente con respecto al capital. “Mientras en el sector formal los costos laborales son altos, en el informal son superiores a los costos del capital” (Jiménez, 2012).

Los dos enfoques mencionados pueden no ser rivales. El enfoque mixto intenta concretar una mirada de la informalidad caracterizada por causas estructurales e institucionales donde los trabajadores que no pudieron ser absorbidos por el sector moderno del mercado migran a la informalidad a la vez que deciden pertenecer a este sector para escapar de las regulaciones impuestas por el Estado. El enfoque de articulación productiva plantea que el sector informal es proveedor del formal a través de subcontratación y tercerización de procesos intensivos en mano de obra poco generalmente calificada con el fin de mejorar la rentabilidad para el sector moderno (Jiménez, 2012).

Jha & Hasan (2021) identifican dos causas de la informalidad, los impuestos y las regulaciones; los autores se enfocan especialmente en las regulaciones del mercado laboral en países en vía de desarrollo y cómo estas influyen en la asignación de recursos entre empresas formales e informales.

Se utiliza un modelo en el que un grupo de emprendedores puede abrir una empresa informal con tecnología simple con retornos decrecientes, o puede también, abrir una empresa de alta tecnología pagando un costo de entrada al mercado, es decir, costo de formalización. Mientras los trabajadores en el sector informal tienen productividad homogénea, en el sector formal tienen productividad específica acorde a su rol y su comportamiento se determina en gran medida por el nivel de aversión al riesgo. En el sector informal se enfrentan a bajos salarios, pero constancia en

el trabajo, y en el sector formal, ingresan a las empresas y se hace *match* de productividad, si es inferior al estándar se enfrentan a la posibilidad de ser despedidos, si es superior continúan en la empresa. Es en el sector formal donde se da la destrucción de puestos de trabajo (Jha & Hasan, 2021).

Cuando las personas son neutrales al riesgo, los recursos son eficientemente asignados entre el sector formal e informal. Cuando son aversos al riesgo, hay una pérdida de eficiencia mayor porque los trabajadores no quieren enfrentar el riesgo de perder su trabajo en el sector formal. Lo anterior sirve de análisis frente a las políticas de seguros de desempleo y pagos de indemnización (Jha & Hasan, 2021).

Una de las causas directas de la informalidad para (Arango, Flórez, & Guerrero, 2020) radica en la rigidez de los salarios. Al enfrentarse a un choque negativo, la economía debe ajustarse y el régimen institucional actual, al no permitir disminuir salarios, evita que pueda absorberse el choque en el mercado laboral, generando así informalidad y desempleo. Ante aumentos del salario mínimo, los empleadores tienden a remplazar a los trabajadores menos preparados por aquellos más calificados.

Blanton & Peksen (2019) plantean el posible efecto negativo de las regulaciones laborales en las economías sombra está condicionado a la fuerza de las instituciones del país, el estado de derecho, el imperio de la ley, la ineficiencia burocrática y la corrupción. Estudian el impacto de un amplio rango de leyes laborales en la economía sombra de 100 países entre los períodos de 1984 y 2012; y encuentran que un mayor número de regulaciones laborales se asocia con menores niveles de economía formal, especialmente en los países con instituciones débiles.

Análisis de política pública:

El mercado laboral colombiano se caracteriza por altos costos laborales no salariales y bajos salarios reales consistentes con el nivel de productividad. Un mercado laboral con rigideces para el sector formal hacen que este no se ajuste rápidamente al ciclo económico, derivando en que las políticas originalmente concebidas para proteger a los empleados se vuelvan perjudiciales para los mismos.

Adicional a los costos laborales no salariales se encuentra la rigidez de precios en el mercado de trabajo determinada por el salario mínimo cuyos incrementos anuales superan la productividad y el crecimiento económico. Lo anterior genera efectos directos en la destrucción de empleo formal teniendo como consecuencia una migración especialmente de los trabajadores menos capacitados al sector informal o al desempleo. A pesar de que muchas regulaciones laborales se gestan con buenas intenciones, los resultados en su mayoría terminan perjudicando en eficiencia y equidad el mercado (Betcherman, 2014).

Algunos de los retos a largo plazo en materia de empleo los menciona López (2012). Se denotan cuatro criterios que condicionan las fluctuaciones del mercado laboral a largo plazo, tales como que ha habido participación decreciente de los trabajadores sin estudios terciarios en los ingresos laborales y en el mercado; la rotación laboral ha aumentado entre personas menos educadas, favoreciendo discriminación a los más pobres para vinculaciones laborales. Se describe el ciclo de vida laboral, donde se empieza joven con trabajo asalariado, luego se cambia por las altas tasas de rotación y desempleo y finalmente, se termina el ciclo trabajando como informal en el mercado, sin cotizar salud ni pensiones a tasas menores de desempleo. Finalmente, la proporción de trabajadores informales que no cotizó a pensiones, suponen un reto para el sistema del país.

Según De Andrade, Bruhn, & McKenzie (2013), muchos investigadores se han concentrado en hacer menos costosa la formalización, pero pocos han considerado hacer más costosa la

informalidad. Es decir, ampliar el brazo de fuerza del Estado para hacer cumplir las regulaciones. Los autores desarrollaron experimentos en distintas poblaciones de Brasil. A un grupo le dieron información y pedagogía sobre el proceso de formalización, con el segundo grupo se hizo lo mismo que el primero, pero adicionalmente, se le ofreció formalizarse a cero costos. Para el tercer grupo, recibió visitas aleatorias para hacer inspección regulatoria, y para el cuarto grupo, se realizó inspección al vecino para ver si se generaban efectos derrame o *spillover*.

Los investigadores encontraron que, el impacto de recibir una inspección incrementa la posibilidad de formalización en 21-27% y se concluye que las firmas no se van a formalizar a menos de que se vean obligadas a hacerlo, la mayoría considera que no se beneficia de hacerlo y prefieren quedarse al margen, es decir, permanecer en el sector informal a pesar de haber recibido la información pertinente para dejarlo. Finalmente, se encontró que la información brindada solo fue útil para los contadores y no generó ningún impacto significativo en las empresas (De Andrade, Bruhn, & McKenzie, 2013).

Según Ulysea (2020) si los hacedores de política pública quieren trabajar por la formalización pueden tomar tres alternativas: en primer lugar, reducir los costos de la formalidad tanto en materia impositiva como regulatoria; en segundo lugar, aumentar los beneficios de ser formal tales como el acceso a capital, créditos específicos y demás oportunidades; y, en tercer lugar, incrementar el costo de ser informal a través de leyes y regulaciones que castiguen fuertemente el sector.

Según el autor, los resultados sugieren que disminuir los costos de registro tienen un bajo efecto en la formalidad, disminuir la carga tributaria tiene un mayor efecto, pero no genera un impacto suficiente. Por otro lado, aumentar a vigilancia y el castigo de ser informal sí tiene mayores efectos en la formalización.

El autor agrega que, controlar las fricciones o barreras de entrada al sistema financiero en el sector formal puede generar un impacto positivo en la reducción de la informalidad. Por otro lado, el libre mercado alimentado por la reducción bilateral de aranceles puede tener también un efecto positivo para los trabajadores informales al insertarse con mayor facilidad al mercado formal, dada la presión de la competencia. Finalmente, los niveles de escolaridad tienen una correlación negativa con la informalidad.

Algunas políticas para disminuir la informalidad son volverla costosa, esto puede aumentar la productividad porque elimina las empresas de baja productividad y tanto el capital como los trabajadores podrían reubicarse en empresas más productivas, además de motivar a los individuos con menos habilidades y capacitación a autoclasificarse en emprendimientos informales. La evidencia sugiere que este tipo de políticas, si bien reducen la informalidad, aumentan el desempleo y disminuyen el bienestar social. Por otro lado, está la política de reducir barreras y costos de entrada a la formalización que se traduce a mayor empleo y formalidad.

Cabe agregar que, aumentar el castigo en la informalidad intensiva, si bien aumenta esfuerzos de formalización por parte de algunos empresarios, puede resultar contraproducente y generar un deterioro en el bienestar total (Ulyssea, 2020).

En cuanto a la capacitación, esto da espacio para un trabajo completo sobre retos que se tiene en materia de formación como vehículo para disminuir la informalidad, (López) sugiere aumentar el crédito estudiantil con énfasis en carreras técnicas y tecnológicas.

Los autores Jha & Hasan (2021) concluyen que las regulaciones que desincentivan la contratación aumentan la informalidad, especialmente cuando los agentes son aversos al riesgo. Agregan que en países en vía de desarrollo es una buena política eliminar regulaciones que impidan la contratación y el despido y modificar los altos niveles de salario mínimo con respecto

a la productividad dinamiza el mercado de trabajo, mejora la asignación de recursos y disminuye la pérdida de eficiencia.

Rocha, Ulyssea, & Rachter (2018), analizan en Brasil el programa para microemprendedores individuales implementado con el fin de fomentar la formalización empresarial. Este programa fue diseñado para abordar los costos de entrada al mercado, las regulaciones, los costos de mantenerse formal y demás. El estudio se compuso de fases: la primera constó de reducir los costos de registro de empresas, pero no los costos de mantenerse formal. La segunda fase redujo impuestos.

Los resultados indicaron que no fue suficiente una disminución de impuestos para incentivar la formalización o salir del desempleo para abrir un negocio formal. El efecto, entonces, se vio más en informales formalizándose, que en desempleados emprendiendo formalmente. Se concluye que la formalidad no es atractiva para la mayoría de los microempresarios, por fácil que se hiciera el trámite, ya que los beneficios se perciben a medio y largo plazo. Estos son principalmente el acceso a capital o al sistema financiero y pareciera no haber sido lo suficientemente relevante para ellos. Adicionalmente encontraron que el efecto positivo en la formalización no era por la reducción de costos de registro, sino por la reducción de impuestos, es decir, de los costos de mantenerse formal en el tiempo (Rocha, Ulyssea, & Rachter, 2018).

Por su parte, Fajnzylber, Maloney, & Montes-Rojas (2011) afirman que la formalidad llega, pero es cuestión de tiempo y tamaño de la empresa, se asocia entonces, la relevancia de la formalidad para las empresas, al ciclo de madurez del negocio. A medida que pasa el tiempo, el negocio crece y se vuelve significativamente más visible frente a las autoridades, las empresas reconocen la importancia de ser formal, hecho que no sucede cuando están empezando a abrirse en el mercado. Anotan también, que disminuir los costos de registro no genera un impacto

significativo en el comportamiento de la informalidad. El cambio radica en mayor proporción, en la estructura tributaria en el tiempo.

Los autores concluyen para el mismo caso de Brasil, que sí es posible atacar el fenómeno de la informalidad reduciendo trámites, costos de registro, costos laborales y carga tributaria. El mayor resultado del programa en incentivar la formalidad se dio principalmente en empresas de tecnología, intensivas en capital y con perspectivas de durar en el tiempo. Lo anterior indica que la formalidad cobra valor con el tiempo de madurez de la empresa y a la par, del empresario (Fajnzylber, Maloney, & Montes-Rojas, 2011).

En cuanto a la importancia de acceso al sistema financiero, De Mel, McKenzie, & Woodruff (2007) hacen un estudio sobre los retornos al capital en las microempresas en Sri Lanka para comprender el potencial y las limitaciones que estas tienen para crecer sus ingresos especialmente en países en vía de desarrollo. Este estudio es una evaluación de impacto en la que el tratamiento se dirige a un grupo de empresarios a los que se les ofrece capital como “un premio” para invertir en sus empresas. Se parte de la teoría de que, por un lado, si los retornos son muy bajos ante bajos niveles de stock de capital, esto indica que el acceso a capital es un obstáculo significativo, pone en posición de desventaja y cae así en una trampa de pobreza. Por otro lado, si los retornos son altos ante bajo stock de capital, esto sugiere que el empresario puede reinvertir en su negocio y crecerlo.

Se evidencia que la ausencia de crédito y aseguramiento son dos variables importantes a la hora de evaluar la sostenibilidad y el crecimiento de las microempresas. Los retornos al capital como resultado del estudio fueron del 68% por año, estuvieron estrechamente ligados a la capacidad de ahorro e inversión del empresario. Concluyen que el microcrédito como herramienta para invertir en capital es de suma importancia para promover el crecimiento de las microempresas en países

en vía de desarrollo, firmas que por lo general son informales. (De Mel, McKenzie, & Woodruff, 2007).

Acevedo, Castellani, Lotti, & Székely (2021) estudian la dinámica del mercado laboral en los últimos años para 16 países de América Latina, previos a la pandemia por el COVID-19, relacionan informalidad con el nivel de salarios y estiman la probabilidad de ser informal en función del ingreso y demás características observables del individuo. Concluyen que, en promedio, un año de educación está asociado con 1.6% de reducción de la tasa de informalidad, el efecto de reducir impuestos tanto a empleadores como trabajadores disminuye la informalidad en 2.3% y finalmente, las exenciones de impuestos al ingreso y las contribuciones a la seguridad social, representa en promedio 1.42% del PIB.

Un aumento en la tasa de seguridad social incrementa 10% el sector informal en la economía. Corrales (2021) plantea que el Estado debe establecer la tasa óptima de seguridad social, entendiendo su impacto en el bienestar total de la sociedad.

Según Charlot, Malherbet, & Terra (2010), el sector informal se modela en la literatura como competencia perfecta, mientras en el sector formal las firmas pueden tener poder de mercado. Los autores plantean un modelo con datos de Brasil en el que, ambos sectores formal e informal, tienen competencia imperfecta y fricciones en el “*matching*” de puestos en el mercado de trabajo. Ambos sectores presentan las mismas externalidades, pero uno de ellos (informal) no presenta costos de entrada, pago de impuestos, tampoco poder de negociación de trabajadores ni productividad significativa. Encuentran que la elasticidad-precio de la demanda en el sector formal es alrededor de 6 comparado con 11 en el sector informal, los rendimientos son mayores para este último sector.

Dos aspectos disminuyen el tamaño del sector informal y el desempleo en la economía de acuerdo con los autores y estos son: una disminución tanto de las barreras de entrada para la formalización como del poder de negociación salarial de los trabajadores en el sector formal. Se recomienda promover políticas consecuentes con lo anterior (Charlot, Malherbet, & Terra, 2010).

A partir de 1995, se hizo una modificación en las inspecciones laborales en Brasil, orientándolas a que la persona encargada se enfocara en los puntos específicos a revisar en cada establecimiento, tuviera guía de mediación de conflictos, evitara más la evasión bajo un sistema de incentivos y recompensas para él por identificar casos y finalmente, que tuviera herramientas para resolver irregularidades. Lo anterior permitió aumentar la eficiencia de la formalización gracias a las inspecciones del 1.8% entre 1996-2000 al 2.6% entre 2001-2006 (Abrás, Almeida, Carneiro, & Corseuil, 2018).

Abrás, Almeida, Carneiro, & Corseuil (2018) evalúan la aplicación de leyes labores y su impacto en el flujo de trabajo comprendido como el cambio entre la destrucción y la creación de empleo para el caso de Brasil entre 1996-2006 y concluyen que, ante el aumento de las inspecciones y aplicación de la ley, hay un aumento en el empleo formal, una disminución en el informal, a la par de un aumento del desempleo y los salarios del sector informal se ajustan al alza.

Dix-Carneiro, Goldberg, Meghir, & Ulyssea, (2021) analizan los beneficios de la liberalización del comercio de un país en la informalidad. Concluyen que la disminución de la informalidad que se da por la represión del sector a través de sanciones y demás mecanismos, pero a costa del bienestar de la sociedad, es equivalente a la disminución que precisamente genera el libre mercado a través del aumento de productividad en la economía del país.

Gracias al libre mercado, las firmas están expuestas a competir con firmas extranjeras, aumenta la productividad generalizada de la economía y el efecto en el corto plazo en el desempleo es absorbido en parte por la informalidad. A medida que se castigue o inspeccione más la informalidad, mayor será el impacto en el desempleo de un choque negativo en la economía, pero a su vez, no sirve propiamente como reserva de bienestar en el mercado ante choques positivos para la economía (Dix-Carneiro, Goldberg, Meghir, & Ulyssea, 2021). Agrega Betcherman (2014), que la globalización y la tecnología han expuesto a los países a mayor competencia y a mayores cambios estructurales inducidos por el reto de mantenerse en el mercado de una manera sostenible y eficiente.

Conclusiones

La informalidad es un fenómeno que sirve como termómetro para evaluar, no sólo el mercado laboral de un país, sino también de los problemas estructurales que tienen especialmente las economías en desarrollo, donde por lo general, la informalidad es un “refugio” ante el desempleo para generar ingresos de subsistencia, mientras que en países desarrollados, es sinónimo de corrupción y presenta unas tasas mucho menores que las latinoamericanas puntualmente con niveles que rondan el 50% de la fuerza de trabajo.

Muchas variables confluyen alrededor de la informalidad como lo son las regulaciones al empleo y a las empresas formales, el salario mínimo, los procesos de *matching* en las empresas, el crecimiento económico y, además, al ser una variable contracíclica, es importante profundizar en el análisis de la economía “sombra” como economía “refugio” ante las crisis económicas.

La discusión en la literatura sobre la definición de informalidad es amplia y busca precisamente medir este sector de una manera más rigurosa y apegada a la realidad entendiendo los contextos

propios de cada país, sin embargo, el mayor consenso recae sobre la no cotización de seguridad social ni pensiones.

Ahora bien, existe una nutrida discusión sobre las razones para ser informal, desde un análisis juicioso de estructura de costos interna especialmente para las empresas con bajos niveles de productividad, hasta las empresas que algunos expertos denominan “parásitos” que deciden voluntariamente ser informales pudiendo cumplir con todos los requisitos para ser formales.

En lo anterior entra a jugar un papel sumamente relevante la institucionalidad del país y los incentivos que ésta plantea para modelar el comportamiento del sector privado y su formalización. Una mala percepción del imperio de la ley por parte de los ciudadanos hacia el Estado es un determinante, al igual que la productividad y las condiciones que se tienen dispuestas, no solo para la creación de empresas, sino también para su sostenibilidad.

En cuanto a las políticas para atender el fenómeno de la informalidad, y con el objetivo de motivar futuros estudios, vale la pena analizar la estructura de capital e inversión que se tiene, que a su vez es un determinante del nivel de productividad del país. Ejes de acción a nivel estructural como lo son la simplificación del marco tributario y regulatorio para las empresas toman importancia a la hora de promover la formalización; el microcrédito y mayor presencia del sector financiero como una opción de apalancar el crecimiento de las empresas; y también, el libre mercado y los aumentos de productividad que este conlleva en los países, son temas para profundizar igualmente. Además de mejorar el enfoque y objetivo de las inspecciones que se hacen a las unidades productivas por parte del Estado como ampliamente se ha estudiado en casos como Brasil y finalmente, replantearse el rol del salario mínimo en el mercado laboral y los impactos que genera en la informalidad y el desempleo.

Fields (2011) menciona “Lo que tienen los países en vía de desarrollo es un problema de empleo -que es pobreza de los que tienen empleo- más que un problema de desempleo”. El gran reto en materia de reducir la informalidad radica en lograrlo sin aumentar el desempleo ni disminuir el bienestar social especialmente para los países en vía de desarrollo, donde la informalidad en su mayoría es un sector refugio ante las crisis porque el desempleo no es una opción para las personas y por eso prefieren recurrir a empleos informales.

Referencias

- Abras, A., Almeida, R., Carneiro, P., & Corseuil, C. H. (2018). Enforcement of labor regulations and job flows: evidence from Brazilian cities. *IZA Journal of Development and Migration*, 8(24), 1-19.
- Acevedo, I., Castellani, F., Lotti, G., & Székely, M. (16 de Diciembre de 2021). Informality in the time of COVID-19 in Latin America: Implications and Policy Options. *PLoS ONE*, 16(12), 1-26.
- Alaniz, E., Gindling, T., & Terrell, K. (25 de Junio de 2011). The impact of minimum wage on wages, work and poverty in Nicaragua. *Labour Economics*, 18, 45-59.
- Álvarez, R. D., & Ramos, C. I. (Junio de 2020). La tasa natural de desempleo en Colombia 2001-2018: evolución y estimaciones. *Entramado*, 16, 76-93.
- Arango, L. E., & Flórez, L. A. (2017). Informalidad laboral y elementos para un salario mínimo diferencial por regiones en Colombia. *Borradores de Economía*, 1023.
- Arango, L. E., & Posada, C. E. (2000). El desempleo en Colombia. *Coyuntura Social*, 65-85.

- Arango, L. E., & Rivera, S. A. (2020). 'Disemployment' effects of the minimum wage in the Colombian manufacturing sector. *Borradores de Economía*(1107).
- Arango, L. E., Flórez, L. A., & Guerrero, L. D. (2020). Minimum wage effects on informality across demographic groups in Colombia. *Borradores de Economía*(1104).
- Bernal, R. (2009). The Informal Labor Market in Colombia: Identification and Characterization. *Desarrollo y Sociedad*, 145-208.
- Betcherman, G. (16 de Abril de 2014). Labor market regulations: What do we know about their impacts in developing countries? *The World Bank Research Observer*, 30, 124-153.
- Blanton, R. G., & Peksen, D. (Agosto de 2019). Labor Laws and Shadow Economies: A Cross-National Assessment. *Social Science Quarterly*, 100(5), 1540-1565.
- Charlot, O., Malherbet, F., & Terra, C. (Noviembre de 2010). Product Market Regulation, Firm Size, Unemployment and Informality in Developing Countries. *Centre Interuniversitaire sur le Risque, les Politiques Économiques et l'Emploi*, 10-43.
- Corrales, L. F. (Primavera de 2021). In the shadows: Exploring the causal factor of informality in Costa Rica. *Latin America Policy Journal*, 10, 61-68.
- De Andrade, G. H., Bruhn, M., & McKenzie, D. (Mayo de 2013). A helping hand or the long arm of the law? Experimental Evidence on What Governments Can Do to Formalize Firms. *Iza*(7402), 1-40.
- De Mel, S., McKenzie, D., & Woodruff, C. (Julio de 2007). Returns to Capital in Microenterprises: Evidence from a Field Experiment. *IZA*(2934).

- Dix-Carneiro, R., Goldberg, P., Meghir, C., & Ulyssea, G. (2021). Trade and informality in the presence of labor market frictions and regulations. (N. B. Research, Ed.) *National Bureau of Economic Research*.
- Elgin, C., & Erturk, F. (2019). Informal economies around the world: measures, determinants and consequences. *Eurosaian Econ Rev*, 9, 221-237.
- Fajnzylber, P., Maloney, W. F., & Montes-Rojas, G. V. (2011). Does informality improve micro-firm performance? Evidence from the Brazilian SIMPLES program. *Journal of Development Economics*, 94, 262-276.
- Fernández, C., & Villar, L. (Junio de 2016). A Taxonomy of Colombia's Informal Labor Market. *Coyuntura Económica: Investigación Económica y Social*, XLVI(1), 15-50.
- Fields, G. S. (16 de Septiembre de 2011). Labor market análisis for developing countries. *Labour Economics*, 18, 16-22.
- Flórez, L. A., & Gómez, L. (2019). Skill Mismatch and Labour Turnover in a Developing Country: the Colombian Case. *Borradores de Economía*.
- Guataquí, J. C., García, A. F., & Rodríguez, M. (Diciembre de 2010). El Perfil de la Informalidad Laboral en Colombia. *Perfil de Coyuntura Económica*(16), 91-115.
- Jha, P., & Hasan, R. (Octubre de 2021). Market Labor Policies, Informality and Misallocation. *Indian Growth and Development Review*, 15(1), 18-59.
- Jiménez, D. M. (Diciembre de 2012). La Informalidad Laboral en América Latina: ¿Explicación estructuralista o institucionalista? *Cuadernos de Economía*, 31(58), 113-143.

- Kugler, A., & Kugler, M. (2009). Labor Market Effects of Payroll Taxes in Developing Countries: Evidence from Colombia. *Economic Development and Cultural Change*, 335-358.
- La Porta, R., & Shleifer, A. (Verano de 2014). Informality and Development. *Journal of Economic Perspectives*, 28(3), 109-126.
- Lasso-Valderrama, F., & Rodríguez-Quintero, L. (2018). Ciclo y composición del cambio en los salarios: una aproximación a la estructura salarial de Colombia. *Borradores de Economía*, 1057.
- Lázaro, T. (Enero-junio de 2021). Retornantes internos por Covid-19: una mirada desde la desigualdad y la informalidad. *Socialium Revista científica de Ciencias Sociales*, 23-36.
- López, H. (2012). El mercado laboral colombiano: Tendencias a Largo Plazo. En B. d. Colombia, *El mercado de trabajo en Colombia, hechos, tendencias e instituciones* (págs. 81-125). Bogotá, Colombia.
- Ludmer, G. (Junio de 2019). ¿Qué hay de nuevo en el viejo debate sobre las causas de la informalidad laboral? *CEC- Año 5*(10), 99-121.
- Mondragón-Vélez, C., Peña, X., & Wills, D. (Fall de 2010). Labor Market Rigidities and Informality in Colombia. *Economía*, 65-95.
- Muravyev, A., & Oshchepkov, A. (2013). Minimum wages, unemployment and informality: Evidence from panel data on Russian regions. *IZA*, 7878.
- Núñez, J. A. (29 de Octubre de 2002). Empleo informal y evasión fiscal. *Archivos de Economía*(210), 1-48.

- Ortiz, C. H., & Uribe, J. I. (2004). Características de la informalidad urbana en las diez principales áreas metropolitanas de Colombia: 1988-2000. *Documentos de Trabajo*, 80.
- Ribero, R. (Febrero de 2003). Gender dimensions of non-formal employment in Colombia. *CEDE*.
- Rocha, R., Ulyssea, G., & Rachter, L. (12 de Abril de 2018). Do lower taxes reduce informality? Evidence from Brazil. *Journal of Development Economics*, 134, 28-49.
- Rybczynski, K., & Sen, A. (Enero de 2018). Employment effects of the minimum wage: Panel data evidence from Canadian provinces. *Contemporary Economic Policy*, 116-135.
- Ulyssea, G. (Agosto de 2018). Firms, Informality, and Development: Theory and Evidence from Brazil. *The American Economic Review*, 108(8), 2015-2047.
- Ulyssea, G. (Mayo de 2020). Informality: Causes and Consequences for Development. *Annual Review of Economics*, 525-546.
- Uribe, J. I., Ortiz, C. H., & García, G. (Junio-Diciembre de 2008). Informalidad y subempleo: dos caras de la misma moneda. *Cuadernos de Administración*, 21(37), 211-241.