

LA GLOBALIZACIÓN Y EL EMPLEO INFORMAL EN LOS PAÍSES EN DESARROLLO



Estudio conjunto de la Oficina Internacional del Trabajo
y la Secretaría de la Organización Mundial del Comercio

Elaborado por

Marc Bacchetta

Ekkehard Ernst

Juana P. Bustamante

División de Estudios Económicos y Estadística
Organización Mundial del Comercio

Instituto Internacional de Estudios Laborales
Oficina Internacional del Trabajo



Organización Internacional del Trabajo

Descargo de responsabilidad

Las denominaciones empleadas, en concordancia con la práctica seguida en las Naciones Unidas, y la forma en que aparecen presentados los datos en las publicaciones de la OIT y la OMC no implican juicio alguno por parte de la Oficina Internacional del Trabajo o la Organización Mundial del Comercio sobre la condición jurídica de ninguno de los países, zonas o territorios citados o de sus autoridades, ni respecto de la delimitación de sus fronteras.

La responsabilidad de las opiniones expresadas en los estudios y otras colaboraciones incumbe exclusivamente a sus autores, y su publicación no significa que la Oficina Internacional del Trabajo o la Organización Mundial del Comercio las sancionen.

Las referencias a firmas o a procesos o productos comerciales no implican aprobación alguna por la Oficina Internacional del Trabajo o la Organización Mundial del Comercio, y el hecho de que no se mencionen firmas o procesos o productos comerciales no implica desaprobación alguna.

Copyright © 2009 Organización Internacional del Trabajo y Organización Mundial del Comercio

Para la reproducción del material contenido en este documento se requiere la autorización escrita del Gerente de Publicaciones de la OMC.

ISBN OMC: 978-92-870-3693-3

ISBN OIT: 978-92-2-322719-7

Disponible también en inglés y en francés:

Título inglés: ISBN OMC 978-92-870-3691-9 - ISBN OIT 978-92-2-122719-9

Título francés: ISBN OMC 978-92-870-3692-6 - ISBN OIT 978-92-2-222719-8

Las publicaciones de la OIT y la OMC se pueden adquirir en las principales librerías o en:

Servicio de publicaciones de la OMC

Organización Mundial del Comercio

154, rue de Lausanne

CH-1211 Ginebra 21

Suiza

Tel.: +41 (0)22 739 52 08

Fax: +41 (0)22 739 54 58

Correo electrónico: publications@wto.org

Sitio Web: www.wto.org

Librería en línea de la OMC: <http://onlinebookshop.wto.org>

Publicaciones de la OIT

Oficina Internacional del Trabajo

CH-1211 Ginebra 22

Suiza

Correo electrónico: pubvente@ilo.org

Sitio Web: www.ilo.org/publns

Impreso por la Secretaría de la OMC, Suiza, 2009

Índice

Agradecimientos	5
Prólogo.....	7
CAPÍTULO 1: Globalización e informalidad en épocas de crisis	23
A. Los mercados de trabajo en las economías en desarrollo abiertas.....	23
B. Hechos clave relativos a la globalización, el comercio y el empleo informal en los países en desarrollo	28
C. Mejora de la equidad social y la eficiencia mediante la lucha contra la informalidad.....	41
CAPÍTULO 2: Variedades de informalidad	43
A. Tres caracterizaciones de la economía informal	45
B. Un modelo unificador: mercados de trabajo multisegmentados.....	47
C. Definiciones: conceptos de informalidad en términos operacionales.....	57
D. El elemento crucial de la medición	60
CAPÍTULO 3: Apertura del comercio e informalidad.....	65
A. ¿Cómo afecta la apertura del comercio el empleo informal y los salarios?	65
B. ¿Qué nos dicen estos datos?.....	75
CAPÍTULO 4: Efectos de la informalidad en el comercio y el crecimiento	97
A. ¿De qué manera influye la informalidad en el rendimiento macroeconómico?.....	97
B. La informalidad y el rendimiento macroeconómico: datos empíricos.....	102

CAPÍTULO 5: Resiliencia de la economía: La dinámica de la informalidad.....	113
A. Mecanismos de transmisión de las perturbaciones en los mercados informales del trabajo	115
B. Informalidad y ciclos comerciales	116
C. Flujos de capital e informalidad	121
CAPÍTULO 6: La globalización y el empleo informal: Una evaluación empírica.....	127
A. Conceptos fundamentales	127
B. El impacto de la globalización en el empleo informal.....	134
C. ¿Obliga el empleo informal a que los países queden atrapados en determinadas modalidades comerciales?	139
CAPÍTULO 7: Políticas robustas para un mundo incierto.....	143
A. La formalización de las empresas.....	147
B. Apoyo de la transición del empleo informal al empleo formal	151
C. Políticas comerciales favorables al empleo	160
D. Coherencia entre las políticas comerciales y del mercado de trabajo	163
Referencias	169
Anexo 1: Descripción de los datos	182
A. Medidas de la informalidad.....	182
B. Indicadores económicos y sociales utilizados en el análisis empírico	188
Anexo 2: Detalles técnicos para el análisis empírico	193
A. Consideraciones metodológicas	193
B. Resultados detallados de la regresión	194
C. Controles de la robustez.....	195

Índice de gráficos

Gráfico 1.1 Trabajadores por cuenta propia y trabajadores familiares(en relación con el empleo total, en porcentaje)	29
Gráfico 1.2 Informalidad en el mundo (en relación con el empleo total, en porcentaje)	30
Gráfico 1.3 Variación dentro de las regiones de las tasas de informalidad (en relación con el empleo total, en porcentaje).....	32
Gráfico 1.4 Economía informal (en relación con el PIB, en porcentaje)	33
Gráfico 1.5 Economía sumergida (en relación con el PIB, en porcentaje)	34
Gráfico 1.6 Incidencia de informalidad por nivel de capacitación (en relación con el empleo total, en porcentaje)	35
Gráfico 1.7 Situación en el empleo informal en América Latina, 2006 (en relación con el empleo total, en porcentaje)	36
Gráfico 1.8 Informalidad y desarrollo económico	38
Gráfico 1.9 Apertura del comercio e informalidad en Asia	39
Gráfico 1.10 Inversión extranjera directa e informalidad en América Latina.....	40
Gráfico 2.1 Mercados de trabajo multisegmentados.....	52
Gráfico 5.1 Informalidad y sostenibilidad a largo plazo del crecimiento (1990-2006)	120
Gráfico 6.1 Globalización y otras influencias económicas en el empleo informal	136
Gráfico 6.2 Impacto de las políticas y la reglamentación en la informalidad.....	138
Gráfico 6.3 Factores determinantes de la concentración de las exportaciones.....	141
Gráfico A2.1 Regresiones por cuantiles.....	202

Agradecimientos

Este proyecto se llevó a cabo bajo la supervisión de Patrick Low y Raymond Torres. Los autores desean expresar su agradecimiento a Charlotte Beauchamp, Margaret Fennessy, Sophie Lièvre, Paulette Planchette y Judy Rafferty, por la asistencia prestada en la elaboración del informe; a Ana Cristina Molina y Lassana Yougbare por su ayuda en la investigación; así como a Azita Berar Awad, Franz Ebert, Frank Hoffer, Marion Jansen, David Kucera, Francis Maupain, Marcelo Olarreaga, Roberta Piermartini, Anne Posthuma y Uma Rani por las observaciones que formularon sobre las versiones anteriores del presente estudio. Todos los errores que no hayan sido corregidos son responsabilidad de los autores. La producción del informe se gestionó en estrecha colaboración con Anthony Martin, Serge Marin-Pache y Heather Sapey-Pertin, de la División de Información y Relaciones Externas de la OMC. Profunda gratitud merece asimismo la ardua labor de la División de Servicios Lingüísticos y Documentación.

Prólogo

El presente estudio es fruto de un programa de investigación en el que colaboran el Instituto Internacional de Estudios Laborales de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) y la Secretaría de la Organización Mundial del Comercio (OMC). Tomando como base el examen conjunto de la bibliografía sobre comercio y empleo, publicado en 2007, se centra en las relaciones entre la globalización y el empleo informal en los países en desarrollo: un tema sobre el que se ha hablado mucho pero del que se sabe relativamente poco.

En muchos países en desarrollo, la mayoría de los trabajadores están empleados en la economía informal, con un bajo nivel de ingresos, una seguridad del empleo limitada y ninguna protección social. La globalización, y en particular el comercio, pueden aumentar el bienestar mundial y mejorar los resultados en materia de empleo. No obstante, en los últimos años, mientras el comercio y el crecimiento han registrado un aumento considerable a nivel mundial, el porcentaje de trabajadores de la economía informal ha aumentado o se ha mantenido constante. Incluso en la economía formal, la proporción de trabajadores que no están declarados o trabajan en condiciones precarias es cada vez mayor. Es posible que estos resultados empeoren como consecuencia de la crisis financiera mundial. En este estudio se ofrece un análisis exhaustivo de la forma en que interactúan el comercio y la economía informal y de cómo unas políticas comerciales y de trabajo decente bien concebidas pueden contribuir a unos resultados más favorables en el ámbito del empleo.

Consideramos que este estudio es una iniciativa útil y oportuna que promoverá una mejor comprensión de los complejos vínculos entre el comercio y el empleo en los países en desarrollo. Esperamos que ayude a los gobiernos a adoptar decisiones en un entorno cada vez más complejo y en rápida evolución. En este estudio, que aún los conocimientos especializados de las Secretarías de la OIT y la OMC, se examina la función del comercio y las políticas sociales en el logro de un ritmo de crecimiento más equilibrado en los países en desarrollo.

Nos complace, pues, presentar este estudio como un resultado de la actual colaboración entre las dos Secretarías en cuestiones de interés común.



Pascal Lamy
Director General de la OMC



Juan Somavia
Director General de la OIT

RESUMEN

La globalización sólo ha propiciado una reducción limitada de la vulnerabilidad de los mercados laborales de numerosas economías en desarrollo ...

Durante la última década el comercio mundial ha registrado un crecimiento considerable. En 2007 representaba más del 60 por ciento del PIB mundial, frente a menos del 30 por ciento a mediados de la década de 1980. Pocos observadores pondrían en duda el hecho de que el aumento del comercio ha contribuido al crecimiento y la creación de empleo en el mundo. Sin embargo, hasta el momento, el fuerte crecimiento de la economía mundial no ha entrañado una mejora equivalente de las condiciones de trabajo y el nivel de vida de muchos. La pobreza absoluta ha disminuido gracias al dinamismo económico de los últimos años, los esfuerzos de las empresas privadas, las remesas de los trabajadores migrantes y la comunidad internacional dedicada al desarrollo. No obstante, las condiciones del mercado laboral y la calidad del empleo no han mejorado en muchos casos en la misma medida. En muchas economías en desarrollo, la creación de empleo se ha producido principalmente en el sector informal de la economía, del que proceden los ingresos de alrededor del 60 por ciento de los trabajadores. Pero la economía informal se caracteriza por una menor seguridad en el empleo, ingresos más bajos, falta de acceso a una serie de prestaciones sociales y escasas oportunidades de participar en los programas de educación y formación: en resumen, por la ausencia de elementos esenciales del trabajo decente.

Esos persistentes factores de vulnerabilidad del mercado de trabajo han impedido que los países en desarrollo se beneficien plenamente de la dinámica de la globalización. A pesar de que la economía informal suele caracterizarse por su intenso dinamismo, la rapidez de los mecanismos de entrada y salida y la flexibilidad del ajuste a las fluctuaciones de la demanda, su carácter informal limita las posibilidades de los países en desarrollo de beneficiarse plenamente de su integración en la economía mundial. En particular, los países con grandes economías informales no pueden desarrollar una base de exportación importante y diversificada porque sus empresas tienen una capacidad de crecimiento limitada. Pese a las dificultades bien conocidas para recopilar datos fiables sobre la informalidad (como se muestra en el presente estudio), los trabajos a que se hace referencia parecen indicar que en los países con

economías informales más amplias la diversificación de las exportaciones es menor: un aumento del 10 por ciento en la incidencia de informalidad supone una reducción equivalente de la diversificación de las exportaciones. Los trabajadores del sector informal tienen dificultades para adquirir las calificaciones formales generales que podrían usar de manera productiva en una variedad de ocupaciones. Del mismo modo, las empresas que operan en la economía informal suelen ser pequeñas y tropiezan con obstáculos para su crecimiento, lo que les impide ofrecer productos y servicios de alta calidad. Además, cuando las economías se abren, la economía informal actúa a menudo como un mecanismo de amortiguación para los empleados que pierden sus puestos de trabajo, lo que contribuye a socavar aún más las normas de trabajo decente en una forma que no se produciría si la economía formal brindase otras oportunidades de empleo. En síntesis, las empresas del sector informal carecen de la capacidad para generar beneficios suficientes para recompensar la innovación y la exposición al riesgo, dos ingredientes esenciales para el éxito económico a largo plazo. Se estima que los países analizados en este estudio han perdido hasta 2 puntos porcentuales de crecimiento económico medio a consecuencia de su mercado de trabajo informal.

Por último, la globalización ha añadido nuevas fuentes de perturbaciones económicas externas. Por ejemplo, las cadenas de producción mundiales pueden transmitir perturbaciones macroeconómicas y comerciales a través de varios países con una rapidez vertiginosa, como se ha visto en la crisis económica actual. Además, en esas circunstancias, los países en desarrollo corren el riesgo de entrar en un círculo vicioso de aumento de las tasas de informalidad y agravamiento de los factores de vulnerabilidad. Los países con grandes economías informales resultan más perjudicados por las perturbaciones adversas. De hecho, las estimaciones disponibles parecen indicar que el riesgo de sufrir efectos negativos de una crisis es más de tres veces superior en los países con economías informales de tamaño superior a la media que en aquellos con tasas de informalidad más bajas. La solución del problema de la informalidad no es así solamente una cuestión de equidad social, sino también un medio para mejorar la eficiencia dinámica de la economía de un país, porque el sector informal es una rémora para su capacidad de fomentar una producción de gran valor añadido y competir en la economía mundial. El fomento de la formalización de los trabajadores y las empresas también ayudará a los países a recaudar más ingresos fiscales, mejorar su capacidad para estabilizar la economía y atenuar las consecuencias negativas de las perturbaciones externas. Como ha puesto en evidencia la crisis actual, los países que ya se caracterizan por la vulnerabilidad de sus mercados de trabajo son también los peor situados para superar el deterioro de las condiciones económicas. Por lo tanto, la reducción del tamaño de la economía informal es un objetivo fundamental desde la perspectiva del desarrollo.

En el estudio se sostiene que es posible hacer frente a este problema y reducir las tasas de informalidad en los países en desarrollo, a pesar de la presión adicional que la globalización cada vez más intensa puede ejercer sobre los mercados de trabajo. Las reformas comerciales pueden generar en efecto beneficios a largo plazo en el mercado de trabajo si se adopta una estrategia de apertura adecuada -con reformas oportunas y el fortalecimiento de políticas de apoyo tales como la "Ayuda para el Comercio"-, en conjunción con una combinación adecuada de políticas internas. Para que dé buenos resultados, el enfoque debe basarse en una comprensión correcta de los canales de transmisión a través de los cuales las reformas comerciales influyen en el mercado de trabajo. También es preciso identificar los problemas derivados de la existencia de economías informales y comprender cómo impiden una mayor participación en el comercio internacional, reducen la diversificación de las exportaciones y socavan la capacidad de resistencia a las crisis económicas.

... y el dinamismo económico no ha podido reducir las tasas de informalidad elevadas.

No es fácil determinar el tamaño de las economías informales ni documentar las tendencias del empleo informal. Basándose en una definición amplia de informalidad que abarca diversas "variedades de informalidad", el presente estudio, a partir de una selección de países de África, Asia y América Latina, documenta la existencia de variaciones sustanciales de un país a otro y de una tasa persistente de informalidad. De hecho, las tasas de informalidad pueden llegar al 90 por ciento en algunos casos o ser de sólo el 30 por ciento en otros. Además, la incidencia del trabajo informal varía considerablemente dependiendo del nivel de calificación. Se estima que en América Latina los trabajadores altamente calificados tienen una probabilidad cinco veces menor de encontrarse en la economía informal que los trabajadores poco calificados. Además, la ocupación profesional elegida influye mucho en el riesgo de informalidad. El trabajo por cuenta propia está aparentemente asociado a la informalidad en más del 50 por ciento de los casos, mientras que el empleo en pequeñas empresas con menos de cinco empleados disminuye ese riesgo a alrededor del 30 por ciento. Lo más importante, sin embargo, es que las tasas de informalidad parece ser muy persistentes, y apenas inciden en ellas las aceleraciones del crecimiento económico o de la apertura del comercio. De hecho, sólo algunos países muestran un retroceso persistente del sector informal tras la apertura del comercio. Esta constatación pone en entredicho algunas de las afirmaciones anteriores sobre los efectos benéficos de un mayor crecimiento e integración comercial para la creación de empleo (en el sector formal). También hace pensar que las políticas aplicadas -el régimen de reglamentación del mercado laboral, la coordinación con las reformas comerciales y las políticas de apoyo al comercio- son cruciales para determinar la capacidad de los

países para beneficiarse de la integración en el sistema comercial internacional y del aumento del crecimiento en lo que respecta al empleo.

En algunos casos, las reformas comerciales han exacerbado la vulnerabilidad del mercado laboral a corto plazo ...

La teoría económica apenas ofrece predicciones sólidas sobre los efectos de la apertura del comercio en el sector informal. Los modelos teóricos se han centrado principalmente en los casos en que la apertura del comercio conduce a un aumento del empleo informal, analizando las condiciones en las que aumentarán o disminuirán los salarios en ese sector. En razón de que los modelos disponibles contienen muchas diferencias, es difícil comparar los resultados y aislar el papel de hipótesis específicas en la construcción de los modelos. Sin embargo, los resultados teóricos ponen de manifiesto una serie de elementos esenciales que conviene examinar para comprender mejor los vínculos entre la globalización y la economía informal. Si el capital es móvil entre los distintos sectores, la economía informal puede beneficiarse del aumento de la demanda de sus bienes y servicios y los salarios en ese sector podrían incrementarse. Los mercados informales de trabajo podrían beneficiarse aún más de las reformas comerciales si sus productos se comercializaran directamente en los mercados internacionales, condición previa que no parece muy probable que se cumpla en numerosos países, como se verá más adelante en este estudio. Por otra parte, en la medida en que existen relaciones verticales y de complementariedad entre la economía formal y la economía informal (por ejemplo, cadenas de producción interrelacionadas), el ajuste estructural de la economía formal tras las reformas comerciales puede tener un efecto negativo en la economía informal, al menos a corto plazo.

Pese a la plausibilidad de esos canales de transmisión en el plano teórico, las reformas comerciales han generado, en muchos casos, reacciones del mercado de trabajo diferentes a las postuladas a priori por esos vínculos. Por ejemplo, cabría suponer que la globalización y la integración comercial llevarían a los países con abundante mano de obra a especializarse en las industrias con gran intensidad de mano de obra poco calificada. Se esperaba que esto diera por resultado un aumento de los salarios de los trabajadores poco calificados o una mejora de las condiciones de trabajo, entre otras cosas a través del incremento del número de empleos del sector formal para los trabajadores poco calificados. Sin embargo, los datos disponibles indican que la ventaja de la mano de obra calificada ha aumentado tanto en los países desarrollados como en las economías emergentes, y que ha empeorado (relativamente) en consecuencia la situación de los trabajadores poco calificados. Esto se explica en parte por el hecho de que la inversión internacional

es complementaria de la demanda de mano de obra altamente calificada. Las grandes empresas multinacionales necesitan contratar personal calificado en los países emergentes para poder organizar eficazmente sus cadenas de producción internacionales, lo que explica por qué la ventaja de la mano de obra calificada también ha aumentado en esos países. También se ha sostenido que el cambio tecnológico, que favorece la contratación de personal calificado, puede estar relacionado con la revalorización observada de esa ventaja. A medida que la tecnología se difunda a nivel mundial, los países experimentarán un aumento de la demanda de mano de obra altamente calificada, independientemente de que la oferta de mano de obra poco calificada sea o no abundante. Además, las tecnologías que exigen una calificación elevada pueden estar vinculadas cada vez más al aumento de la apertura del comercio. De hecho, los datos empíricos muestran que la apertura del comercio ha dado lugar al desarrollo y la difusión de esas tecnologías.

El número limitado de elementos de prueba disponibles no permite extraer conclusiones generales en relación con el efecto de la apertura del comercio en el empleo informal. Los datos de países de América Latina indican que esos efectos dependen en gran medida de las circunstancias específicas de cada país. Las diferentes reacciones (a corto plazo) de los mercados informales de trabajo frente a las reformas comerciales observadas en esos países también parecen estar determinadas por diferencias en la reasignación sectorial del capital y del trabajo, en parte como reacción a las diferencias en la aplicación de las políticas.

... y parecen no aportar beneficios al empleo y los salarios más que a largo plazo.

En última instancia, las dificultades encontradas en los estudios empíricos para identificar claramente los efectos de la apertura del comercio sobre la economía informal parecen deberse en parte a la necesidad de distinguir entre efectos a corto plazo y a largo plazo. Según las estimaciones presentadas en este estudio, es posible que la apertura del comercio entrañe a corto plazo el crecimiento de los mercados informales de trabajo, obligando a las empresas protegidas del sector formal a ajustarse y reasignar empleos y trabajadores. Sin embargo, a largo plazo, el aumento del dinamismo económico que cabe esperar de una intensificación del comercio puede reforzar el crecimiento del empleo en el sector formal. Este resultado permite conciliar en parte las diferencias de interpretación de los diversos análisis examinados en el presente estudio. También está en consonancia con estudios transnacionales más recientes, que muestran que las reformas comerciales pueden aumentar la producción y reducir al mismo tiempo el empleo en el sector informal, lo que indica un aumento de la productividad de la economía informal que puede

observarse después de las reformas comerciales. El análisis empírico que se hace en este estudio demuestra también que las políticas internas son cruciales para explicar que los países se hayan beneficiado de las reformas comerciales.

Los mercados de trabajo informales han incidido negativamente en los resultados de exportación de los países en desarrollo ...

La informalidad no sólo es influenciada por el comercio internacional sino que, además, afecta a la capacidad de un país para participar en el comercio y para crecer. Sin embargo, hay pocos estudios empíricos que documenten los posibles efectos causales de la economía informal sobre el comercio. Buena parte de los trabajos efectuados en este ámbito se basan en deducciones indirectas y son muy generales. Se sabe poco sobre la microeconomía de la actividad informal y la dinámica de empleo, la creación de empresas y el crecimiento. Sin embargo, sobre la base de los datos existentes y de un análisis empírico original, el presente estudio identifica cuatro posibles canales a través de los cuales los mercados de trabajo informales pueden influir en el comercio y en el desempeño macroeconómico: a) las grandes economías informales pueden disminuir el grado de diversificación de las exportaciones; b) pueden limitar el tamaño de las empresas y, por consiguiente, el incremento de la productividad; c) pueden actuar como una trampa de la pobreza, que impide la reasignación de los puestos de trabajo en la economía formal; y d) desde el punto de vista positivo, pueden ofrecer productos intermedios y servicios a bajo precio que permitan a las empresas del sector formal ser más competitivas en los mercados internacionales.

Durante mucho tiempo la diversificación de las exportaciones se ha considerado una condición previa para el crecimiento y el desarrollo, salvo, tal vez, en el caso de los (pequeños) países muy avanzados que pueden cosechar los frutos del comercio internacional haciendo sus intercambios en mercados especializados. Los países que no diversifican sus exportaciones -en particular, sustituyendo la exportación de productos básicos, inelásticos a los ingresos y sensibles a los precios, por productos acabados y semiacabados- corren el riesgo de quedar confinados en modalidades de especialización con pocas posibilidades de innovación y creación de valor. Ese tipo de dinámica de especialización desfavorable puede estar vinculada, en parte, a deficiencias de la reglamentación o ausencia de reformas comerciales. Por otra parte, en el estudio se sostiene que la existencia de una economía informal importante en relación con la economía formal es otro factor determinante de la escasa diversificación de las exportaciones. Se muestra que ese efecto no parece estar relacionado con el grado real de apertura comercial de un país y que tiene

más importancia que otros factores que podrían influir en la diversificación de las exportaciones, como el tamaño del país.

La informalidad también puede impedir que se obtengan buenos resultados comerciales porque las empresas informales suelen ser demasiado pequeñas para explotar plenamente las economías de escala. Sin embargo, el tamaño de las empresas, el aumento de la productividad y las oportunidades de exportación están estrechamente vinculados. Las grandes empresas, además de beneficiarse de las economías de escala, pueden obtener más fácilmente mano de obra altamente calificada y créditos bancarios (incluidos los créditos comerciales). Suelen ser más fiables que las empresas de menor tamaño por lo que respecta al cumplimiento puntual de los contratos de venta, que es un activo importante cuando se establecen relaciones a largo plazo con la clientela. A este respecto, la imposibilidad de acceder a personal de dirección competente y el hecho de que las empresas pequeñas queden circunscritas a redes comerciales locales parecen ser los mecanismos negativos más generalizados. Las experiencias en diversos países parecen confirmar este panorama general. Los países donde el tamaño medio de las empresas disminuye súbitamente pierden por regla general cuotas de mercado internacional y comienzan a reducir sus intercambios comerciales. Este efecto se ve intensificado por la tendencia de las empresas más pequeñas a abastecer principalmente el mercado local, perdiendo así contacto con la clientela internacional (por ejemplo, para responder a sus preferencias) y acceso a canales de distribución internacionales.

La informalidad también puede ser un obstáculo para la reestructuración económica. Se estima que se destruye cada año alrededor del 10 por ciento de los puestos de trabajo en muchos países, independientemente de su situación económica e institucional, y que una buena parte de las personas que pierden su empleo deben elegir entre el desempleo y el empleo informal. En los países que carecen de los sistemas de protección social más básicos, el desempleo puede no ser una opción. Por lo tanto, las tasas de entrada en el empleo informal son elevadas, pero también lo son las de salida, y la movilidad en el empleo en la economía informal es similar a la de la economía formal. Aunque esta situación da una apariencia de dinamismo a los segmentos informales de la economía, muchos trabajadores permanecen en la economía informal durante largos períodos y la salida se hace a menudo hacia los segmentos inferiores del mercado de trabajo, incluso al desempleo y la retirada del mercado laboral. Además, es mucho más difícil para los trabajadores del sector informal volver al mercado de trabajo formal, especialmente en los segmentos más bajos del mercado. En el caso de los países para los que se dispone de análisis empíricos, en el estudio se observa que los trabajadores del mercado de trabajo

informal tienen el doble de probabilidades de quedar desempleados en un año determinado que de encontrar un empleo en el sector formal, y más del doble de probabilidades de continuar empleados en el sector informal. Esos mismos análisis muestran que, aunque la reasignación de puestos de trabajo es una condición importante para el éxito del ajuste estructural, la economía informal puede impedir la transición necesaria entre los diferentes segmentos de la economía formal, en parte como resultado de la pérdida de capital humano y social que sufren los que permanecen en la economía informal durante períodos prolongados. Esto puede provocar una escasez de mano de obra en los sectores que prosperan después de las reformas comerciales y hacer que las empresas de esos sectores tiendan a reducir su capital y optar por instalaciones de menor tamaño, disminuyendo así sus oportunidades de exportación e impidiendo que los países se beneficien plenamente de la apertura del comercio.

Por último, las economías informales se han considerado esenciales para que las empresas del sector formal que operan en cadenas verticales de suministro puedan competir con éxito en los mercados internacionales. Del mismo modo, se ha sostenido que la existencia de una gran economía informal es una condición importante para el éxito de las zonas francas de elaboración de productos para la exportación. Sin embargo, las pruebas empíricas disponibles llevan a conclusiones ambiguas a este respecto. Las empresas que recurren a insumos de la economía informal pueden encontrarse en una posición de debilidad en los mercados mundiales y tener que luchar para sobrevivir. Esas empresas tenderán a utilizar insumos de la economía informal como último recurso, a fin de hacer frente a una creciente competencia mundial. Esto no puede considerarse como una estrategia exitosa para ganar cuotas de mercado. Por otra parte, las pruebas disponibles muestran que la capacidad de la economía informal de sustentar empresas formales que de otro modo no serían rentables puede perjudicar el desarrollo económico y el crecimiento futuros. En particular, se puede demostrar que el precio que hay que pagar por un aumento de la competitividad de los precios recurriendo a intermediarios de la economía informal es una reducción del tamaño medio de las empresas, menos posibilidades de crecimiento e incrementos de la productividad menos elevados. Se frenan así los resultados económicos y el éxito en el comercio internacional a largo plazo.

... y creado trampas de pobreza en los países con mercados de trabajo vulnerables.

La informalidad está asociada con una mayor vulnerabilidad de los países a las crisis económicas y aumenta al mismo tiempo las probabilidades de que se vean afectados por esas crisis. La combinación de estas dos tendencias puede dar origen a un

círculo vicioso que debilita los resultados económicos a largo plazo, disminuye los beneficios que pueden obtenerse del comercio y reduce el bienestar económico. La volatilidad de los resultados del crecimiento y la frecuencia de acontecimientos económicos extremos (como períodos de rápido auge y de disminución repentina del crecimiento) tienden a aumentar con el tamaño de la economía informal. Los países que tienen economías informales de un tamaño superior a la media corren un riesgo casi dos veces mayor de experimentar acontecimientos económicos extremos que los países en que el empleo informal está menos desarrollado. Los datos empíricos incluidos en los estudios existentes tienden a confirmar esta asociación negativa entre la economía informal y la volatilidad del ciclo económico: la informalidad actúa como causa directa de la exacerbación de la volatilidad del ciclo económico y es a la vez un síntoma de otras deficiencias institucionales, tales como la ausencia de estabilizadores automáticos o la existencia de distorsiones debidas a la reglamentación, que hacen a un país menos resistente a las crisis.

El estudio demuestra que las tasas elevadas de informalidad empujan a los países hacia los segmentos inferiores y más vulnerables de las cadenas mundiales de producción. Las economías con grandes sectores informales pueden atraer tipos particulares de flujos de capital relacionados con la presencia de abundante mano de obra con bajos salarios. Ha habido en el pasado casos específicos en que algunas economías emergentes y países en desarrollo han tratado de utilizar el tamaño de su economía informal como argumento para que los inversores internacionales aprovechen el bajo costo de su mano de obra. Por ejemplo, se aduce a veces que las zonas francas pueden reducir el costo de la mano de obra en comparación con el resto de la economía mediante la aplicación selectiva o parcial de leyes y reglamentos laborales. Por otra parte, los gobiernos pueden establecer zonas en los sectores en los que la actividad informal está más extendida con el objetivo de mejorar las condiciones de trabajo. Los datos empíricos demuestran que este objetivo no siempre se ha alcanzado, en parte porque los mercados de trabajo informales o las zonas francas ocupan a menudo los eslabones más débiles de la cadena de producción mundial, lo que impide a las empresas que desarrollan su actividad en ese sector obtener una parte suficientemente grande de valor añadido internacional para crecer e innovar. Aunque, en tales circunstancias, las condiciones de trabajo locales pueden mejorar en cierta medida -al menos en comparación con la situación prevaleciente antes de la apertura del comercio y la inversión-, es poco probable que arreglos de este tipo ofrezcan a los países que los adoptan la oportunidad de aprovechar los beneficios de la integración internacional. En última instancia, esos países corren el riesgo de acabar con un mercado laboral cuyas condiciones no son mucho mejores que las que existían antes de la apertura de la economía y, al mismo tiempo, con una economía más vulnerable a las crisis internacionales.

Las políticas tienen una importancia fundamental para que los países en desarrollo obtengan mayores beneficios de la globalización ...

Una de las principales conclusiones de este estudio conjunto de la OIT y la OMC es que no existe una relación simple o lineal entre la apertura del comercio y la evolución del empleo informal. Aunque el tamaño del sector informal puede aumentar inicialmente, es posible que se reduzca después, cuando una mayor apertura comercial acelere el crecimiento del sector formal. La reacción a las reformas comerciales no es igual en todos los países. Algunos registran un aumento sustancial de las tasas de informalidad, mientras que otros no experimentan ningún cambio o incluso se benefician, en un primer momento, del crecimiento de la economía formal. Esta gran diversidad de resultados se refleja en las diferentes conclusiones de los estudios que aquí se resumen. De todos modos, la cuestión fundamental es que las políticas son importantes.

... al poner en marcha procesos que favorecen la formalización de la economía ...

En el estudio se examinan tres dimensiones formas de lograr una mayor complementariedad entre los programas comerciales y el trabajo decente. En el primer caso, la atención se centra en la importancia de crear condiciones que propicien la formalización de la economía, con independencia del grado de integración del país en la economía mundial. Es preciso reconocer que las estrategias destinadas a favorecer ese proceso no pueden solucionar rápidamente los problemas del mercado laboral en los países en desarrollo. Sin embargo, dado que alrededor del 60 por ciento de los trabajadores en esos países trabajan en la economía informal, gran parte de la sociedad se ve privada de ingresos suficientes y de posibilidades de carrera. Al mismo tiempo, la existencia de un gran sector informal limita la disponibilidad de recursos públicos que podrían utilizarse de manera productiva, frena el crecimiento de la demanda agregada y obstaculiza la integración de los países en la economía mundial. Las políticas destinadas a crear las condiciones propicias para apoyar a las empresas y trabajadores informales -con el objetivo de incorporarlos, a largo plazo, a la economía formal- podrían contribuir no sólo a mejorar las condiciones de trabajo, sino también a alimentar un motor importante del crecimiento.

Debe hacerse una distinción entre las políticas destinadas a fomentar el paso de las empresas a la economía formal y las destinadas a los trabajadores. En el primer caso, los incentivos pueden reforzarse reduciendo el costo del proceso y aumentando sus beneficios. A menudo, esto puede lograrse modificando reglamentos o disposiciones

administrativas que no comportan un gasto presupuestario para los dirigentes. Por ejemplo, la simplificación de los trámites burocráticos, la reducción de la carga impositiva (en particular para las nuevas empresas y las pequeñas empresas) y la ayuda prestada a las empresas para que recurran a los mercados de capital (locales) son ejemplos de estrategias que se pueden poner en práctica. Esas medidas pueden entrañar algunos costos presupuestarios, pero generan beneficios que podrían ser cuantiosos a largo plazo. Además, puede recurrirse a la contratación pública para estimular la demanda de la economía formal, alentando así a las empresas informales a entrar en la economía formal.

Para mejorar las condiciones que pueden ayudar a los trabajadores del sector informal, las políticas concentrarse en lo siguiente: a) prestación de ayuda a los trabajadores para que salgan de la economía informal; b) inversiones en infraestructura a fin de promover la productividad de las empresas informales y facilitar su formalización; y c) establecimiento de una red básica de protección social para quienes continúan en la economía informal. A ese respecto, debería hacerse hincapié en los servicios y programas de formación destinados a los trabajadores informales, dada la estrecha relación (negativa), que se pone de manifiesto en el presente estudio, entre el nivel de la educación y la incidencia de informalidad. En la medida de lo posible, las políticas podrían basarse en infraestructuras de formación existentes en la economía informal, haciendo así que resulten menos onerosas en términos presupuestarios y más eficaces. Además, para atraer trabajadores de los segmentos superiores de la economía informal, la modificación de las escalas impositivas y, posiblemente, la introducción de un código fiscal muy simplificado, podrían contribuir a fortalecer el cumplimiento de las obligaciones tributarias y el respeto de la reglamentación laboral, aumentar la oferta de mano de obra en la economía formal y aumentar los ingresos fiscales. Esos mayores ingresos podrían utilizarse para mejorar de manera más directa la creación de empleo en la economía formal mediante contrataciones selectivas o subvenciones apropiadas de los salarios. En combinación con oportunidades de formación adecuadas, esas políticas podrían dinamizar considerablemente el mercado laboral en la economía formal.

Esas políticas no pueden beneficiar a todos los trabajadores del sector informal y es esencial por ello reforzar los sistemas de apoyo para quienes permanecen en la economía informal. El establecimiento, como mínimo, de un sistema de protección social básico puede ayudar a limitar los factores de vulnerabilidad en ese mercado y mejorar el funcionamiento del mercado informal de trabajo. Sin embargo, el temor de la elevada carga fiscal que pueden suponer esas políticas, sobre todo en países con grandes economías informales, ha impedido una aplicación más generalizada

de este enfoque. En los países en los que la economía informal ha empezado a autoorganizarse -por ejemplo, mediante asociaciones de trabajadores-, los gobiernos podrían apoyar esos mecanismos de autoayuda proporcionando las garantías necesarias, sin hacerse cargo directamente de la administración de los planes de seguro. Con carácter más general, podría recurrirse a las comunidades e iniciativas locales para diseñar políticas de apoyo a la economía informal, lo que permitiría mejorar la eficiencia de las medidas adoptadas. El diálogo social entre empleadores y trabajadores, incluso a nivel nacional, es crucial para el éxito de las estrategias de formalización.

... mediante la introducción de reformas comerciales sin perder de vista la creación de empleo ...

En segundo lugar, las reformas comerciales pueden llevarse a cabo de manera que favorezca el empleo y permita que la reasignación de los puestos de trabajo sea más propicia a un mayor crecimiento del empleo. Aunque se sabe poco sobre los aspectos microeconómicos de la dinámica de la transformación que sigue a las reformas comerciales, se ha demostrado en el pasado que algunos principios generales forman un conjunto de políticas sólidas capaces de hacer que las reformas comerciales sean más favorables al mercado de trabajo. Para comenzar, puede ser necesario un proceso gradual para ayudar a los responsables de adoptar las políticas, los trabajadores y las empresas a adaptarse al nuevo entorno. Como se señala en el estudio, es probable que la reducción de los obstáculos al comercio acentúe la vulnerabilidad del mercado de trabajo a corto plazo, a pesar de las posibilidades de conseguir beneficios a largo plazo. Los responsables de adoptar las políticas deben tener en cuenta esta disyuntiva en el momento de decidir el justo equilibrio entre las diversas opciones de reforma. A este respecto, las flexibilidades que se otorgan a los países en desarrollo en las negociaciones comerciales de la OMC y que están consagradas en las normas deberían contribuir a mitigar los posibles costos a corto plazo del ajuste. Sin embargo, el proceso de apertura debería estar exento de distorsiones, en la medida de lo posible. Es probable que la apertura solamente de partes de la economía, protegiendo a determinados sectores o empresas de la competencia extranjera, aumente las distorsiones en la economía sin reportar necesariamente beneficios macroeconómicos. Además, la apertura del comercio no debe limitarse solamente a la competencia de las importaciones, sino que es fundamental desarrollar un sector orientado a la exportación para reducir los costos del ajuste asociados a las reformas comerciales y ayudar a los trabajadores a pasar de los sectores que compiten con las importaciones a los sectores orientados a la exportación. En este contexto, la iniciativa de Ayuda para el Comercio puede desempeñar un papel importante. Tanto la apertura al comercio regional como al

comercio multilateral puede ser útil para diversificar la economía. Por último, en el estudio se sostiene que las reformas comerciales deben anunciarse de manera creíble. El ajuste será tanto más rápido cuanto más convencidos estén los trabajadores y las empresas de que las medidas favorables a una mayor apertura del comercio no serán revocadas. Es preciso a este respecto asegurar la aplicación del Programa de Trabajo Decente.

... y explotar la complementariedad entre las reformas comerciales y las del mercado de trabajo.

En tercer lugar, en el estudio se subraya la importancia de la coherencia entre las políticas comerciales y las políticas del mercado de trabajo. Hasta ahora se ha tendido a basarse en la creencia de que los beneficios del comercio repercutirían gradualmente de manera positiva en la creación de empleo y el crecimiento de los salarios. No parece que este planteamiento haya dado buenos resultados, y debe complementarse con un reconocimiento más decidido de las interacciones entre el comercio y el trabajo decente. Uno de los métodos adoptados ha consistido en tratar de integrar algunas normas laborales básicas en los acuerdos comerciales internacionales, en particular las normas básicas definidas en la Declaración de la OIT de 1998, como la libertad de asociación, el reconocimiento efectivo del derecho de negociación colectiva, la eliminación de todas las formas de trabajo forzoso, la abolición efectiva del trabajo infantil y la eliminación de la discriminación en materia de empleo y ocupación. Aunque este enfoque no ha logrado un consenso en la OMC, donde, conforme se establece en la Declaración Ministerial de Singapur, los Miembros reconocieron la responsabilidad de la OIT de "establecer esas normas y ocuparse de ellas", algunos acuerdos comerciales bilaterales contienen disposiciones de ese tipo. Sin embargo, es poco lo que sabe sobre los beneficios que los trabajadores de los países afectados han obtenido realmente de esas disposiciones. Al parecer, las normas en vigor en el sector formal pueden tener una importante repercusión en las condiciones de trabajo en la economía informal. Los aumentos cuidadosamente diseñados del salario mínimo legal, por ejemplo, pueden redundar también en un incremento de la remuneración de los trabajadores del sector informal, e incluso -como se muestra en este estudio- reforzar los incentivos para la creación de empleo en el sector formal.

Otro instrumento para ayudar a los países a ajustarse a la apertura del comercio es el uso más amplio de políticas activas de empleo. Se ha demostrado anteriormente que esas políticas, si están bien diseñadas, pueden ser instrumentos eficaces en función de su costo para la redistribución de los empleos, incluso en períodos de ajuste estructural (que suelen producirse tras la apertura comercial). Sin embargo, esas

políticas requieren que se establezcan servicios de empleo públicos que puedan reunir la información pertinente sobre el mercado de trabajo (por ejemplo, sobre reestructuraciones de empresas, quiebras, ofertas de empleo y necesidades de formación local de las empresas). Además, se necesitan fondos adicionales para asignar los recursos necesarios a los servicios de formación (reciclaje) y de ayuda a la búsqueda de empleo para los desempleados y los trabajadores del sector informal. Es fundamental que esos servicios cuenten con la financiación y la dotación de personal adecuadas para que resulten creíbles a los trabajadores del sector informal y a los desempleados. Los largos períodos de espera y los servicios de asesoramiento o de formación laboral de baja calidad pueden provocar la frustración de quienes recurren a esos servicios y limitar su interés en utilizarlos. De acuerdo con los datos disponibles, las políticas de empleo dinámicas y eficaces rara vez cuestan más del 1,5 por ciento del PIB. En varias economías en transición de Europa Oriental no se les dedica más del 1 por ciento del PIB, cantidad que podría provenir en parte de la ayuda oficial al desarrollo en los países que no tienen capacidad fiscal para aplicar ese sistema.

Lo más fundamental es que las políticas comerciales y las políticas relativas al mercado de trabajo deben aplicarse de forma coordinada. La oferta debe fortalecerse paralelamente a la apertura del comercio para que se puedan obtener sin tardanza los beneficios a largo plazo de la integración internacional. Puede ser suficiente, en un primer momento, reducir los obstáculos al crecimiento de las empresas y a la creación de empleo, tales como las cargas administrativas o la ausencia de derechos de propiedad bien definidos, o con aplicar una combinación adecuada de políticas, como se indicó anteriormente. El proceso de apertura del comercio puede poner al descubierto algunas de las limitaciones que más entorpecen el crecimiento de las empresas y la creación de empleo. Los responsables políticos pueden utilizar así la apertura del comercio para descubrir datos importantes. Por último, la estrecha colaboración entre los ministerios competentes puede favorecer el intercambio de información y servir para elaborar, y posteriormente perfeccionar, un amplio programa de reformas. En la mayor medida posible, las organizaciones internacionales deberían apoyar las reformas de las políticas y ofrecer asistencia técnica para el diseño, la puesta en práctica y la coordinación de estas reformas destinadas a aumentar el bienestar.

CAPÍTULO 1: Globalización e informalidad en épocas de crisis

A. Los mercados de trabajo en las economías en desarrollo abiertas

La integración de la economía mundial ha alcanzado niveles sin precedentes. En 2007, según los Indicadores del Desarrollo del Banco Mundial, el volumen del comercio mundial representaba más del 61 por ciento del PIB del mundo. La crisis financiera ha demostrado también la importancia del comercio mundial como motor del crecimiento global y revelado la magnitud de los efectos secundarios de las conmociones a nivel internacional. Además, aproximadamente uno de cada cinco empleos guarda relación con el comercio, incluso en economías grandes como la de los Estados Unidos (Administración de Comercio Internacional, 2006), porque corresponde a empresas exportadoras o a productores de servicios esenciales para actividades relacionadas con el comercio. La expansión del comercio mundial, en particular debido a que varios países grandes en donde se encuentra más de la mitad de la población mundial, se abrieron al comercio en los años noventa, ha sostenido el crecimiento económico en todo el mundo y ocasionado una rápida expansión de las oportunidades de empleo. La Organización Internacional del Trabajo calcula que entre 1995 y 2005, gracias a esta expansión global, se han creado 40 millones de puestos de trabajo adicionales por año en sus países miembros.

Pese a este dinamismo en el mercado laboral, las condiciones de trabajo decentes no han mejorado al mismo ritmo. La creación de empleos ha ido acompañada de la proliferación de contratos de trabajo atípicos en las economías desarrolladas -trabajo temporal, trabajo a tiempo parcial- y de una economía informal grande y persistente en los países en desarrollo (Instituto Internacional de Estudios Laborales (IIEL), 2008)). Los trabajadores que ingresan al mercado de trabajo encuentran con frecuencia más fácil conseguir empleo ocasional, en la producción doméstica o sin contratos formales o sin acceso a la seguridad social (como las pensiones, los servicios de salud, los seguros contra accidentes laborales y las prestaciones de desempleo). Los que ya están en el mercado de trabajo, incluso cuando tienen

empleos en el sector formal, pueden sentirse inclinados a abandonar el sector formal en la esperanza de aumentar su ingreso neto disponible. De una u otra forma, los trabajadores empleados en el sector informal están menos protegidos, son más vulnerables a los cambios repentinos en las condiciones del mercado, tienen que aceptar recortes considerables en sus sueldos cuando cambia la situación y tienen menos probabilidades de participar en programas (formales) de enseñanza y capacitación financiados por las autoridades estatales (Kucera y Roncolato, 2008). Al mismo tiempo, las grandes economías informales limitan las posibilidades de que los países en desarrollo se beneficien plenamente de su integración en la economía mundial, hacen que esos países sean más vulnerables a los cambios súbitos de las condiciones imperantes y les impiden desarrollar una base de exportación amplia y diversificada. En consecuencia, las tasas elevadas de informalidad impiden que se alcancen tasas potencialmente mucho más altas de ingreso y de productividad (Lopez y Servén, 2009; Perry y otros, 2007).

El hecho de que el crecimiento económico y la apertura del comercio no hayan beneficiado plenamente a todas las capas de la sociedad ha causado preocupación con respecto a las modalidades actuales de globalización. Algunos han atribuido el aumento observado del empleo informal a la globalización, en tanto que otros han aducido que, como mínimo, el comercio internacional no ha ayudado a los trabajadores del sector informal a obtener mejores condiciones de trabajo. Los dos grupos creen que los empleados tienen un control limitado sobre sus condiciones de empleo y que el aumento de la competencia resultante del comercio internacional es un factor clave que influye en la dinámica y la calidad del empleo. En el presente informe se muestra que el panorama es más complejo y que es preciso hacer una distinción entre los costos a corto plazo y los beneficios a largo plazo de la apertura del comercio. Se demuestra que algunos países han logrado combinar una mayor integración internacional y una reducción del tamaño de su economía informal. Se demuestra también que es posible que transcurra algún tiempo antes de que la integración del comercio (y las reformas cuidadosamente diseñadas del comercio) produzca beneficios evidentes en el mercado de trabajo, y se pone de relieve por sobre todo el papel de las políticas nacionales relativas la fuerza de trabajo y, en menor medida, a los mercados de productos en el logro de esos beneficios.

En el informe se expone un panorama polifacético de la economía informal. Se suele encontrar tradicionalmente una informalidad persistente en las economías en desarrollo y emergentes. Es posible observar así una dinámica de empleo informal históricamente y en los distintos países en todas las economías en alguna etapa de su desarrollo. Además, surgen nuevas formas de empleo informal en reacción a los

sistemas fiscales y reglamentarios, que impulsan a algunas entidades marginales a tratar de evitar las consecuencias adversas de esos sistemas. Estas nuevas formas de empleo informal plantean desafíos importantes para los encargados de formular las políticas, ya que demuestran que las políticas de crecimiento y modernización tal vez no sean suficientes para eliminar o siquiera reducir el empleo informal. En particular, en nuestro estudio se demuestra que la esperanza de que los efectos del crecimiento y la integración internacional se difundirían gradualmente y eliminarían automáticamente el empleo informal no estaba justificada. Surgen en cambio ciertos tipos de empleo informal en reacción al hecho de que las autoridades públicas no proporcionan una seguridad social adecuada ni reducen los impuestos a niveles compatibles con incentivos que promuevan decididamente el trabajo y la creación de empleos formales. Por último, se ha considerado que algunos tipos de informalidad pueden ser una reacción por parte de las empresas formales a las dificultades con que tropiezan para integrarse o sobrevivir en los mercados mundiales. En estos casos, la informalidad permite que las empresas que actúan a nivel internacional limiten el impacto de algunas perturbaciones (por ejemplo, en sus condiciones de intercambio) recurriendo a insumos y servicios laborales más baratos y más flexibles del sector informal.

Sin embargo, como se observa en el estudio, estas formas de informalidad frenan un crecimiento más sólido y un aumento de la competitividad del comercio, por lo menos a largo plazo. Sólo en algunas áreas, relacionadas frecuentemente con cadenas de producción mundiales, los sectores informales han permitido que algunas empresas orientadas a la exportación sobrevivan en los mercados internacionales, aunque sin obtener una parte importante del mercado. Al nivel microeconómico, el empleo informal está relacionado con información insuficiente sobre oportunidades comerciales rentables y falta de conocimientos adquiridos en condiciones formales y de seguridad ante circunstancias adversas. Al nivel agregado, todo esto crea condiciones sociales y macroeconómicas inestables que pueden tener efectos al nivel regional. Además, la informalidad aumenta la desigualdad y reduce la eficiencia, y en consecuencia el crecimiento del PIB. La informalidad impide también el desarrollo de una ventaja comparativa dinámica mediante el ascenso en la cadena de valor y la creación de una base diversificada para las exportaciones. Por último, en la medida en que es un síntoma de ineficiencias más generales relacionadas con una reglamentación excesiva o con impuestos que causan distorsión, la informalidad reduce las posibilidades de un país de progresar suficientemente y limita en consecuencia sus posibilidades de crecimiento.

Como ya se ha mencionado, en el presente estudio se aduce también que la

existencia de grandes economías informales es una de las principales razones por las cuales los países en desarrollo no se benefician plenamente de su integración en la economía mundial. A este respecto, la formalización, además de mejorar las condiciones de trabajo de grandes segmentos de la fuerza de trabajo en esos países, constituiría también un motor importante que impulsaría el crecimiento y la dinámica de la economía de los países y del mundo. Alrededor del 60 por ciento de todos los empleados en el mundo no están empleados formalmente y se ven así privados de ingresos adecuados y de posibilidades de carrera; esto limita a su vez los recursos que el gobierno podría utilizar productivamente y el aumento de la demanda agregada. Al mismo tiempo, la integración de un país en la economía mundial, si se administra debidamente, ofrece una de las mejores oportunidades de que los trabajadores informales mejoren sus niveles de vida y los gobiernos establezcan condiciones de trabajo decentes.

Sin embargo, la actual crisis económica amenaza con poner en peligro los beneficios que se han logrado en las últimas décadas en términos de creación de empleos y apertura del comercio, y crea a la vez el riesgo de que aumenten significativamente la desigualdad y la pobreza, cuya reducción es uno de los principales Objetivos de Desarrollo del Milenio (ODM) de las Naciones Unidas. Pese a los llamamientos internacionales a que se mantenga la apertura del comercio, los gobiernos siguen tentados de responder a la crisis reduciendo la competencia externa. Varios países desarrollados y economías emergentes han aumentado algunos de sus obstáculos al comercio en respuesta a la crisis. Es posible que vacilen también en defender las normas y los derechos laborales en la esperanza de conservar más empleos y que se relaje así la aplicación de las reglamentaciones existentes y esas normas se hagan cumplir de manera menos estricta. Además, los enfoques voluntarios como los códigos de responsabilidad social de las empresas pueden aplicarse con menos entusiasmo. En una comunicación reciente a la Comisión Mundial sobre la Dimensión Social de la Globalización se ha aducido que ambos enfoques, a saber, el proteccionismo del comercio y el debilitamiento de las normas laborales, se basan en falacias y tienen graves consecuencias para el crecimiento y la desigualdad (Comisión Mundial sobre la Dimensión Social de la Globalización, 2004).

En el informe se alega que los países necesitan integrarse en la economía mundial si quieren disfrutar de niveles más altos de crecimiento. Se han hecho esfuerzos decididos por ajustar las políticas destinadas a hacer frente al empleo informal y establecer condiciones de trabajo decentes con el fin de obtener plenos beneficios de las reformas del comercio. La integración en los mercados mundiales y la lucha contra el empleo informal deben considerarse complementarias. Sin embargo, esas políticas no pueden resolver inmediatamente problemas muy persistentes. Con frecuencia deben aplicarse teniendo presentes los sectores más necesitados y más

vulnerables de la sociedad. En el informe se alega también que es preciso utilizar las nuevas posibilidades resultantes del mayor potencial de crecimiento para mejorar las condiciones en los segmentos de la fuerza de trabajo que abandonan voluntariamente el empleo formal, mejorando los incentivos para que permanezcan en ese sector o vuelvan a la economía formal. Por último, se alega que, siempre que sea posible, la ampliación del sector formal debe hacerse con gran intensidad de empleo a fin de absorber rápidamente a los trabajadores informales. Las autoridades deben ofrecer en este sentido incentivos adecuados a las empresas formales y deben también ayudar a los trabajadores informales a pasar al sector formal mediante estrategias de activación correctamente formuladas e inversiones en infraestructuras para la búsqueda de empleo, que con frecuencia no están al alcance ni tan siquiera de los trabajadores calificados.

En el estudio se combina una exposición general de los trabajos existentes sobre informalidad y globalización con un análisis de las relaciones entre la dinámica del empleo informal y la integración del comercio. Se reúnen trabajos empíricos originales y estudios a fondo de varios mecanismos y canales de transmisión a través de los cuales cabe esperar que el empleo informal interactúe con la apertura del comercio y el crecimiento. Se sugieren distintas formas posibles de que los países puedan ajustar sus políticas para beneficiarse plenamente de la apertura del comercio y reducir al mismo tiempo el tamaño de su economía informal. Se exploran además nuevos estudios empíricos con el fin de evaluar los vínculos entre la apertura del comercio, la reforma del comercio y la dinámica de la economía informal. En el estudio se examinan también opciones de políticas relativas a la reformas del comercio y del mercado de trabajo y se exploran las complementariedades entre los dos ámbitos normativos.

El estudio está organizado de la manera siguiente: después de un breve resumen de los hechos clave relativos a la economía informal y su relación con la globalización, en el capítulo 2 se ofrece un panorama general de los conceptos de informalidad y medición de la economía informal. En el capítulo 3 se exploran los vínculos entre la globalización y el crecimiento del sector informal. En el capítulo 4 se estudian los trabajos publicados sobre el impacto de la informalidad en los resultados y el crecimiento del comercio. El impacto del empleo informal en la resiliencia a las perturbaciones se analiza en el capítulo 5, y se presentan pruebas de que las tasas elevadas de informalidad contribuyen a que haya fluctuaciones más intensas y corrientes de capital más volátiles. En el capítulo 6 se analizan las distintas cuestiones planteadas en el informe sobre la base de nuevos estudios empíricos y se presentan pruebas originales sobre los vínculos entre la reforma del comercio, la apertura de facto del comercio y el empleo informal. En el mismo capítulo se presentan pruebas de la asociación adversa entre las grandes economías informales

y las bajas tasas de crecimiento del PIB, los niveles elevados de desigualdad y los bajos niveles de diversificación de las exportaciones. En el capítulo 7 se resumen las consecuencias de política resultantes del estudio.

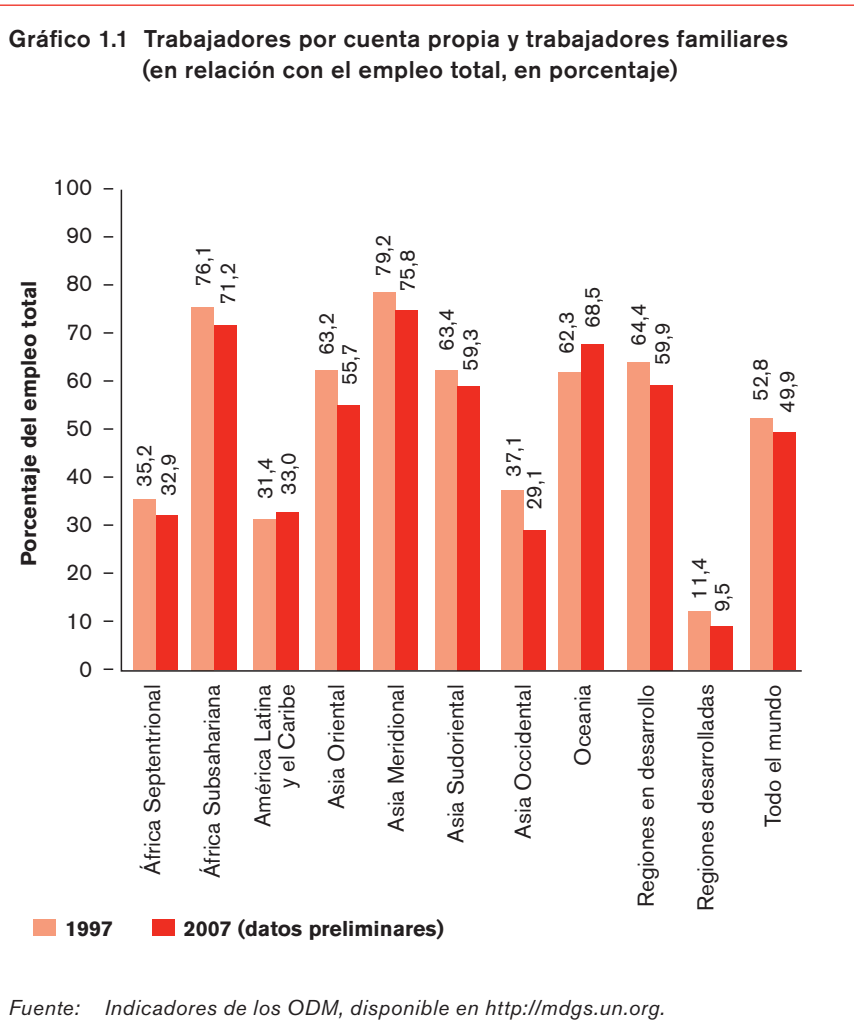
B. Hechos clave relativos a la globalización, el comercio y el empleo informal en los países en desarrollo

La mayoría de las economías de todo el mundo han aumentado sus vínculos con la economía mundial en los últimos 20 años. La parte del PIB correspondiente al comercio ha mostrado una tendencia al aumento, al igual que la incidencia de la inversión extranjera directa. En un estudio anterior de la OIT-OMC se examinó el impacto del aumento del comercio internacional y la inversión en el empleo y los salarios (Oficina Internacional del Trabajo y Organización Mundial del Comercio, 2007). Se encontró que, en términos generales, la globalización promete un crecimiento económico más rápido y un aumento del empleo y de los ingresos. Sin embargo, el estudio no se concentraba principalmente en los efectos del comercio y la inversión en la calidad de los empleos ni en la incidencia del empleo informal. Ésta es una cuestión clave en los países en desarrollo y las economías emergentes, donde causa preocupación el hecho de que la incidencia de empleo informal ha permanecido constantemente alta e incluso ha aumentado, pese a una economía más robusta y a un aumento del empleo.

1. Hechos estilizados sobre el empleo informal y la economía sumergida

La tarea de obtener un panorama fiel de la magnitud y la dinámica de la economía informal ha demostrado ser muy difícil. Como se analiza en el capítulo 2, las definiciones, los conceptos y las mediciones difieren entre los autores, dependiendo en parte de que se busque precisión o comparabilidad entre países. Pese a más de 30 años de investigaciones, no se ha llegado en los trabajos publicados a ningún consenso y los autores típicamente se conforman con indicar el carácter multisegmentado del fenómeno. Este estudio no será una excepción. Por ejemplo, si se miran los indicadores de los ODM, que miden la incidencia de trabajadores por cuenta propia y trabajadores familiares, el empleo informal parece haberse estabilizado (o incluso disminuido ligeramente) en todo el mundo, aunque a un nivel alto (véase el gráfico 1.1).

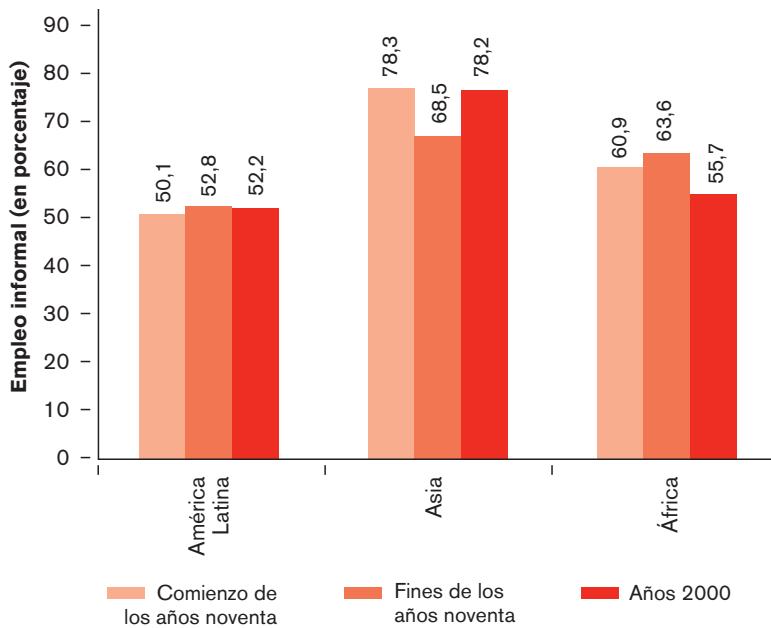
El gráfico indica también una variación regional considerable, no sólo entre regiones desarrolladas y en desarrollo sino también dentro del grupo de países en desarrollo y economías emergentes.



Sin embargo, esos indicadores sólo abarcan parte la realidad total de la economía informal, ya que incluyen solamente los trabajadores por cuenta propia y los trabajadores familiares y omiten otras categorías que estarían típicamente incluidas en la economía informal. Para los fines del presente estudio, se han recogido

datos más amplios que incluyen una amplia gama de formas de informalidad y que se identifican en los siguientes capítulos (en el recuadro 1.1 se hace una breve descripción de los datos utilizados en el estudio). Esos datos muestran que hay como mínimo una considerable heterogeneidad en términos de la dinámica de la informalidad en las distintas regiones del mundo (véase el gráfico 1.2). En los países africanos, la tasa de informalidad parece haber disminuido ligeramente (en las zonas urbanas), en tanto que ha aumentado -ligeramente- en los países de América Latina. Los países de Asia habían reducido inicialmente en alguna medida sus tasas de informalidad, partiendo de un nivel muy alto, pero esas tasas empezaron nuevamente a aumentar después de la crisis de Asia.

Gráfico 1.2 Informalidad en el mundo
(en relación con el empleo total, en porcentaje)



Nota: Grupos de países: i) América Latina: Argentina, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, México, Panamá, Uruguay, Venezuela; ii) Asia: China, India, Indonesia, Pakistán, Sri Lanka, Tailandia; iii) África: Botswana, Camerún, Egipto, Etiopía, Ghana, Kenya, Malawi, Sudáfrica, Tanzania, Zambia, Zimbabwe.

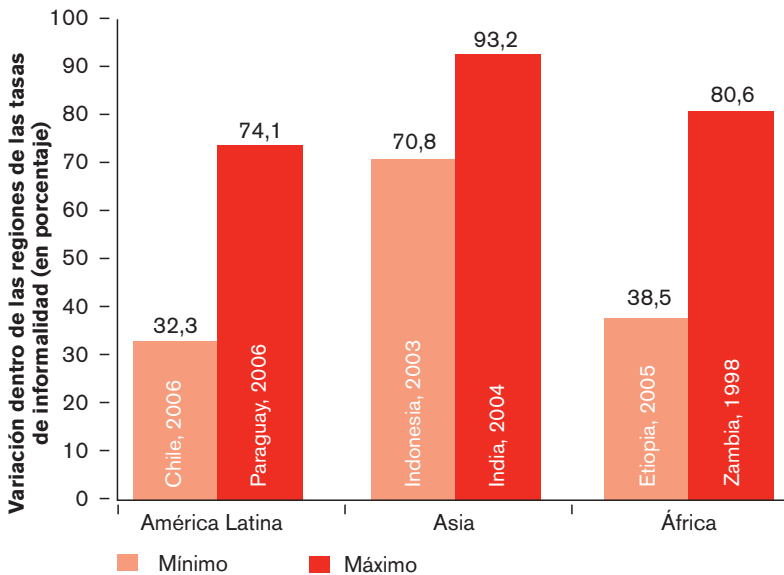
Fuente: Estimaciones del IIEL basadas en la base de datos de informalidad del IIEL.

Recuadro 1.1: Medidas de la informalidad utilizadas en el presente estudio

- Los países miden la informalidad utilizando definiciones y periodicidades diferentes. Sin embargo, con el fin de generar un panorama más amplio de la informalidad en el mundo, en el presente estudio se utilizan estimaciones específicas para los países cuando se dispone de ellas y son apropiadas, y estimaciones individuales proporcionadas por investigadores.
- La mayoría de las medidas de la informalidad utilizadas son representativas al nivel nacional. Sin embargo, algunas abarcan solamente las zonas urbanas, lo que puede proporcionar una perspectiva diferente sobre la economía informal, dependiendo del país. Por ejemplo, en Etiopía la informalidad ascendía en 2005 al 38,5 por ciento de la población trabajadora en algunos sectores urbanos pero sólo el 14,2 por ciento de la población que reside en zonas urbanas.
- La comparabilidad entre países sólo es posible en algunos casos, dadas las definiciones y la cobertura diferentes.
- Los datos garantizan la comparabilidad en el tiempo para cada país individualmente. Esto es importante porque la mayoría de los países han introducido cambios en sus encuestas que afectan las tendencias observadas. Cuando es así, se utilizan estimaciones que se han calibrado para proporcionar series cronológicas coherentes para el país (por ejemplo, la Argentina). Sin embargo, cuando no se dispone de esos estudios, los datos se refieren solamente a los años considerados comparables (pueden encontrarse fuentes específicas en el Anexo 1).
- Hay en general bastantes datos para los países de América Latina, lo que permite utilizar indicadores comparables entre países para algunos de ellos. Para otros (por ejemplo, la Argentina y Colombia) se utilizan datos de estudios confiables que proporcionan series cronológicas comparables.
- Para Asia y África, la información proviene de estudios específicos por países, la base de datos KILM e información estadística nacional.
- A fin de ofrecer un panorama más amplio de las cuestiones, se incluyen también mediciones correspondientes a la economía sumergida.

Estos promedios regionales oscurecen la dinámica específica de los distintos países en cada región (gráfico 1.3). Por ejemplo, en América Latina, la pequeña disminución de la informalidad en la región en su totalidad se debe principalmente a una evolución positiva en el Brasil y en Chile en la década de 1990. En todos los demás países, el empleo informal ha permanecido constante (y elevado) o incluso ha aumentado en el mismo período. Por otra parte, en el caso del África Subsahariana la muestra es demasiado pequeña y la cobertura temporal demasiado limitada para extraer conclusiones fiables de los datos correspondientes a la región en su totalidad. Los resultados (aparentemente) favorables sobre la informalidad se deben principalmente a una rápida disminución en Etiopía, en tanto que en los demás países de la muestra la informalidad ha permanecido estable o ha aumentado. Además, el tamaño reducido de la muestra hace que baje el promedio regional, ya que muchos países para los cuales se dispone de una sola observación tienen tasas de informalidad mucho más altas.

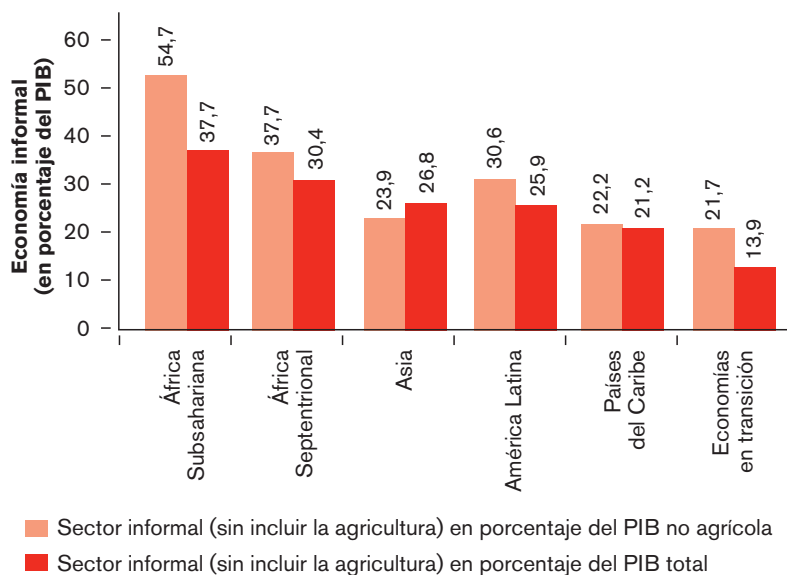
Gráfico 1.3 Variación dentro de las regiones de las tasas de informalidad (en relación con el empleo total, en porcentaje)



Fuente: Estimaciones del IIEL basadas en la base de datos de informalidad del IIEL.

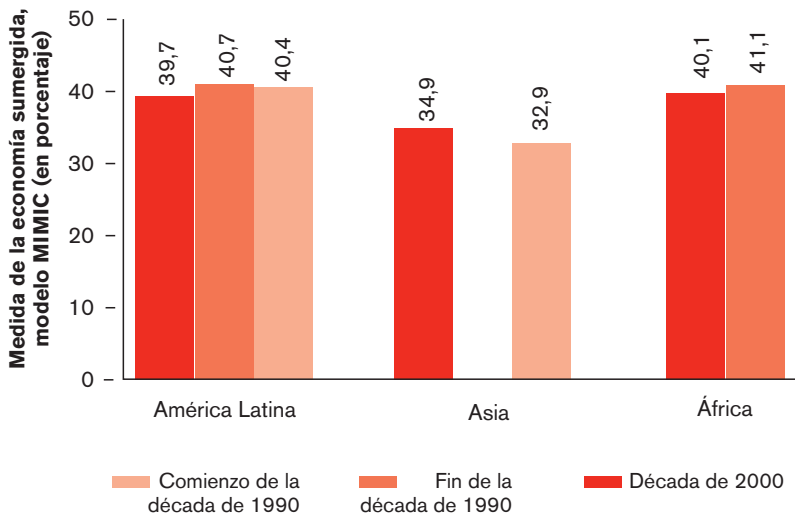
Otras mediciones de la economía informal ofrecen un panorama diferente. Las medidas de la informalidad basadas en la producción, en lugar del empleo, indican un orden diferente entre las regiones (véase el gráfico 1.4). Cuando se miden sobre la base de las actividades informales como proporción del PIB, los indicadores muestran actualmente que la incidencia de informalidad es más alta en el África Subsahariana, independientemente de que se incluya o no la agricultura. Después de los países de África están los de América Latina y de Asia. Se observa un panorama similar cuando la informalidad se mide indirectamente sobre la base de mediciones de la economía sumergida (Schneider y Enste, 2000). Estos indicadores utilizan medidas indirectas que se prevé que guarden relación con actividades económicas no declaradas (véase el gráfico 1.5 y también el análisis en el capítulo 2), con la ventaja de que están disponibles para una muestra más amplia de países (aunque no necesariamente correspondiente a períodos prolongados). En ambos casos -la incidencia de informalidad en la producción o el indicador de la economía sumergida-, la economía informal parece ser mucho menor que cuando se mide sobre la base del empleo. Esto da una primera indicación de la baja productividad global de la economía informal, que constituye un obstáculo importante para la integración exitosa de los países en desarrollo en la economía mundial.

Gráfico 1.4 Economía informal (en relación con el PIB, en porcentaje)



Fuente: Charmes, 2006.

Gráfico 1.5 Economía sumergida (en relación con el PIB, en porcentaje)



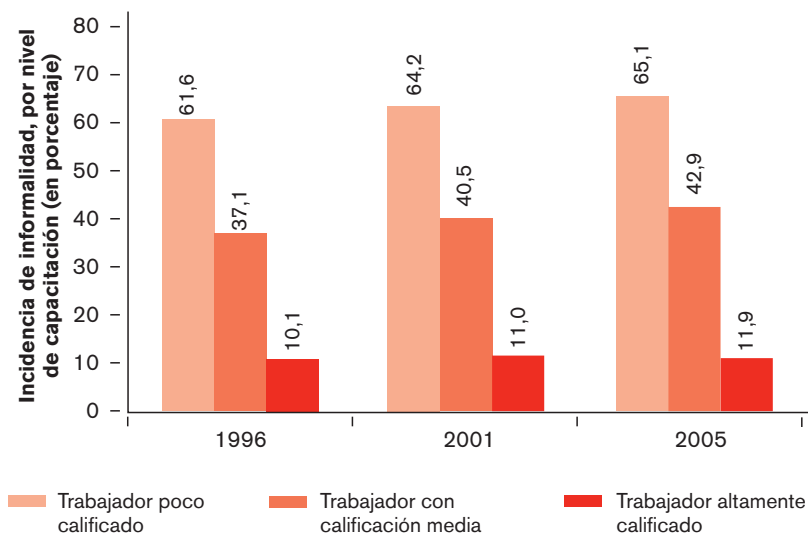
Nota: Grupos de países: i) América Latina: Argentina, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, México, Panamá, Uruguay, Venezuela; ii) Asia: China, India, Indonesia, Pakistán, Sri Lanka, Tailandia; iii) África: Botswana, Camerún, Egipto, Etiopía, Ghana, Kenya, Malawi, Sudáfrica, Tanzania, Zambia, Zimbabwe.

Fuente: *Schneider y Enste, (2000).*

La probabilidad de trabajar en un empleo informal está altamente relacionada con el nivel de capacitación. En el gráfico 1.6 se presentan promedios regionales de las tasas de informalidad por nivel de educación, calculados en tres puntos diferentes en el tiempo en los últimos 10 años, para los países de América Latina. Como se demuestra en el gráfico, las tasas de informalidad para las personas con un alto nivel de capacitación (título postsecundario) han permanecido bajas y estables. La incidencia de informalidad aumenta significativamente con niveles de educación inferiores y ha mostrado una marcada tendencia ascendente en los últimos 10 años, pese al gran crecimiento (del empleo) en la región, incluso para las personas con un nivel de educación intermedia. Es probable que estas diferencias basadas en la capacitación en las tasas de informalidad sean importantes en lo que respecta al carácter sesgado por el nivel de capacitación del comercio internacional y es posible que sean cruciales en relación con algunos de los vínculos observados entre la apertura del comercio y el aumento de la informalidad (véase, por ejemplo, Goldberg

y Pavcnik, (2007)). Se ha aducido de hecho que el comercio internacional ha mostrado un sesgo basado en la capacitación, incluso en los países con abundante mano de obra (y en marcado contraste con las predicciones estándar del modelo de Heckscher-Ohlin-Samuelsen), que se ha considerado una de las fuentes de la demanda decreciente de mano de obra para los trabajadores no calificados en los países en desarrollo. En ausencia de mecanismos de protección social adecuados o políticas del mercado laboral que permitan el reciclaje profesional y la mejora de los conocimientos de estos trabajadores, puede observarse un aumento de la tasa de los que hacen frente al empleo informal.

Gráfico 1.6 Incidencia de informalidad por nivel de capacitación (en relación con el empleo total, en porcentaje)

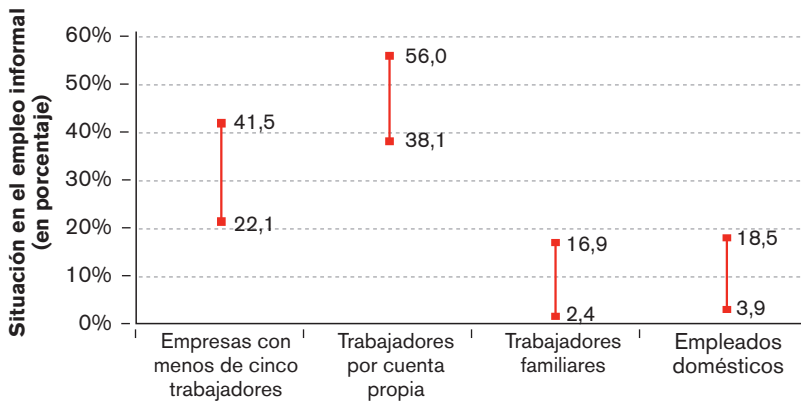


Nota: En el gráfico se muestra la parte correspondiente a los trabajadores empleados en el sector informal como porcentaje del empleo total por nivel de capacitación. La informalidad abarca los trabajadores asalariados en empresas pequeñas, los trabajadores autónomos no profesionales y los trabajadores con ingreso cero. Países incluidos: Argentina, Brasil, Chile, Costa Rica, Ecuador, México, Panamá, Paraguay, Uruguay y Venezuela.

Fuente: Estimaciones del IIEL basadas en la base de datos sobre informalidad del IIEL, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).

Como se analiza en el capítulo 2, sigue habiendo una gran variedad de metodologías y de conceptos diferentes con respecto a la economía informal. Algunas definiciones se han usado porque facilitan la medición (por ejemplo, la inclusión de empresas con menos de cinco empleados), otras porque permiten la comparación entre países (trabajadores por cuenta propia o autónomos). Dependiendo de la metodología utilizada, las tasas medidas de informalidad pueden variar considerablemente dentro de los países y entre países. Como se observa en el gráfico 1.7, en los países de América Latina el empleo por cuenta propia representa entre el 40 y 60 por ciento el empleo informal total, seguido por el empleo en empresas con menos de cinco empleados. Los trabajadores familiares y los empleados domésticos, en comparación, constituyen una proporción relativamente pequeña, de alrededor del 20 por ciento como máximo. La composición del empleo en la economía informal es importante para determinar el ingreso disponible de los hogares, ya que los niveles salariales varían considerablemente entre estos cuatro tipos de empleo. Los trabajadores por cuenta propia y los trabajadores autónomos están típicamente entre los mejor remunerados de la economía informal, con niveles similares a los de la economía formal. Por otra parte, los trabajadores familiares -principalmente mujeres- perciben con frecuencia muy poca o ninguna remuneración (Chen y otros, 2005).

**Gráfico 1.7 Situación en el empleo informal en América Latina, 2006
(en relación con el empleo total, en porcentaje)**

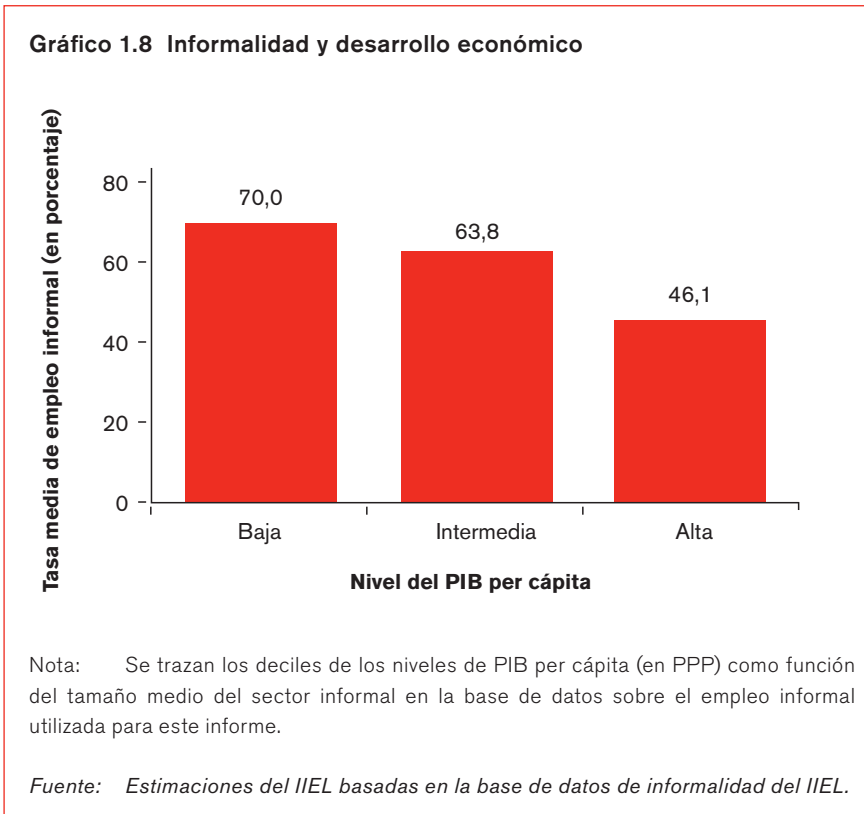


Nota: Gama de porcentajes de trabajadores por cuenta propia, trabajadores familiares, empleados domésticos y trabajadores en empresas con menos de cinco empleados. Los valores corresponden a 2006. Países incluidos: Argentina, Brasil, Costa Rica, Ecuador, Honduras, México, Panamá, Paraguay, Venezuela.

Fuente: Estimaciones del IIEL basadas en la base de datos de informalidad del IIEL.

2. Informalidad, desarrollo económico y globalización

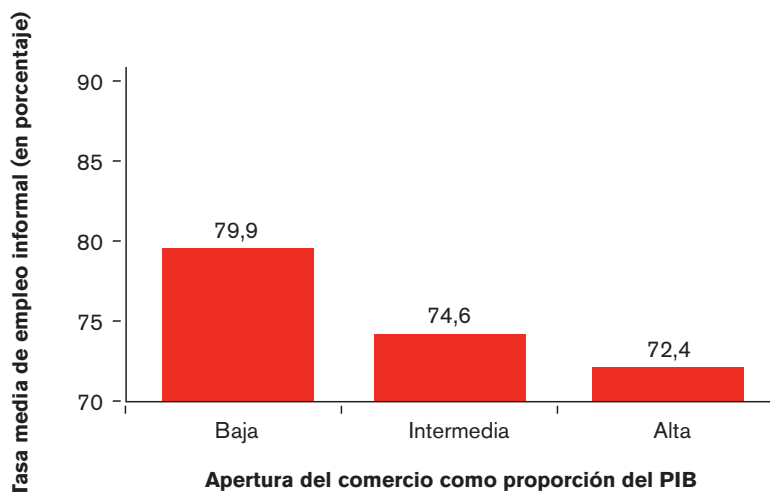
Las diferencias considerables entre tasas de informalidad medidas sobre la base del empleo y sobre la base de la producción están muy estrechamente relacionadas con las variaciones en el desarrollo económico entre los países. En particular, las grandes diferencias en la informalidad y los vínculos de la informalidad con los niveles de capacitación pueden relacionarse con diferencias en la capacidad de los países de generar crecimiento y participar con éxito en la economía mundial. Las cifras precedentes indican también que es posible que las diferencias en la productividad de la mano de obra en la economía informal que se observa entre los países sea una causa adicional de las variaciones internacionales en el desarrollo económico. En Asia, las tasas relativamente bajas de informalidad sobre la base de la producción, en comparación con las tasas relativamente altas de informalidad sobre la base de mediciones del empleo, ponen a esta región en el nivel inferior de las tasas de productividad de la mano de obra del sector informal. El gráfico 1.8 muestra que las tasas elevadas de informalidad están asociadas con bajos niveles de PIB per cápita. Esta correlación sugiere que los factores que contribuyen a reducir el tamaño de la economía informal podrían también contribuir a una mejora de las condiciones de vida y del ingreso disponible en las economías en desarrollo.



En lo que respecta a los vínculos entre la apertura del comercio y la informalidad, lo que se desprende de los datos incluidos en este estudio es más ambiguo. Utilizando una medición estándar basada en el comercio para determinar la apertura de la economía (a saber, la suma de exportaciones e importaciones en relación con el PIB), en el gráfico 1.9 se presentan datos sobre la relación entre apertura e informalidad. Se muestra en particular que un aumento en la apertura de un país puede estar asociado con una reducción en la incidencia de empleo informal. Sin embargo, las pruebas que se presentan son muy específicas para las regiones. Los cálculos similares correspondientes a otras regiones no confirman esta correlación negativa, lo que indica que otros factores -incluidas las políticas del mercado de trabajo específicas de los países- podrían desempeñar un papel importante en la interacción entre la apertura del comercio y el tamaño de la economía informal. En el análisis empírico que se presenta en el capítulo 4, nuestro estudio muestra que

es preciso considerar diferentes aspectos de la apertura del comercio para obtener un panorama más completo. En particular, hay que distinguir entre la apertura del comercio *de facto*, medida por las corrientes comerciales, y la apertura del comercio *de jure*, medida por la magnitud de los obstáculos al comercio. Una vez hecha esta distinción, con la inclusión de algunas variables de control adicionales, la correlación negativa entre la apertura del comercio y el empleo informal se confirma también para una muestra más amplia de países, incluidos países de otras regiones.

Gráfico 1.9 Apertura del comercio e informalidad en Asia



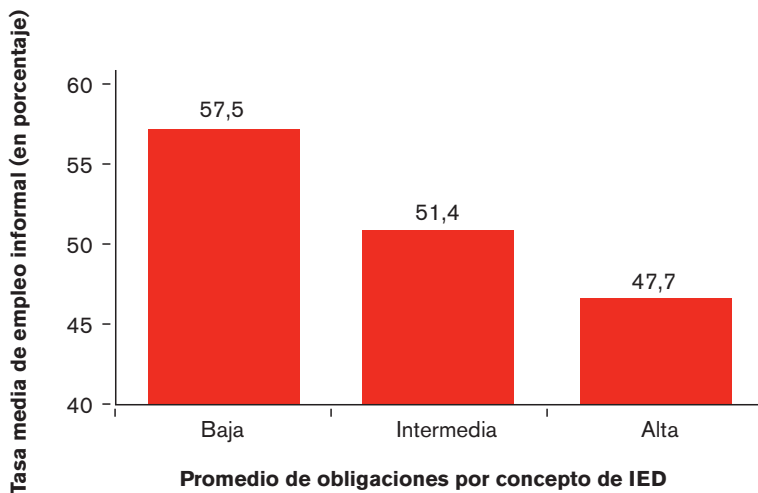
Nota: Deciles de apertura del comercio (suma de exportaciones e importaciones como porcentaje del PIB) como función de la incidencia de empleo informal en países de Asia (promedio entre 2000 y 2004 para China, la India, Indonesia, Sri Lanka y Tailandia).

Fuente: Estimaciones del IIEL basadas en la base de datos de informalidad del IIEL.

Al igual que con respecto a la apertura del comercio, se puede detectar una relación negativa entre las cifras (de entrada) de inversiones extranjeras directas y la informalidad en nuestros datos correspondientes a países de América Latina (véase el gráfico 1.10). Sin embargo, también en este caso la relación es específica para la región. Además, es preciso tener en cuenta factores específicos para cada sector en el proceso de inversión. Cuando las inversiones se hacen dentro de una zona franca de elaboración de exportaciones, no disminuyen necesariamente las tasas de informalidad, dado que suelen desarrollarse en torno a la zona servicios auxiliares (informales). Por otra parte, las grandes inversiones en industrias extractoras suelen reducir las tasas de informalidad medidas, que tienden a ser más bajas en esta

industria que en otros sectores (pueden observarse pruebas relativas a Indonesia, por ejemplo, en Cuevas y otros, (2009)). Por último, la profundidad y el alcance de las redes mundiales de producción desempeñan un papel en cuanto a determinar la interacción entre la inversión extranjera directa y las tasas de informalidad: cuando estas redes se basan predominantemente en la externalización del trabajo, es probable que aumenten las tasas de informalidad. Cuando hay inversiones en nuevos sectores, cabe esperar que mejoren las condiciones de trabajo y las tasas de formalidad. Una vez más, en el capítulo 6 se hace un análisis más a fondo de las relaciones que se desprenden de los datos, que califican en cierta medida las que se presentan en el gráfico siguiente.

Gráfico 1.10 Inversión extranjera directa e informalidad en América Latina



Nota: Deciles de obligaciones por concepto de IED como función de la incidencia de empleo informal en 12 países de América Latina (promedio entre 2000 y 2004).

Fuente: Estimaciones del IIEL basadas en la base de datos de informalidad del IIEL.

C. Mejora de la equidad social y la eficiencia mediante la lucha contra la informalidad

Los hechos clave que se resumen en el recuadro 1.2 proporcionan el fundamento empírico del presente estudio. El objetivo de los capítulos siguientes será presentar los trabajos disponibles y desarrollar un análisis para corroborar más firmemente los vínculos entre el grado de apertura de la economía en los países en desarrollo y la vulnerabilidad de sus mercados laborales. El estudio tiene por fin ayudar a los encargados de formular las políticas a identificar las características esenciales de un entorno económico que permita que los empleados y los trabajadores de todo el mundo tengan acceso a condiciones de trabajo decentes. En particular, la apertura de un país debe representar una oportunidad para que los miembros más vulnerables de la fuerza de trabajo tengan acceso a mejores empleos, mejores condiciones de trabajo y perspectivas de empleo estables. Nuestro estudio demuestra que no hay pruebas sólidas de un aumento de las tasas de informalidad a medida que se abren las economías. Por el contrario, ha habido resultados exitosos que pueden compararse con otros en que no se aplicaron políticas apropiadas para garantizar el logro de mejores condiciones en el mercado de trabajo.

Sin embargo, la lucha contra la informalidad no es sólo una prioridad de los dirigentes que tratan de lograr la equidad social. Es importante también para mejorar la eficiencia de los países, ya que la economía informal menoscaba su capacidad de asegurar una producción con alto valor añadido y competir con éxito en la economía mundial con exportaciones más diversificadas. El empleo vulnerable deja a los trabajadores con muy poco para invertir en el futuro y con pocas oportunidades de mejorar su valor para la sociedad. Las empresas que participan en la economía informal tienen por razones similares poco que ofrecer en términos de valor añadido en la calidad o los servicios. Con la apertura de la economía, son estas empresas y estos puestos de trabajo los primeros afectados. La mejora de los medios de vida de los trabajadores del sector informal y los esfuerzos por reducir la incidencia del empleo informal son así prioridades no sólo por razones de equidad sino también porque son instrumentos esenciales para estimular la eficiencia económica y ayudar a los países vulnerables a integrarse con éxito en la economía mundial.

Por último, como se alega en el presente estudio, la informalidad, el comercio y el crecimiento están íntimamente ligados. La economía informal es un síntoma de la escasa resiliencia de un país a las perturbaciones y la vulnerabilidad de su mercado de trabajo. Los factores de seguridad contra las perturbaciones están así menos desarrollados y los hogares tienen muy poco a que pueden recurrir en tiempos de crisis. Además, el empleo informal puede generar formas particulares de corrientes comerciales y de capital que debilitan más la economía de los países.

En este sentido, el fomento de la formalización de los trabajadores y las empresas impulsará el aumento del ingreso disponible real y ayudará a los países a ampliar su base impositiva y obtener así los medios necesarios para estabilizar sus economías y mitigar las consecuencias adversas de los cambios negativos de las circunstancias. Como puede verse muy bien en estos tiempos de crisis, los países que ya se caracterizan por mercados de trabajo vulnerables son también los más débiles cuando se trata de hacer frente a las consecuencias de los reveses de la economía (Oficina Internacional del Trabajo, 2009). La reducción del tamaño de la economía informal es por tanto la mejor defensa contra las vulnerabilidades ante las perturbaciones. Al mismo tiempo, se puede demostrar que las políticas que ayudan al proceso de formalización contribuyen a que los países puedan ajustarse más rápidamente y con un costo económico y social más bajo en las épocas de turbulencia económica.

Recuadro 1.2: Hechos clave sobre la informalidad y la globalización

- Más de la mitad del empleo en las regiones en desarrollo se caracteriza por trabajadores por cuenta propia y trabajadores familiares. La variación regional es importante, ya que las tasas de informalidad llegan a más del 80 por ciento en algunos países del África Subsahariana y de Asia Meridional.
- La informalidad del empleo ha aumentado en varios países, en particular en Asia. En Indonesia, entre 1997 y 2003 el mercado de trabajo se caracterizó por una reducción en el sector formal y un aumento en el sector informal como resultado del aumento del número de trabajadores por cuenta propia y trabajadores familiares no remunerados.
- Por el contrario, la mayoría de los países de América Latina han experimentado una ligera reducción de su empleo informal. Sin embargo, la incidencia del empleo informal ha seguido siendo alta en los últimos 15 años y representaba entre el 30 y el 75 por ciento del empleo total.
- Las diferencias en las tasas medidas de informalidad se deben también a efectos atribuibles a la composición de la condición del empleo en la economía informal. Las diferencias entre países en América Latina, por ejemplo, pueden atribuirse a diferencias en la incidencia del empleo por cuenta propia.
- En la mayoría de los países la informalidad está asociada con bajos niveles de educación. Esto tiene consecuencias para la productividad, el avance y la capacidad de absorber nuevos conocimientos y tecnologías. Por ejemplo, en Colombia los trabajadores del sector formal tienen en promedio cuatro años de educación más que los del sector informal. En términos de ingreso disponible, los trabajadores en algunos segmentos de la economía informal percibían sólo la mitad del ingreso de los trabajadores del sector formal, incluso después de tener en cuenta las características de los puestos de trabajo y de los trabajadores.
- Las tasas elevadas de informalidad están asociadas con un menor volumen de comercio. El reducido tamaño medio de las empresas en la economía informal hace que disminuyan la productividad y la capacidad de exportación. En las regiones en desarrollo, menos del 50 por ciento del capital humano está en condiciones de competir en los mercados internacionales.

CAPÍTULO 2: Variedades de informalidad

La distinción entre empleo formal e informal no es perfectamente clara. En lugar de un concepto único universalmente aceptado, hay varias opiniones diferentes y a menudo contradictorias que se reflejan en una multiplicidad de definiciones. Éstas guardan a su vez relación con la pluralidad de metodologías empleadas para cuantificar las actividades informales. En este capítulo se presentan las opiniones y definiciones existentes, así como un enfoque integrado que está surgiendo actualmente sobre la base de la idea de mercados de trabajo multisegmentados. Las principales conclusiones de este capítulo se resumen en el recuadro 2.1.

Recuadro 2.1: Principales conclusiones

- Durante las últimas décadas, ha persistido la tendencia a utilizar muchas caracterizaciones diferentes de la informalidad y el concepto ha pasado a referirse a fenómenos cada vez más heterogéneos. Parte del problema de lograr un enfoque consensuado del concepto de economía informal se debe a las diferentes opiniones que tienen los investigadores sobre los orígenes y las causas de la informalidad.
- Hasta hace poco, las opiniones divergentes se podían categorizar convenientemente en tres principales escuelas de pensamiento: la escuela dualista, la escuela estructuralista y la escuela legalista. Los dualistas consideran que el sector informal es el segmento inferior de un mercado de trabajo dual, sin vínculos directos con la economía formal, en tanto que los estructuralistas consideran que está integrado por empresas pequeñas y trabajadores no registrados, subordinados a grandes empresas capitalistas. Los legalistas consideran que el sector informal comprende microempresarios que prefieren actuar de manera informal para evitar los costos asociados con el registro.

- Los trabajos empíricos sugieren que ninguno de estos tres enfoques puede encapsular plenamente la dinámica de la economía informal. Hay diferencias regionales a este respecto, pero más importante es el hecho de que los tres enfoques pueden alegar, en diferente medida, que son válidos para explicar partes de la informalidad observada.
- Está surgiendo actualmente un enfoque integrado, basado en la idea de mercados de trabajo multisegmentados. Este enfoque unificador combina elementos de las escuelas dualista, legalista y estructuralista, utilizando los elementos más apropiados para explicar diferentes segmentos del empleo informal.
- La heterogeneidad de opiniones sobre la economía informal se refleja en la variedad de definiciones ofrecidas para hacer operacional el concepto. La informalidad puede definirse al nivel de unidades económicas o al nivel de trabajadores. Se pueden utilizar criterios diferentes, como la condición de las actividades (registradas o no registradas), el acceso a servicios sociales o el tamaño de las unidades económicas.
- Las definiciones han tendido a ampliarse con el tiempo. Con arreglo a la última definición de la OIT, se entiende que el empleo informal incluye todos los trabajos remunerados -por cuenta propia y asalariados- que no son reconocidos, reglamentados o protegidos por los marcos jurídicos o reglamentarios existentes y los trabajos no remunerados realizados en una empresa que produce beneficios.
- Ha demostrado ser difícil medir la magnitud de la economía informal y la incidencia del empleo informal. Se han utilizado diferentes metodologías, que van desde mediciones directas, como encuestas específicas, a mediciones indirectas, como el consumo de electricidad.
- Hasta el momento, el carácter polifacético de la informalidad ha impedido que surja un consenso amplio sobre los conceptos, definiciones y mediciones apropiados. Sin embargo, en las investigaciones se reconoce cada vez más que no es probable que surja esa convergencia y se procura tener en cuenta la heterogeneidad de tipos de empleo informal de manera explícita.

A. Tres caracterizaciones de la economía informal

En las décadas de 1950 y 1960 se suponía en general que con la combinación adecuada de políticas y recursos las economías tradicionales pobres podían transformarse en economías modernas (Chen, 2005). Como parte de este proceso, el sector tradicional de esas economías, integrado por pequeños comerciantes, pequeños productores y una variedad de empleos ocasionales, se absorbería en la economía moderna. Sin embargo, a comienzos de la década de 1970 empezó a verse cada vez más claramente que esa caracterización era demasiado simplista y a causar preocupación la persistencia del subempleo generalizado en los países en desarrollo. En este contexto, la Organización Internacional del Trabajo (OIT) decidió organizar una serie de grandes “misiones de empleo” multidisciplinarias a varios países en desarrollo (Bangasser, 2000). La primera fue la misión de empleo de 1972 de la OIT a Kenya. En esa misión se observó que el sector tradicional, en lugar de reducirse como se esperaba, en realidad había crecido para incluir empresas en pequeña escala rentables pero no registradas. Para describir esta evolución del sector tradicional, los autores del informe de la misión decidieron utilizar el término “sector informal”, introducido anteriormente por Hart (1973).

La distinción de Hart entre oportunidades de empleo formales e informales se basaba en la diferenciación entre el empleo asalariado y el empleo por cuenta propia. En su opinión, la variable clave era el grado de racionalización del trabajo, es decir, si la mano de obra se contrata o no de manera permanente y regular con una remuneración fija. La misión de empleo de la OIT a Kenya utilizó este término en su informe oficial para describir todas las actividades económicas en pequeña escala y no registradas (Oficina Internacional del Trabajo, 1972). Desde entonces, la distinción entre empleo formal e informal ha figurado de manera prominente en los estudios sobre el desarrollo. Sin embargo, esto no significa que haya una visión común de la informalidad en la que se basan de manera coherente toda la gama de análisis teóricos, empíricos y normativos. De hecho, en lugar de un concepto único universalmente aceptado hay una multiplicidad de opiniones diferentes y a veces opuestas. Guha-Khasnobis y otros (2006) llegan hasta decir que “es mejor considerar que formal e informal son metáforas que conjuran un panorama mental de lo que sea que el que las utiliza tiene en mente en ese momento particular”.

La vaguedad y la pluralidad de caracterizaciones de la informalidad, que se refieren a realidades económicas y sociales muy diferentes, incluidas actividades ilegales, se reconocen ampliamente en las publicaciones especializadas (Maloney, 2004; Schneider y Enste, 2000). Como señaló Sindzingre (2006), la vaguedad del concepto se puso ya de relieve en la década del 70. Con el tiempo, la tendencia a

utilizar muchas caracterizaciones diferentes ha persistido y el concepto ha pasado a referirse a fenómenos cada vez más heterogéneos (Guha-Khasnobis y otros, 2006). El problema de la definición es a la vez causa y consecuencia de la pluralidad de metodologías que utilizan diferentes autores para cuantificar las actividades informales y guarda relación con la continuidad entre las actividades económicas y la dificultad de asignar fenómenos a la categoría formal o informal. Guarda también relación con la influencia de los objetivos de política y operacionales. En los estudios se ha llegado a la conclusión de que hay perspectivas opuestas y no una dicotomía única entre la economía formal y la economía informal (Guha-Khasnobis y otros, 2006).

Parte del problema de llegar a un consenso para conceptualizar la economía informal se debe a las diferentes opiniones que tienen los autores sobre los orígenes y las causas de la informalidad. Desde su introducción a comienzos de la década de 1970, el concepto de informalidad ha dado lugar a intensos debates a este respecto. Hay opiniones divergentes no sólo sobre las causas y la naturaleza del sector informal sino también sobre sus vínculos con el sector formal. Hasta mediados de la década de 1990, las opiniones divergentes podían categorizarse de manera conveniente en tres principales escuelas: la escuela dualista, la escuela estructuralista y la escuela legalista (Chen, 2005). Sin embargo, la terminología no está normalizada. Diferentes autores dan distintos nombres a los principales enfoques. Por ejemplo, Cimoli y otros (2005) utilizan el término "estructuralista" para describir lo que se denomina en este informe el enfoque dualista y el término "institucional" para lo que se designa aquí como el enfoque estructuralista.

La escuela de pensamiento dualista, dominante en las décadas de 1960 y 1970, tiene sus raíces intelectuales en los trabajos de Lewis (1954) y de Harris y Todaro (1970). Los dualistas consideran que el sector informal es el segmento inferior de un mercado de trabajo dual sin vinculación directa con la economía formal. Es un sector residual que surge del proceso de transformación en una economía en desarrollo y existe porque la economía formal no puede ofrecer oportunidades de empleo a una parte de la fuerza de trabajo. Con el crecimiento y la transformación de la economía, se espera que la economía informal sea en última instancia absorbida en su totalidad por el sector formal.

En cambio, la escuela de pensamiento estructuralista pone de relieve la descentralización productiva y las conexiones e interdependencia entre los sectores formal e informal (Moser, 1978; Portes y otros, 1989). Los estructuralistas consideran que el sector informal está integrado por pequeñas empresas y trabajadores no registrados subordinados a grandes empresas capitalistas. El primero proporciona mano de obra e insumos de bajo costo a las últimas, mejorando así su competitividad. Según los estructuralistas, no es probable que el crecimiento

elimine las relaciones de producción informales, que están intrínsecamente asociadas con el desarrollo capitalista. Según esta opinión, las empresas modernas reaccionan a la globalización introduciendo sistemas de producción más flexibles y recurriendo a la subcontratación, lo que les permite reducir sus costos. El establecimiento de esas redes de producción globales da por resultado una demanda constante de flexibilidad que se supone que sólo puede proporcionar la economía informal.

Por último, la escuela legalista u ortodoxa, epitomizada por Hernando de Soto en las décadas de 1980 y 1990, considera que el sector informal está integrado por microempresarios que prefieren actuar de manera informal para evitar los costos asociados con el registro. Mientras los costos del registro y otros procedimientos gubernamentales sean mayores que los beneficios de actuar en el sector formal, los microempresarios preferirán operar informalmente. Constituyen así un gran reservorio que aseguraría aumentos futuros en el crecimiento y los niveles de vida si solamente pudieran introducirse reformas reglamentarias y reducciones de la carga fiscal. En marcado contraste con las escuelas dualista y estructuralista, esta opinión señala el carácter potencialmente voluntario de la informalidad cuando los trabajadores y las empresas deciden abandonar la economía formal tras un análisis de costo-beneficio (Fiess y otros, 2008; Maloney, 1998, 2004; Packard, 2007).

En los últimos 10 a 15 años, el debate se ha polarizado cada vez más. Por una parte, los que apoyan el enfoque dualista se concentran en el empleo asalariado informal y destacan los bajos salarios y las malas condiciones de trabajo en comparación con el sector formal. Por otra parte, los que favorecen el enfoque legalista ponen de relieve el “dinamismo del sector [informal] y el carácter probablemente voluntario de gran parte del paso al empleo autónomo informal” (Fiess y otros, 2008). En el caso de América Latina, Maloney (2004) aduce que “debemos pensar que el sector informal es el equivalente no reglamentado en los países en desarrollo de las pequeñas empresas voluntariamente independientes que se encuentran en los países adelantados, y no un sector residual integrado por trabajadores desaventajados que no pueden obtener buenos empleos”.

B. Un modelo unificador: mercados de trabajo multisegmentados

1. Las redes sociales y el empleo informal

En lugar de tratar de conceptualizar la informalidad del mercado de trabajo desde la perspectiva de los motivos de los diferentes participantes (esperanza de

obtener puestos formales, evasión de impuestos y de aportes a la seguridad social, externalización a subcontratistas informales de bajo costo), algunos investigadores han tratado de comprender el empleo informal en términos de las características inherentes que diferencian un empleo informal de un empleo formal. Los etnólogos, en particular, han insistido en el carácter recíproco del empleo informal que une diferentes miembros de redes sociales más o menos extensas. Esas redes constituyen una forma rudimentaria de red de seguridad económica, un “nexo de aglutinación social” (Gaughan y Ferman, 1987). Este nexo no sólo ayuda a los que carecen de vínculos con el mercado de trabajo formal a obtener empleo remunerado sino que además integra sistemas básicos de redistribución y de difusión de información, basados principalmente en relaciones de parentesco. En ausencia de intervenciones estatales relevantes, éstas son con frecuencia las únicas instituciones a que tienen acceso los participantes en el mercado de trabajo en los países en desarrollo. La participación en redes sociales, además de ser esencial para la mera supervivencia de sus miembros, ayuda también a mitigar los desafíos que surgen para algunos de ellos a raíz de su participación en la economía formal.

El aspecto de red ha sido más ampliamente desarrollado por Fafchamps (2004), que pone de relieve las enormes asimetrías de información con que se enfrentan típicamente las partes contratantes en los países con sistemas de derechos de propiedad mal diseñados o deficientes. Las transacciones de mercado son contratos que implican obligaciones mutuas (Fafchamps, de próxima publicación). Para garantizar que se respeten esas obligaciones y que se realicen en consecuencia las transacciones, las redes permiten compartir mecanismos de información y reputación que vinculan a los diferentes participantes en el mercado y les ayudan a llegar a acuerdos mutuamente beneficiosos limitando el riesgo de comportamientos oportunistas. Por ejemplo, hay costos de transacción relacionados con el hecho de que es posible que los empleadores no puedan determinar con precisión el nivel de capacitación de los diferentes candidatos, sus credenciales profesionales o su confiabilidad para llevar a cabo sus tareas. Esos costos pueden reducirse considerablemente cuando las transacciones y los apareamientos en el mercado laboral se hacen solamente en el ámbito de redes particulares. Sin embargo, para que se intercambien con éxito mercancías o servicios, es preciso que las redes sean sólidas o que sean establecidas por quienes crean los mercados. En ese contexto, un número limitado de contactos personales, una red social pequeña y los obstáculos culturales pueden constituir obstáculos insuperables para el desarrollo de mercados exitosos. Los trabajadores informales se ven así restringidos a su estrecha base geográfica y social cuando buscan empleo.

En ese modelo, surgen de manera endógena diferentes segmentos en el mercado de trabajo. Su número y la fortaleza de su interacción dependen tanto de la intensidad de los vínculos entre esos segmentos como de la magnitud de los obstáculos para el ingreso al mercado y las transiciones laborales. Cuando las redes están poco desarrolladas y las transiciones entre segmentos se ven impedidas por obstáculos importantes se pierden muchas oportunidades de transacción mutuamente beneficiosas; esto acentúa las dificultades con que tropieza el desarrollo de las redes, que es una característica típica de la trampa de pobreza. Hay algunas condiciones iniciales existentes en los países que pueden ayudar a superar este tipo de trampa de pobreza, entre ellas un acceso adecuado a rutas comerciales internacionales o una infraestructura bien desarrollada para el intercambio de bienes y servicios (por ejemplo, caminos, líneas telefónicas, servicios de Internet). Igualmente importante será una comprensión de los procesos que organizan el intercambio entre asociaciones de la comunidad y contribuyen a crear capital social en una red más amplia o a establecer mecanismos mediante los cuales es posible desarrollar confianza y buena reputación incluso entre miembros distantes y débilmente relacionados de una red. Los segmentos en ese modelo no son entidades fijas entre las cuales los trabajadores tendrían que elegir cuando ingresan al mercado de trabajo, y las propias redes evolucionan en cambio bajo la influencia de la dinámica del mercado, con frecuencia de manera imprevisible y compleja. Antes de seguir analizando esta dinámica, dedicamos algunas líneas a examinar algunas de las características de los diferentes segmentos y los determinantes de las transiciones entre ellos.

2. Integración de diferentes segmentos del mercado de trabajo

Paralelamente al desarrollo del modelo de redes sociales de la informalidad, los trabajos empíricos sobre la economía informal han dejado también en claro que ninguna de las tres caracterizaciones examinadas puede encapsular plenamente su dinámica. Hay diferencias regionales a este respecto, pero aun más importante es el hecho de que se puede alegar que, en diferente medida, las tres caracterizaciones son válidas para explicar partes de la informalidad observada. Esto guarda en parte relación con el hecho de que, aunque las tres llevan a hipótesis mutuamente excluyentes -y que pueden en consecuencia someterse a prueba-, los datos disponibles sólo permiten que estas relaciones se pongan a prueba directamente en algunas circunstancias excepcionales.

En respuesta al material empírico ambiguo y con el fin de establecer una opinión consensuada en el marco de un debate polarizado, está surgiendo actualmente un enfoque integrado basado en la idea de mercados de trabajo multisegmentados (Chen, 2005; Fields, 2005), en que se hace una diferencia entre un segmento de nivel superior y un segmento de nivel inferior. Esta escuela de pensamiento alternativa combina elementos de las escuelas dualista, legalista y estructuralista, utilizando los elementos más apropiados para explicar diferentes segmentos del empleo informal. La idea básica es que la economía informal está integrada por diferentes segmentos poblados por diferentes tipos de agentes: un segmento de nivel inferior dominado por hogares dedicados a actividades de subsistencia con pocos vínculos con la economía formal, como sugieren los dualistas; un segmento de nivel superior con microempresarios que deciden evitar los impuestos y las reglamentaciones, como sugieren los legalistas; y un segmento intermedio con microempresas y trabajadores subordinados a empresas más grandes, con arreglo a lo que sugieren los estructuralistas. Además, conforme lo dicho en el análisis anterior, es posible que los propios segmentos estén a su vez segmentados en varias redes sociales con transiciones osmóticas limitadas entre ellos. Dependiendo de las regiones y los países, la importancia relativa de cada segmento puede variar, con lo que una u otra de las tres escuelas pasa a ser más relevante. Como consecuencia de esta visión unificadora, el debate ha pasado ahora a centrarse en una evaluación del tamaño relativo de los diferentes segmentos y de los factores que influyen en ellos (Kucera y Roncolato, 2008). Un tema común de estos enfoques es que los trabajadores sólo tienen acceso a algunos segmentos del mercado de trabajo dependiendo del tamaño de su red social y de su poder de negociación correspondiente. Esto último es resultado de sus activos particulares, como el capital humano y social (educación, redes sociales, etc.) y de consideraciones basadas en el ciclo vital (Gagnon, 2008) (véase el gráfico 2.1 *infra*).

Una característica de los mercados de trabajo multisegmentados es que no se excluye *a priori* ninguno de los diferentes flujos entre segmentos. Son incluso posibles las transiciones entre diferentes segmentos del nivel inferior, es decir, entre redes sociales, en contraste con lo que preverían las teorías del mercado de trabajo dual. Sin embargo, las probabilidades de transición pueden ser muy diferentes, no sólo entre los diferentes tipos de transiciones que se consideran sino también entre países en lo que respecta al mismo tipo de transición. Típicamente, la probabilidad de pasar de un segmento a otro depende de las características del trabajador individual que busca empleo (nivel de educación y conocimientos, experiencia profesional, edad, género) y de las características específicas del país (calidad del medio jurídico, importancia del capital social, entorno macroeconómico). Además, la transición entre segmentos puede diferir tanto con respecto al tipo de motivación (económica, social,

psicológica) como con respecto al nivel de adopción de decisiones en el cual se inicia la transición (individual, de la comunidad, colectivo). Por ejemplo, en tanto que una transición entre el empleo formal y el segmento de nivel superior del mercado de trabajo informal puede guardar relación principalmente con motivos individuales de evasión de impuestos, el paso de una red a otra en el segmento de nivel inferior del mercado de trabajo informal puede guardar relación principalmente con decisiones colectivas o arreglos al nivel de la comunidad.

Sin embargo, el aspecto más importante de este enfoque reside en el reconocimiento de que, salvo en circunstancias excepcionales, las relaciones en el mercado de trabajo no se pueden considerar relaciones contractuales a largo plazo. En cambio, los movimientos y las entradas a puestos de trabajo, al igual que la transición de trabajadores entre diferentes empleos y segmentos del mercado de trabajo, son la realidad para la mayoría de ellos, ya sea que estén formalmente empleados o que trabajen en condiciones informales. La dinámica de la creación de empleo en los diferentes segmentos del mercado de trabajo y de los flujos entre la economía formal y la economía informal dependen a su vez de varios factores, entre ellos:

- características institucionales (impuestos, leyes laborales, reglamentación empresarial, relaciones laborales, redes sociales);
- características individuales (capital humano, relaciones sociales, preferencias);
- características específicas de las empresas (ubicación, tamaño, sector de actividad, redes de producción);
- condiciones del mercado (dinámica de la demanda interna, políticas macroeconómicas, apertura del comercio, evolución del mercado de divisas);
- consideraciones basadas en el ciclo vital, dado que los trabajadores transitan entre diferentes segmentos del mercado de trabajo cuando prefieren condiciones de trabajo flexibles en lugar de un aumento de su salario estable dependiendo de su edad y de preferencias relacionadas con la edad.

Gráfico 2.1. Mercados de trabajo multisegmentados

Nota: En el gráfico se presentan los diferentes flujos en el mercado laboral en presencia de una economía informal integrada por segmentos múltiples. Se representan los flujos siguientes: 1) transición entre el empleo formal y el nivel superior del empleo informal para evitar impuestos y reglamentaciones; 2) transición entre el empleo formal y el nivel inferior del empleo informal; 3) transición entre el nivel inferior del empleo informal y el desempleo en espera de obtener puestos en el sector formal; 4) transición entre el empleo formal y el desempleo cuando hay sistemas de prestaciones apropiados; 5) transición entre el nivel superior y el nivel inferior del empleo informal, por ejemplo debido a conocimientos adicionales; 6) transición entre diferentes segmentos del nivel inferior de la economía informal debido a un cambio de redes; 7) transición entre la inactividad y el mercado de trabajo formal; 8) transición entre la inactividad y la economía informal.

Fuente: Adaptado de Gagnon (2008).

Con arreglo a este enfoque, las características individuales determinarán a cuál de los diferentes segmentos del mercado de trabajo tiene acceso un trabajador o, dicho de otro modo, los obstáculos para el ingreso a los distintos segmentos. Las características individuales determinarán la dinámica de los flujos entre los diferentes segmentos, es decir, la dirección de los flujos y su importancia relativa. Por último, las condiciones del mercado y las características de las empresas determinarán la demanda de mano de obra en cada uno de los segmentos (a través de las empresas

o como trabajadores autónomos) y, de acuerdo con el concepto típico del equilibrio general, crearán las condiciones para el aumento de la producción y del empleo.

En la parte restante de este estudio se utilizará este enfoque unificador como base para el análisis de distintos resultados correspondientes a la interacción entre la economía informal y la apertura del comercio, así como para las recomendaciones de política que se hacen en el capítulo 7. Los diferentes estudios hacen típicamente hincapié solamente en algunos aspectos de los mecanismos de transición examinados hasta ahora. Se demostrará que el enfoque unificador que se presenta aquí es una forma eficaz de hacer comprensibles las diferencias entre países poniendo de relieve la importancia para los distintos países de los diferentes segmentos que constituyen esta concepción generalizada.

3. Dinámica del mercado, redistribución de la mano de obra y transiciones laborales

El modelo de un mercado de trabajo multisegmentado puede naturalmente ampliarse para incorporar cuestiones relacionadas con el comercio internacional y su interacción con las oportunidades de empleo en la economía formal y en la economía informal. En efecto, esta teoría pone de relieve los flujos de empleos y de trabajadores entre diferentes segmentos, así como la magnitud endógena de estos segmentos. Esto hace que sea un punto de partida natural para comprender los procesos de ajuste desencadenados por cambios en el medio macroeconómico, como las reformas del comercio.

Desde el comienzo, en los trabajos dedicados al comercio se ha insistido en la importancia de la redistribución sectorial de recursos para la explotación exitosa de las ventajas comparativas. Además, en los trabajos más recientes se hace hincapié en que debe haber también redistribución entre empresas dentro del mismo sector. La apertura del comercio induce a una redistribución de recursos de capital y de mano de obra de actividades en que el país tiene una desventaja comparativa a actividades en que tiene una ventaja comparativa. Solamente mediante esa redistribución pueden aprovecharse plenamente los beneficios del comercio una vez reducidos los obstáculos *de jure*. Los costos del ajuste tras la apertura del comercio pueden ser elevados. Algunas estimaciones hechas en los Estados Unidos muestran que pueden transcurrir hasta 42 semanas hasta que los trabajadores desocupados encuentren nuevas oportunidades de empleo, a menudo con sueldos muy inferiores (Bacchetta y Jansen, 2003). Es probable que la presencia de múltiples segmentos

del mercado de trabajo, con diferentes probabilidades y mecanismos de transición, haga aun más compleja la cuestión del ajuste estructural.

Surge una dificultad inicial a raíz del hecho de que en los países en desarrollo los trabajadores desplazados suelen pasar al mercado de trabajo informal, y pierden sus vínculos con el mercado formal, cuando se endurece la competencia de las importaciones. Esto guarda en parte relación con el hecho de que es posible que muchos de ellos no tengan acceso a prestaciones de desempleo adecuadas o consideren que el empleo informal es una fuente de ingresos que complementa las prestaciones o indemnizaciones que han recibido. Además, los programas de activación y los servicios de reciclaje profesional que suelen típicamente ofrecerse a las personas desocupadas en los países más adelantados no están generalmente disponibles en los países menos adelantados. Sin embargo, para hacer realidad los beneficios del comercio, estas personas necesitarían encontrar empleo y nuevas oportunidades en el sector comercializable. En ausencia de mecanismos de activación adecuados, es posible que estos puestos de trabajo alternativos estén fuera del alcance de quienes han pasado a la economía informal. Además, los mercados de trabajo multisegmentados implican que la búsqueda de empleo no es aleatoria sino dirigida. Los trabajadores informales no tienen las mismas oportunidades que los trabajadores formales en términos de puestos disponibles de que tienen conocimiento. Sus vínculos con redes específicas del mercado de trabajo hacen también que algunas vacantes, pese a ser conocidas, no sean accesibles para el trabajador informal específico, independientemente del grado en que sus características individuales particulares se ajusten al puesto.

En términos más generales, los trabajadores en la economía informal, incluso en el nivel superior del mercado de trabajo informal, hacen frente a varios obstáculos que dificultan su ingreso y limitan las oportunidades en la economía formal que podrían estar a su alcance. Es probable que esos obstáculos hagan más prolongado o incluso imposible el proceso de ajuste. En particular:

- Es posible que los trabajadores en la economía informal carezcan de información suficiente sobre oportunidades de empleo en otras empresas, sectores o zonas geográficas. Puede ser que no estén bien informados sobre salarios, calificaciones y experiencia profesional requeridas. Es posible que no haya una estructura pública o privada que apoye su búsqueda de empleo.
- Es posible que los trabajadores carezcan de calificaciones (transportables). Las obtenidas en sistemas de aprendizaje en la economía informal tal vez sean aceptadas

sólo por un número limitado de empresas dentro de una zona geográfica restringida. Incluso si los conocimientos son transportables, es posible que la experiencia profesional obtenida en la economía informal no sea reconocida por los posibles futuros empleadores.

- Es posible que los trabajadores carezcan del capital financiero y físico necesario para pasar al nivel superior de la economía informal (es decir, al empleo autónomo), que es el segmento en el cual el regreso al empleo formal es más fácil y en que los ingresos son similares (o incluso mejores) que en la economía formal.
- La búsqueda de empleo es costosa. En los países sin prestaciones de desempleo adecuadas es posible que los trabajadores desplazados del segmento formal no puedan soportar una búsqueda prolongada de nuevas oportunidades y prefieran pasar en cambio a cualquier puesto vacante disponible inmediatamente, aunque sea en la economía informal.
- Es posible que los trabajadores desplazados carezcan del capital social y los recursos basados en redes necesarios para obtener empleos con características similares en otros sitios. La transición de una red a otra puede estar fuera de su alcance, dependiendo de las actividades al nivel de la comunidad y de las decisiones políticas. Incluso dentro de sus propias redes, pueden verse limitados en términos de las actividades y oportunidades de empleo que pueden obtener, dependiendo de su propia posición en la red o de sus relaciones con otros.

Un segundo desafío asociado con las reformas comerciales en los países en desarrollo surge a raíz del hecho de que, para que sean posibles la redistribución de recursos y la obtención de beneficios del comercio, los países que abren su comercio deben tener la capacidad de explotar las ventajas comparativas disponibles. A este respecto, la teoría del mercado de trabajo que aquí se presenta sugiere que los bajos costos de la mano de obra no bastan necesariamente para constituir una fuente de ventaja comparativa para los países que abren sus economías. Cuando el ingreso a los mercados internacionales tiene costos irre recuperables, sólo las empresas más productivas pueden convertirse en exportadoras (López, 2005). Es posible que se necesiten competencias adicionales, como familiaridad con el mercado, contactos con clientes y acceso a redes de distribución apropiadas en el extranjero, para integrarse con éxito en la economía mundial (Fafchamps y otros, 2008). Si las empresas no pueden hacer las inversiones necesarias para empezar a exportar, los países no estarán en condiciones de explotar las oportunidades comerciales. Además, las empresas de esos países no podrán adquirir la capacidad de fijar

los precios y crear (cuasi) rentas, que es una condición previa necesaria para las innovaciones exitosas que podrían ayudarles a aumentar su valor añadido nacional y la capacidad de extenderse a otros sectores (Aghion y Griffith, 2005). Esto menoscabará la capacidad futura del país de progresar económicamente, ya que la ampliación de la base de exportación puede considerarse la forma más efectiva de que el crecimiento impulsado por las exportaciones beneficie a un país (Dutt y otros, 2008). A este respecto, el capital social disponible en la economía informal podría resultar insuficiente para crear redes comerciales estables en el extranjero, con el resultado de que la informalidad perjudica el éxito de las exportaciones de un país.

Para obtener los conocimientos y competencias necesarios para el éxito en los mercados internacionales, las empresas deben estar seguras de poder mantenerse en el mercado durante un período prolongado, con interacciones repetidas en el marco de una comunidad de comerciantes (internacionales) (Bigsten y otros, 2004b; Fafchamps, 2004). La creación de esas (nuevas) redes puede llevar tiempo y requiere que el país comprometa sus propios recursos para apoyar a las empresas nacionales. La presencia de cámaras de comercio extranjeras en los países en desarrollo da una indicación de los medios y recursos desplegados por los países adelantados para promover el éxito de sus empresas en el extranjero. En consecuencia, y teniendo presente que las empresas necesitan tiempo y apoyo para ajustarse a la competencia extranjera, los países podrían tratar de establecer una apertura con otros en condiciones similares, aumentando así sus ventajas comparativas antes de emprender nuevas reformas, más sustanciales. Por otra parte, la integración regional corre el riesgo de fijar los efectos y perjudicar a los países que tratan de obtener ventajas adicionales a través del comercio con economías más desarrolladas. Volveremos a ocuparnos de las ventajas relativas de los acuerdos comerciales multilaterales y regionales en el capítulo 7.

No todos los trabajos que se presentan en los capítulos siguientes aplican este enfoque del mercado de trabajo multisegmentado. Algunos autores favorecen explícitamente un tipo de informalidad por sobre los demás cuando evalúan los mercados de trabajo en los países en desarrollo. No obstante, es útil tener presente un modelo de referencia teórico como éste para comprender la heterogeneidad de resultados producidos por diferentes estudios empíricos. En el capítulo 6 se presenta una oportunidad de poner a prueba los datos utilizando nuestro propio modelo y evaluar su eficacia para aclarar la dinámica de la informalidad. Antes de examinar los estudios publicados disponibles, presentaremos en primer lugar un panorama general de las diferentes definiciones que surgen de los distintos conceptos de informalidad y explicaremos nuestra propia medida preferida para el estudio empírico en la segunda mitad del presente informe.

C. Definiciones: conceptos de informalidad en términos operacionales

La diversidad de opiniones sobre la economía informal se refleja en la variedad de definiciones propuestas para hacer operacional el concepto. La informalidad puede definirse al nivel de unidades de producción o de empresas, o al nivel de trabajadores, y puede basarse en distintos criterios. Los principales criterios utilizados para definir las empresas del sector informal son su tamaño y su situación en cuanto al registro. Una definición comúnmente utilizada, basada en este último criterio, amalgama “todas las actividades económicas que contribuyen al producto nacional bruto calculado (u observado) pero no están actualmente registradas” (Schneider y Enste, 2000) como informales. Sin embargo, en otros enfoques favorecen indicadores como la ubicación de la actividad (por ejemplo en el hogar o en la calle), el nivel de organización (es decir, un bajo nivel de organización) y las posibilidades de mejora del ingreso o el empleo de las empresas o los trabajadores.

En 1993, la 15ª Conferencia Internacional de Estadísticas Laborales (CIEL) adoptó una definición estadística del sector informal en términos de unidades económicas/ de producción.¹ Según esa definición, las empresas informales son:

“unidades dedicadas a la producción de bienes y servicios con el objetivo principal de generar empleo e ingresos para las personas interesadas. Estas unidades funcionan típicamente con un bajo nivel de organización, con poca o ninguna división entre la mano de obra y el capital como factores de producción y en pequeña escala. Las relaciones laborales -cuando existen- se basan principalmente en el empleo ocasional, el parentesco o relaciones personales y sociales y no en arreglos contractuales con garantías formales (Organización Internacional del Trabajo, 1993).”

Con arreglo a esta definición, todas las personas que trabajan en empresas pequeñas no registradas -tanto empleadores como empleados-, así como los trabajadores autónomos que trabajan en sus propias empresas o en empresas de su familia, pertenecen al sector informal. Sin embargo, la definición no especifica el umbral de magnitud por debajo del cual una empresa se clasifica como informal y deja a criterio de cada país la determinación de incluir o no el sector agrícola y los trabajadores domésticos (Flodman Becker, 2004).

A fin de armonizar y facilitar la comparación entre países, el Grupo internacional de expertos en estadísticas del sector informal (Grupo de Delhi) presentó en 1997 una definición más precisa del sector informal, según la cual éste incluye:

“las empresas privadas no constituidas en sociedad (o cuasisociedades), que producen por lo menos algunos de sus bienes y servicios para la venta o el trueque, tienen menos de cinco empleados remunerados, no están registradas y se dedican a actividades no agrícolas (Organización Internacional del Trabajo, 2002).”

Como se mencionó antes, la informalidad también puede definirse al nivel del trabajador, sobre la base de las relaciones de empleo. Desde esta perspectiva, son trabajadores informales los que no se benefician de ninguna forma de seguridad social o laboral, por ejemplo reglamentaciones sobre la contratación y el despido, salario mínimo, protección contra el despido arbitrario y seguros médicos y sociales. El empleo informal puede incluir varias categorías de trabajadores: a) trabajadores autónomos, es decir, los que trabajan por cuenta propia, los jefes de empresas familiares y los trabajadores familiares no remunerados; b) trabajadores asalariados, es decir, los empleados de empresas informales, los trabajadores ocasionales sin un empleador fijo, los trabajadores en el hogar, los trabajadores domésticos remunerados, los trabajadores temporales o en jornada parcial y los trabajadores no registrados; y c) empleadores, es decir, propietarios y explotadores de empresas informales (véase también el capítulo 2.D, donde se analiza más a fondo esta cuestión).

Más allá de las definiciones comúnmente utilizadas, es posible distinguir por lo menos otras dos (Flodman Becker, 2004). Una se basa en la ubicación de los participantes en la economía informal; la otra se basa en el potencial de mejora de los ingresos o del empleo de las empresas o los trabajadores. Cuando se considera la ubicación, se pueden identificar varias categorías de trabajadores, como los trabajadores basados en el hogar dependientes e independientes, los comerciantes y vendedores callejeros, los trabajadores itinerantes, estacionales o temporales en actividades de construcción de edificios o de caminos. Desde el punto de vista de las posibilidades de aumento del ingreso y mejora del empleo, cabe distinguir tres segmentos:

- empresas con posibilidades de llegar a ser contribuyentes importantes a la economía nacional;
- empresas u hogares que realizan actividades informales con fines de subsistencia;

- personas que dividen su tiempo entre actividades informales y formales.

Más recientemente, algunos dirigentes políticos, activistas e investigadores han adoptado una definición más amplia y comprensiva de la informalidad. El informe de la OIT titulado “El trabajo decente y la economía informal” (Organización Internacional del Trabajo, 2002), preparado para la 90ª reunión de la Conferencia Internacional del Trabajo, amplió la definición estadística de 1993 del sector informal mediante la inclusión de hogares y trabajadores informales empleados en el sector formal. Según esta definición, el sector informal -llamado actualmente economía informal- se compone de (Oficina Internacional del Trabajo, 2002):

- empleo informal en empresas informales (pequeñas, no registradas o no constituidas en sociedad), incluidos empleadores, empleados, explotadores por cuenta propia y trabajadores familiares no remunerados;
- empleo informal fuera de empresas informales, es decir, en empresas formales, en hogares o sin empleador fijo; este tipo de empleo incluye los trabajadores domésticos, los trabajadores ocasionales o jornaleros, los trabajadores temporales o en jornada parcial, los trabajadores industriales que trabajan fuera de los locales de la empresa (incluidos los que trabajan en el hogar) y los trabajadores no registrados o no declarados.

Con arreglo a esta definición, se entiende que el “empleo informal” incluye todos los trabajos remunerados, autónomos o asalariados, que no se reconocen, reglamentan o protegen en virtud de los marcos jurídicos o reglamentarios existentes y los trabajos no remunerados emprendidos en empresas que producen ingresos.² Esto corresponde a definiciones generales similares propuestas por investigadores académicos. Por ejemplo, Flodman Becker (2004) define la economía informal como “la porción no reglamentada no formal de la economía de mercado que produce bienes y servicios para la venta o para obtener otras formas de remuneración”.

En su análisis del concepto ampliado de la informalidad, los autores del informe de la OIT titulado “Hombres y mujeres en la economía informal” (Oficina Internacional del Trabajo, 2002) señalan también lo que no es economía informal. En primer lugar, la economía informal se define por oposición a la economía formal. En segundo lugar, la economía informal no debe confundirse con la economía delictiva. Los arreglos de producción y empleo en la economía informal pueden ser semilegales o ilegales, pero la economía informal produce o distribuye bienes y servicios legales. En tercer lugar, la economía de la reproducción o los cuidados no forma parte de la economía informal porque no forma parte de la economía de mercado.

D. El elemento crucial de la medición

Al igual que en el caso de una definición consensuada de la informalidad, la medición del tamaño de la economía informal y de la incidencia del empleo informal ha demostrado ser difícil. Se han aplicado diferentes metodologías, desde mediciones directas tales como encuestas específicas, a mediciones indirectas como el consumo de electricidad. En esta sección se examinan brevemente las diferentes metodologías utilizadas para medir el empleo informal y se describen sus puntos fuertes y sus limitaciones.

Un primer enfoque consiste en estimar la magnitud del sector informal sobre la base de información obtenida de encuestas de las empresas. En estas encuestas se incluyen las empresas domésticas, como las empresas informales por cuenta propia y las empresas de empleadores informales. Las empresas informales por cuenta propia se definieron en la 15ª CIEL como las pertenecientes a hogares y explotadas por trabajadores por cuenta propia, que pueden emplear trabajadores familiares y empleados de manera ocasional, pero no emplean trabajadores de manera continuada. Por otra parte, las empresas informales son de propiedad y son explotadas por empleadores que emplean uno o más empleados de manera continuada pero que están por debajo de un nivel de empleo especificado (por ejemplo, empresas con menos de cinco empleados) y/o no están registradas (la empresa o sus empleados).

Aunque este enfoque proporciona información útil, tiene algunos inconvenientes. En primer lugar, puede ser que en algunos países no se incluya a las personas dedicadas a actividades a escala muy pequeña (porque podrían no estar comprendidas en las encuestas estadísticas). Es posible que algunas formas de empleo precario informal, como el trabajo ocasional o estacional, no estén normalmente incluidas. Charnes (2006) aduce también que puede ser difícil clasificar como empresas ciertos tipos de trabajadores, como los trabajadores domésticos y los vendedores callejeros, ya que es probable que no estén comprendidos en la clasificación basada en la definición de la CIEL de 1993 del sector informal. Además, como se indicó antes, el trabajo no remunerado y los servicios no remunerados de prestación de cuidados están excluidos de esta medición específica de la informalidad. Otro inconveniente es que esta medida se concentra principalmente en el tamaño de la empresa y no tiene en cuenta el alcance de las actividades a que se dedica la empresa. (Daza, 2005). Las empresas que realizan varias actividades podrían muy bien participar a la vez en la economía formal y en la economía informal, un factor que no se tendrá en cuenta si sólo es pertinente el tamaño de la empresa para medir la informalidad.

Como se mencionó en el capítulo 2.C, en lugar de utilizar características de las empresas, se pueden utilizar características del empleo para clasificar diferentes oportunidades de empleo según si pertenecen al sector informal o al sector formal. Por ejemplo, la definición de la economía informal introducida en un documento de la OIT de 2002 (véase el capítulo 2.C) y adoptada por la CIEL en 2003 incluye varias categorías, independientemente de que se encuentren en empresas formales, en empresas informales o en hogares. Estas categorías son: trabajadores por cuenta propia y empleadores empleados en sus propias empresas informales; trabajadores familiares; miembros de cooperativas informales de productores; empleados con empleos informales y trabajadores por cuenta propia dedicados a la producción de bienes exclusivamente para el uso final en sus hogares. Surgen también en este caso los inconvenientes de la medición basada en las características de la empresa: algunos tipos de puestos son difíciles de clasificar y los esquemas de clasificación pueden ser muy específicos para los países. Por ejemplo, algunos países utilizan el trabajo autónomo como indicador indirecto del empleo informal. Como mencionó Charmes, esto sólo puede considerarse una aproximación muy burda de la informalidad, dado que incluye algunas categorías de trabajadores que no son evidentemente informales, como los profesionales. Otros países, como Indonesia, miden la informalidad de manera que incluye los trabajadores autónomos y los trabajadores familiares no remunerados.

Se puede extraer información adicional sobre la incidencia del empleo informal de encuestas de la fuerza de trabajo que incluyen cuestiones relativas a la autoevaluación de la situación en el mercado laboral o a la cobertura de los sistemas de seguridad social. Algunos países, como Sudáfrica, han comenzado a incluir estos tipos de preguntas en sus encuestas. La evaluación de la cobertura de la protección social, en particular, ayuda a caracterizar los aspectos cualitativos relacionados con condiciones de trabajo decentes en la economía informal. El método tiene sus propias debilidades, por ejemplo, si los encuestados no están seguros de la distinción entre el trabajo formal e informal, o no tienen información adecuada sobre la situación de registro de la empresa en que trabajan. Además, muchas economías emergentes carecen de sistemas de seguridad social bien desarrollados. En algunos países, incluso los trabajadores formales tienen acceso solamente a una parte del sistema de seguridad social o están cubiertos por planes rudimentarios (de pensiones), lo que limita el contenido de información de este tipo de preguntas de las encuestas.

Dadas las limitaciones de las estimaciones basadas en encuestas, se puede recurrir a mediciones alternativas para evaluar la magnitud y el alcance de la informalidad en una economía. Una de ellas es la parte correspondiente a la economía informal

en el valor añadido total bruto (PIB) derivado de las cuentas nacionales, que corresponde al valor añadido del sector informal no agrícola de los hogares como parte del PIB (Charmes, 2000). Esta estimación se basa generalmente en encuestas del presupuesto y el consumo de los hogares, encuestas del nivel de vida de los hogares o una encuesta regular mixta de los hogares del sector informal. Según lo mencionado por Charmes (2006), sin embargo, las metodologías que incluyen variables en función del tiempo y supuestos específicos para países concretos sobre la composición de las cuentas nacionales hacen difíciles las comparaciones entre países e históricas.

En lugar de evaluar la magnitud de la economía informal a través de encuestas directas o sobre la base de estadísticas oficiales, algunos autores han preferido utilizar medidas indirectas basadas en la circulación de dinero, el uso de electricidad, valores imputados de un modelo teórico (el llamado "modelo dinámico de múltiples indicadores y múltiples causas") o encuestas de opinión. Sin embargo, cabe señalar que ninguna de estas medidas permite una evaluación apropiada de la incidencia del empleo informal:

- Se puede utilizar la circulación de dinero para evaluar la importancia de la economía informal en razón de que las empresas y los trabajadores informales no suelen utilizar transacciones financieras formales. La demanda de dinero y el PIB (nominal) deberían en consecuencia aumentar a tasas diferentes, lo que permitiría a los investigadores aislar el elemento faltante (es decir, el sector informal).³ Sin embargo, es probable que en este enfoque se subestime la verdadera magnitud de la economía informal dado que es probable también que la velocidad del dinero sea más alta en el sector informal (Schneider, 2005).
- Otra posibilidad es emplear el consumo de electricidad para proporcionar una medición aproximada del sector informal (el método del insumo físico). En este enfoque se supone una relación estable entre consumo de electricidad y producción. Mediante un análisis de la medida en que la tasa de aumento del consumo de energía eléctrica es mayor que la tasa de crecimiento del PIB (medida) puede hacerse una inferencia sobre el cambio en la magnitud de la economía informal. Sin embargo, esta técnica capta solamente parte de la economía informal porque omite otras actividades que consumen poca electricidad o utilizan otras fuentes de energía.
- Otro enfoque consiste en estimar la magnitud del sector informal utilizando diferentes factores como indicadores indirectos (el modelo dinámico de múltiples indicadores y múltiples causas (DYMIMIC)). Los factores típicos que pueden

ingresarse en esos modelos son, por ejemplo, los impuestos y las aportaciones a la seguridad social, la intensidad de las reglamentaciones, los servicios del sector público y la opinión pública favorable sobre el sector informal. Sin embargo, los coeficientes estimados son inestables y están sujetos a cambios importantes cuando el modelo subyacente se modifica o cuando se ajusta el período de la muestra de los datos (Savasan y Schneider, 2006; Schneider y Savasan, 2007).

- Por último, el Foro Económico Mundial realiza encuestas ejecutivas destinadas a evaluar la opinión de los dirigentes empresariales sobre las cuestiones más importantes que afectan su medio laboral. Una de las preguntas se refiere explícitamente al tamaño de la economía informal (evaluado de manera subjetiva).

En resumen, el carácter polifacético de la informalidad ha impedido hasta ahora que surja un consenso amplio sobre los conceptos, definiciones y mediciones apropiados. Se han utilizado en los últimos 20 años varias hipótesis que compiten entre sí, pero ninguna medida ha llegado a dominar el debate. En las investigaciones en esta área se reconoce cada vez más que no es probable que se logre esa convergencia y se procura en cambio tomar la heterogeneidad de los tipos de empleo informal explícitamente en cuenta. Como se mencionó antes, los datos sobre informalidad presentados en el capítulo 1, que se utilizan también para el análisis empírico en el capítulo 6, se basan en una definición amplia de la informalidad y están tomados de una multitud de fuentes. En la medida de lo posible, se ha dado prioridad a las fuentes primarias para las medidas de la informalidad, y se han complementado esas fuentes con información disponible proporcionada por el Departamento de Estadística de la Organización Internacional del Trabajo.⁴

Notas

- 1** Esta definición se formuló al nivel de unidades de producción y no al nivel de trabajadores a fin de hacerla compatible con el Sistema de Cuentas Nacionales.
- 2** Esta definición fue adoptada en 2003 por la Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo (CIET) en su 17ª Conferencia.
- 3** Denominado también el Enfoque de la demanda de dinero, propuesto originalmente por Cagan (1958) y desarrollado posteriormente por Tanzi (1983).
- 4** La Organización Internacional del Trabajo (OIT) proporciona estadísticas sobre la informalidad en sus Indicadores Clave del Mercado de Trabajo (KILM). Estos indicadores se diseñaron con dos objetivos principales: a) presentar un conjunto básico de indicadores y análisis del mercado de trabajo; y b) mejorar la disponibilidad de los indicadores para vigilar las nuevas tendencias en el empleo. Entre los indicadores “clave” del mercado de trabajo figura el que mide el empleo en la economía informal. Aunque se trata de un esfuerzo importante por obtener información oficial sobre la informalidad, los datos plantean problemas cuando se utilizan con fines de comparabilidad en el tiempo y entre países. Uno de los inconvenientes es que los indicadores pueden tener múltiples fuentes, lo que hace imposible la comparabilidad en el tiempo. Además, las definiciones, las preguntas de las encuestas o la forma en que se mide la informalidad pueden variar con el tiempo. Por ejemplo, muchos países africanos están en una etapa experimental en lo que respecta a la medición de la informalidad y no pueden todavía proporcionar estudios periódicos coherentes sobre esta cuestión (por ejemplo, Sudáfrica utiliza preguntas de autoevaluación).

CAPÍTULO 3: Apertura del comercio e informalidad

Se cree que la globalización y la apertura de los mercados en las economías en desarrollo han afectado el empleo informal en estos países. En este capítulo se resumen los argumentos teóricos en apoyo de ese vínculo y se presentan las pruebas empíricas pertinentes. Se pregunta en particular qué función desempeñan las reformas comerciales y la expansión del comercio para explicar los cambios en la parte correspondiente al empleo informal y de qué manera afecta la apertura del comercio los salarios relativos de los trabajadores informales y los trabajadores formales. Los efectos distributivos a largo plazo de la apertura del comercio han sido ampliamente estudiados por los economistas del comercio por lo menos desde el siglo XVIII, pero el impacto a corto y mediano plazo de las reformas comerciales en la composición del empleo, la estructura de salarios y el desempleo sólo empezaron a atraer la atención de los investigadores a comienzos de los años 90 (Agénor, 1995). Este capítulo está estructurado en dos partes. Se hace en primer lugar un resumen de los enfoques teóricos relativos al impacto del comercio en la informalidad. En segundo lugar se analizan estudios empíricos encaminados a validar las diferentes hipótesis teóricas. En el recuadro 3.1 se resumen las principales conclusiones de este capítulo.

A. ¿Cómo afecta la apertura del comercio el empleo informal y los salarios?

El marco tradicional de la teoría del comercio no ayuda mucho a comprender los efectos de la apertura del comercio en la economía informal. Sus principales fundamentos descansan en la distinción de distintos insumos laborales sobre la base de diferencias de capacitación. Esto se correlaciona sólo parcialmente con la situación de un trabajador en el mercado de trabajo, en particular cuando algunas formas de informalidad pueden considerarse voluntarias.¹ Sin embargo, incluso si la falta de capacitación pudiera equipararse a la informalidad, el enfoque estándar de Heckscher-Ohlin no revelaría mucho sobre el efecto de la apertura del comercio en el empleo informal de la manera en que está incluida la dotación de factores en el modelo, aunque sería útil para comprender el efecto en los salarios informales. La

Recuadro 3.1: Principales conclusiones

- Las características específicas de los diferentes modelos son cruciales para determinar las consecuencias positivas y negativas de la apertura del comercio en el empleo informal. Los estudios realizados se han concentrado en gran parte en modelos en que la apertura del comercio aumenta la informalidad.
- Los modelos teóricos se basan en una variedad de supuestos relativos a los vínculos entre los sectores informal y formal, la movilidad del capital entre sectores, la fijación de salarios en los distintos sectores y la comerciabilidad de la producción informal.
- Estos modelos identifican varios mecanismos mediante los cuales la apertura del comercio puede aumentar el empleo informal, así como también las condiciones en que aumenta los salarios informales.
- En los primeros estudios se llega a la conclusión de que la apertura del sector formal que compite con las importaciones empuja típicamente a los trabajadores hacia el sector informal y, dependiendo de la movilidad del capital y los vínculos de producción, lleva a un aumento o una reducción de los salarios informales.
- En las contribuciones más recientes se suelen modelar las decisiones de las empresas de utilizar mano de obra formal o informal. En un caso, la apertura del comercio aumenta los incentivos para que los trabajadores del sector formal tengan un rendimiento por debajo de su nivel de esfuerzo óptimo a causa del mayor riesgo de redundancia, independientemente del esfuerzo. Esto obliga a las empresas a aumentar los salarios (de eficiencia) formales y, al aumentar a su vez el costo marginal de contratar trabajadores formales, conduce a una reducción de la porción óptima correspondiente al sector formal. En otro caso, la apertura del comercio reduce los sobornos que deben pagar las empresas cuando se les acusa de utilizar trabajadores informales, lo que fomenta la reasignación de la producción hacia el sector informal.
- La determinación de si la apertura del comercio aumenta o reduce el empleo informal y los salarios informales es en última instancia una cuestión empírica. Lamentablemente, sólo se dispone de datos empíricos pertinentes para un pequeño grupo de países, principalmente de América Latina.

- Estos datos sugieren que tanto la dirección como la magnitud de los efectos de la apertura del comercio sobre las variables de informalidad dependen en gran medida de las circunstancias específicas de los países. La apertura del comercio aumentó la informalidad en Colombia, la redujo en México y no tuvo ningún efecto medible en la informalidad en el Brasil.

teoría de Heckscher-Ohlin prevé que, en razón de que los países en desarrollo tienen una gran masa de mano de obra no calificada, la apertura del comercio determinará que esos países exporten bienes y servicios con mayor intensidad relativa de mano de obra poco calificada e importen bienes y servicios con mayor intensidad relativa de mano de obra altamente calificada. Este proceso depende del hecho de que la liberalización del comercio aumentará el precio relativo de los bienes y servicios con gran intensidad de mano de obra poco calificada y hará así que aumente la demanda de mano de obra poco calificada. La teoría de Stolper-Samuelson lleva más adelante este análisis para demostrar que, en esa hipótesis, los trabajadores poco calificados obtendrán un aumento más que proporcional de sus salarios. En consecuencia, se prevé que la reforma del comercio lleve a una disminución de la diferencia salarial entre trabajadores calificados y no calificados en los países en desarrollo.²

1. Apertura del comercio e informalidad en los modelos de economía dual

Sólo a comienzos de la década de 1980 los economistas empezaron a elaborar modelos teóricos del sector informal. Esos modelos se basaban en su mayor parte en el modelo de economía dual de migración rural-urbana de Harris-Todaro (1970), que explica que la decisión de emigrar de las zonas rurales a las zonas urbanas se basa en la diferencia de ingresos prevista entre las dos zonas y no sólo en la diferencia de salarios. En un estado de equilibrio, el salario previsto en las zonas urbanas, ajustado para tener en cuenta la tasa de desempleo, es igual al producto marginal de un trabajador agrícola. En condiciones de competencia perfecta y ningún desempleo en el sector agrícola rural, el salario rural en el sector agrícola es igual a la productividad marginal de la agricultura. El sector informal se introduce en el marco de Harris-Todaro dividiendo el mercado de trabajo urbano en un segmento formal y un segmento informal.³ Se supone que los salarios en el sector formal se fijan institucionalmente y que los trabajadores que emigran del sector rural al sector urbano son absorbidos en el sector urbano formal o en el sector urbano informal.

En un subgrupo de estos primeros estudios se analiza el efecto de las políticas comerciales en el sector informal. Se consideran diferentes especificaciones del sector informal, así como la estructura tecnológica en que está encajado. Por ejemplo, los modelos difieren en lo que respecta a los supuestos relativos a los tipos de vínculos de producción. Primero, se supone en algunos casos que el sector informal produce un producto final, en tanto que en otros se supone que produce un producto, bien o servicio intermedio (Gupta, 1993). Segundo, en los modelos de economías abiertas se han tenido en cuenta tanto el producto comercializable como el producto no comercializable de la economía informal.⁴ Tercero, en algunos casos se añade al modelo la segmentación del mercado de crédito, y se excluye el suministro de crédito en el sector informal, o se supone que es muy costoso.⁵ Cuarto, algunos modelos tienen también en cuenta la existencia de desempleo urbano, como ocurre en el caso de Gupta (1993). En alguna medida, los resultados con respecto a los vínculos entre el sector formal y el sector informal dependen de esos supuestos. Sin embargo, parece en general que la mayoría de los estudios se han concentrado en casos en que la apertura del comercio aumenta el empleo informal. Por otra parte, los estudios difieren en su interpretación del efecto de la apertura del comercio sobre los salarios informales, que depende de la especificación precisa del sector informal, del grado de especificidad y movilidad del capital entre sectores, así como de la naturaleza de la apertura (es decir, si la reforma del comercio promueve las exportaciones o aumenta la penetración de las importaciones).

Aunque no se llegó en esos primeros estudios a un consenso sobre el impacto de la apertura del comercio en el empleo y los salarios del sector informal, se identificaron varios supuestos cruciales como determinantes de los diferentes resultados:

- Primero, los resultados dependen del grado de movilidad del capital entre la economía formal y la economía informal. Cuando hay movilidad del capital entre los dos sectores, la apertura del sector manufacturero formal aumenta los salarios reales en el sector informal. Por el contrario, cuando los mercados de capital están segmentados, la apertura del comercio reduce los salarios de los trabajadores no calificados del sector informal (Marjit y Acharyya, 2003).⁶
- Segundo, era también crucial la comerciabilidad de los bienes y servicios producidos por el sector informal. Cuando el producto del sector informal se comercializa, la reducción de los aranceles aumenta el empleo y los salarios en el sector informal (Chandra y Khan, 1993; Marjit y Beladi, 2005). El aumento de los salarios informales es resultado del hecho de que, a medida que el capital abandona el sector formal y disminuye el rendimiento del capital en el sector informal, aumentan los coeficientes de capital y mano de obra en cada sector, y ello hace que aumenten

los salarios informales. Además, los trabajadores desplazados del sector formal son absorbidos en el sector informal o pasan al desempleo, pero los salarios informales más altos atraen también más trabajadores agrícolas al sector informal, lo que aumenta el empleo global. En consecuencia, aumenta también el empleo informal.

- Por último, los vínculos de producción entre el sector formal y el sector informal eran pertinentes, conforme lo estipulado por la visión estructuralista de la informalidad. Cuando se utilizan bienes y servicios informales como insumos intermedios en el sector formal, la apertura del comercio puede llevar a una reducción del empleo informal en la medida en que reduce también la actividad en el sector formal (Beladi y Yabuuchi, 2001). Sin embargo, este efecto puede mitigarse si las empresas formales tratan de mantener la competitividad mediante la subcontratación de producción adicional en el sector informal, reteniendo las actividades esenciales con alto nivel de capacitación. Además, la incidencia de empleo informal puede aumentar en los casos en que el sector informal produce también bienes finales comercializables. En consecuencia, el cambio en la composición es a priori ambiguo y depende del efecto neto del impacto directo e indirecto de la apertura del comercio en la economía informal.

2. Modelos de comercio con salarios diferenciados

En los modelos basados en el enfoque de la economía dual se supone que los salarios en el sector urbano y el sector rural deben equilibrar las corrientes de migración interna. Los trabajadores pueden desplazarse libremente entre diferentes sectores de la economía y la principal razón por la cual el mercado de trabajo formal urbano no asegura un equilibrio entre la oferta y la demanda guarda relación con los salarios mínimos elevados, los salarios negociados y otras cargas administrativas. Sin embargo, en general los salarios en el sector informal tienen que ser inferiores a los del sector rural porque el promedio ponderado de los salarios formales e informales tiene que ser igual al salario rural. En los enfoques más nuevos se ha rechazado esta idea, aduciendo que los trabajadores pobres se mueven libremente entre las zonas rurales y las zonas urbanas informales y la tasa salarial en el sector informal debería en consecuencia ser igual a la del sector rural. Los modelos se han elaborado así partiendo del supuesto de que, en promedio, los salarios son más altos en las actividades urbanas que en las rurales.

Estos enfoques alternativos para comprender las diferencias entre los salarios formales e informales ponen de relieve los obstáculos que limitan la movilidad de la mano de obra entre el mercado de trabajo urbano formal e informal. Sin embargo,

la falta de capital o la lentitud de la respuesta de la oferta restringen el número de trabajadores que pueden ser empleados en el sector formal. Los que no pueden obtener empleo en el sector formal se ven en consecuencia obligados a trabajar en el sector informal o a volver al sector rural. En esa situación, una reducción de los aranceles sobre la producción formal aumenta el tamaño del sector informal pero es posible que no mejore el bienestar, pese a los posibles aumentos de los salarios informales y rurales (Kar y Marjit, 2001).

Como se indicó antes, los supuestos sobre la movilidad del capital entre diferentes sectores son cruciales para analizar la dinámica de los salarios y el bienestar. En estos modelos, la apertura del comercio puede hacer que aumenten el empleo y los salarios informales cuando el capital es suficientemente móvil (Marjit y Maiti, 2005). Con la apertura del comercio disminuye la tasa de rendimiento del capital en el sector formal, dado que se supone que este sector produce bienes que compiten con las importaciones y hace frente por tanto a una mayor competencia. Disminuye en consecuencia la producción y esto lleva a una contracción, dado que el coeficiente de los sueldos y la tasa de arrendamiento aumenta a medida que se fijan los salarios en el sector formal. Cuando el capital es completamente inmóvil entre los dos sectores, aumenta el empleo informal y disminuye al mismo tiempo el salario informal debido a la redistribución de la mano de obra. Por otra parte, cuando el capital puede moverse libremente aumenta el coeficiente del capital y la producción en el sector informal, lo que lleva a un aumento simultáneo del empleo y de los salarios en el sector informal (Kar y otros, 2003). En consecuencia, es probable que una reducción de los aranceles lleve a un aumento en la producción del sector informal, y cuanto mayor es la movilidad del capital entre los sectores de manufactura formales e informales, más probable es que aumenten los salarios en los sectores informales urbano y agrícola rural de la economía. Sin embargo, incluso con un capital completamente inmóvil, es posible que el sector informal se beneficie de salarios más altos, al tiempo que aumenta su proporción del empleo total, cuando parte del sector funciona con gran intensidad de capital. En particular, si la contracción del sector formal tras las reformas comerciales afecta adversamente el subsegmento con gran intensidad de capital del sector informal, el capital informal se desplaza hacia el subsegmento con gran intensidad de mano de obra y aumenta así el coeficiente de capital y mano de obra y en consecuencia los salarios informales (Marjit, 2003).

Algunos acontecimientos recientes han tendido a generar diferencias salariales entre el sector urbano y el sector rural sobre la base de consideraciones de eficiencia y salarios. Las asimetrías de información entre empleadores y trabajadores hacen que los salarios sean más altos en el sector formal en comparación con los salarios en el

sector informal -que en estas situaciones son iguales a los del sector rural- pese a características similares de los trabajadores. En común con los resultados obtenidos en los enfoques basados en la economía dual que se han analizado antes, los efectos de la apertura del comercio dependen de los supuestos sobre la movilidad del capital entre diferentes sectores. Sin embargo, el mecanismo por el cual se realiza el ajuste después de la reforma del comercio es ahora diferente.

Según una interpretación, la apertura del comercio aumenta el riesgo de despido de los trabajadores del sector formal independientemente de su desempeño. El esfuerzo sólo puede observarse con cierta imprecisión y se prevé que el carácter impreciso de la señal que indica el esfuerzo aumente con la competencia extranjera. Ese aumento en la variabilidad del esfuerzo observado llevará, no obstante, a que los trabajadores del sector formal hagan frente a un riesgo mayor de perder su empleo, y esto hace que baje su nivel óptimo de esfuerzo. Los empleadores se ven entonces obligados a pagar salarios más altos, con consecuencias adversas para el nivel de empleo formal (Goldberg y Pavcnik, 2003a). Además, la redistribución del empleo formal al informal en ese modelo resulta magnificada en presencia de leyes de protección del empleo estrictas.⁷

Una interpretación alternativa hace hincapié en la reducción de la tasa de rendimiento del capital tras una mayor apertura del comercio (Chaudhuri y Mukherjee, 2002). En ese modelo, la redistribución de capital y de mano de obra se produce entre el mercado de trabajo formal, el mercado de trabajo urbano informal y el mercado de trabajo rural. Además de la disminución de la tasa de arrendamiento del capital, aumentarán los salarios de eficiencia, y habrá en consecuencia una reasignación del capital en favor de la economía urbana informal. Esta reestructuración de la economía no sólo lleva a un aumento en la economía informal sino que, además, el aumento relativo del capital en el segmento urbano de la economía informal conduce también a un aumento en la migración interna y el abandono de las zonas rurales. El efecto de las reformas comerciales en los salarios en ese modelo es ambiguo, ya que los salarios del sector informal aumentan a raíz de la reasignación del capital, en tanto que el total de los salarios en el sector formal disminuye (pero no los salarios por empleado).

3. Vínculos adicionales en los modelos con subcontratación y/o exportaciones

Varios estudios recientes se han concentrado en diferentes mecanismos a través de

los cuales la apertura del comercio puede afectar el empleo y los salarios informales. Marjit y otros (2007b), por ejemplo, elaboran modelos de las decisiones de las empresas que compiten con las importaciones de asignar la producción al segmento formal o el informal y de la corrupción asociada con el empleo de trabajadores informales. La situación es como sigue: a) el empleo de trabajadores informales es ilegal porque entraña el incumplimiento de las leyes laborales; b) el gobierno supervisa las empresas; c) las empresas acusadas de explotar un segmento informal hacen frente a penas como la pérdida de la licencia para producir un producto que compite con las importaciones y del beneficio asociado con la protección arancelaria; d) esas empresas pueden escapar al castigo mediante el pago un soborno. Los autores desarrollan una estructura de negociación explícita para determinar el soborno de equilibrio. Es crucial para el resultado de que la reducción de los aranceles estimula el empleo informal el hecho de que los sobornos de equilibrio están positivamente correlacionados con el nivel de los aranceles. Inicialmente, las empresas aprovechan la diferencia de salarios entre el sector formal y el sector informal y pagan así un soborno a la autoridad supervisora. Una reducción de los aranceles reduce el soborno y en consecuencia el costo de los trabajadores informales y alienta a que se reasigne la producción al sector informal.

Maiti y Marjit (2008) vinculan el aumento de las actividades informales a una mejora de las oportunidades de exportación utilizando un modelo en que se genera empleo informal a través de la delegación/subcontratación de ciertas tareas mediante contratos informales. Un elemento crucial de su explicación es la idea de que las empresas se ven obligadas a elegir entre la comercialización para explotar nuevas oportunidades de exportación y la producción, en el sentido de que si se dedica más esfuerzo a la comercialización el resultado es que se presta menos atención a la producción. Con la apertura del comercio y el aumento de los precios en los mercados mundiales, los productores del sector formal ven mayores oportunidades de ganancia en las exportaciones. Sin embargo, para obtener esas ganancias es preciso que los exportadores intensifiquen sus esfuerzos de obtención de información y conocimiento de los mercados de exportación. Dada la elección antes mencionada, el rendimiento relativo más alto de la comercialización será un incentivo para que el productor reasigne recursos a actividades de comercialización y subcontrate la producción con productores del sector informal.

Por último, Cimoli y otros (2005) examinan el argumento de que el aumento de la informalidad en América Latina después de las reformas comerciales es consecuencia de aumentos de la productividad resultantes de la adopción de nuevas tecnologías que ahorran mano de obra en las empresas exportadoras, que no se han extendido

al resto de la economía. Las mejoras de la productividad en los sectores orientados a la exportación habrían acelerado así la dualidad en la estructura de producción e inhibido el aumento del empleo en el sector formal. Como consecuencia de este proceso, las modalidades de especialización internacional habrían empujado el grueso del empleo en América Latina hacia actividades menos productivas, incluidas las del sector informal (Cimoli y otros, 2005).⁸

Según Cimoli y otros (2005), ese mecanismo se basa en la existencia de un crecimiento externamente limitado, en que los aumentos de la productividad en la economía formal no dan por resultado una modificación de los gastos en favor de una mayor absorción interna. Así pues, al estar externamente limitado el aumento de la producción, un aumento en la tasa potencial de aumento de la productividad no aumentará el empleo formal.⁹ Esa situación puede surgir como consecuencia de modalidades adversas del comercio internacional, en que las empresas exportadoras sobreviven solamente mediante aumentos de la productividad basados en el ahorro de mano de obra (y no mediante la introducción de nuevos productos). La reducción del empleo formal da por resultado un aumento del número de personas desocupadas que sobreviven pasando a la economía informal, y esto hace que aumente la diferencia en los salarios. La producción y el empleo informales aumentan a causa de la dinámica del sector informal. Llevando este argumento a su conclusión lógica, si la productividad es menor en el sector informal que en el sector formal, la economía pasará a ser predominantemente informal y sólo una pequeña parte del empleo y de la actividad corresponderá a la economía formal.

Así pues, una estrategia de promoción de las exportaciones no es en sí misma problemática, y es en cambio el tipo de especialización internacional, la estructura de la economía formal interna y otras características estructurales, como el grado de integración local entre los diferentes sectores económicos nacionales, así como la capacidad de la economía nacional de integrar nuevas tecnologías y conocimientos, lo que impide que la economía global se beneficie de las ganancias dinámicas que ofrece el comercio. Estas debilidades estructurales hacen así muy difícil que mediante el crecimiento de la economía formal pueda absorberse la economía informal. Diferentes características estructurales pueden desencadenar un proceso de crecimiento impulsado por las exportaciones, cuyos efectos positivos se transmitirían progresivamente al resto de la economía y harían que se absorbiera la economía informal.

4. Resumen de los trabajos teóricos

Este panorama general ilustra la existencia de una gran cantidad de trabajos teóricos basados en una variedad de enfoques y supuestos relativos al funcionamiento del mercado de trabajo y de la economía informal. El hecho de que los modelos difieran en muchos aspectos hace que sea a veces difícil comparar los resultados y aislar el papel de supuestos de modelación específicos. Sin embargo, aunque los modelos difieren en cuanto a supuestos fundamentales acerca de la economía informal, los estudios se han concentrado predominantemente en los mecanismos de transición mediante los cuales la apertura del comercio lleva a un aumento del empleo informal. Por el contrario, los modelos difieren ampliamente en sus previsiones acerca los salarios del sector informal y las consecuencias para el bienestar. Además, los resultados teóricos señalan varios mecanismos interesantes y varios factores que es preciso considerar para comprender mejor los vínculos entre la globalización y la economía informal.

- Para que los salarios del sector informal aumenten tras la apertura del comercio es preciso que el capital fluya libremente entre los dos sectores. Son por eso esenciales las reformas del sector financiero y el acceso al capital para que las empresas del sector informal se beneficien de la reforma del comercio. Por otro lado, cuando el capital no puede desplazarse entre el sector formal y el sector informal después de la apertura del sector formal, bajará la tasa de arrendamiento del capital y los trabajadores pasarán al sector informal en tanto que el capital queda inmovilizado en el sector formal, y esto llevará a una reducción de los salarios del sector informal (Kar y otros, 2003; Marjit y Maiti, 2005; Marjit y Beladi, 2005).
- En presencia de vínculos verticales entre la economía formal y la economía informal, la reacción de los salarios del sector informal a la reforma del comercio depende de los ajustes que hagan las empresas en el sector formal. En efecto, la globalización puede transformar los modos de producción y la organización de la mano de obra a medida que las empresas formales utilizan estrategias eficientes en función del costo recurriendo a la subcontratación o a relaciones de subcontratación con agentes en la economía informal, con un impacto positivo en los salarios del sector informal.
- Por último, el sector informal puede estar completamente desconectado de la economía formal y constituir una economía residual de subsistencia que ayuda a los trabajadores a sobrevivir en espera de obtener mejores empleos en el sector formal. En estos modelos de economía dual, los salarios permanecen relativamente no afectados por la reforma del comercio en el sector formal.

B. ¿Qué nos dicen estos datos?

En los trabajos teóricos se han identificado varios mecanismos a través de los cuales la apertura del comercio puede afectar el empleo y los salarios informales. En la mayoría de los casos, la reforma del comercio aumenta la incidencia de empleo informal, pero su impacto en los salarios del sector informal es ambiguo y depende de circunstancias y características específicas de cada país. Contra este telón de fondo se elabora el siguiente análisis de varios estudios empíricos que han investigado los vínculos entre la apertura del comercio y el sector informal. Por razones de presentación, los estudios están divididos en simulaciones numéricas *ex ante*, estudios empíricos *ex post* y exposiciones anecdóticas.

1. Enfoques *ex ante*

Los enfoques *ex ante* utilizan simulaciones numéricas para investigar el impacto de las reformas de las políticas en las variables macroeconómicas. Dependiendo de la capacidad computacional, es posible tener en cuenta distintos niveles de detalle, como el número de sectores y segmentos del mercado de trabajo, los tipos de hogares y de empresas, las variedades de bienes y servicios y las imperfecciones de los mercados de trabajo y de productos. Sobre la base de los vínculos estimados entre insumos y productos y de las elasticidades de los precios y de la oferta, se puede calcular una cifra indicativa de los resultados cuantitativos de determinados tipos de políticas. Esto es especialmente útil en el caso de reformas arancelarias que pueden introducirse de manera directa en estos enfoques y que se han utilizado ampliamente en los trabajos sobre el comercio. Sin embargo, la mayoría de los estudios en esta esfera no se orientan hacia un análisis del sector informal.

Una excepción es un estudio de la India presentado por Sinha y Adam (2006), que investigan los efectos de la reforma del comercio realizada a comienzos de la década de 1990 en la India sobre el sector informal. La informalidad se identifica con sectores particulares, algunos de los cuales no participan en el comercio internacional (por ejemplo, la construcción y la agricultura de subsistencia). Más específicamente, el modelo incluye cuatro aspectos clave de informalidad. En primer lugar, hay una diferenciación entre las variedades de productos del sector formal e informal. En segundo lugar, los sectores formal e informal utilizaban tecnologías diferentes. La tecnología utilizada por el sector informal suele tener más intensidad de mano de obra. En tercer lugar, los factores de producción del sector formal y el sector informal son distintos. Se supone, en particular, que los salarios del sector formal

son rígidos. Por último, el sector informal no paga impuestos directos sobre los ingresos de los factores. En el modelo se identifican 10 sectores de producción, de los cuales dos son solamente informales y no participan en el comercio internacional (la construcción y la agricultura básica), dos son solamente formales (servicios gubernamentales y bienes de capital) y tres son a la vez formales e informales (agroindustrias, manufactura y otros servicios). Todos los subsectores exportan y utilizan factores informales. El capital total disponible está fijo por sectores.

Cabe esperar entonces que en esa situación la reforma del comercio lleve a ajustes sectoriales y a redistribuciones de la mano de obra entre sectores. Se comparan dos versiones del modelo. En la primera se supone pleno empleo y competencia perfecta en los mercados de trabajo. En la segunda se prevé rigidez de los salarios en la mano de obra regular empleada solamente en el subsector formal, al tiempo que se mantiene el supuesto de que los salarios son completamente flexibles en el mercado de trabajo informal. Se supone que los trabajadores desempleados del sector formal se suman al sector informal. Las simulaciones cuantifican los efectos en el empleo de dos tipos de reformas del comercio: una reducción arancelaria del 60 por ciento neutra en cuanto a los ingresos, y una reducción correspondiente de las restricciones cuantitativas, cuando existen. Las reformas hacen que se reequilibre entre sectores la producción en la economía nacional, y que en promedio se pase del sector formal al sector informal. El sector formal se enfrenta con una fuerte competencia y reacciona mediante la contratación externa en el subsector informal y el despido de trabajadores formales para sustituirlos por trabajadores informales. En mercados de trabajo flexibles, los trabajadores informales se benefician de la reducción combinada de los aranceles y las restricciones cuantitativas, en tanto que los empleadores (los dueños del capital) salen perdiendo. Cuando hay una verdadera rigidez de los salarios en el sector formal, salen perdiendo los trabajadores ocasionales, en tanto que se benefician los trabajadores autónomos urbanos.

2. Enfoques *ex post*

(a) Globalización, capacitación y desigualdad

Como ya se mencionó, cuando los economistas examinan los efectos del comercio en los mercados de trabajo, se concentran tradicionalmente en las diferencias de capacitación y examinan normalmente la llamada ventaja de la mano de obra calificada, es decir la diferencia entre la tasa salarial de los trabajadores altamente

calificados y los trabajadores poco calificados. En los últimos años, los investigadores han prestado considerable atención a los vínculos entre la globalización y las ventajas de la mano de obra calificada, basándose cada vez más en fuentes de datos nuevas y de mejor calidad.¹⁰ Los datos de los países de Asia y Sudamérica mostraban que, en las décadas de 1980 y 1990, el aumento de la globalización que siguió a una considerable apertura del comercio coincidió con un aumento de las ventajas de la mano de obra calificada.¹¹ Esta correlación positiva entre desigualdad y exposición a la globalización en los países en desarrollo contradecía las previsiones de la teoría tradicional del comercio (véase *supra*) y dio lugar a nuevas investigaciones encaminadas a resolver este acertijo. Esta sección, que se basa en estudios recientes y amplios sobre los efectos de distribución de la globalización en los países en desarrollo de Goldberg y Pavcnik (2007), resume los resultados de estas nuevas investigaciones que arrojan alguna luz sobre los vínculos entre la globalización y la informalidad.

Durante varias décadas, la interpretación de los economistas de los efectos de distribución de la apertura del comercio se ha basado en el modelo de Heckscher-Ohlin y el teorema de Stolper-Samuelson, que vinculan los cambios en los precios de los productos con cambios en el rendimiento de los factores. El teorema de Heckscher-Ohlin prevé que los países con abundancia de mano de obra poco calificada se especializarán en la producción de productos con gran intensidad de mano de obra poco calificada. El teorema de Stolper-Samuelson prevé que, si el precio de los productos con gran intensidad de mano de obra poco calificada aumenta como resultado de la apertura del comercio, aumentará la demanda de mano de obra poco calificada y aumentará en consecuencia el salario de la mano de obra poco calificada en relación con la mano de obra altamente calificada, con lo que se reducirá la ventaja de la mano de obra calificada. Evidentemente, estas previsiones parecen incompatibles con el aumento de la diferencia en los ingresos que se observa en muchos países en desarrollo. Otras previsiones del modelo tradicional parecen también incompatibles con las modalidades documentadas en los países en desarrollo. En primer lugar, el modelo de Heckscher-Ohlin prevé que los recursos se redistribuirán entre los factores después de la apertura del comercio, pero en un gran número de estudios se encuentran pocas pruebas de redistribución intersectorial de la mano de obra (Goldberg y Pavcnik, 2007). En segundo lugar, el modelo tradicional prevé que la parte correspondiente a la mano de obra poco calificada aumentará en todos los sectores si el precio del producto de la mano de obra poco calificada aumenta tras la apertura del comercio. Sin embargo, los estudios empíricos realizados en países en desarrollo muestran que la proporción de la mano de obra calificada ha aumentado en la mayoría de las industrias en las últimas décadas.¹²

Se han considerado distintas extensiones del modelo tradicional del comercio que podrían en principio conciliar la teoría con las pruebas que se han examinado. Sin embargo, la mayoría de ellas carecen de datos empíricos de apoyo o se ven en realidad refutadas por las pruebas disponibles. En primer lugar, si en vez de considerar sólo dos factores de producción (mano de obra poco calificada y mano de obra altamente calificada) se añade un tercer factor, como la tierra, suponiendo que es un complemento de la mano de obra altamente calificada, el modelo prevería que la apertura del comercio aumentará la ventaja de la mano de obra calificada en los países con abundante terreno. El problema de este argumento es que no hay ninguna prueba de que la producción de bienes que requieren una gran cantidad de terreno exige una proporción más alta de mano de obra calificada en comparación con mano de obra poco calificada ni tampoco de una redistribución intersectorial de recursos tras la apertura del comercio. En segundo lugar, en varios estudios se ha observado que los sectores con gran intensidad de mano de obra poco calificada eran los más protegidos antes de la apertura y los más gravemente afectados por la reducción de los aranceles. En este caso, el teorema de Stolper-Samuelson prevería que la apertura del comercio aumentará la ventaja de la mano de obra calificada. Sin embargo, al igual que en el argumento anterior, es problemática la falta de pruebas de redistribución intersectorial. En tercer lugar, la entrada de China y otros países de bajos ingresos podría haber modificado la ventaja comparativa de los países de ingresos medios. Esto explicaría efectivamente por qué la apertura del comercio aumentó la ventaja de la mano de obra calificada en algunos países de América Latina. Sin embargo, hasta la fecha no se han investigado empíricamente las consecuencias de esta explicación.

En otras explicaciones de la contradicción aparente entre lo que prevén los modelos de comercio estándar y el aumento observado en la ventaja de la mano de obra calificada se supone que hay otros mecanismos distintos de los sugeridos por el modelo de Heckscher-Ohlin. Feenstra y Hanson (1996; 1997; 1999; 2003) aducen que la rápida expansión de la "distribución mundial de la producción" aumentó la demanda de mano de obra calificada en los países desarrollados y en los países en desarrollo. Las etapas de producción que se subcontrataban en los países en desarrollo tenían gran intensidad de mano de obra poco calificada en los países desarrollados, pero requerían gran intensidad de mano de obra calificada en los países en desarrollo. El resultado fue entonces un aumento del promedio de intensidad de mano de obra calificada en los países desarrollados y también en los países en desarrollo y un aumento correspondiente de la ventaja de la mano de obra calificada. Hasta el momento, sólo se dispone de pruebas en apoyo de este argumento para dos países en desarrollo: México y Hong Kong, China.¹³ Otra línea

de investigación se concentra en la heterogeneidad de empresas y la redistribución de recursos dentro de las industrias inducidas por la apertura del comercio. Por ejemplo, si la apertura del comercio hace que dentro de cada industria se transfieran recursos de empresas no exportadoras a empresas exportadoras y si la producción de exportaciones requiere más conocimientos especializados que la producción para el mercado interno, la apertura del comercio aumentará a la vez la demanda de mano de obra calificada y la ventaja de la mano de obra calificada. Goldberg y Pavcnik (2007) examinan los datos empíricos disponibles sobre la forma en que los mecanismos basados en la heterogeneidad afectan la ventaja de la mano de obra calificada y llegan a la conclusión de que siguen siendo escasos y en su mayor parte indirectos.

En otras explicaciones se considera que las entradas de capital y el cambio tecnológico son la causa de la ventaja de la mano de obra calificada. Por ejemplo, si como resultado de la globalización fluye más capital hacia los países en desarrollo, y si la mano de obra calificada es un complemento del capital, las entradas de capital aumentarán la demanda de mano de obra calificada y la ventaja de la mano de obra calificada. Se ha debatido intensamente el papel del cambio tecnológico basado en los conocimientos para explicar el aumento de la ventaja de la mano de obra calificada. Se consideró inicialmente que el cambio tecnológico sesgado en favor de los conocimientos era una causa alternativa de la ventaja de la mano de obra calificada. Actualmente, la opinión dominante parece ser que, aunque es posible que el cambio tecnológico haya desempeñado un papel más importante que las políticas comerciales para explicar el aumento de la ventaja de la mano de obra calificada, ese cambio tecnológico fue en sí mismo una respuesta a una mayor apertura. Sin embargo, Goldberg y Pavcnik (2007) estudian los datos empíricos sobre el papel de mecanismos particulares a través de los cuales la apertura del comercio y el cambio tecnológico basado en los conocimientos interactúan para aumentar la demanda de mano de obra calificada y determinan que esos datos son variados y no concluyentes.

(b) La reforma del comercio y la incidencia del empleo informal

Pese a la opinión frecuentemente expresada sobre los efectos adversos que puede tener la reforma del comercio en términos de sustitución de buenos empleos formales por malas ocupaciones informales, la obtención de datos empíricos para responder a esta cuestión sólo ha atraído interés recientemente (Goldberg y Pavcnik, 2003b; 2004). Este aumento de las investigaciones surgió tras un aumento general del interés en evaluar el impacto de la reforma del comercio y otras reformas estructurales

en el mercado de trabajo de los países en desarrollo, que llevó a los economistas a examinar más de cerca los efectos de esa reforma del comercio en la composición del empleo y los mercados de trabajo informales.¹⁴ La mayoría de los estudios en esta esfera se han hecho al nivel microeconómico y son específicos para países determinados, y se examinan en ellos episodios particulares de reforma del comercio y sus efectos en la dinámica del mercado de trabajo. En general, resulta muy difícil extraer de ellos conclusiones firmes y pertinentes para la adopción de políticas más allá del país específico de que se trata. Sólo recientemente se ha tratado en algunos estudios la cuestión de una manera comparativa, aumentando así considerablemente la pertinencia normativa de esta rama de la investigación.

Uno de los primeros estudios específicos sobre un país fue el de Currie y Harrison (1997), que utilizaron datos microeconómicos sobre empresas individuales para investigar los efectos en el empleo en el sector de manufacturas de un importante programa de reforma del comercio a mediados la década de 1980 en Marruecos. El estudio demostró que había habido redistribución de mano de obra entre sectores, dependiendo de si las empresas hacían o no frente a un aumento de la competencia tras la reforma del comercio. Aunque las empresas no resultaron en promedio afectadas por las reducciones arancelarias y la eliminación de los contingentes, los exportadores y otras empresas muy afectadas por las reformas redujeron el empleo en respuesta a la apertura. Por el contrario, las empresas con alguna participación del sector público aumentaron el empleo, principalmente contratando trabajadores temporales con baja remuneración.

Entre los primeros trabajos sobre el efecto de la apertura del comercio en el sector informal cabe citar también el de Maloney (1998), que utiliza un conjunto de datos de México para examinar la dinámica entre los distintos subsectores del mercado de trabajo entre 1987 y 1993, un período que abarca una importante reforma del comercio y la búsqueda de integración del comercio regional a través del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).¹⁵ En el estudio se encuentran pruebas que favorecen la visión estructuralista de que el aumento de la competencia mundial lleva a un aumento de la subcontratación con el fin de reducir los costos de la mano de obra. Se observa en particular una disminución en la contribución del trabajo asalariado formal, compensada en parte por un aumento de la parte correspondiente a trabajadores por contrata y trabajadores asalariados informales, en tanto que la tasa de transición del sector de trabajo formal al trabajo por contrata aumenta la tasa de transición inversa. Estos cambios parecen estar correlacionados con una reestructuración del sector de manufacturas que guarda muy probablemente relación con el aumento de la competencia externa.

Se han documentado efectos similares para Egipto, tras el programa de reforma económica y ajuste estructural iniciado en 1991 (Wahba y Moktar, 2000).¹⁶ Según este estudio, la proporción de trabajadores no agrícolas en trabajos informales aumentó en 5 a 6 puntos porcentuales durante la década de 1990. La parte de los trabajadores no agrícolas correspondiente a trabajadores asalariados del sector informal aumentó, en tanto que disminuyó la parte correspondiente a empleadores y trabajadores autónomos. Los autores encontraron también que, entre los trabajadores de 41 a 64 años, fueron más los que pasaron del sector público a empleos informales que a la inversa, lo que apoya su hipótesis de que las reformas han contribuido a desplazar trabajadores del sector público al sector informal.

Goldberg y Pavcnik (2003b) fueron los primeros en explotar datos al nivel microeconómico para investigar econométricamente la relación entre la apertura del comercio y el empleo informal.¹⁷ En su estudio se examinan detalladamente las experiencias de apertura del comercio del Brasil y de Colombia, dos países caracterizados por la presencia de grandes sectores informales, que crecieron en la década de 1990. Se aprovechan en el estudio las variaciones temporales y entre industrias en la estructura de protección en el Brasil y en Colombia para determinar si la apertura del comercio había aumentado el empleo informal. La concentración en Brasil y Colombia presentaba otra ventaja importante. Pese al hecho de que hubo en ambos países una serie de otras reformas, en particular en el área de las reglamentaciones laborales en el mercado a fines de la década de 1980 y comienzos de la década de 1990, el carácter de la reforma del comercio permitió que los efectos de las modificaciones de la política comercial en la informalidad pudieran identificarse utilizando la variación intersectorial de los cambios en las políticas comerciales.¹⁸

El carácter microeconómico de los datos utilizados para este estudio permite hacer una diferenciación entre industrias y sectores según las características de sus trabajadores, como el género, la edad y la educación. De acuerdo con la visión dualista, los trabajadores informales suelen ser mayores, menos educados y sin familiares a su cargo. Suelen tener también menos capacitación, mayor flexibilidad en cuanto a los arreglos laborales, más incertidumbre sobre la duración del empleo y menos probabilidades de recibir beneficios. La informalidad está además confinada a sectores particulares que no son, sin embargo, los mismos en el Brasil y en Colombia (por ejemplo, el vestido, las industrias y los productos de la madera y la extracción de petróleo en el Brasil y la elaboración de madera y productos de madera, la agricultura, la gastronomía y la hotelería y el servicio doméstico en Colombia). Por último, la movilidad y la transición entre empleos están muy concentradas dentro de los sectores; hay muy pocas transiciones entre sectores.¹⁹

Los autores utilizaron estos hechos estilizados para tener en cuenta los efectos específicos para las distintas industrias y sectores resultantes de las reformas del comercio.²⁰ Se rastrean a continuación y se evalúan las diferencias en la informalidad entre las industrias a lo largo del tiempo a través del lente de la reforma del comercio durante el período que se examina.²¹ Los resultados indican diferencias significativas entre los países:

- En el caso del Brasil, los resultados no muestran una relación entre la política comercial y la incidencia de empleo informal, y esto no cambia con la inclusión de variables de control adicionales y teniendo en cuenta diferentes especificaciones estimadas. El coeficiente de la variable arancelaria es constantemente pequeño y estadísticamente insignificante. La penetración de las importaciones y la orientación hacia la exportación del Brasil siguen siendo también en general insignificantes.
- Por el contrario, las variables comerciales son en promedio significativas para Colombia. Las reducciones arancelarias están asociadas con una mayor incidencia de informalidad (aunque esta asociación no es robusta). Durante todo el período de la muestra, una reducción de 1 por ciento de la tasa arancelaria de una industria dada daba por resultado un aumento del 0,1 por ciento en la probabilidad de empleo informal en esa industria. Este efecto parece de una magnitud relativamente pequeña.

Al examinar más detalladamente las diferencias en las reformas comerciales y estructurales, en el estudio se identifican posibles canales que podrían explicar las reacciones contrastantes del sector informal en los dos países. Más específicamente, Colombia introdujo en la década de 1990 reformas del mercado de trabajo que redujeron considerablemente el costo del despido de los trabajadores y aumentaron así los movimientos de personal en el mercado de trabajo. Cuando se tienen en cuenta los aranceles a la vez que una variable de reforma del mercado de trabajo se observan coeficientes negativos en los aranceles y coeficientes positivos para la variable de la interacción.²² Estos resultados sugieren que, aunque las reducciones arancelarias aumentan la probabilidad media de empleo informal en una industria dada, este impacto directo de los cambios arancelarios en la informalidad es atenuado por la flexibilidad adicional introducida por la reforma del mercado laboral de Colombia, que redujo el costo del despido de trabajadores formales. En otras palabras, una reducción arancelaria en una industria determinada aumenta la probabilidad del empleo informal en esa industria sólo en presencia de rigideces del mercado de trabajo. A la luz de estos resultados, y del hecho de que hay aparentemente más reglamentación en Colombia que en el Brasil, Goldberg y Pavcnik atribuyen también

las diferencias en los resultados entre el Brasil y Colombia principalmente a las reglamentaciones más estrictas del mercado de trabajo en Colombia.²³

Bosch y otros (2007) han vuelto a examinar el análisis de Goldberg y Pavcnik del caso del Brasil concentrando su análisis en los flujos brutos de trabajadores (en lugar del número) y encuentran pruebas de un impacto estadísticamente significativo pero cuantitativamente modesto de las reformas comerciales en la informalidad.²⁴ Entre 1995 y comienzos de la década de 2000, la parte correspondiente a la fuerza de trabajo metropolitana del Brasil no protegida por la legislación laboral aumentó en 10 puntos porcentuales, principalmente como resultado de una reducción de la contratación en el sector formal.²⁵ En el estudio se compara también la importancia de la reforma del comercio en relación con otros acontecimientos en el mercado de trabajo, como el efecto del aumento del costo de la mano de obra y la reducción de la flexibilidad resultante de los cambios constitucionales de 1988, los cambios en la fuerza de los sindicatos o las variaciones en el número de horas semanales de trabajo legales. A este respecto, las simulaciones sugieren que la reforma del comercio desempeñó un papel relativamente menos importante para explicar los movimientos en la informalidad en comparación con los cambios en la legislación del mercado laboral.

Utilizando el mismo enfoque que Goldberg y Pavcnik (2003b) para examinar el efecto de la apertura del comercio en la informalidad en México en la década de 1990, Aleman-Castilla (2006) encuentra resultados que contrastan con los del Brasil y Colombia. Se encuentra que las reducciones arancelarias de México, incluidas las relacionadas con el TLCAN, disminuyen significativamente la probabilidad de informalidad en los sectores comercializables. Sin embargo, los beneficios de la apertura del comercio no parecen extenderse a la fuerza de trabajo en los sectores no comercializables de manera estadísticamente significativa. Al explorar la posibilidad de que los efectos dependan de la exposición de la industria al comercio, Aleman-Castilla encuentra que, para una reducción dada de los aranceles de importación, la reducción en la informalidad es más débil en las industrias con niveles más altos de penetración de las importaciones. En el estudio se consideran también los efectos de la reducción de los aranceles a la importación en los Estados Unidos y se determina que no tuvieron un efecto significativo en la informalidad en México, lo que tal vez no sea sorprendente dado su nivel ya bajo en el período anterior al TLCAN.

En contraste con estos enfoques específicos por países, Fiess y Fugazza (2008) evalúan las relaciones entre la apertura del comercio y la informalidad sobre la base de datos internacionalmente comparables. Los resultados presentan un cuadro

diverso, que difieren dependiendo del tipo de datos sobre informalidad utilizados y del marco econométrico. Las correlaciones transversales apoyan la conclusión de que la apertura del comercio reduce la informalidad, pero no así los resultados obtenidos utilizando datos en panel. Los análisis de series cronológicas sugieren que el aumento de la apertura del comercio está asociado con un aumento del empleo y de la producción del sector informal en la mayoría de los países. Sin embargo, la reducción de las restricciones al comercio parece generar menos empleo informal y producción en la mayoría de los casos. Al mismo tiempo, los datos agregados tienden a generar resultados que apoyan la conclusión de que la apertura del comercio aumenta la informalidad, contrariamente a lo que ocurre cuando se utilizan datos al nivel microeconómico.

En general, la escasez de datos empíricos impide llegar a conclusiones firmes sobre el vínculo entre el comercio y la informalidad. Los efectos estimados son en su mayoría cuantitativamente modestos y raramente robustos. Los datos de estudios específicos sobre el Brasil, Colombia y México sugieren que hay diferencias en la reacción de los países a las reformas comerciales, incluso dentro de la misma región. Estas diferentes reacciones se han relacionado con las reglamentaciones del mercado de trabajo y las instituciones. En particular, cuando la reglamentación da un poder considerable a los agentes internos en el sector formal (segmentos), estos segmentos lograron defender sus puestos de trabajo y obligaron a que la totalidad del ajuste recayera en la economía informal. Por el contrario, con arreglos de empleo más flexibles, las empresas del sector formal consiguieron redistribuir más fácilmente los trabajadores entre segmentos, con menos consecuencias para el sector de empleo informal.

(c) Apertura del comercio y salarios en el sector informal

La mayoría de los estudios precedentes se han concentrado en el impacto de la reforma del comercio en la incidencia de empleo informal. Sin embargo, desde el punto de vista del Programa de Trabajo Decente de la OIT, el impacto de las reformas comerciales en los salarios del sector formal y el sector informal merece también atención. Los datos en esta área son incluso más escasos. En un estudio influyente elaborado por Veras (2005) se investiga el papel de la reforma del comercio para explicar la reducción de la diferencia salarial entre trabajadores registrados y no registrados y se analiza la reducción de la proporción de trabajadores registrados en el período 1987-1998 en el sector de manufacturas y en toda la economía del Brasil.²⁶ El estudio proporciona algunas pruebas de que las reformas del comercio

que aumentaron la competencia de las importaciones han reducido el comportamiento centrado en la obtención de ganancias en las industrias manufactureras del Brasil, con una reducción consiguiente de los salarios relativamente altos de que disfrutaban los trabajadores registrados antes de la apertura del comercio. Sus resultados sobre la proporción de trabajadores registrados en el Brasil son similares a los de Goldberg y Pavcnik (2003b), que no encuentran ningún efecto estadísticamente significativo de la reforma del comercio en el empleo informal en el Brasil.

Además, en el estudio se identifican diferencias en la apertura del comercio *de facto* y *de jure*.²⁷ La “apertura del comercio *de facto*” o, en otras palabras, el “aumento en la penetración de importaciones”, ha demostrado ser perjudicial para los salarios de los trabajadores registrados. Por el contrario, la apertura del comercio *de jure* que redujo las tasas arancelarias efectivas ha aumentado la parte correspondiente a los trabajadores registrados, probablemente debido a un aumento en la actividad global del sector orientado a las exportaciones. Estas conclusiones se confirman en este estudio en circunstancias empíricas alternativas y teniendo en cuenta un gran conjunto de factores adicionales.

Aleman-Castilla (2006) examinó el efecto de la apertura del comercio de México en los salarios del sector formal y el sector informal y llegó a resultados que contrastan con los del Brasil. La apertura del comercio en México en la década de 1990 aumentó las diferencias en los salarios en la industria y amplió la diferencia entre el sector formal y el sector informal. Si se tiene en cuenta que el nivel de capacitación en el sector informal es normalmente inferior al del sector formal, este resultado se ajusta a las conclusiones de un aumento en la ventaja de la mano de obra calificada sobre los efectos de distribución de la reforma del comercio que se encuentran en las publicaciones.

Kar y otros (2003) elaboran una ecuación de los salarios para el sector informal en la India concentrándose en el papel de la movilidad del capital entre los sectores formal e informal a fin de determinar el salario del sector informal. Su conclusión es que los salarios reales del sector informal han aumentado entre el período anterior a la reforma (1984-1985 a 1989-1990) y el período posterior a la reforma (1994-1995 a 1999-2000). Encuentran también que la acumulación de capital en el sector informal y un aumento de los salarios en el sector agrícola contribuyeron significativamente al aumento de los salarios del sector informal.²⁸ Más específicamente, en el estudio se presentan pruebas de que el sector manufacturero formal tuvo un mejor desempeño que su contraparte informal en lo que respecta a la acumulación de capital durante el período anterior a la reforma, en tanto que podía observarse lo contrario durante

el período de transición y el período posterior a la reforma. Dado que los ahorros no aumentaron significativamente durante el período, Kar y otros llegan a la conclusión de que el capital pasó probablemente de la economía manufacturera formal a la informal. Su análisis muestra que un corte estructural afectó la evolución de los salarios durante el período de la reforma, y los salarios del sector informal aumentaron más rápidamente y respondieron de manera más significativa a la acumulación de capital, cosa que no se había observado antes de la reforma del comercio. En conjunto, estos resultados tienden a apoyar la idea de que la liberalización del comercio hace que aumenten los salarios reales en el sector manufacturero informal de la India a través de la reasignación del capital de actividades de manufactura formales a las informales.

En resumen, la información disponible sobre el impacto de la reforma del comercio en los salarios es más limitada que la existente sobre el impacto de esas reformas en el empleo informal. Al igual que en los estudios empíricos presentados en la sección anterior, los investigadores que se concentraron en la evolución de los salarios en el sector informal no pudieron llegar a una conclusión claramente consensuada. Hay algunas pruebas de que la reacción de los salarios depende en parte del grado de movilidad del capital (como ya lo sugerían los resultados teóricos), y en parte de la forma particular en que la apertura del comercio afectó a las empresas del sector formal en cuestión. En la medida en que esas empresas se beneficiaron de la reducción de los aranceles aumentando su nivel de actividad, el aumento de los salarios resultó estimulado, especialmente en el sector formal, y se amplió la brecha salarial entre el sector formal y el informal.

3. Pruebas anecdóticas

Además de estos análisis sistemáticos de los efectos de la reforma del comercio en la informalidad, en varios estudios se recogen datos estadísticos anecdóticos sobre las condiciones de trabajo y de vida en la economía informal después de la reforma del comercio. Estos estudios tienen la ventaja de ofrecer un panorama más detallado de las circunstancias individuales o de las modalidades geográficas y regionales del cambio del que puede obtenerse con enfoques más formalizados y con menos desglosados.

En el caso de Madagascar, Glick y Roubaud (2004) presentan datos sobre una investigación del impacto del establecimiento de actividades de elaboración de exportaciones en las ganancias, el empleo y la composición de género del empleo, así como sobre diferencias salariales específicas entre hombres y mujeres entre

1995 y 2002 en Antananarivo.²⁹ Los autores identifican una reducción del empleo informal femenino en el período de 1995-2002, tras el establecimiento de una zona franca de elaboración de exportaciones. La reducción afectó a todas las categorías de trabajadores informales, incluidos no sólo los trabajadores autónomos y los trabajadores informales del sector privado sino también las empresas del sector informal, y estuvo acompañada de un aumento notable del empleo femenino en la zona franca. Al mismo tiempo, el empleo público (administración y empresas públicas) se redujo en 1 punto porcentual. Por último, el sector formal privado fuera de la zona permaneció en general sin cambios.³⁰

Este estudio demuestra que el establecimiento de una zona franca de elaboración de exportaciones podría tener efectos favorables en el empleo formal y en el ingreso disponible real en la zona. Aunque la remuneración neta era algo inferior que en el sector privado formal (pero considerablemente más alta que en el sector informal), los beneficios marginales (por ejemplo, vacaciones pagas, servicios de salud, capacitación) se comparaban favorablemente con los del sector público y eran más altos que en puestos similares en el sector privado formal o el sector informal. El aspecto negativo de estas ganancias más altas era que el sueldo por hora siguió siendo bajo, dado que el promedio de horas de trabajo era significativamente más alto que en el sector formal privado.³¹

En Bengala Occidental (India), Marjit y Maiti (2005) presentan pruebas obtenidas de encuestas en que se investiga cómo y en qué medida las políticas de apertura del comercio y el aumento de la exposición al mercado afectaron el grado de formalidad en la organización de la producción en la década de 1990³², cuando el Gobierno de la India decidió acelerar la reforma de sus políticas económicas. Se redujeron los obstáculos al comercio de mercancías y las restricciones a las transacciones financieras. En razón de que los diferentes productores tienen características diferentes y un acceso diferente a los recursos (financieros y tecnológicos) y a la información sobre las condiciones del mercado, las reformas deberían afectar la organización de la producción. Las empresas con acceso a suficientes recursos financieros y buena información sobre los precios y las preferencias del mercado deberían ser capaces de beneficiarse de la ampliación de los mercados interno y externo y desarrollar sus actividades. Otras -generalmente empresas pequeñas o microempresas- dependen de intermediarios para transferir sus productos al mercado, sea porque carecen de información precisa sobre la demanda (calidad, precios, etc.) o porque no cuentan con los canales de comercialización necesarios para promover sus productos. Además, las empresas formales subcontratan parte de sus actividades con productores informales. Obtienen así cierta flexibilidad en la

organización de la producción y evitan los costos asociados con la supervisión de la actividad de producción y con la formalización (restricciones de la legislación laboral, costos administrativos, etc.). Con el crecimiento de los mercados interno y externo, los productores informales del sector rural deberían en consecuencia estar cada vez más vinculados a los intermediarios y a las empresas formales.

La encuesta de Marjit y Maiti muestra cambios de organización significativos en lo que concierne a las organizaciones de producción formales e informales. Las cifras muestran una disminución de la parte correspondiente a unidades independientes, del 44,4 por ciento de las 356 unidades en 1991 al 41,9 por ciento en 2001, así como una reducción de las unidades cooperativas, del 34,6 por ciento en 1991 al 12,6 por ciento del total en 2001. En el mismo período, la parte correspondiente a unidades vinculadas aumentó de 21,1 por ciento a 45,5 por ciento. Marjit y Maiti dicen que el funcionamiento de las unidades vinculadas es similar al de un sistema de subcontratación porque esas unidades de producción realizan una parte de la tarea total encomendada en condiciones contractuales por la empresa principal o los capitalistas comerciales. La liberalización del comercio trajo aparejada una expansión de los mercados nacionales y de exportación para los artesanos rurales, que hasta entonces dependían principalmente de los pequeños mercados rurales. A través de los exportadores y las agencias de exportación y comercialización, se exportan productos de asta a Alemania y al Japón, productos de telares manuales al Japón y productos de bronce a los mercados regionales. Marjit y Maiti concluyen que "a medida que se amplían los mercados de exportación, las industrias rurales informales muestran una dinámica creciente de vinculación (subcontratación, suministro de insumos), adopción de tecnologías y crecimiento".

En una serie de trabajos, Carr y Chen (2002; 2004) presentan pruebas anecdóticas sobre la globalización y el empleo en la economía informal. Se concentran en las condiciones de empleo de los pobres que trabajan, y en particular de las mujeres, y no en los salarios informales ni en la magnitud del empleo informal. Carr y Chen (2002) analizan de qué manera el impacto de la globalización en los trabajadores y los productores informales es diferente dependiendo de su ubicación, el sector en que trabajan y si son empresarios informales, trabajadores autónomos o empleados informales. Con arreglo a su estudio, la globalización tiende a impulsar el paso de formas seguras a formas inseguras de empleo y a formas más precarias de trabajo autónomo. Sin embargo, también puede crear nuevas oportunidades para los trabajadores asalariados y los trabajadores autónomos. Además, Carr y otros (2004) ilustran los diferentes mecanismos a través de los cuales la "integración global" parece afectar las condiciones de trabajo. Por ejemplo, el crecimiento impulsado por las exportaciones puede ayudar a aumentar la participación de los

trabajadores en la economía global, pero en condiciones cuestionables o indeseables y con una sostenibilidad incierta. Además, los obstáculos a la entrada impiden que los trabajadores autónomos o por cuenta propia se beneficien de las nuevas oportunidades económicas resultantes de la apertura. Por último, destacan que la reforma del comercio puede dar por resultado la destrucción de empresas nacionales o puestos remunerados a través de la inundación de los mercados con importaciones baratas, con consecuencias adversas para la economía informal.

Notas

1 Otro problema es que la informalidad está con frecuencia vinculada al sector no comercializable, en tanto que los modelos simples no incluyen típicamente los productos no comercializables. La presencia de un sector no comercializable, en que prevalece la mano de obra no calificada, no afecta la predicción de que los precios mundiales de los productos comercializables determinan los salarios relativos (véase, por ejemplo, el estudio de las consecuencias para el mercado de trabajo del comercio internacional de Johnson y Stafford (1999) y el análisis más reciente en Veras (2005)). Sin embargo, la presencia de un sector no comercializable, que emplea principalmente trabajadores no calificados, haría menos probable la diversificación y más probable que una caída de los precios relativos de los productos con intensidad de mano de obra no calificada, por ejemplo después de la liberalización del comercio, diera por resultado el cierre de esa industria, de modo que todos los trabajadores no calificados pasarían al sector no comercializable. En este caso, el salario relativo se determinaría como en el caso de una economía cerrada. Según demuestra Veras (2005), en este contexto, las variables relacionadas con el comercio no afectarían el coeficiente de salarios calificados y no calificados.

2 Marjit y otros (2007a) introducen segmentos informales en un marco tradicional de Heckscher-Ohlin-Samuelson y muestran que, incluso con vinculaciones verticales y eliminando la cuestión de la movilidad del capital, una reducción arancelaria en el sector formal puede hacer que aumenten el empleo informal y los salarios informales. En este caso, es la propiedad estándar de Stolper-Samuelson lo que explica el aumento de los salarios informales después de la liberalización del comercio y la contracción del sector formal. El modelo tiene dos sectores que producen, respectivamente, un artículo que compite con las importaciones y un artículo para la exportación. Cada sector está subdividido en un segmento formal y un segmento informal. Los trabajadores del sector formal perciben salarios que son siempre más altos que los salarios informales porque las leyes laborales prevén varios beneficios para los trabajadores formales de los que no disfrutaban los trabajadores informales. No hay en el modelo ningún desempleo. Los trabajadores que no pueden encontrar empleo en el sector formal pasan al sector informal y obtienen empleo a un salario determinado por el mercado. El capital es móvil entre segmentos informales pero no entre los segmentos formales y tampoco, y este es el supuesto crucial, entre el segmento informal y el segmento formal. En este contexto, una reducción de los aranceles que protegen el producto que compite con las importaciones hará que se contraiga el segmento formal y aumente el empleo informal agregado. Los autores muestran que, incluso si aumenta el empleo informal agregado, aumentará también el salario informal, pero solamente si la producción del producto informal que compite con las importaciones tiene gran intensidad de capital en comparación con la producción del producto de exportación informal.

3 Véase, por ejemplo, Stark (1982), Quibria (1988), Chaudhuri (1989), Grinols (1991), Gupta (1993). Para el análisis de la lenta dinámica de ajuste, véase Agénor y Aizenman (1999), que examinan el impacto de la reforma del comercio en la dinámica de los salarios y la composición del empleo en presencia de distorsiones del mercado de trabajo. Agénor (1995) hace un breve estudio de las publicaciones anteriores, en que se excluían las posibles interacciones entre la

formación de los salarios en diferentes sectores y no se tenían en cuenta los impedimentos para la movilidad de la mano de obra a corto plazo.

4 Conforme lo señalado por Gupta (1997): “[L]a idea de que la producción del sector informal se comercializa contradice la razón de ser de la producción informal porque abre todo tipo de posibilidades de aplicación de impuestos y subvenciones que por definición no se aplican al sector informal”.

5 Chaudhuri (1989) elabora un modelo de los costos de capital para el sector informal en que éstos aumentan con la cantidad de capital empleado. Considera que este costo creciente del capital es la principal razón por la cual las unidades informales no crecen en tamaño. Gupta (1997) incorpora dos mercados de capital y concentra la atención en la elaboración de un modelo del mercado de capital informal.

6 Gupta (1997) se concentra en el papel del mercado de crédito informal y la movilidad del capital entre los diferentes sectores. Considera que, en presencia de mercados de capital segmentados, un aumento en el precio de la producción formal urbana tiende a aumentar la tasa salarial informal. En el modelo básico, el capital es completamente móvil entre el sector informal urbano y el sector rural, pero el sector formal urbano usa un tipo diferente de capital que es específico solamente para ese sector. Los tres sectores producen tres productos finales diferentes que se comercializan internacionalmente y cuyos precios, en una pequeña economía abierta, son determinados exógenamente. En esta situación, el autor demuestra primero que la tasa de interés del mercado de crédito informal es más alta que la del mercado de crédito formal a causa de las tasas salariales más bajas y la tecnología de producción ineficiente en el sector formal. Encuentra también que, si el sector rural tiene más intensidad de capital que el sector informal urbano, y si el sector informal crece tras una reducción de los precios de los productos del sector formal, una reducción de este precio también reducirá la tasa salarial en el sector informal. Esto significa que una reducción de los aranceles que protegen los productos del sector formal llevará a una expansión del sector informal y a una reducción de los salarios informales. En el mismo trabajo, Gupta examina también un modelo ampliado que difiere del primero de dos maneras. En primer lugar, el sector rural está subdividido en un sector avanzado y un sector atrasado. En segundo lugar, se introduce una forma específica de movilidad imperfecta del capital. El capital es perfectamente móvil entre el sector informal urbano y el sector agrícola atrasado y es también perfectamente móvil entre el sector formal urbano y el sector rural avanzado. Con arreglo a estos supuestos, una reducción de los aranceles sobre el producto del sector formal urbano aumenta también los salarios en el sector informal, pero parece tener un efecto indeterminado en la cantidad de capital suministrada al sector informal. Sin embargo, se observa que una reducción del precio de los productos del sector agrícola avanzado reduce los salarios informales.

Gupta (1997) compara sus resultados con los de otros trabajos en que se hacen supuestos diferentes, entre otras cosas, sobre la movilidad del capital. Grinols (1991) identifica dos tipos de capital y supone que el sector informal produce bienes que se comercializan. Dados estos supuestos, encuentra que el efecto de un cambio en el precio del producto del sector formal en el salario informal es indeterminado. Chandra y Khan (1993) identifican solamente un tipo de capital y consideran el caso en que el producto del sector informal se comercializa y el caso en que no se comercializa. Se concentran en el efecto de la inversión extranjera y muestran que, en presencia de un arancel y con plena repatriación de sus ganancias, las entradas de

capital son empobrecedoras solamente en el caso de que el producto urbano importado corresponde al sector con gran intensidad de capital. En lo que respecta a la modificación de los aranceles, en presencia de un solo tipo de capital y cuando el producto del sector informal se comercializa, una reducción del precio del producto del sector formal urbano aumenta los salarios en el sector informal. En el caso en que el producto informal es un insumo intermedio que no se comercializa internacionalmente, el efecto del cambio en el precio del producto formal es indeterminado.

7 Conforme señalan Goldberg y Pavcnik (2003), a diferencia de la mayor parte de la demás contribuciones examinadas en esta sección, su análisis ignora los efectos de equilibrio general y se concentra en los cambios al nivel de una empresa representativa en una industria específica. Los efectos de equilibrio general podrían diferir de los efectos al nivel de las empresas. Las redistribuciones entre industrias después de la liberalización podrían en principio contrarrestar la redistribución dentro de las industrias y aumentar o reducir el empleo informal. Los autores señalan también que el modelo hace abstracción de los efectos de la liberalización del comercio en el empleo total. Siempre que la entrada al sector informal sea libre, el modelo no es compatible con el desempleo voluntario.

8 “[L]a economía impulsada por las exportaciones ha llegado a ser una economía lamentable, impulsada por enclaves, en que las ganancias de productividad en el sector orientado hacia el exterior han inflado la informalidad” (Cimoli y otros, 2005).

9 La limitación externa del crecimiento de la producción depende, negativamente, de la elasticidad del ingreso de las importaciones y, positivamente, del crecimiento de las exportaciones.

10 A causa de que suele haber otras reformas importantes durante períodos de liberalización externa, Goldberg y Pavcnik (2007) advierten que no deben extraerse conclusiones sobre el vínculo entre la globalización y la desigualdad sobre la base de comparaciones de antes y después. Los estudios más recientes utilizan datos detallados sobre los aranceles y estudios al nivel microeconómico.

11 Véase el análisis detallado de la experiencia de México, Colombia, China, la Argentina, el Brasil, Chile, la India y Hong Kong, China, en Goldberg y Pavcnik (2007). La elección de períodos y países está dictada por el momento en que se aplicaron las reformas comerciales y las limitaciones de los datos. Todos estos países experimentaron una importante liberalización del comercio en los últimos 20 años y todos reúnen datos microeconómicos que pueden utilizarse para examinar la ventaja de la mano de obra calificada.

12 Véanse las referencias en Goldberg y Pavcnik (2007).

13 Véanse Feenstra y Hanson (1997), Hsieh y Woo (2005).

14 Véanse las exposiciones generales en OIT y OMC (2007) y Agénor (1995) y las referencias en Veras (2005).

15 El estudio considera que son propietarios y trabajadores informales los que trabajan en empresas con menos de 16 empleados que no tienen seguridad social ni beneficios médicos y no están así protegidos. Se consideran cuatro sectores de trabajo remunerado, que incluyen

uno formal y tres informales: los empleados autónomos, los asalariados informales y los trabajadores por contrata. Los trabajadores por contrata, que no reciben un sueldo o un salario regular, y son remunerados en cambio a comisión o por contrato fijo, pueden estar afiliados con una empresa más importante que proporciona materia prima pero trabajan independientemente y tienen más probabilidades de participar en relaciones de subcontratación.

16 Los autores utilizan la encuesta del módulo de movilidad de la mano de obra de la encuesta del mercado de trabajo de Egipto de 1998, que proporciona características del empleo en 1990 y 1998, así como información sobre los cambios último y penúltimo en todas las características del empleo. Se utiliza la definición de informalidad de la OIT de 1993. Sin embargo, el estudio no procura cuantificar los efectos de las reformas y mucho menos de la liberalización del comercio en el empleo informal.

17 La definición del sector informal utilizada en el trabajo se basa en el incumplimiento de la reglamentación del mercado de trabajo y la seguridad social y abarca los trabajadores empleados por empresas formales en forma temporal o con contratos a jornada parcial y los trabajadores por cuenta propia, así como las pequeñas empresas. La liberalización del comercio se capta fundamentalmente a través de reducciones arancelarias en las diferentes industrias, pero también se utilizan la penetración de las importaciones y la orientación a la exportación para verificar la robustez de los resultados en el Brasil, en tanto que se utilizan las exportaciones y las importaciones para Colombia.

18 Para Colombia, los datos sobre la mano de obra se derivan de la Encuesta Nacional de Hogares (ENH) realizada dos veces por año por el Departamento Administrativo Nacional de Estadística (DANE) de Colombia entre 1986 y 1998. Abarca 33 industrias manufactureras y no manufactureras al nivel de 2 dígitos de la Clasificación Industrial Internacional Uniforme de Todas las Actividades Económicas (CIIU), en zonas urbanas. Se utiliza información relativa a si el empleador del trabajador paga impuestos de seguridad social para clasificar a los trabajadores como pertenecientes al sector formal o el sector informal. Los aranceles, también al nivel de 2 dígitos de la CIIU, abarcan 21 industrias, de las cuales nueve son manufactureras, y son recopiladas por el Departamento Nacional de Planeación de Colombia. Para el Brasil, los autores utilizan datos sobre la mano de obra de la Pesquisa Mensal de Emprego (PME) de la Oficina Nacional de Estadística del Brasil. La PME abarca 20 industrias manufactureras en las seis principales zonas urbanas anualmente de 1987 a 1998. Las personas de entre 15 y 65 años que trabajan más de 25 horas por semana se clasifican según que pertenezcan al sector formal o el informal dependiendo de si su contrato de trabajo está registrado en su ficha laboral. Los datos arancelarios provienen de Muendler (2002).

19 Los datos muestran también que la participación agregada del empleo informal no ha aumentado durante el período de la muestra. Dada la variación entre las secciones de los cambios en la política comercial, sin embargo, los datos agregados podrían ocultar diferencias entre industrias. En lo que respecta a la movilidad, los cambios de empleo dentro de la misma industria constituyen alrededor del 88 por ciento de la variación en el porcentaje de trabajadores informales en el Brasil en el período 1986 a 1998. En Colombia, este porcentaje asciende a casi 100 por ciento en el mismo período.

20 Los autores hacen un cuidadoso análisis econométrico en dos etapas de los efectos de las

medidas de reforma del comercio en la probabilidad del empleo informal. Para cada persona y cada año de la muestra, realizan en primer lugar un análisis de la varianza del empleo informal sobre la base de las características individuales (como la edad, el género, la educación, etc.) y un vector de su afiliación a una industria. Los coeficientes estimados correspondientes a la afiliación a una industria del trabajador, llamados "diferenciales de informalidad en la industria" se normalizan luego y se interpretan como la desviación en puntos porcentuales de la probabilidad de que un trabajador dado sea un empleado informal en relación con un trabajador medio, con las mismas características observables en todas las industrias.

21 Se hace un primer intento de explicar los vínculos entre la liberalización del comercio y la incidencia de informalidad mediante la computación de correlaciones de año en año utilizando diferenciales de informalidad a lo largo del tiempo. Las cifras correspondientes al Brasil, de más de 0,9 por ciento en promedio, sugieren que no es probable que los cambios en la política comercial estén asociados con cambios en el empleo informal. Las cifras más bajas correspondientes a Colombia, de entre 0,6 y 0,9 por ciento, sugieren en cambio una posibilidad de que las políticas comerciales tengan un efecto en el empleo informal, al menos en principio. En la segunda etapa de la estimación, los autores agrupan los diferenciales de informalidad en la industria a lo largo del tiempo y hacen una regresión, utilizando mínimos cuadrados ponderados, en función de variables relacionadas con el comercio -aranceles, importaciones y exportaciones-, así como un conjunto de indicadores específicos para las industrias y el tiempo. Estos indicadores se incluyen con el fin de tener en cuenta el sesgo de selección resultante de heterogeneidades no observables entre personas y entre industrias, así como el impacto de la situación macroeconómica global y las reformas del mercado de trabajo.

22 La variable de reforma de mercado del trabajo se construye utilizando una variable ficticia que parte del valor 1 después de la reforma del mercado de trabajo en 1990, y de cero en los demás casos.

23 Marjit y Maiti (2005) proponen una explicación diferente de los resultados contrastados para el Brasil y Colombia. Utilizando un modelo teórico simple, muestran que una reducción arancelaria y una disminución de las tasas de interés tienen efectos compensatorios; demuestran también que las tasas de interés han bajado entre 1986 y 1998 en el Brasil pero no en Colombia. En nuestra opinión, en la medida en que la variación de las tasas de interés tuvo efectos similares en todas las industrias, los indicadores anuales captan sus efectos.

24 Utilizando datos para el período 1983-2002, confirman el resultado de Goldberg y Pavcnik (2003b) de que la mayor parte del cambio entre los segmentos formales e informales tiene lugar dentro de los sectores, pero encuentran que la liberalización del comercio tuvo un papel estadísticamente significativo, aunque relativamente menor, para explicar las diferencias en la informalidad en la industria (cabe señalar que el estudio se basa en diferenciales de formalidad y no de informalidad). Tras ampliar las series de penetración de las importaciones utilizadas por Goldberg y Pavcnik, así como los datos del mercado de trabajo correspondientes a 18 industrias, regresivamente hasta 1983 y progresivamente hasta 2002, los autores estiman cuatro especificaciones en que la variable dependiente es la tasa de creación de empleos formales, la tasa de destrucción de empleos formales, el tamaño del sector formal o las diferencias de formalidad en la industria. La penetración de las importaciones entra de manera significativa (y con el signo negativo previsto) en todas las especificaciones excepto la destrucción de empleos.

25 Los autores utilizan métodos desarrollados recientemente para el estudio de la dinámica del mercado de trabajo en el ciclo comercial para demostrar que, incluso si el sector informal del Brasil absorbe más mano de obra durante los períodos de recesión, no debe caracterizarse como el sector desaventajado de un mercado segmentado.

26 En este estudio, los trabajadores informales se definen como los no registrados. Los cambios en la política comercial se miden utilizando aranceles efectivos y nominales, el coeficiente de penetración de importaciones y el coeficiente de orientación a la exportación para 17 industrias (los aranceles provienen de Kume y otros (2000), la orientación a la exportación y la penetración de las importaciones, de Haguenauer y otros (1998)). Los datos sobre el empleo y los salarios se han tomado de las encuestas anuales de los hogares (PNAD) para las personas que trabajan por lo menos 20 horas por semana con ganancias positivas. Todas las variables sobre el comercio y los datos sobre la mano de obra están al mismo nivel (de 2 dígitos) de clasificación industrial.

27 La liberalización del comercio de facto se mide sobre la base de la penetración de las importaciones; la liberalización de jure, mediante el cálculo de las tasas arancelarias efectivas (es decir, ponderadas en función del comercio).

28 Los datos sobre la economía informal provienen de las empresas manufactureras no incluidas en el directorio (NDME) proporcionadas por la Encuesta Nacional de Muestras (NSS) a través de la Encuesta del sector no organizado en la India. Al igual que en la Encuesta Nacional, las empresas informales se definen como las que tienen cinco o menos empleados. La movilidad del capital entre los sectores formal e informal se capta comparando la tasa de crecimiento de los activos fijos reales en el sector informal en comparación con el formal.

29 Los datos se han obtenido de encuestas de la fuerza de trabajo urbana realizados por el Instituto Nacional de Estadística (INSTAT) de Madagascar cada dos años en las Encuestas 1-2-3. Estas Encuestas 1-2-3 se iniciaron a través del MADIO, un proyecto conjunto de DIAL, INSTAT y ORSTOM.

30 Entre 1995 y 2001 y 2002, las modalidades de empleo femenino (participación en el total) revelan una disminución de las empleadas informales y un claro aumento de trabajadoras en las zonas francas, como sigue:

- el porcentaje de trabajadoras informales bajó de alrededor del 23,6 por ciento en 1995 al 14,9 por ciento en 2001 y al 15,1 por ciento en 2002, después de disturbios políticos;
- el empleo autónomo y el porcentaje de trabajadoras familiares (empresas independientes y familiares) bajaron del 46,9 por ciento en 1995 al 44,8 por ciento en 2001, pero aumentaron notablemente, al 55 por ciento, en 2002;
- el empleo en la elaboración de exportaciones aumentó del 5,5 por ciento en 1995 al 14,7 por ciento en 2001, antes de disminuir marcadamente al 6,1 por ciento en 2002.

En el mismo período, el empleo público (administración y empresas públicas) evolucionó adversamente y bajó al 7,7 por ciento en 2001, del 8,7 por ciento en 1995, aunque llegó al 8,2 por ciento en 2002. El sector formal privado fuera de las zonas francas representó el 12 por ciento del empleo femenino en 1995 y permaneció casi estable, al nivel del 12,5 por ciento, en 2001, antes de bajar al 10,6 por ciento en 2002 (Glick y Roubaud, 2004, cuadro 2).

31 Los efectos en el ingreso se han calculado sobre la base de dos ecuaciones de salarios mincerianas. En estas estimaciones, las tasas salariales horarias se explican por el nivel de escolaridad, la experiencia laboral, el sector de ocupación y años ficticios. La segunda ecuación es una extensión de esta ecuación de base con variables de interacción (como la interacción de las variables ficticias sectoriales y temporales con las relacionadas con la escolaridad y la experiencia laboral). El resultado indica que los ingresos horarios reales son significativamente más altos en todos los sectores formales en comparación con los salarios en el empleo informal entre 1995 y 2001. Es especialmente notable el hecho de que el empleo en actividades de elaboración de exportaciones aumenta los salarios horarios reales menos que el empleo en otros sectores formales independientemente del género (los trabajadores asalariados informales son el grupo comparativo). La comparación de características no salariales (vacaciones pagas, atención de la salud, existencia de un contrato de trabajo, sindicalización, capacitación, etc.) revela que las zonas francas funcionan casi tan bien como el sector público y mejor que los sectores asalariados privados informales y el empleo privado fuera de la zonas francas. La otra cara de la moneda es que las horas de trabajo son considerablemente más largas en la zona franca.

32 Entre abril de 2001 y marzo de 2002, Marjit y Maiti llevaron a cabo un estudio ad hoc sobre el terreno de las industrias rurales en pequeña escala y familiares en Bengala Occidental a fin de reunir los datos necesarios para documentar los cambios en la división de actividades productivas entre participantes informales y formales. Se trata de una muestra aleatoria estratificada en cuatro etapas en el siguiente orden de selección: distritos (etapa 1), industrias (etapa 2), aldeas (etapa 3) y unidades/artesanos (etapa 4). En cada etapa, la muestra correspondiente se extrae de la muestra de la etapa inmediatamente precedente (las industrias se extraen de la muestra de los distritos; las aldeas se extraen de la muestra de las industrias, etc.). Los autores definen las actividades informales como "actividades productivas no delictivas que emplean trabajadores no organizados con salarios determinados por el mercado, sin restricciones sobre la retracción rentable". La muestra final contiene 356 unidades u hogares propietarios, integrados por 149 unidades independientes, 162 unidades vinculadas -en el sentido de que dependen de capitalistas comerciales para la supervivencia- y 45 unidades de producción cooperativas. Se eligió Bengala Occidental porque, según los autores, ha experimentado un aumento significativo en las industrias rurales y tiene una tradición de artesanía, así como una alta densidad demográfica.

CAPÍTULO 4: Efectos de la informalidad en el comercio y el crecimiento

Todavía no se ha realizado una investigación empírica a fondo sobre los efectos de una gran economía informal en la capacidad de un país para dedicarse al comercio internacional. Varios estudios de las experiencias de diversos países muestran resultados discrepantes o, por lo menos, dan pie a una lectura contradictoria de los datos. No obstante, los efectos de la informalidad en algunas causas próximas del comercio y el crecimiento sí se han analizado, teórica y empíricamente. Las conclusiones principales de este capítulo se exponen en forma resumida en el recuadro 4.1. Antes de emprender un examen de los estudios empíricos de esas relaciones, empezaremos presentando los mecanismos teóricos de la transmisión.

A. ¿De qué manera influye la informalidad en el rendimiento macroeconómico?

1. Variedades de informalidad, comercio y crecimiento

Sobre la base de las tres hipótesis fundamentales relativas a los orígenes y las características de la informalidad, que se examinan en los capítulos 1 y 2, puede establecerse una relación entre la economía informal y la formal y la competitividad y el crecimiento de las exportaciones, de tres maneras distintas. Estas tres concepciones se diferencian entre sí en función de las vinculaciones percibidas entre la economía formal y la informal, lo que puede dar lugar a discrepancias muy marcadas en las políticas aconsejadas. No obstante, todas llegan a conclusiones similares con respecto al impacto de la informalidad en el comercio y el crecimiento:

- Según la visión dualista del empleo informal, sólo la economía formal tiene recursos suficientes para dedicarse al comercio internacional. La economía informal carece del capital humano necesario o produce en una escala demasiado pequeña para generar productos y servicios internacionalmente competitivos. Además, las empresas formales se especializan en mercados y en bienes y servicios diferentes

Recuadro 4.1 Principales conclusiones

- La informalidad suele ir acompañada de una tendencia menos acentuada al crecimiento y de una actividad comercial más pobre, en comparación con una situación de plena formalización.
- La interacción entre la informalidad, el crecimiento y el comercio depende de la forma particular que adopte el sector informal. En los mercados de trabajo duales, las limitaciones de la oferta ponen freno al dinamismo económico. En cambio, cuando existen vinculaciones verticales entre la economía formal y la informal, el rendimiento económico aumenta a corto plazo a expensas de un menor dinamismo del comercio. Por último, los mercados de trabajo informales pueden ser resultado de la mayor carga impositiva y del exceso de burocracia y de obstáculos reglamentarios, y constituyen pues un síntoma de un déficit general de gobernanza.
- Los estudios empíricos sobre esta cuestión señalan tres vinculaciones principales entre la informalidad y el rendimiento económico: un mayor índice de informalidad aumenta la desigualdad de los ingresos, disminuye el crecimiento medio del PIB y reduce el comercio internacional.
- Estos efectos perjudiciales de la informalidad pueden tener que ver con el estancamiento de la productividad, resultante de los obstáculos que impiden un crecimiento firme. Además, la actividad empresarial y la aceptación de riesgos se reducen cuando el carácter informal es muy acentuado, debido a los elevados impuestos y a la reglamentación estricta de la actividad comercial. Por otra parte, la informalidad impide a los países aprovechar plenamente su ventaja comparativa, frenando los ajustes estructurales necesarios o creando trampas de pobreza para los trabajadores en transición entre empleos.
- Se ha observado que las grandes economías informales limitan la capacidad de los gobiernos de invertir en infraestructuras públicas, restringiendo así el crecimiento potencial de la productividad del sector privado.
- Las vinculaciones entre la economía formal y la informal pueden ayudar temporalmente a las empresas a mejorar su competitividad de precios. No obstante, los datos empíricos demuestran que esto se produce a menudo a expensas de un comercio menos dinámico.

de los de las empresas informales, lo que rompe efectivamente el vínculo entre los dos sectores. Mientras que las empresas no oficiales son ineficaces porque les falta la capacidad para fijar los precios y por su limitado acceso a mano de obra y directivos calificados, las empresas del sector formal no están condicionadas por estas limitaciones y por consiguiente tienen un mayor potencial de crecimiento. Según la teoría dualista, se produce así una distribución (ineficiente) del talento y los activos entre los dos sectores, que impide una interacción dinámica entre ellos. En consecuencia, el impacto del sector informal en los niveles del PIB per cápita y las tasas de crecimiento depende principalmente de los efectos de composición.

- La visión legalista del sector informal llega a una conclusión similar respecto del impacto de la economía informal en el comercio y el crecimiento. Sin embargo, a diferencia de la visión dualista, ve el origen del sector informal en la actividad del gobierno y el peso de la carga administrativa. Los impuestos, las reglamentaciones burocráticas y la carga administrativa impiden que las empresas informales pasen al sector formal, creciendo y desarrollando sus bienes y servicios de manera de poder competir con éxito con las empresas extranjeras. No obstante, en cuanto se eliminan estas barreras reglamentarias las empresas empiezan a crecer, pasan al sector formal y se dedican con provecho al comercio internacional. Según la visión legalista, las empresas informales son real o potencialmente productivas. Las empresas informales son parecidas a las formales, excepto que su desarrollo se ve asfixiado por las políticas estatales.

- La teoría estructuralista ofrece otra interpretación del papel de la informalidad en la promoción del comercio y el crecimiento. Según esta opinión, el sector informal es la respuesta racional de la economía formal a los obstáculos al desarrollo económico. Las empresas que se dedican a la subcontratación en la economía informal pueden ayudar a las empresas de la economía formal a compensar las deficiencias en la competitividad, proporcionando la flexibilidad y la mano de obra barata necesarias para mejorar la competitividad de los precios y competir con éxito en los mercados internacionales. En cierto sentido, la economía informal está supeditada a la formal (Carr y Chen, 2002). No obstante, estas mejoras de la competitividad de los precios solamente son estáticas. Las mejoras dinámicas derivadas del comercio son difíciles de conseguir en estas condiciones, ya que los trabajadores y las empresas del sector informal tropiezan con dificultades para elevar el nivel de calificaciones y obtener capitales suficientes para las industrias. Además, las empresas formales corren el riesgo de quedarse encerradas en modelos específicos de ventaja comparativa, desviando la presión de la competencia internacional a la economía informal en vez de tratar de obtener ventajas auténticas mediante la diversificación de las exportaciones y la creación de valor.

En resumen, los conceptos teóricos de la informalidad llevan siempre a la conclusión de que, en todo caso a largo plazo, la informalidad y el empleo informal no son beneficiosos para las exportaciones de un país ni para su crecimiento, por lo menos en comparación con las mejores condiciones sociales de los mercados del trabajo completamente formalizados. A corto plazo y en un sentido estático la informalidad puede proporcionar un cierto alivio, por lo menos a ciertas empresas que operan en mercados internacionales sensibles a los precios.

2. ¿Cómo afecta la informalidad a los resultados y el crecimiento del comercio?

Aunque las tres teorías de la informalidad llegan a conclusiones similares respecto de la relación a largo plazo entre el empleo, el comercio y el crecimiento informales, sus consecuencias para los mecanismos de transmisión discrepan en lo esencial. La presente sección expone las consecuencias de estas tres teorías para la dinámica de la transmisión, e indica la manera en que pueden armonizarse.

A largo plazo, la informalidad, el comercio y el crecimiento se determinan simultáneamente, lo que hace difícil distinguir entre las tres teorías. En cambio, a corto plazo es posible identificar diferentes mecanismos de transmisión e interacciones dinámicas que corresponden a cada una de las tres concepciones. En particular, aunque en los tres casos se dan pautas más o menos similares de interacción agregada entre el tamaño de la economía informal y las cifras de crecimiento de un país, las predicciones acerca de las variaciones de los flujos entre los diferentes sectores a lo largo de un ciclo y la capacidad de las empresas y los empleados de los diferentes sectores para generar beneficios y obtener ventajas salariales no son las mismas:

- Según la visión dualista, una aceleración del crecimiento (medido) no debería estar correlacionada con cambios en el tamaño del sector informal: existen diferencias visibles entre los dos sectores respecto de su capacidad de obtener rentas. El hecho de que en la economía informal ni las empresas ni los trabajadores influyan en los precios, e incluso se encuentren con frecuencia ante una situación monopsonística, hace que la dinámica de este sector solamente esté influenciada por el crecimiento de la oferta de mano de obra y la posibilidad de que los recién incorporados al mercado eviten la trampa de la informalidad gracias a su mejor capacitación o a su acceso a otros activos. Las empresas y los empleados de la economía formal, en cambio, pueden aprovechar plenamente las nuevas oportunidades creadas por la dinámica del crecimiento. Con arreglo a esta teoría, un aumento (exógeno) de la

economía informal tendrá un impacto desfavorable en los niveles del PIB per cápita, pero dejará intacta la capacidad de crecimiento de la economía formal. Como se ha indicado anteriormente, debido a un efecto de composición, el impacto agregado de un aumento de tamaño de la economía informal podría ser muy bien negativo tanto para los niveles del PIB como para las tasas de crecimiento.

- Muy distinta es la teoría legalista, que pone de relieve una economía informal mucho más dinámica que actúa como motor independiente del crecimiento económico (Llosa, 2008). Según esta opinión, la decisión de pasar al sector informal se basa en los costos de oportunidad de permanecer en la economía formal. En una fase de expansión estos costos tienden a disminuir, fortaleciendo los incentivos para regresar a la economía formal y contribuyendo a la intensificación del crecimiento (medido). La interacción de los dos sectores hace que los flujos cambien de dirección durante el ciclo, compensando el efecto multiplicador del sector formal: como el PIB medido se basa principalmente en información de la economía formal, el PIB real y el PIB observado tienden a diferenciarse más en las fases de contracción que en las de expansión. Una consecuencia de esta teoría es que el aumento exógeno del tamaño de la economía informal reforzará este factor de multiplicación. En igualdad de las demás condiciones, este aumento dará lugar a un perfil más acusado del crecimiento en las fases de expansión y a una mayor ralentización del crecimiento en las de recesión.

- Por último, el enfoque estructuralista, que presta más atención a las vinculaciones entre las empresas en la cadena de suministro, recalca la naturaleza complementaria de la relación entre ambos sectores. Según esta concepción, un mayor crecimiento de la economía formal contribuirá al incremento del empleo en la economía informal.¹ La economía informal actúa como amortiguador de los efectos de las crisis externas y como catalizador de la reducción de los costos que ayudan a la economía formal a adquirir o mantener la competitividad en los mercados internacionales. Por consiguiente, un aumento exógeno del tamaño de la economía informal será de suma importancia cuando la economía pierda ritmo o cuando los mercados de exportación sean menos dinámicos. En cambio, en un contexto de auge económico, las empresas del sector formal podrán recurrir en menor medida a los bienes y servicios producidos en el sector informal, ya que los precios tenderán a ser más altos. Las consecuencias para la correlación entre el tamaño de la economía informal y el crecimiento económico y los resultados comerciales son diametralmente opuestas a las de la visión legalista.

B. La informalidad y el rendimiento macroeconómico: datos empíricos

1. Informalidad, desigualdad y desigualdad de oportunidades

La prevalencia de la desigualdad es uno de los obstáculos más importantes al crecimiento en muchos países en desarrollo (Instituto Internacional de Estudios Laborales, 2008; Kucera, 2002). La falta de acceso a servicios básicos privados (como los servicios financieros) y públicos (como la educación y la atención de la salud), de resultados de la distribución desigual de los ingresos y la riqueza, ha impedido que prospere la actividad empresarial y marginado a muchos individuos potencialmente productivos. Además, los problemas de economía política dan lugar a una redistribución distorsionada en favor de los hogares más prósperos. La informalidad no es solo el elemento central de esta dinámica de la desigualdad (Departamento de Asuntos Económicos y Sociales de las Naciones Unidas, 2005) sino que además es uno de los factores más críticos que condicionan el crecimiento y la estabilidad.

La relación entre la informalidad y la desigualdad de los ingresos está sobradamente demostrada. En estudios empíricos se ha demostrado una y otra vez que las medidas normalizadas de la desigualdad de los ingresos, como el coeficiente Gini, están altamente correlacionadas con la incidencia del empleo informal (Kucera y Xenogiani, 2008a; 2008b). Esto es así incluso cuando se verifican otros varios factores, como la calidad de la gobernanza y el gasto del sector público como porcentaje del PIB, o cuando se utilizan distintos indicadores para medir el tamaño de la economía informal (Elbadawi y Loayza, 2008). Las medidas más indirectas tienen que ver con la relación entre la incidencia de la pobreza y el empleo informal. Como Kucera (2008) ha demostrado, las medidas normalizadas de la pobreza (como el porcentaje de población que vive con menos de 2 dólares EE.UU. al día) están estrechamente relacionadas con la proporción del empleo informal en los análisis comparativos de los países. No obstante, esta imagen global oculta diferencias entre los trabajadores informales a nivel microeconómico, porque la disparidad salarial medida varía sustancialmente entre los diferentes segmentos y niveles de la economía informal (Bargain y Kwenda, 2009). En efecto, según cual sea el tipo de trabajo informal -empleador informal, trabajador autónomo, trabajador ocasional o trabajador a domicilio- la remuneración del empleo informal puede ser muy diferente, lo que empeora aún más los problemas de distribución (Carr y Chen, 2002).

Sin embargo, la correlación que se deriva de estos estudios no demuestra una relación de causa a efecto. En efecto, algunos análisis recientes prueban que el vínculo entre la desigualdad y la informalidad actúa en los dos sentidos. Una mayor incidencia de empleo informal aumenta el grado de desigualdad de los ingresos por un efecto de composición. Al propio tiempo, una mayor desigualdad de los ingresos aumenta el tamaño de la economía informal, porque los trabajadores no pueden incorporarse a la economía formal debido a la falta de riqueza humana o financiera (Chong y Gradstein, 2007). En las regresiones comparadas por países puede verse que un aumento del tamaño de la economía informal de 3 puntos porcentuales aumenta la desigualdad de los ingresos medida por el coeficiente de Gini en una proporción que puede alcanzar los 8 puntos porcentuales. Chong y Gradstein (2007) han demostrado que la solidez de este vínculo depende de la calidad institucional medida en función del grado de corrupción, la integridad del estado de derecho, la estabilidad del gobierno y la rendición de cuentas democrática. Este resultado se obtuvo también en anteriores estudios, que consideraban solamente las economías en transición de Europa Oriental y Asia Central (Rosser y otros, 2000)..

Dejando atrás la imagen estática de la distribución desigual de los ingresos, también podemos extraer inferencias de los estudios que analizan la movilidad de los ingresos de los trabajadores que pasan de uno a otro segmento del mercado de trabajo. De manera compatible con el modelo de un mercado de trabajo plurisegmentado, en estudios relativos a la Argentina y Ucrania no se ha determinado la existencia de ventajas salariales negativas (ni tampoco positivas) para ciertos segmentos del mercado informal del trabajo, en comparación con el mercado formal (Arias y Khamis, 2008; Lehmann y Pignatti, 2008). Sin embargo, por regla general los trabajadores que pasan de la economía formal a la informal tienen que aceptar típicamente reducciones sustanciales de sus ingresos disponibles y de su remuneración media mensual (Duryea y otros, 2006). Lo que es más importante, los estudios de la movilidad confirman que el empleo informal puede actuar como una trampa de la pobreza y un obstáculo para la transición a empleos más seguros y mejor pagados. La relación inversa entre la duración de la permanencia en la economía informal y las ventajas salariales del regreso al sector formal es un hecho demostrado (Saha y Sarkar, 1999). Además, las probabilidades de esa transición disminuyen cuanto más dura el trabajo informal.

2. La informalidad y el rompecabezas de la productividad

Según la teoría económica, las economías emergentes y las economías menos desarrolladas tienen grandes posibilidades de avanzar, que las ayudan a crecer más deprisa que las economías más adelantadas y que con el tiempo permitirán una convergencia global de los niveles de vida. No obstante, las investigaciones empíricas a este respecto han demostrado de manera sistemática que esta convergencia no tiene lugar. En el mejor de los casos coexisten diferentes "grupos de convergencia", en que algunos países logran una convergencia dentro de un grupo, pero las diferencias de ingresos y productividad entre los grupos se mantienen firmemente (Durlauf y otros, 2008). La falta de convergencia entre los niveles de vida y de productividad es así un rompecabezas que el tamaño relativo de la economía informal quizás ayude a resolver.

La informalidad contribuye en gran medida a explicar la existencia de esos grupos de convergencia y la incapacidad de algunos países de escapar de la trampa de desarrollo. Como consecuencia de ello, existe una relación negativa constante entre el tamaño del sector informal y los niveles del PIB per cápita (Kucera y Xenogiani, 2008a). Empero, la medida exacta en que la economía informal impide que las cifras globales crezcan con más rapidez es objeto de un vivo debate, según cuál de las tres teorías sobre la informalidad se prefiera. Hasta ahora las pruebas empíricas en favor de una u otra de estas teorías no han hecho inclinar la balanza en uno u otro sentido.

Según la visión dualista, la economía informal no dispone de los capitales financieros y humanos suficientes para crecer con más rapidez y producir bienes y servicios que permitan obtener una (cuasi) renta suficiente. Cuando el capital humano es escaso y el acceso a otros activos esenciales limitado, las empresas informales no pueden innovar o, por lo menos, responder de manera creativa al cambio de las condiciones del mercado. La calidad del capital de gestión parece fundamental para entender las diferencias de rendimiento entre las empresas formales y las informales (La Porta y Shleifer, 2008), lo que explica en parte la baja calidad de los productos de la economía informal (Dayaratna-Banda, 2007). Además, los mercados financieros segmentados conducen a un proceso de autoselección por el cual los individuos capacitados y con talento tienen acceso a la financiación formal necesaria para abrir una empresa registrada; para todos los demás, la economía informal es la única fuente de subsistencia. Esto parece explicar, por ejemplo, que en la Argentina los trabajadores del sector formal tienden a ser de más edad, tengan un nivel superior de educación y obtengan mejores salarios que los del sector informal (Amaral y Quintin, 2005; 2006).

En contraste, la opinión legalista recalca el hecho de que la baja calidad de la gobernanza, los regímenes fiscales distorsionantes y la reglamentación excesiva impiden que el sector formal crezca suficientemente para aprovechar las economías de escala (y en consecuencia aumentar su productividad) y empujan a las empresas hacia la economía informal (de Soto, 2000). Según esta teoría, el tamaño de la economía informal no es más que otro indicador de un bajo rendimiento económico, sin que haya una relación de causa a efecto. Los gobiernos que adoptan los reglamentos adecuados y reducen las distorsiones causadas por su código fiscal pueden sacar ventaja por partida doble, limitando la informalidad y obteniendo tasas de crecimiento más elevadas (Loayza, 1996). Por ejemplo, la actividad empresarial (o sea, la voluntad de los individuos de asumir riesgos y abrir su propia empresa) se ve típicamente disminuida cuando aumentan la reglamentación y los impuestos (Hall y Sobel, 2008). Además, cuando las empresas tratan de eludir los impuestos pasando a la informalidad, la economía formal se reduce, la base impositiva se limita y, en consecuencia, los ingresos del sector público bajan. Esto pone en manos de los gobiernos un instrumento poderoso: en la medida en que las autoridades de un país consigan expandir la base impositiva y aumentar los activos públicos, más empresas estarán interesadas en incorporarse a la economía formal y tener acceso a los bienes y servicios que proporciona el sector público. No obstante, existe un efecto de umbral que puede ser difícil de superar (Dessy y Pallage, 2003). En lo que toca a la reglamentación del mercado de trabajo se observan efectos similares. En un modelo de la economía mexicana, Satchi y Temple (2006) han establecido que el tamaño de la economía informal y el crecimiento económico vienen determinados conjuntamente por las reglamentaciones del mercado de trabajo. Además, en el modelo de estos autores incluso cambios pequeños de las políticas que mejoren el proceso de contratación en la economía formal pueden reducir en gran medida la incidencia del empleo informal y acelerar la tasa de crecimiento.

En consecuencia, una economía informal de gran tamaño limita la capacidad de los gobiernos de incrementar la inversión pública, con las consiguientes dificultades de acceso a los mercados y carencias en materia de infraestructuras de transporte, educación pública y formación profesional. En algunos países del África Subsahariana hay datos que confirman que esos problemas explican definitivamente el pequeño tamaño medio de las empresas y la elevada incidencia del empleo informal y, por ende, la desventaja para la productividad de los limitados efectos de escala (Bigsten y Söderbom, 2005). Esta opinión se ve corroborada por estudios que comparan la productividad media entre empresas grandes y pequeñas (Bigsten y otros, 2004b). Los autores del presente estudio no han constatado ninguna diferencia importante de la productividad entre las pequeñas empresas formales e informales de Kenya; el factor crucial para la productividad de la empresa es más bien el tamaño medio de ésta.

Por último, según la teoría estructuralista la economía informal es un activo productivo para las empresas de la economía formal, en la medida de que los dos segmentos mantengan una relación vertical. En esta relación simbiótica, tanto el crecimiento agregado como el tamaño de la economía formal aumentarán con una mayor incidencia del empleo informal. Esta vinculación positiva se ha observado efectivamente en algunos países del África Subsahariana (Sandefur, 2006). En la década de 1990, Ghana, Kenya, Tanzania y Uganda obtuvieron tasas de crecimiento positivas del PIB per cápita, al tiempo que experimentaban un aumento del mercado laboral urbano informal. A pesar de su baja productividad debida a su pequeño tamaño, estas empresas recién creadas hicieron que aumentara el empleo en el sector privado en términos absolutos, aunque, como porcentaje del total, la economía formal permaneció estancada o incluso se redujo.

En resumen, los datos ofrecen una cierta confirmación empírica de las tres teorías. Diríase no obstante que el impacto de la informalidad en la productividad y el crecimiento depende en alto grado del país y el período que se consideren. Ninguno de los estudios citados permite hacer afirmaciones transversales, sino que más bien indican que tanto las circunstancias particulares como la metodología del estudio son importantes para los resultados del análisis.

3. Informalidad y comercio

(a) La movilidad del empleo en los mercados del trabajo plurisegmentados

Una característica esencial de un mercado laboral que funcione adecuadamente es la existencia de un número considerable de cambios de empleo en un determinado momento (Haltiwanger y Davis, 1990; 1992; Haltiwanger y otros, 1996). Estos cambios pueden producirse transversalmente entre sectores y ocupaciones, pero muchos no permanecen dentro de límites precisos. No obstante, los cambios de empleo son un elemento esencial del ajuste, tanto para las empresas como para los países, cuando responden a variaciones del entorno económico, como las ocasionadas por la apertura al comercio. Los datos disponibles de economías adelantadas muestran que cada año se destruye alrededor del 10 por ciento de los empleos, que son sustituidos por otros. Lo que es más, la tasa de destrucción es parecida en los diversos países, a pesar de las diferencias institucionales y económicas. De hecho, las variaciones de la dinámica del mercado laboral entre los

países se explican por la capacidad de los desempleados de cambiar de sector hasta encontrar un empleo. Debe observarse que esta dinámica de creación y destrucción de empleos es característica del proceso de ajuste cuando los países se abren al comercio, y es esencial para que un país pueda aprovechar su ventaja comparativa.

De acuerdo con la teoría del mercado de trabajo plurisegmentado expuesta en el capítulo 2, los datos disponibles sobre los cambios de empleo apuntan a una elevada probabilidad de cambio dentro y entre los segmentos (véase el cuadro 4.1). Como muestra este cuadro, la persistencia de la situación laboral dentro de los diferentes segmentos es elevada, incluso entre los desempleados. Sin embargo, hay un tránsito considerable entre los segmentos, aunque la cantidad de desempleados que pasan de un segmento a otro es muy inferior a la de los que transitan de la economía formal a la informal o viceversa. Además, es probable que el grado de probabilidad de los cambios esté influenciado por las condiciones económicas, incluidos los procesos de ajuste, resultantes de las reformas comerciales. Hay datos que confirman que el paso del empleo formal al trabajo autónomo aumentó en una muestra de 12 países a raíz de la difícil situación económica (Horton y otros, 1991). Además, variaciones sectoriales como las observadas en las economías en transición de Europa Oriental en la década de 1990 han causado un número considerable de cambios de empleos entre diferentes segmentos del mercado de trabajo. Así pues, los cambios entre los diferentes segmentos (incluido el desempleo) pueden verse como un escudo contra las crisis económicas exógenas y, por consiguiente, considerarse parte de la dinámica normal de cualquier mercado de trabajo. Una condición previa indispensable para el éxito de la participación de las economías en desarrollo en los mercados internacionales es que las políticas destinadas a reducir la persistencia de la situación laboral dentro de determinados sectores del mercado de trabajo garanticen que el proceso de ajuste se llevará a cabo con las menores fricciones posibles. Esto se aplica en particular a los segmentos informales y a la categoría de trabajadores desempleados o que se han retirado por completo del mercado de trabajo.

Mientras que muchos resultados de los estudios sobre los grandes flujos de empleos se proyectan de los países adelantados a los países en desarrollo, Eslava y otros (de próxima publicación) apuntan a posibles interacciones entre la dinámica de creación de empleos y los costos de ajuste de capital. En su estudio sobre los ajustes en las empresas colombianas después de las reformas estructurales de la década de 1990, los autores muestran que las empresas que hacen frente a limitaciones del capital tienen menos probabilidades de crear empleos. En cambio, las que hacen frente a limitaciones de mano de obra -por ejemplo, cuando quieren contratar a profesionales capacitados- es probable que se desprendan de capital y opten por

reducir el tamaño de sus instalaciones, con el perjuicio potencial que ello supone para su capacidad de exportar, que se examina más adelante. A este respecto, los mercados del trabajo informales y la dinámica del mercado financiero establecen una relación complementaria. El menor desarrollo de los mercados financieros, junto con la estricta reglamentación del sector bancario -como se ha observado en muchos países emergentes- pueden obstaculizar un proceso dinámico de creación de empleos en el sector formal e impedir que aumenten las tasas de transición de la economía informal a la economía formal. El análisis de esas interacciones entre los mercados financieros y de trabajo excede del alcance del presente estudio, pero apunta a otros temas de investigación que deberán explorarse más a fondo cuando se aborde el problema del empleo informal.

Cuadro 4.1 Cambios de segmento en los mercados del trabajo segmentados: México (2002-2005) (en porcentaje)

		Situación laboral en 2005		
		Formal	Informal	Desempleados
Situación laboral en 2002	Formal	65,5	18,2	16,3
	Informal	19,7	42,1	38,2
	Desempleados	7,1	7,1	85,8

Nota: Este cuadro muestra las probabilidades de cambio (en porcentaje) de individuos de 20 a 60 años de edad entre los diferentes segmentos del mercado de trabajo de México de 2002 a 2005.

Fuente: Tomado de Gagnon (2008).

(b) El tamaño de la empresa y los resultados de exportación

El tamaño de la empresa, el crecimiento de la productividad y los resultados de exportación están íntimamente correlacionados. Gran parte de lo que se ha dicho respecto del pequeño tamaño medio de las empresas del sector informal es aplicable a nuestro estudio. No obstante, una serie de estudios empíricos sobre esta cuestión se han centrado más concretamente en las condiciones que hay que reunir para comerciar con éxito. Esta investigación está motivada en particular por el deseo de

determinar a qué factores específicos se deben los resultados de exportación de una empresa y a qué obedece el limitado éxito de la economía informal en el comercio internacional. Por ejemplo, ¿existe una relación entre el tamaño de una empresa y las diferentes intensidades de los factores o la capacidad de obtener crédito, y también la capacidad de introducirse en nuevos o mayores mercados? Además, las grandes empresas pueden disponer de mano de obra más capacitada, tienen la posibilidad de ofrecer crédito comercial y son más capaces de respetar las fechas de los contratos, en comparación con las empresas más pequeñas. Las conclusiones de política derivadas de estos diversos cauces de transmisión pueden diferenciarse considerablemente entre sí.

El tamaño medio de las empresas influye en el potencial exportador de un país. Como demostró en un estudio Sandefur (2006), esto es lo que ha ocurrido en algunos países africanos. Utilizando datos del sector manufacturero de Ghana, el autor clasificó la informalidad con arreglo a la escala de producción y observó que se ha reducido el tamaño medio de las empresas manufactureras. Este cambio ocurrió simultáneamente con una aceleración general del crecimiento que dió lugar a la rápida aparición de nuevas empresas, pero de pequeño tamaño. Estas empresas poseían típicamente una mano de obra menos capacitada, pagaban salarios más bajos, tenían que pagar intereses más altos o no podían obtener crédito. En consecuencia, no fueron capaces de crecer e introducirse en el comercio internacional, lo que hizo que el proceso de apertura del comercio retrocediera y atenuó la tendencia al crecimiento de la productividad, con consecuencias potenciales desfavorables a largo plazo para los resultados macroeconómicos de Ghana.

El tamaño de la empresa también es importante para atraer personal directivo capacitado. Como demostraron La Porta y Shleifer (2008), las empresas más pequeñas suelen disponer de una plantilla de personal menos capacitada que las grandes. Las probabilidades de encontrar personal de gestión capacitado de nivel universitario son menores para las empresas pequeñas del sector informal que para las empresas pequeñas del sector formal. En cambio, la diferencia en el nivel de capacitación técnica del personal que no es de gestión entre las empresas formales y las informales no es importante. Es probable que estas diferencias del capital humano a nivel ejecutivo entre las empresas contribuyan en gran medida a explicar los diferentes grados de éxito, tanto de las empresas como de los países, en la actividad comercial o en las cifras de crecimiento. Esto explica también que la pertenencia de una empresa al sector formal o informal pueda ser muy persistente, hasta el extremo de no cambiar casi nunca a lo largo de su existencia (La Porta y Shleifer, 2008), lo que representa un desafío especial para las estrategias de formalización.

Un estudio de Elbadawi y Loayza (2008) examina la dinámica de la microempresa y la pequeña empresa en las economías árabes, llegando a la conclusión de que el tamaño medio de la empresa no es un factor determinante significativo de la producción media. No obstante, el tamaño de la empresa parece significativo en relación con la participación en el mercado local. Las empresas mayores tienden a producir para los mercados internacionales y sólo venden una pequeña proporción de su producto a los mercados locales. Estos autores confirman además las conclusiones de La Porta y Shleifer (2008) en el sentido de que las empresas dirigidas por empresarios de más edad y mayor nivel de educación, o las que emplean una proporción mayor de trabajadores calificados y semicalificados, tienden a obtener mejores resultados en términos de producción por trabajador y salarios relativos. Estas empresas suelen vender una proporción mayor de su producción en los mercados regionales e internacionales. De todo esto puede extraerse una conclusión importante: si se quiere que las empresas salgan del sector informal, es necesario que tengan acceso a personal de gestión más capacitado y, para ello, quizás haga falta algo más que una oferta salarial atractiva.

Por último, el tamaño de la empresa y su pertenencia a la economía formal o informal pueden aminorar la calidad de su ubicación y, por consiguiente, la red de distribución. La interacción con otras empresas y el intercambio de información pueden ser difíciles cuando las empresas se ven obligadas a instalarse en lugares menos adecuados, debido a su limitado tamaño o al hecho de que no estén registradas. Por ejemplo, las producciones locales suelen instalarse en lugares poco adecuados y accesibles que limitan el acceso a los mercados y la información (Kappel y Ishengoma, 2006). De modo análogo, Bigsten y Söderbom (2005) sostienen que uno de los motivos de que haya tantas empresas manufactureras pequeñas en el África Subsahariana es la falta de infraestructuras suficientemente desarrolladas. Esto, junto con la densidad relativamente baja de la población, limita el tamaño del mercado y "crea bolsas de demanda que tienden a generar productores localizados en pequeña escala" (Platteau, 2000).

(c) Las vinculaciones sectoriales verticales y el éxito de la actividad comercial

No hay tantos datos que confirmen la importancia de la economía informal para las cadenas verticales de suministro. Varios autores consideran que estas vinculaciones son esenciales para las empresas formales que desean entrar con éxito en los mercados internacionales. Otros han afirmado incluso que la existencia de una gran

economía informal es necesaria para el éxito de las zonas francas industriales (véase también el capítulo 5). Los estudios empíricos existentes no evitan la ambigüedad a este respecto. Hay varios ejemplos de una mayoría de empresas informales que establecen relaciones verticales con empresas del sector formal ((Itzigsohn, 1998). No obstante, muchas de las empresas que recurren a insumos de la economía informal tampoco ocupan posiciones muy sólidas en los mercados mundiales y luchan por sobrevivir. Para esas empresas la utilización de la economía informal no es más que un último recurso para resistir a la creciente competencia mundial, pero no representa una estrategia que les permita incrementar su participación en los mercados.

Se ha observado, no obstante, que la capacidad de la economía informal de ofrecer estos salvavidas a empresas de la economía formal, por lo demás poco rentables, es potencialmente perjudicial para el desarrollo y el crecimiento futuros de la economía. Algunos autores han reconocido la importancia de estas vinculaciones verticales, señalando la dinámica complementaria que crean entre las empresas formales y las informales (Carr y Chen, 2002). Según esta teoría, la economía informal, en vez de considerarse incompatible con el crecimiento económico y la industrialización, se ve en realidad como un subproducto del crecimiento que ayuda a las empresas del sector formal necesitadas de capitales a eludir la trampa inicial de la pobreza. Como han señalado Farrell (2004) y -más ampliamente- Lewis (2004), es demostrable que la ventaja de permanecer en el sector informal, por los precios más bajos, se obtiene a expensas del menor tamaño, un potencial más reducido de crecimiento y, en consecuencia, menores incrementos de la productividad. Esto pone freno al crecimiento de la productividad a largo plazo, manteniendo a empresas no rentables en el mercado e impidiendo la necesaria depuración, que es esencial para el adelanto tecnológico.

Notas

1 Esto puede ocurrir a través del margen extensivo, y del intensivo. De ordinario, los trabajadores empleados en la economía informal no trabajan en jornada completa, sino que realizan trabajos ocasionales. Cuando la economía entra en fase de auge, este tipo de empleos ocasionales es más frecuente.

CAPÍTULO 5: Resiliencia de la economía: La dinámica de la informalidad

La informalidad se relaciona con una mayor vulnerabilidad de los países a las crisis económicas. Al mismo tiempo, la informalidad aumenta la probabilidad de los efectos negativos de las crisis (externas). La combinación de esas dos tendencias puede crear un círculo vicioso, debilitando el rendimiento a largo plazo de un país, reduciendo los beneficios potenciales del comercio y disminuyendo el bienestar económico. En este capítulo se examinan la evolución del empleo informal a lo largo del ciclo -diferenciando los distintos segmentos de los mercados del trabajo informales- y las consecuencias de las crisis para la resiliencia de la economía. Se exponen datos sobre la medida en que las economías informales aumentan la volatilidad del proceso de crecimiento y la frecuencia de acontecimientos económicos extremos. Se examina además la interacción entre los flujos internacionales de capital y la informalidad del mercado de trabajo, que hace más vulnerables a los países frente a las crisis. Se ponen de relieve los efectos potencialmente nocivos de la ayuda oficial para el desarrollo y de la inversión internacional de las empresas multinacionales dentro de las redes mundiales de producción. Las conclusiones principales de este capítulo se exponen en forma resumida en el recuadro 5.1.

Recuadro 5.1 Principales conclusiones

- Las grandes economías informales aumentan la vulnerabilidad de los países a las crisis. Esto se debe en parte al lugar especial que ocupan estos países en las cadenas mundiales de producción, y en parte también a la limitada capacidad de los Estados con grandes sectores informales para obtener recursos suficientes que les permitan proteger adecuadamente a la población contra las crisis externas. El presente capítulo contiene estimaciones que

indican que los países con economías informales superiores a la media tienen más del triple de probabilidades de sufrir los efectos desfavorables de una crisis que los países donde el sector informal es más pequeño.

- El hecho de que la existencia de grandes economías informales coincida con una volatilidad cíclica más elevada se debe también a que ambos fenómenos obedecen a factores relacionados con la debilidad de las instituciones y las políticas. El empleo informal reduce la eficacia de los estabilizadores automáticos y exige la adopción de más políticas fiscales y monetarias discrecionales en países que carecen del necesario espacio fiscal y de política.
- Los países con economías informales de mayor tamaño tienen más probabilidades de recibir un mayor volumen de capitales de cierto tipo, particularmente perjudiciales para el desarrollo estable a largo plazo. En el capítulo se señalan dos conductos por los cuales estas entradas de capital pueden reducir la resiliencia de un país a las crisis económicas: la ayuda extranjera y las cadenas mundiales de producción.
- La entrada de grandes reservas extranjeras provocada por la ayuda oficial para el desarrollo podría empeorar las condiciones para el crecimiento económico y el comercio internacional al apreciar las monedas nacionales. En tales casos, el empleo informal podría extenderse aún más. Esto empeoraría las condiciones del mercado de trabajo pero podría actuar, por lo menos temporalmente, como un amortiguador que limitaría las consecuencias macroeconómicas desfavorables.
- Un impacto más fuerte en potencia es el que ejercen los flujos de inversiones internacionales en las cadenas mundiales de producción. Se ha demostrado que la relación monopsonística entre los productores multinacionales y los proveedores locales de servicios de mano de obra en esos países empeora una situación laboral ya difícil. Además, las vinculaciones verticales en esas redes de producción actúan como factores de multiplicación de las perturbaciones de la demanda local, lo que hace que estas perturbaciones tengan repercusiones más amplias.

A. Mecanismos de transmisión de las perturbaciones en los mercados informales del trabajo

En el capítulo anterior se ha indicado que las tasas de informalidad elevadas no sólo tienen un efecto desfavorable para la igualdad social y la distribución de los ingresos sino que además obstaculizan el crecimiento y la competitividad internacional. En el presente capítulo desarrollamos más ampliamente este tema, considerando las consecuencias de un porcentaje elevado de empleos informales para la resiliencia del país a las perturbaciones externas o a los cambios repentinos de los flujos de inversión. Hay dos aspectos de especial pertinencia en este contexto: la evolución del empleo informal a lo largo del ciclo comercial y la reacción de la economía a las grandes entradas de capitales, derivadas por ejemplo de la inversión extranjera directa o de los flujos de ayuda. En los países en desarrollo la volatilidad macroeconómica y los flujos de capital están íntimamente relacionados. La función de los mercados informales de mano de obra es de importancia capital, porque determina el ajuste de un país a esas conmociones externas y la posibilidad de que impidan una mejora sostenible de los resultados a largo plazo de la economía.

Sin embargo, antes de pasar a examinar los estudios empíricos sobre el impacto de la informalidad en el comercio y la resiliencia de la economía, consideraremos algunos efectos indirectos. La influencia de la economía informal en la economía política de la apertura comercial, especialmente a través de redes mundiales de producción o del establecimiento de zonas francas industriales, y su influencia en la configuración de los flujos internacionales de ayuda oficial para el desarrollo (AOD) y de capitales privados, son cuestiones que requieren mayor atención:

- La AOD constituye una elevada proporción del gasto público en ciertos mercados emergentes. En la medida en que el tamaño de esos flujos viene determinado por los niveles respectivos de ingreso per cápita, las economías con un sector informal más grande tienen probabilidades de recibir una proporción más elevada de estos flujos de ayuda en relación con su tamaño. Los riesgos que implican estos flujos para el éxito económico a largo plazo y la competitividad exterior (la “enfermedad holandesa”) son bien conocidos y representan otro factor explicativo de la trampa del desarrollo, que se cierne más amenazadoramente cuanto más importante es el sector informal (véase Nkusu (2004), que hace un examen general de los estudios empíricos que vinculan la AOD con las apreciaciones de los tipos de cambio reales).
- Las cadenas mundiales de suministro, las zonas francas industriales y los regímenes comerciales pueden estar relacionados directamente con la importancia

del empleo informal en un país. Algunas economías emergentes, y también ciertos países menos adelantados, se sirvieron en el pasado del tamaño de su economía informal para alentar a los inversores internacionales a aprovechar la mano de obra barata y las normas laborales no tan rigurosas como las de las economías más adelantadas. Aunque la reglamentación y la inspección laboral en esas zonas pueden ser las mismas, en principio, que las del resto de la economía, a menudo se permite una observancia menos estricta de las reglamentaciones (Engman y otros, 2007). Como ocurre con la AOD, las relaciones teóricas entre el tamaño de la economía informal, la existencia de zonas francas industriales y el rendimiento económico no están muy claras. Mientras que el efecto previsto de esas zonas francas es ayudar al país a mejorar su competitividad de precios y por otros conceptos, las amplias diferencias salariales y laborales dentro del país con frecuencia empeoran el problema inicial de la economía doble, arraigando más los mecanismos que causaron inicialmente la informalidad.

B. Informalidad y ciclos comerciales

1. Evolución de la informalidad a lo largo del ciclo comercial

La volatilidad y el crecimiento del ciclo comercial presentan una correlación típicamente negativa (véase, por ejemplo, Aghion y Banarjee (2005) y las referencias contenidas en su estudio), especialmente cuando se consideran grandes muestras de distintos países (Norrbin y Yigit, 2005). Las diferentes concepciones del sector informal examinadas en el capítulo 2 implican distintas hipótesis acerca de la incidencia de este sector a lo largo del ciclo y las probabilidades de que se produzcan flujos de trabajadores entre los distintos segmentos del mercado de trabajo. Al disponerse de largas series de encuestas sobre la mano de obra y los hogares -por lo menos para algunas economías emergentes, en particular de América Latina- la investigación se ha centrado más concretamente en los flujos y las probabilidades de transición entre los diferentes segmentos del mercado de trabajo. El comportamiento de otros flujos a lo largo del ciclo comercial ha sido objeto de importantes investigaciones para determinar la importancia relativa de las diferentes visiones de la economía informal. Algunas indicaciones anecdóticas apuntan a la posibilidad de que las grandes economías informales impidan la expansión sostenible de la macroeconomía (véase el recuadro 5.2).

Recuadro 5.2 El ciclo comercial en la Argentina durante la década de 1990

- El ciclo comercial en la Argentina durante la década de 1990 ofrece un buen ejemplo del modo en que la economía informal establece una relación dinámica con el ciclo comercial, impidiendo finalmente un aumento permanente y sostenible del crecimiento (potencial).
- Después de una época de volatilidad económica en la década de 1980, la Argentina adoptó un régimen macroeconómico más estable, estableció un Consejo Monetario y vinculó el peso con el dólar. Esto contribuyó a reducir las tasas de inflación a niveles de un solo dígito y contribuyó al fuerte crecimiento de la producción, que entre 1991 y 1998 se aceleró hasta llegar a más del 4 por ciento por año. Sin embargo, la incidencia del empleo informal siguió siendo elevada (más del 40 por ciento durante toda la década) y el desempleo aumentó continuamente en una situación de bajo crecimiento del empleo. Esto refleja en parte el fracaso del intento de generar un crecimiento suficiente del empleo en la economía formal. Sin embargo, y lo que es más importante, esto constituyó también un freno para el crecimiento sostenible (por los motivos expuestos en el capítulo 4) y dio lugar a una sobreestimación sustancial de la tasa sostenible de crecimiento del PIB mediante la moderación de la inflación, a pesar del fuerte crecimiento de la demanda interna (FMI, 2003).
- La persistencia de la informalidad es prueba de las dificultades con que tropieza la economía formal para adquirir competitividad, contribuir al crecimiento de la producción con sólidas exportaciones netas, y absorber a los trabajadores en el empleo formal. De resultas de la lenta tendencia al crecimiento, el déficit por cuenta corriente empezó a aumentar, lo que demostró de nuevo la debilidad sustancial de la economía. A medida que el crecimiento del PIB iba dependiendo cada vez más de un gasto fiscal acomodaticio, los inversores extranjeros retiraron sus bienes de capital, lo que finalmente dio lugar a un rápido deterioro de la posición de la balanza de pagos y obligó a las autoridades a dejar que el peso flotase libremente en 2001.

Loayza y Rigolini (2006) han estudiado el comportamiento dinámico del sector informal a corto y largo plazo. En su modelo, los ciclos comerciales son consecuencia de crisis de la productividad que afectan de modos distintos a la economía formal y al informal. El principal resultado del modelo predice una reacción anticíclica de la economía informal a las perturbaciones. El modelo considera que la reglamentación es un costo fijo para todas las empresas formales. Así pues, si hay una perturbación positiva para la productividad (que afecte simétricamente a ambos segmentos del mercado de trabajo), la proporción del costo de la reglamentación se reducirá, dando incentivos a las empresas para que se incorporen a la economía formal. Con la hipótesis de un impacto simétrico, la economía informal reacciona de un modo anticíclico al que no afectan la calidad de los servicios públicos, la reglamentación o la gobernanza. Sin embargo, con los impactos asimétricos el efecto sería distinto, según cuales fueran las vinculaciones sectoriales entre la economía formal y la informal y el tipo de productos que produce cada sector (por ejemplo, productos comercializables frente a productos no comercializables). Los trabajadores informales, por ejemplo, podrían estar más expuestos a los ciclos y a los impactos negativos en la economía en la medida en que su crédito es limitado y no son capaces de ajustar sus actividades para tener en cuenta la perturbación. Al ponerse a prueba empíricamente el modelo, la relación anticíclica se confirmó, pero con un efecto menor cuanto mayor era la economía informal. Además, las instituciones más eficaces contribuyen a limitar la reacción anticíclica del sector informal a las perturbaciones. El estudio de estos autores confirma investigaciones anteriores sobre esta cuestión, que indicaban que el empleo informal actúa en gran parte como amortiguador que limita los efectos de la evolución del ciclo comercial: durante períodos de relativa prosperidad, los índices de informalidad disminuyen en América Latina, mientras que la economía informal se expande en períodos de escasa actividad económica ((Kucera y Galli, 2003).

A diferencia de lo que sostienen estos autores, Perry y otros (2007) han constatado la existencia de una correlación positiva sustancial entre la economía informal y la formal a lo largo del ciclo. No sólo la incidencia del empleo formal y el empleo informal está correlacionada a lo largo del ciclo, sino que hay indicaciones -por lo menos en algunos países- de que el paso del empleo formal al informal ocurre paralelamente al ciclo, en contraste con la situación supuesta por la teoría dualista (Bosch y Maloney, 2007; 2008). En parte, este carácter procíclico del empleo informal puede remontarse a perturbaciones anteriores que quizás hayan afectado a las economías observadas. El empleo informal se concentra en ciertos sectores no comercializables, como la construcción o la distribución al por menor. Un impacto positivo que afecte principalmente a estos sectores contribuiría a explicar la correlación positiva observada entre el rendimiento macroeconómico y el tamaño

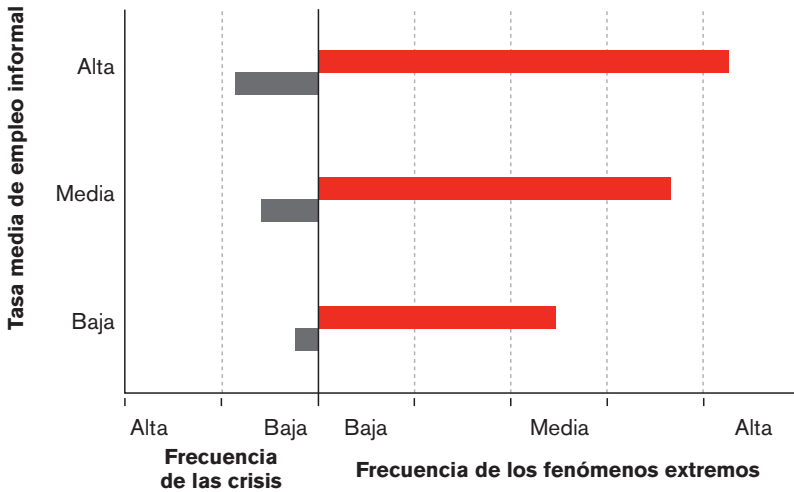
de la economía informal (Fiess y otros, 2002; 2008). En cambio, durante períodos de impactos negativos en la productividad, y cuando las rigideces impiden el ajuste salarial en la economía formal, la economía informal hace las veces de amortiguador de los efectos del ajuste (Fiess y otros, 2006).

Una importante consecuencia es que los períodos de crecimiento económico no han de coincidir necesariamente con una reducción del tamaño de la economía informal. Por el contrario, la expansión del sector informal en América Latina durante los años noventa podría reflejar la estabilización de la macroeconomía y el fuerte crecimiento económico. Debe observarse, no obstante, que los cambios demográficos y sociales simultáneos que se registraron en el período en examen pueden haber introducido un sesgo sustancial en la imagen global. Como se demostró en el capítulo 3, el sector informal está estrechamente relacionado con los niveles de capacitación. Un aumento de las entradas de trabajadores poco calificados (debido al incremento de las tasas de participación, o a la migración interna) podría explicar en parte el carácter procíclico observado. Asimismo, Galiani y Weinschelbaum (2007) señalan que el aumento de la participación femenina quizás haya contribuido, de un modo procíclico, al crecimiento observado del empleo informal.

2. Mercados del trabajo informales y crecimiento sostenible a largo plazo

Gracias a la base de datos preparada para este estudio podemos dar ejemplos del efecto de los mercados de mano de obra informales en la sostenibilidad del crecimiento a largo plazo (véase el gráfico 5.1). El éxito a largo plazo, que se refleja en tasas de crecimiento estables, puede medirse en función de la frecuencia de las crisis del ciclo comercial o de fenómenos extremos (tasas de crecimiento extremadamente altas o extremadamente bajas).¹ El gráfico 5.1 muestra que los países con grandes economías informales tienden a sufrir crisis de crecimiento más frecuentes y fenómenos extremos de crecimiento. En conjunto, las dos partes del gráfico hacen pensar que, aunque la aceleración del crecimiento puede ser más frecuente en países con grandes economías informales, el riesgo de frenazos repentinos y crisis económicas también es mucho mayor en esos países, lo que impide una expansión económica sostenible a largo plazo. Debe tenerse en cuenta que este ejemplo no implica un vínculo de causalidad entre los dos fenómenos, sino que sugiere una regularidad empírica.

Gráfico 5.1 Informalidad y sostenibilidad a largo plazo del crecimiento (1990-2006)



Nota: Se exponen las tasas medias de frecuencia de los fenómenos extremos, medidas en función de la curtosis de las tasas de crecimiento medias anuales del PIB en el período 1990-2006. Los 31 países incluidos en la muestra se agrupan con arreglo a sus tasas medias de informalidad en este período.

Fuente: Estimaciones basadas en la base de datos de informalidad del IIEL.

En un orden de ideas similar, Ferreira-Tiryaki (2008) comprueba si un aumento de la tendencia en el tamaño de la economía formal afecta a la volatilidad del ciclo comercial. Dependiendo de que la economía informal esté vinculada con la formal mediante relaciones anticíclicas o procíclicas, esto afectaría de manera significativa a la volatilidad a lo largo del ciclo. Las políticas de estabilización han de tener en cuenta las consecuencias de esta vinculación. Este estudio confirma el impacto de las economías informales más grandes en el aumento de la volatilidad cíclica. Además, ello demuestra la importancia de las políticas para este vínculo. Las instituciones débiles, al elevar la incidencia del empleo informal, hacen que las fluctuaciones económicas sean más marcadas e incrementan la volatilidad de la producción, la inversión y el consumo. Estas constataciones son análogas a las de anteriores investigaciones de Acemoglu (2001), según las cuales los impactos macroeconómicos afectan poco a la volatilidad económica, cuando se ha controlado el efecto de las instituciones. Este aumento de la volatilidad del ciclo comercial constituye un desafío

especial para las políticas de estabilización, porque típicamente va acompañado de un menor crecimiento de la producción, la inversión y el empleo. Al propio tiempo, a medida que el empleo informal reduce la eficacia de los estabilizadores automáticos, las intervenciones discrecionales con políticas fiscales y monetarias son necesarias para contrarrestar la mayor volatilidad.

C. Flujos de capital e informalidad

Los flujos internacionales de capital influyen en los mercados del trabajo informales. Ciertas formas de entrada de capitales pueden guardar relación con la mayor incidencia del empleo informal, por los efectos tanto macroeconómicos como microeconómicos de esos flujos. Por otra parte, el destino de esos flujos no es independiente de las características específicas de un país: los países con economías informales más grandes tienen más probabilidades que otros de recibir cierta clase de capitales. En la presente sección se estudian estas vinculaciones bi-direccionales entre los dos fenómenos, que se han examinado en los estudios sobre este tema.

1. Ayuda externa e informalidad

Es probable que la ayuda externa influya indirectamente en la determinación del impacto del sector informal en el comercio. En anteriores ocasiones se ha comprobado que grandes entradas de AOD afectaban al rendimiento económico de un país por lo menos de dos maneras: a) con la apreciación de la moneda causada por grandes entradas de capitales no esterilizados, y b) por los comportamientos no productivos de captación de rentas que se reflejan, por ejemplo, en las solicitudes de empleo en las oficinas locales de las organizaciones internacionales y en las fuertes subidas salariales. Ambas situaciones son síntomas de la "enfermedad holandesa", que consiste en que un sector particular de la economía crece con mucha mayor rapidez que el resto, con pocos efectos indirectos en la demanda intersectorial.

Por otra parte, la AOD puede ser productiva si se destina a proyectos de inversión pública o se utiliza para crear sistemas de seguridad social básica que ayuden a la economía a hacer frente a las perturbaciones externas. En esa situación, la ayuda externa complementa el gasto público existente, reforzando el impacto global. En la medida en que la AOD se determina a partir de las características del mercado de trabajo en diferentes países receptores, la informalidad puede tener un efecto positivo en el potencial de crecimiento a largo plazo.

Los datos disponibles sobre estos efectos no permiten extraer conclusiones, y las explicaciones de los efectos de la ayuda en la marcha general de un país no han tenido demasiado en cuenta el papel de la economía informal. Se ha afirmado que el sector informal puede servir de amortiguador, ayudando a los encargados de adoptar las políticas a limitar las consecuencias macroeconómicas desfavorables de las grandes entradas de ayuda y obteniendo así un máximo de efecto estimulante. En particular, el alto grado de flexibilidad de los precios y los salarios observada en la economía informal permite que la política monetaria alcance su pleno potencial de esterilización de las entradas de divisas, contribuyendo así a limitar las presiones en favor de la subida del tipo de cambio (Prati y Tressel, 2006).

Lo que es aún más importante, hay que saber si el tamaño de la economía informal o, por lo menos, la mera existencia del empleo informal han sido una fuerza motriz de la ayuda externa dirigida a los países en desarrollo; esto constituiría un efecto indirecto de la existencia del sector informal en la capacidad de un país de crecer y exportar. Los estudios empíricos no han confirmado en particular esta hipótesis. Por el contrario, la mayoría de los estudios coinciden en afirmar que la AOD se otorga por consideraciones políticas, o en base a la proximidad cultural, geográfica o lingüística. Además, las rigideces burocráticas suelen impedir que los flujos de ayuda externa se asignen teniendo en cuenta exclusivamente las necesidades potenciales del país receptor, medidas en función de su nivel de desarrollo económico. De ahí que, si bien en principio puede existir un vínculo entre la AOD, la informalidad y el crecimiento de un país, en la práctica es probable que este vínculo sea muy débil.

2. La inversión extranjera directa y los mercados informales del trabajo

(a) Las cadenas mundiales de producción y la división internacional del trabajo (informal)

La función de la economía informal en la configuración de los flujos internacionales de capitales ha cobrado mayor importancia en el debate sobre políticas y cuestiones intelectuales en los últimos años. La existencia de redes mundiales de producción que se basan en la subcontratación a empresas que pertenecen a la economía informal o emplean un gran número de trabajadores informales ha suscitado graves preocupaciones, en particular sobre el aprovechamiento de normas laborales menos estrictas en los países en desarrollo y la posibilidad de una “competencia por las peores condiciones” (Hayter, 2004). Estas cadenas de suministro suelen

estar estructuradas en torno a una empresa dominante que obtiene sus insumos de diversos proveedores de diferentes países y regiones. A menudo estas vinculaciones parecen relaciones monopsonísticas, en las que el montador final retiene el poder de mercado, y ejerce así una importante presión de costos sobre los proveedores. Algunos han afirmado incluso que el empleo informal es esencial para que esas redes mundiales mantengan la flexibilidad necesaria para reaccionar rápidamente a los cambios (regionales) de la demanda de los consumidores (Barrientos y Barrientos, 2002). No obstante, al no haber una integración vertical plena, las empresas dominantes no controlan las normas laborales, los salarios o la condición profesional de los empleados que trabajan para sus proveedores (Nordås, 2005), lo que hace difícil para ellos -pero no imposible- influir directamente en sus prácticas comerciales.

La lógica subyacente de estas cadenas mundiales de suministro responde a la visión estructuralista: los mercados del trabajo informales contribuyen a reducir los costos de la mano de obra, lo cual es esencial para que los proveedores locales puedan responder a las constantes presiones de costos a que hacen frente. La posición de estos proveedores en la cadena de suministro (dependientes plenamente de un cliente, o en el mejor de los casos de unos pocos, para la colocación de sus productos) les impide adquirir poder de mercado o acumular recursos suficientes para diversificar sus empresas y ayudarlas a crecer hasta alcanzar un tamaño suficiente. En otras palabras, los mercados informales del trabajo son a la vez un motor y una consecuencia de esas redes. La posición dominante de los clientes finales en relación con sus proveedores intermedios es fundamental para esta relación de interdependencia. Cuando los productores de los primeros eslabones de la cadena de valor logren compartir los beneficios globales con los minoristas finales, las cadenas mundiales de suministro podrían tener un efecto gradualmente positivo en los mercados de trabajo informales y ayudar así a los países a mejorar sus niveles de vida (Ponte, 2008).

Las cadenas mundiales de producción no sólo exacerban las condiciones de trabajo ya difíciles en las economías en desarrollo, sino que pueden constituir por sí mismas una fuente de inestabilidad. La actual crisis financiera mundial ofrece un ejemplo particularmente interesante a este respecto (en Hoekman (2009) figura un examen de la función de las cadenas mundiales de producción en la transmisión internacional de las crisis de la demanda). Se ha afirmado que las vinculaciones verticales entre países, características de estas redes, actúan como factor de multiplicación de las perturbaciones de la demanda local, afectando rápidamente al crecimiento económico a nivel mundial. Estas fuerzas de desestabilización de la globalización se oponen claramente a las expectativas de una mejor distribución internacional de los riesgos, que debería resultar de la integración comercial (Imbs, 2004). A este

respecto, aunque no existe una relación de causa y efecto con la crisis mundial, la economía informal ha influido en las pautas de globalización que provocan efectos multiplicadores a través de las redes comerciales (Nanto, 2009). En otras palabras, el hecho de que una gran economía informal atraiga a inversores internacionales da lugar a una dispersión geográfica más amplia de los impactos, debilitando aún más las condiciones económicas y sociales de esos países.

(b) Las zonas francas de elaboración de exportaciones: ¿un problema o una solución?

El establecimiento de zonas francas de elaboración de exportaciones ofrece un ejemplo concreto de vinculación vertical de la producción. Estas zonas se han extendido por todo el mundo en desarrollo en los 15 ó 20 últimos años, debido en parte a varios desafíos económicos y políticos que han impedido (o parecen haber impedido) la entrada de capitales extranjeros en otros sectores de la economía. La creación de una zona franca suele ser, de por sí, una decisión política. No obstante, varios estudios confirman que la existencia de un gran economía informal en una determinada región aumenta las probabilidades de que un país ofrezca incentivos para la inversión extranjera directa en esas regiones abriendo una zona franca (véase, por ejemplo, Jenkins (2005) sobre el caso de Costa Rica). Dicho de otro modo, la existencia de un gran sector informal aumenta las probabilidades de que una zona franca se beneficie de la disponibilidad de mano de obra barata y flexible para la producción de bienes de exportación de alta densidad de mano de obra (Cling y Letilly, 2001). En particular la (pre) existencia de un amplio sector de producción interna parece ofrecer un terreno fértil para las zonas francas. Es más, hay pruebas indirectas de que estas zonas se basan en gran medida en mano de obra -predominantemente femenina- que trabajaba anteriormente en la producción doméstica en la economía informal (Rama, 2003).

Las zonas francas parecen ofrecer una serie de ventajas para el país en el que se instalan (Aggarwal, 2007). Además de ofrecer empleos mejores y más estables para los que antes trabajaban en la economía informal, en las zonas francas de elaboración de exportaciones los empleos suelen estar mejor pagados y las condiciones de trabajo suelen ser mejores. Las mujeres parecen beneficiarse en particular de esas nuevas oportunidades de empleo, gracias en parte a su elevada proporción en la mano de obra informal (Kusago y Tzannatos, 1998). Lo que es igualmente importante, los trabajadores de la economía informal que encuentran empleo en una zona franca suelen tener acceso a alguna formación básica o a otros tipos de formación de capital humano, lo que incrementa sustancialmente sus probabilidades

de seguir empleados en el sector formal. Además, las zonas francas surten algunos efectos indirectos en el empleo, por ejemplo, al generar demanda adicional para bienes y servicios producidos en la localidad, en parte, pero no exclusivamente, en la economía formal. Por último, estas zonas contribuyen a atraer recursos adicionales mediante transferencias tecnológicas e inversiones internacionales, beneficiando así a la economía receptora y ayudando a crear un entorno más favorable para el crecimiento y el comercio (aumento de nivel tecnológico).

El éxito de las zonas francas y sus beneficios para los países anfitriones dependen en gran medida del entorno que las rodea, así como de la adopción de políticas y el establecimiento de vínculos complementarios (Ge, 1999). Los beneficios dinámicos que pueda aportar una zona franca dependerán también del nivel de desarrollo del país anfitrión, ya que los países más pobres quizás no sean tan capaces de absorber las innovaciones tecnológicas en su economía interna. A este respecto, los máximos beneficios se obtienen en los países que han conseguido establecer una fuerte concatenación regresiva entre los inversores internacionales y los proveedores locales (Engman y otros, 2007). Esto no siempre es posible, en particular cuando los productores locales no son capaces de satisfacer ciertas normas, como las condiciones de calidad o de entrega, o cuando los productores de las zonas francas ejercen una presión excesiva en los márgenes de los subcontristas, explotando al máximo su poder monopsonístico. Esto último pone de relieve el beneficio potencial de la diversificación y la multiplicación de los esfuerzos por instalar zonas francas de elaboración de exportaciones, creando así un entorno favorable a la competencia dentro del mercado interno de insumos entre las empresas de las zonas. Cuando el tamaño del país no permite esta diversificación, el apoyo institucional de las autoridades para agrupar las actividades y un entorno comercial estable, junto con las políticas macroeconómicas apropiadas, también permiten aparentemente que los países se beneficien del establecimiento de zonas francas (Makoond, 2004).

Notas

1 La frecuencia de las crisis comerciales cíclicas se mide por el sesgo de la distribución de las tasas anuales de crecimiento del PIB dentro de los países. Cuanto más sesgada a la derecha está la distribución de las tasas de crecimiento, más frecuentes son las situaciones en las que aparecen tasas de crecimiento muy bajas o negativas. A este respecto, la frecuencia de los fenómenos extremos se mide por la curtosis de la distribución de las tasas anuales de crecimiento del PIB dentro de los países. Cuanto mayores sean las medidas de la curtosis, mayores serán las colas de la distribución, lo que indica que tasas extremadamente bajas ("crisis") o extremadamente altas ("aceleraciones del crecimiento") aparecen con más frecuencia que en una muestra normalmente distribuida.

CAPÍTULO 6: La globalización y el empleo informal: Una evaluación empírica

El presente capítulo ofrece más información sobre las vinculaciones entre las reformas comerciales, la integración en la economía mundial y el tamaño de la economía informal. Se presenta un análisis empírico a partir de una nueva base de datos que agrupa información sobre la incidencia de informalidad y el tamaño de la economía sumergida, con la intención de aclarar el carácter polifacético del proceso de globalización y sus consecuencias para los mercados de trabajo en los países en desarrollo. El capítulo da comienzo con una relación de las principales cuestiones derivadas del examen de los capítulos anteriores. A continuación se hace una descripción general del material empírico y la metodología utilizada, para después presentar los resultados. En el anexo 2 figura un examen más técnico de las diferentes cuestiones planteadas con el enfoque empírico que hemos elegido en el presente trabajo. Las principales conclusiones se exponen en el recuadro 6.1.

A. Conceptos fundamentales

1. Los vínculos entre la informalidad y el comercio

El examen de los estudios sobre este tema que figura en los capítulos anteriores apuntaba a una red compleja de interacciones entre la apertura de la economía y la economía informal en los países en desarrollo. A fin analizar en más detalle estas cuestiones, se han formulado cuatro preguntas (P1 a P4) para el análisis empírico. En las respuestas a estas preguntas se hace una diferenciación entre la apertura del comercio *de facto* y *de jure*: la primera se refiere a los flujos efectivos de bienes y servicios entre los países, mientras que la segunda tiene que ver con la medida en que se han aplicado las reformas comerciales. En principio, las dos están íntimamente relacionadas, aunque de modo dinámico, y no hay expectativas de un impacto contemporáneo de las reformas comerciales en la apertura del comercio. Esto podría permitir que se desvele la dinámica del proceso de ajuste. Aunque no se sabe mucho acerca de esta dinámica, es de suponer que se requerirá algún

Recuadro 6.1 Principales conclusiones

- El análisis empírico realizado a los efectos del presente estudio muestra que en las economías más abiertas la incidencia de empleo informal tiende a ser menor. En cambio, las reformas comerciales, como las reducciones de las tasas arancelarias, suelen coincidir con el aumento del empleo informal. De modo análogo, las mayores entradas de inversiones extranjeras directa tienden a coincidir con el incremento de empleo informal. Estas conclusiones pueden interpretarse en el sentido de que a raíz de las reformas del comercio y la inversión cabría esperar un aumento del número y la calidad de los empleos a largo plazo, esas reformas tienden a provocar también una evolución negativa del mercado de trabajo a corto plazo.
- Las políticas de trabajo decente pueden mejorar esta situación de conflicto entre los efectos a corto y largo plazo de las reformas comerciales. Los datos que se exponen en el presente capítulo hacen pensar que la incidencia de empleo informal es menor en los países en los que: a) se observan más rigurosamente las disposiciones legales, incluidas las normas laborales básicas; b) hay una protección social y reglamentaciones laborales bien concebidas, en particular una fijación adecuada del salario mínimo; y c) la reglamentación de las empresas es más transparente y hay un entorno más propicio para la creación de empresas sostenibles.
- El análisis empírico hace ver la posibilidad -y esto es importante- de que se cree un círculo virtuoso de menor informalidad que facilite la integración internacional, promoviendo la creación de empleos formales y reduciendo aún más el sector informal. En particular, existe una asociación empírica entre la contracción del sector informal por una parte y una mayor diversificación económica y comercial por la otra. La mayor diversificación, a su vez, promueve el rendimiento económico y facilita la reducción progresiva del sector informal. Por último, hay pruebas convincentes de que la reducción del sector informal contribuirá a una distribución más equilibrada de los beneficios resultantes del crecimiento económico y la globalización.

tiempo antes de que las reformas comerciales *de jure* se traduzcan en una apertura del comercio *de facto*. De modo análogo, los beneficios potenciales derivados de la apertura del comercio, en forma de índices más elevados de formalización, podrían llevar tiempo en materializarse, en la medida en que la reasignación sectorial se produzca después de las reformas comerciales.

P1: ¿Tienen la apertura del comercio y las reformas comerciales repercusiones en la incidencia de empleo informal y, de ser así, se producen estas repercusiones en la misma dirección?

Por globalización no sólo se entiende la mayor integración comercial de los países en la economía mundial. Hay otros aspectos pertinentes que pueden surtir un efecto igualmente pronunciado en los mercados de trabajo informales. Como se ha expuesto anteriormente, las zonas francas de elaboración de exportaciones y, más en general, la inversión extranjera directa pueden influir también en los índices de informalidad. De conformidad con lo indicado en el examen del capítulo 2 sobre la importancia de las redes sociales para el comercio, hay otros factores no económicos, como una mayor integración social y contactos personales y flujos de información más intensos, que podrían afectar también al rendimiento de los sectores comercializables, con el correspondiente impacto en la incidencia de empleo informal.

P2: ¿Qué otros aspectos de la globalización parecen influir en los índices de informalidad? ¿Son las medidas de la inversión extranjera directa, la globalización social, los contactos personales y los flujos de información factores determinantes de la informalidad?

Los índices de informalidad no sólo están influidos por factores económicos y sociales tales como la medida en que un país participa en la economía mundial. Hay otros aspectos de los mercados de trabajo que tienen que ver con las políticas y que también son importantes. El entorno reglamentario en particular (el costo de instalación de nuevas empresas, los recargos administrativos y los trámites burocráticos) es decisivo para determinar los índices de formalización de las empresas. De modo análogo, la reglamentación del mercado de trabajo en lo tocante a los costos de contratación y las restricciones al despido limitará probablemente el interés de las empresas en crear puestos de trabajo en el sector formal. Al propio tiempo, en las economías abiertas las empresas necesitan disponer de capacidad para competir en condiciones de igualdad y adaptarse rápidamente a los cambios en su entorno. La legislación sobre el salario mínimo puede ayudar así a las empresas formales a competir con éxito con las informales, ya que esta legislación fija un umbral mínimo

que es obligatorio también para el sector informal (como se ha visto anteriormente). Por otra parte, una negociación salarial firme ayuda a las empresas a ajustarse más rápidamente a las crisis comerciales resultantes de la apertura económica, y atenúa por lo tanto las consecuencias desfavorables para los mercados de trabajo formales.

P3: ¿Cómo y en qué medida las reformas reglamentarias y las políticas del mercado de trabajo determinan la capacidad de un país de ajustarse a las reformas comerciales y reducir el grado de informalidad?

Las políticas del mercado de trabajo podrían promover reglas de juego uniformes imponiendo normas mínimas que se hagan extensivas a los empleos informales. Así pues, no está claro cuál es el impacto de las políticas del mercado de trabajo en la incidencia de empleo informal.

Como se mencionaba en la introducción a este estudio, un elevado índice de informalidad no sólo crea un problema de igualdad social sino que es probable que afecte también a la eficiencia económica. Los grandes sectores informales condicionan la capacidad de los exportadores de participar con éxito en la economía internacional y pueden impedir a las empresas el acceso a nuevos sectores al imponerles limitaciones al desarrollo de nuevas técnicas y del necesario capital humano. Ello hace que los países se vean restringidos a un conjunto de sectores determinado. De resultas de ello, una elevada incidencia de empleo informal modera el crecimiento del PIB y reduce la creación de empleos, amén de afectar perjudicialmente la distribución del ingreso disponible.

P4: ¿Puede afirmarse que los sectores informales grandes deprimen el crecimiento económico, obstaculizan la creación de empleo, promueven la desigualdad de los ingresos e impiden que el país diversifique su base de exportaciones?

El problema es que la economía informal se encierre en un modelo nacional de especialización y limite la diversificación de las exportaciones, con consecuencias desfavorables que pueden ser muy considerables para el crecimiento del PIB, la creación de empleos y la desigualdad de los ingresos.

Estas cuatro preguntas constituyen la base del estudio empírico que figura a continuación. La presentación de los resultados va precedida de una breve descripción de los datos y la metodología empírica.

2. Evaluación de la informalidad y sus fuerzas motrices

Para los fines del presente estudio, la información sobre el tamaño de la economía informal se ha agrupado de la manera sugerida por el debate conceptual y las consideraciones sobre las cuestiones relativas a la medición del capítulo 2. A fin de asegurar la comparabilidad entre los países, la reunión de información sobre los índices de informalidad se ha concentrado en las zonas urbanas y se ha prescindido de la informalidad en el sector rural. La información se ha completado con indicadores alternativos, como las estimaciones de la informalidad disponibles en la base de datos de los indicadores clave para el mercado de trabajo (KILM), de la OIT, o en las estimaciones de la economía sumergida de Schneider y Enste (2000). Nuestra medida preferida para la incidencia de empleo informal abarca la mayor parte del período 1990-2006 y países representativos de América Latina, África y Asia, aunque con menor cobertura para los dos últimos continentes.

La exposición al comercio internacional y la integración en la economía mundial se han medido a partir de dos amplias categorías de variables: a) indicadores-tipo de la apertura del comercio, que miden la suma de las importaciones y exportaciones en relación con el PIB (con y sin las exportaciones/importaciones de productos básicos y petróleo), y b) indicadores de la reforma comercial, como la evaluación de los diversos promedios arancelarios y los cambios en las restricciones comerciales o el costo de cumplimiento de la exportación y la importación. Para diferenciar más las diversas hipótesis, la apertura del comercio *de facto* se ha desglosado en indicadores relacionados con la evolución de las exportaciones (crecimiento anual de las exportaciones y porcentajes de las exportaciones en el PIB) y el grado de penetración de las importaciones. Se han utilizado indicadores para evaluar el carácter periférico de una economía con respecto a los principales centros económicos y determinar la importancia de la densidad de las redes para el éxito comercial y la formalización de los empleos. Por último, se ha evaluado la concentración o diversificación relativas de las exportaciones de mercancías sobre la base del índice de concentración del comercio, de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo (UNCTAD).

El impacto de la globalización en los países en desarrollo se ha evaluado en términos más amplios, utilizando los indicadores de globalización ideados por la Konjunkturforschungsstelle (KOF) de Zurich (Dreher y otros, 2008). Estos indicadores incluyen no solamente estadísticas sobre el comercio internacional y los flujos de inversión sino también indicadores relativos a la globalización social y política de un

determinado país (por ejemplo, la intensidad de los flujos de información, la frecuencia de los contactos personales entre países, el intercambio de ideas políticas, etc). Por consiguiente, los indicadores permiten hacer una estimación del efecto no sólo del comercio de bienes y servicios sino también de la importancia del intercambio de información, los contactos personales, la proximidad cultural y la influencia de las ideas políticas en los diversos grupos. Estos últimos indicadores complementan los indicadores de distancia basados exclusivamente en la geografía.

En todas las estimaciones que figuran a continuación se han incluido variables de control estándar. Un primer indicador que se utiliza típicamente en los trabajos sobre este tema es el nivel de desarrollo económico, medido en cifras per cápita. Existen varios indicadores, dependiendo de que el desarrollo económico se mida en gastos o en ingresos y de que los datos se expresen en términos nominales o reales. Se han utilizado los indicadores disponibles de la base de datos del Indicador Mundial del Desarrollo, que comprenden datos del PIB per cápita, el ingreso nacional bruto (INB), el ingreso por habitante y el ingreso disponible de los hogares. Además, se han empleado indicadores de carácter demográfico, como el tamaño relativo de la población en edad laboral, el porcentaje de jóvenes en la población total, el crecimiento demográfico y el tamaño respectivo de las poblaciones urbana y rural, para controlar el crecimiento de la mano de obra y la presión en los mercados de trabajo urbanos para la absorción de los recién llegados.

Además de los indicadores relacionados con la apertura del comercio y los aranceles, la base de datos incluye diversas variables sociales, institucionales y de políticas procedentes de distintas fuentes internacionales (en el anexo 1 figura una descripción detallada de los datos y sus fuentes). Más concretamente, se han empleado los siguientes indicadores en diferentes fases del análisis empírico:

- variables relacionadas con la matriculación y los resultados escolares a diversos niveles (enseñanza primaria, secundaria y superior);
- indicadores relacionados con la reglamentación del mercado de trabajo y los productos, como la importancia de los salarios mínimos, las cargas administrativas y los costos iniciales de las empresas;
- indicadores que reflejan la calidad general de la gobernanza, como el control de la corrupción y la burocracia, el cumplimiento y el estado de derecho, etc.

- variables relacionadas con la importancia del sector público y la tributación para medir el grado en que las empresas operan con tipos particulares de distorsiones.

A partir de esta base de datos recién establecida, se ha formado un grupo de 31 países para el período de comienzos de la década de 1990 a comienzos de la década de 2000. La naturaleza de nuestros datos permite aplicar técnicas de datos de panel para poner a prueba las diferentes hipótesis adoptadas. Más allá de la advertencia general relativa al limitado tamaño de la muestra, la utilización de estas técnicas econométricas plantea tres cuestiones principales (en el anexo 2 pueden verse más detalles sobre los aspectos técnicos).

Nuestra medición de la incidencia de empleo informal es muy persistente en el tiempo. Por consiguiente, es posible que no puedan aplicarse técnicas estándar de estimación, que darían resultados sesgados. No obstante, adelantos recientes en materia de econometría de paneles ayudan a resolver estos problemas. Un problema conexo se deriva del hecho de que muchas de nuestras variables explicativas adolecen de una limitada variabilidad en el tiempo, debido en parte al período relativamente breve que se examina. Típicamente, las variables normativas como la reglamentación del mercado de trabajo y los productos (pero también ciertos indicadores de la reforma del comercio que limitan considerablemente la muestra, debido a su escasa disponibilidad) muestran una variación muy pequeña dentro de los paneles, en comparación con la variación entre esos paneles. En una regresión estándar de panel, teniendo en cuenta los efectos fijos, estas variables pueden hacerse indistinguibles de los efectos específicos para los países. Por lo tanto, en una especificación alternativa podemos tener también en cuenta esta variabilidad temporal limitada aplicando una técnica recientemente descubierta denominada descomposición vectorial de los efectos fijos en los países (Plümper y Tröger, 2007). Por último, pero no menos importante, como ya hemos visto en los capítulos 4 y 5, hay motivos para esperar que el nivel de informalidad afecte al grado de apertura o a la probabilidad de introducir una reforma. Esta causalidad inversa crea un problema de endogeneidad que puede sesgar los resultados de las estimaciones. Como se explica más abajo, y en el anexo 2, existen varias técnicas para resolver este problema.

B. El impacto de la globalización en el empleo informal

Pasemos ahora a presentar los resultados.

1. La apertura *de facto* del comercio y la reforma del comercio afectan de manera distinta a los mercados de trabajo

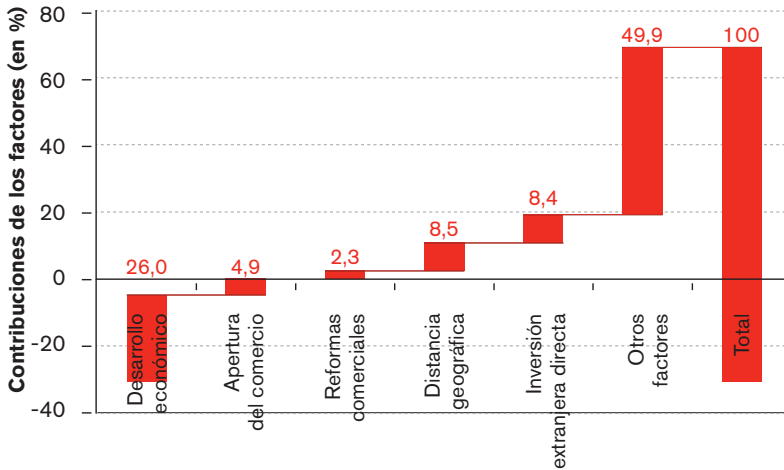
A través de las diversas especificaciones y teniendo en cuenta varios factores económicos fundamentales, la apertura del comercio parece correlacionarse con un nivel menor, y no mayor, de informalidad (véase el cuadro A2.1 en el anexo 2). Esto es igualmente cierto si se sustituye la apertura del comercio por un concepto más general -el tamaño de los flujos económicos, que incluyen la inversión extranjera directa, las inversiones de cartera y los beneficios de los activos extranjeros- pero no lo es en el contexto de la eliminación de los obstáculos al comercio y la reducción de las tasas arancelarias. A través de diferentes indicadores, como los promedios arancelarios ponderados o no por el comercio y las restricciones comerciales, nuestras especificaciones muestran una relación positiva entre las reformas comerciales que reducen estos indicadores y los índices de informalidad.

Al propio tiempo, hay otros indicadores que ofrecen una imagen más completa del proceso de globalización y dan resultados desiguales en cuanto al impacto en los mercados de trabajo informales. Los contactos personales y la mejora de los flujos de información han contribuido a reducir la informalidad en algunos de los países de nuestra muestra, confirmando los argumentos teóricos expuestos anteriormente en este estudio. Esta opinión se ve corroborada también por la relación existente entre la distancia geográfica respecto de los principales mercados mundiales y la mayor incidencia de empleo informal. Por otra parte, la entrada de inversiones extranjeras directas parece haber elevado los índices de informalidad en nuestra muestra, lo que podría interpretarse como una demostración de la hipótesis estructuralista según la cual la economía informal sirve al sector formal (suponiendo que hay inversión extranjera directa en este sector). Por último, la información resumida sobre el proceso de globalización, como la que proporciona el indicador KOF, hace ver también una vinculación positiva con la informalidad.

El gráfico 6.1 resume la contribución de los diferentes factores en nuestra especificación preferida. El gráfico confirma la imagen desigual que han ofrecido anteriores estudios, como hemos visto en los precedentes capítulos. No obstante,

nuestras estimaciones muestran también la brecha existente entre la apertura del comercio *de facto* y las reformas comerciales *de jure*. Como puede verse en el cuadro A2.1 del anexo 2, esta distinción puede hacerse sistemáticamente con los diferentes indicadores para los dos aspectos de la apertura económica. ¿Cómo hemos de interpretar este hecho? En la medida en que las reformas comerciales exigen un proceso de ajuste económico y la redistribución de la mano de obra entre los sectores, como se ha sostenido anteriormente, el impacto inmediato de esas reformas perjudicará probablemente a los mercados de trabajo formales de las economías en desarrollo, y este aspecto se refleja en nuestras estimaciones. Por otra parte, una vez conseguida la transición a una economía más abierta, un intercambio económico positivo contribuye a reforzar los mercados de trabajo formales, atrayendo a nuevos trabajadores y creando oportunidades de trabajo decente. Cabe señalar que los dos efectos del gráfico no pueden contraponerse. El indicador de la apertura del comercio *de facto* podría interpretarse en el sentido de que representa el efecto acumulado de las anteriores reformas comerciales en los índices de informalidad a más largo plazo (junto con otros factores que influyen en la apertura del comercio). Por otra parte, el efecto opuesto de las reformas comerciales *de jure* (midiendo el cambio en las restricciones comerciales y los tasas arancelarias) puede verse como el efecto inmediato de estas reformas en los mercados de trabajo informales, que es de esperar desaparezcan con el tiempo.¹ Sin embargo, como confirman algunas de las verificaciones de la robustez que figuran en el anexo, es posible que hagan falta más investigaciones para entender mejor la dinámica del ajuste y poner más de manifiesto la magnitud del trueque entre los costos a corto plazo y los beneficios a largo plazo resultantes de estas reformas comerciales.

Gráfico 6.1 Globalización y otras influencias económicas en el empleo informal



Nota: Se muestra la contribución de diversos factores económicos a la incidencia media de informalidad en la base de datos de informalidad del IIEL. Se exponen las contribuciones con respecto a sus signos, o sea, los factores que reducen la informalidad se exponen en el cuadrante negativo mientras que los que la aumentan se exponen en el cuadrante positivo. Las contribuciones de las reformas comerciales se refieren al cambio en el índice de "restricciones comerciales" (en el anexo 1 figura la definición de la variable); los valores más elevados de este índice indican obstáculos al comercio menos restrictivos. Para tener en cuenta el posible sesgo de endogeneidad en el coeficiente estimado de apertura del comercio, se ha utilizado su valor retardado. En el anexo 2 figuran más detalles sobre la metodología de la estimación utilizada.

Fuente: Cálculos de los autores basados en la base de datos de informalidad del IELS.

2. Las políticas gubernamentales y las reglamentaciones tienen un impacto decisivo en el empleo informal

Las políticas y reglamentaciones gubernamentales contribuyen en gran medida al proceso de ajuste de la mano de obra después de la apertura al comercio. Nuestras estimaciones (véase el cuadro A2.2 en el anexo 2) confirman en parte indicaciones anteriores de la escuela legalista sobre las consecuencias desfavorables para la informalidad de una elevada carga impositiva (en particular en el sector de las

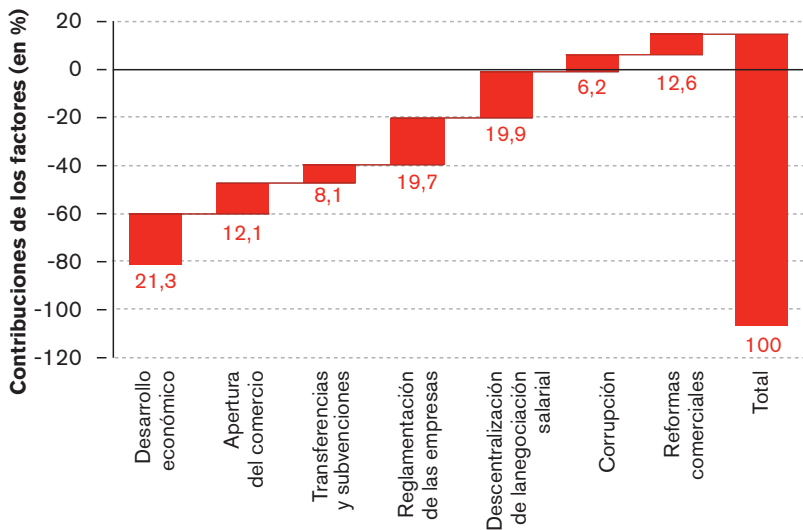
exportaciones), la burocracia y la ilegalidad o un alto nivel de corrupción. No obstante, los resultados ofrecen una imagen más matizada de las vinculaciones existentes entre la actividad gubernamental y el empleo informal. En particular, puede verse que el gasto público y las transferencias y subvenciones contribuyen a reducir los índices de informalidad y favorecen así las políticas encaminadas a establecer incentivos para promover la formalización de los trabajadores, ofreciendo acceso a sistemas de transferencia social. Además, las tasas impositivas marginales elevadas para los que tienen ingresos más altos no parecen perjudicar a los mercados de trabajo informales, a diferencia de lo que indican algunos de los resultados presentados en los estudios sobre este tema, que parecen suponer que las tasas impositivas marginales altas ofrecerían también incentivos para el paso de los empleados muy calificados al sector informal. Nuestras estimaciones no confirman esta hipótesis.

Respecto del entorno reglamentario, puede demostrarse que la eficiencia general de la gobernanza y el estado de derecho facilitan el logro de un alto índice de formalización. De modo análogo, y de nuevo de conformidad con autores tales como de Soto, los costos iniciales elevados de las empresas, la reglamentación ineficaz y onerosa del mercado de productos y la burocracia surten efectos desfavorables para la economía informal y aumentan el empleo en este sector. Por una parte, la reglamentación del mercado de trabajo presenta una imagen más equilibrada: los sistemas descentralizados de negociación de salarios -al ofrecer a la empresa la posibilidad de hacer frente a las perturbaciones causadas por la apertura del comercio- parecen contribuir al aumento del empleo formal. Por otra parte, los salarios mínimos no tienen ningún efecto en los empleos formales, o si acaso surten efectos positivos, porque establecen reglas de juego uniformes que ayudan a los trabajadores en empleos formales a competir con éxito con los empleadores informales. Este último resultado confirma los de otros estudios publicados, que afirman que los salarios mínimos de la economía formal pueden ejercer una influencia positiva en la economía informal, estableciendo así reglas de juego uniformes.

Utilizando el análisis empírico de la sección anterior como punto de partida, el gráfico 6.2 expone en forma resumida los diferentes efectos, sobre la base de nuestra especificación de política preferida. El objetivo consistía en desglosar más la parte no explicada del gráfico anterior introduciendo varios instrumentos de política en la estimación empírica.² En general, las diferentes políticas y reglamentaciones del mercado de trabajo contribuyen en más del 50 por ciento a la variación total de los índices de informalidad en los distintos países, mientras que otros factores económicos explican el resto. A este respecto, cabe observar que los factores típicos en que insiste la escuela legalista -como el estado de derecho o las reglamentaciones

comerciales- no parecen desempeñar en nuestra muestra un papel tan predominante como afirman los autores de esta escuela (Gindling y Terrell, 2005; Khamis, 2008; Lemos, 2004).

Gráfico 6.2 Impacto de las políticas y la reglamentación en la informalidad



Nota: Se muestra la contribución de diversos factores económicos a la incidencia media de informalidad en la base de datos de informalidad del IIEL. Se exponen las contribuciones con respecto a sus signos, o sea, los factores que reducen la informalidad se exponen en el cuadrante negativo mientras que los que la aumentan se exponen en el cuadrante positivo. Las contribuciones de las reformas comerciales se refieren al cambio en el índice de "restricciones comerciales" (en el anexo 1 figura la definición de la variable); los valores más elevados de este índice indican obstáculos al comercio menos restrictivos. Para tener en cuenta el posible sesgo de endogeneidad en el coeficiente estimado de apertura del comercio, se ha utilizado su valor retardado. En el anexo 2 figuran más detalles sobre la metodología de la estimación utilizada.

Fuente: Cálculos de los autores basados en la base de datos de informalidad del IELS.

C. ¿Obliga el empleo informal a que los países queden atrapados en determinadas modalidades comerciales?

Volvemos a tratar por último de la interacción entre el tamaño de la economía informal por una parte y el rendimiento macroeconómico y el éxito comercial de los países en desarrollo por la otra. En particular, dejando atrás el debate del capítulo 4 (véase el cuadro A2.3 del anexo 2), queremos establecer un vínculo entre el tamaño de la economía informal, su efecto de limitación en el éxito comercial, la diversificación de las exportaciones y las consecuencias para el desarrollo económico.

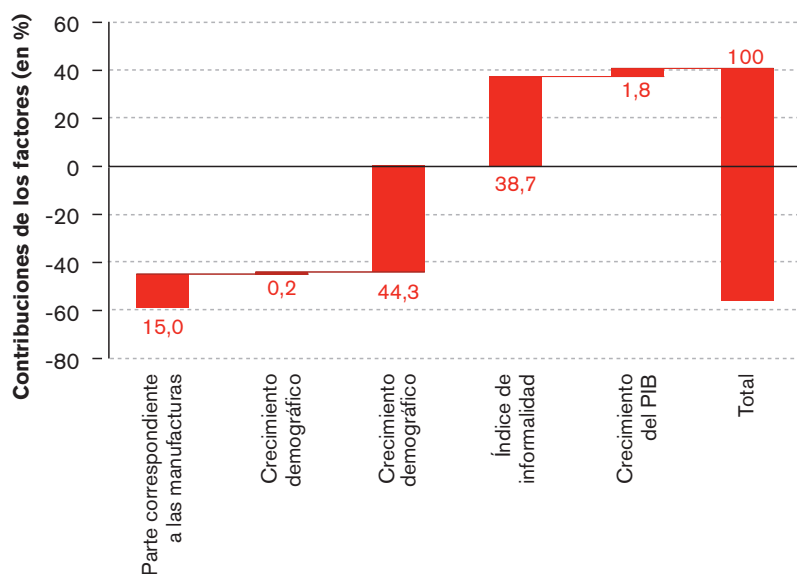
En los estudios sobre este tema se reconoce cada vez el hecho de que la falta de diversificación de las exportaciones puede mermar la capacidad de un país de crecer y desarrollarse. En términos empíricos puede identificarse una relación en forma de U en que la diversificación de las exportaciones aumenta simultáneamente con el desarrollo económico. Sólo en una fase muy adelantada del proceso de desarrollo empiezan los países a especializarse nuevamente (Carrère y otros, 2007; Imbs y Wacziarg, 2003). Algunas investigaciones más recientes apuntan a que la diversificación de las exportaciones puede guardar una relación de causa y efecto con el crecimiento económico, por lo menos a los niveles inferiores del desarrollo de la economía (Dutt y otros, 2008). Es posible que este vínculo causal esté relacionado con cambios de política subyacentes, que promueven la diversificación de las exportaciones y mejoran simultáneamente las perspectivas de crecimiento económico, por ejemplo mediante la reforma del mercado de productos o de sectores comerciales específicos (Bacchetta, 2007). Sin embargo, ninguna de las investigaciones efectuadas hasta ahora ha demostrado la existencia de un vínculo explícito entre el hecho de no diversificar las exportaciones y la existencia de grandes economías informales.

Hemos tratado de responder a la primera parte de la cuarta pregunta haciendo una regresión de nuestra medida de la incidencia de empleo informal en el crecimiento del PIB y la desigualdad de los ingresos. Los resultados de nuestra regresión confirman el consenso que se desprende de los estudios actuales en cuanto al impacto desfavorable de una elevada incidencia de empleo informal en los resultados macroeconómicos y la desigualdad de los ingresos. El crecimiento del PIB resulta mermado, independientemente de cualquier contribución positiva de otros factores, como la apertura del comercio o los resultados escolares. De modo análogo, el crecimiento total del empleo es inferior y la desigualdad de los ingresos aumenta. Por último, las estimaciones demuestran también que la apertura del comercio es positiva para el crecimiento, sobre todo cuando permite que aumente la cantidad de productos exportados y ayuda al país a acumular reservas de divisas.

Asimismo, el análisis que hacemos en el presente capítulo trata de determinar si un elevado índice de informalidad limita las bases para la exportación. Utilizando el indicador de concentración del comercio de la UNCTAD, nuestras estimaciones confirman que la concentración de las exportaciones aumenta cuando hay un gran sector informal. Este resultado se confirma incluso cuando se tiene en cuenta la especialización comercial causada por la apertura de la cuenta corriente, o sea, que una elevada incidencia de empleo informal surte un efecto desfavorable en el grado de diversificación de las exportaciones, independientemente de la integración *de facto* del país en la economía mundial. Este resultado también responde con robustez a otras variables de control que afectarán probablemente a la concentración de las exportaciones, como el crecimiento del PIB y la población o diferentes indicadores de reformas comerciales. Nuestros resultados se exponen en forma resumida en el gráfico 6.3, que representa la contribución de los diferentes factores a un índice de concentración de las exportaciones en nuestra especificación preferida, lo que confirma que la incidencia de empleo informal es el principal contribuyente (positivo) al aumento de la concentración de las exportaciones. Por otra parte, una mayor proporción de exportaciones de manufacturas, las reformas comerciales y -en mucha menor medida- el crecimiento demográfico contribuyen también a diversificar la base de exportaciones de un país.

Los resultados presentados en esta sección confirman la proposición básica de nuestro estudio, a saber, que el empleo informal, además de hacer más desigual la distribución del ingreso disponible, surte un efecto desfavorable en el rendimiento macroeconómico de un país, mermando en consecuencia el crecimiento de la economía. En particular, la informalidad desempeña un importante papel en la limitación de la base del éxito comercial de un país, concentrando las exportaciones en un número limitado de productos -a menudo de menor valor añadido- con escasas posibilidades de aportar una contribución positiva al crecimiento.

Gráfico 6.3 Factores determinantes de la concentración de las exportaciones



Nota: Se muestran las contribuciones de diversos factores económicos a la variación general del índice de concentración de las exportaciones de la UNCTAD, en la base de datos de informalidad del IIEL. Se exponen las contribuciones con respecto a sus signos, o sea, los factores que reducen la concentración de las exportaciones se exponen en el cuadrante negativo y los que la aumentan en el cuadrante positivo. La variación de la concentración de las exportaciones se mide como la desviación media unitaria estándar de la concentración de las exportaciones dentro de los distintos países.

Fuente: Cálculos de los autores basados en la base de datos de informalidad del IIEL.

Notas

1 Un modo distinto de interpretar esto es que representa los efectos simultáneos estimados de todas las reformas precedentes frente a una sola reforma actual. Con el tiempo, este efecto desfavorable de la reforma actual desaparecerá, dejando paso a un efecto positivo, como ha ocurrido con todas las demás reformas.

2 No se incluyó en el gráfico la inversión extranjera directa como determinante debido a su carácter endógeno con respecto a la mayor parte de las políticas consideradas. Tampoco se incluyó la distancia geográfica, que también demostró ser insignificante en este contexto.

CAPÍTULO 7: Políticas robustas para un mundo incierto

En el presente informe se sostiene que en los países en desarrollo la informalidad priva de ingresos adecuados y de oportunidades de carrera a alrededor del 60 por ciento de los trabajadores. Al propio tiempo, las tasas de informalidad elevadas limitan los recursos del sector público, que podrían utilizarse productivamente, y reducen el crecimiento de la demanda agregada, obstaculizando la integración del país en la economía mundial. Esto significa que mediante el éxito de las estrategias de formalización no sólo mejorarían las condiciones laborales de grandes segmentos del mercado de trabajo de esos países sino que, además, esas estrategias constituirían también un importante motor del crecimiento del país y de la economía mundial. Asimismo, se sostiene que la integración de un país en la economía mundial -si se gestiona adecuadamente- puede ayudar a los trabajadores informales elevando sus niveles de vida y dándoles acceso a condiciones de trabajo decentes. Así pues, la integración en los mercados mundiales y la lucha contra el empleo informal deben considerarse complementarias, ya que sólo los empleos formales permiten que un país se beneficie plenamente de la apertura del comercio.

Sin embargo, las políticas de formalización no pueden resolver de la noche a la mañana los problemas persistentes. La informalidad suele estar profundamente enraizada en la economía, y ello hace que el cambio sea gradual. Además, por falta de espacio fiscal, estas políticas tienen que orientarse muchas veces hacia los sectores más necesitados y vulnerables de la sociedad, lo que limita el grupo potencial de beneficiarios. Por otra parte, la creación de la infraestructura jurídica y pública necesaria para promover el regreso a la formalidad de aquéllos que se han separado voluntariamente de ella, o ayudar a los que están en el sector informal a encontrar empleo en el sector formal, puede llevar tiempo, antes de que se lleve a cabo adecuadamente. No obstante, como sostiene nuestro estudio, las ventajas a largo plazo de la formalización son considerables y aumentan las posibilidades de crecimiento, de mejora de la estabilidad macroeconómica y de fortalecimiento de las finanzas del sector público.

Con el tiempo se ha acumulado un volumen considerable de trabajos sobre estas políticas de formalización, en que se presta especial atención a las reformas del mercado de trabajo. Es evidente que un estudio amplio de estos trabajos no es posible en un informe como éste, que se centra en las vinculaciones entre la informalidad y la globalización. En el presente capítulo tratamos en cambio de integrar las conclusiones derivadas del análisis que se hace en este informe de las vinculaciones entre la globalización y el empleo informal y las lecciones pertinentes que pueden extraerse de los trabajos sobre formalización y reglamentación laboral. En particular, pasamos revista a las políticas que permiten obtener maximizar el crecimiento del empleo después de la introducción de reformas comerciales.

Del informe se desprenden algunas conclusiones generales. Aunque estas conclusiones deben adaptarse a los contextos propios de los países, de ellas se infieren algunos principios fundamentales sobre el modo de responder a los desafíos resultantes de la economía informal. Ante todo, un principio capital es que para integrarse con éxito en la economía mundial es menester, en definitiva, formalizar las empresas y los empleos. Ningún país puede esperar beneficiarse plenamente de la apertura de su comercio si no adopta las políticas adecuadas para proceder al necesario ajuste estructural de la economía formal. Para ello tendrá que aplicar toda una serie de políticas, prestando atención especial a países de distintas zonas para tener en cuenta sus condiciones históricas, institucionales y geográficas (Oficina Internacional del Trabajo, 2007a). En segundo lugar, las reformas comerciales deben diseñarse cuidadosamente, combinando medidas de desarrollo y diversificación de las exportaciones con otras encaminadas a abrir los mercados a la competencia extranjera. Esto requerirá típicamente la integración de políticas unilaterales con estrategias regionales y multilaterales, de modo que constituyan un enfoque coherente. Por último, las políticas de formalización y las reformas comerciales deben coordinarse para obtener el máximo impacto. Para ello será necesario emprender un minucioso proceso de reforma y aprovechar las complementariedades en los diferentes sectores de políticas a fin de contribuir al proceso de ajuste.

El presente capítulo está organizado en torno a cuatro temas principales. En primer lugar se considera la formalización de las empresas de la economía informal, tratando de determinar la manera de que la distribución de los costos y los beneficios ofrezca mejores incentivos para el adecuado establecimiento de las empresas. A continuación se procura identificar las políticas más adecuadas para mejorar las oportunidades y los incentivos a fin de que los trabajadores con empleos informales puedan pasar al segmento formal del mercado de trabajo, y se examinan las políticas apropiadas para proteger a los (restantes) empleados informales. Por último, se examinan las políticas

comerciales, tratando de responder a la pregunta de qué reformas serían adecuadas para integrar con éxito en la economía mundial a las economías en desarrollo que tienen grandes sectores informales. El capítulo finaliza con un debate sobre un marco coherente de políticas, teniendo en cuenta las cuestiones de secuenciación y las complementariedades de políticas entre las reformas comerciales y los procesos de formalización. Las principales conclusiones del capítulo se exponen en forma resumida en el recuadro 7.1.

Recuadro 7.1 Principales conclusiones

- La integración en los mercados mundiales y la lucha contra el empleo informal deberían considerarse complementarias, ya que la formalidad de las empresas y los empleos ayuda a los países a beneficiarse plenamente de la apertura del comercio, mientras que la integración de un país en la economía mundial si se gestiona adecuadamente- puede ayudar a los trabajadores informales mejorando sus niveles de vida y dándoles acceso a condiciones de trabajo decente.
- Para conseguir este objetivo, el estudio considera tres posibles enfoques. En primer lugar, para integrarse con éxito en la economía mundial es menester en definitiva la formalización de las empresas y los empleos. Ningún país puede esperar beneficiarse plenamente de la apertura de su comercio si no adopta las políticas adecuadas para abordar el necesario ajuste estructural de la economía informal. Para ello será necesaria una estrategia global que: a) promueva los incentivos desde el punto de vista de los empleadores y los trabajadores, y b) apoye las inversiones en infraestructuras y las instituciones que faciliten el paso al empleo formal, proporcionando al mismo tiempo una protección social básica a los que siguen empleados en el sector informal.
- Se hace una distinción entre las políticas que promueven la formalización de las empresas y las destinadas a los trabajadores. Con las primeras, los incentivos pueden fortalecerse reduciendo los costos de la formalización y aumentando los beneficios. Con las segundas, las políticas deben centrarse en el apoyo a los empleados para que salgan del sector informal y en la protección social básica para los que siguen trabajando en este sector.

- En segundo lugar, las reformas comerciales pueden aplicarse sin perjudicar al empleo, haciendo que la redistribución de los empleos facilite el aumento del empleo formal. Aunque no se sabe mucho acerca de los aspectos microeconómicos de la dinámica de la transformación que sigue a las reformas comerciales, se han identificado algunas directrices que pueden contribuir a que las reformas comerciales sean más favorables al mercado de trabajo.
- Puede ser necesario un proceso gradual de apertura para que los responsables de adoptar las políticas, los trabajadores y las empresas puedan adaptarse al nuevo entorno. Además, el desarrollo de un sector orientado a la exportación es fundamental para reducir los costos del ajuste derivados de las reformas comerciales y ayudar a los trabajadores a pasar de sectores que compiten con las importaciones a sectores orientados a la exportación. La apertura del comercio, tanto regional como multilateral, puede ser útil para diversificar la economía. Por último, las reformas comerciales deben anunciarse de manera creíble.
- En tercer lugar, el estudio recalca la importancia de coordinar las políticas comerciales y las políticas del mercado de trabajo. Un método ha consistido en promover la integración de un cierto número de normas laborales fundamentales en los acuerdos comerciales internacionales. Algunos acuerdos bilaterales contienen estas disposiciones, pero no se sabe muy bien en qué medida los trabajadores de los países interesados se han beneficiado en realidad de ellas. Otro instrumento para ayudar a los países a adaptarse a la apertura del comercio es un amplio despliegue de políticas de apoyo al ajuste del mercado de trabajo. Esto comprende en particular políticas activas del mercado de trabajo, sistemas bien concebidos de protección social y salarios mínimos y políticas de fomento de la especialización. Por último, es necesario aplicar programas relativos al comercio y el trabajo decente de un modo coordinado. El diálogo social es fundamental a este respecto.

A. La formalización de las empresas

En los últimos años se han multiplicado los estudios sobre los medios de que disponen los gobiernos para promover la formalización (Djankov y otros, 2002; Oficina Internacional de Trabajo, 2007a; Organización Internacional del Trabajo, 2006; Ishengoma y Kappel, 2006; Kenyon, 2007a; 2007b; Puech e Igué, 2008). La mayoría de estos trabajos tienen por tema la formalización de las empresas y forman parte de una literatura más amplia centrada en el desarrollo del sector privado. Sin embargo, la formalización puede hacerse extensiva a las relaciones laborales y su objetivo puede reequilibrarse en favor del bienestar social (Tokman, 2007), aunque lo más importante es el hecho de que un elevado índice de formalidad es una condición previa del éxito de la economía y el comercio a largo plazo, como demuestran los trabajos sobre esta materia y nuestro propio informe. Las empresas del sector formal están en mejores condiciones para ampliar el alcance de la diferenciación de los productos, lo que evita que el país se quede con una base de exportación demasiado estrecha. Además, los efectos de aprendizaje práctico y otras economías de escala se aprovechan mejor si las empresas son formales y tienen acceso a productos financieros más sofisticados y a un capital humano que les ayude a conseguir un rápido crecimiento.

Las recomendaciones relativas a las políticas de formalización suelen originarse en un debate sobre los motivos por los que las empresas eligen la vía formal o la informal. Nuestro examen no es una excepción, y empieza con un breve análisis de la elección de la condición jurídica por parte de las empresas. Las políticas de formalización empiezan necesariamente con una evaluación de los costos y los beneficios del paso de la empresa a la economía formal. En una segunda fase, examinamos con más detenimiento las principales recomendaciones relativas a las políticas de formalización, ocupándonos también de las políticas adecuadas para organizar los vínculos con el sector rural. En particular, las inversiones en la mejora de la infraestructura viaria y los sistemas de regadío o las políticas de fomento de las instituciones de microfinanciación y ayuda a la reforma agraria pueden mejorar la productividad de la agricultura, liberando así fuerzas productivas para los mercados urbanos del trabajo.

1. Costos y beneficios de la informalidad para los empresarios

En investigaciones empíricas recientes se ha tratado de identificar los obstáculos que se oponen a la formalización. El estudio de Ishengoma y Kappel (2006) examina

los datos relativos a los factores que obstaculizan el crecimiento de las empresas informales. Estos autores distinguen entre los factores internos, como el limitado capital humano, la falta de capital de operaciones, la utilización de tecnologías obsoletas o la ubicación deficiente; los factores externos, como el acceso limitado a servicios financieros y servicios de fomento empresarial, un mercado limitado, la insuficiencia de infraestructuras económicas y servicios públicos y una reglamentación oficial compleja y gravosa; y los factores interempresariales, que incluyen las relaciones de vinculación limitadas y explotadoras y las asociaciones comerciales débiles. Sobre la base de un examen de los trabajos sobre este tema y de las experiencias de los donantes, la Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID) (2005) ha estudiado los factores externos y ha identificado siete clases de obstáculos a la formalización desde la perspectiva del empresario: a) obstáculos reglamentarios; b) obstáculos administrativos; c) tasas y requisitos financieros; d) corrupción de la administración pública; e) actitudes socioculturales, f) falta de servicios comerciales fundamentales y g) delincuencia.

En la tradición de de Soto (1989), la elección entre formalidad o informalidad puede presentarse como una decisión racional. Las unidades económicas sopesan los beneficios y los costos de la formalización y consideran sus propias dificultades institucionales y de recursos. Los costos de la formalización pueden dividirse en costos de acceso a la economía formal y costos de permanencia en la misma. Varios autores han aplicado el marco analítico propuesto por de Soto a diversos países. Loayza (1996) estudia los trabajos existentes sobre la materia y encuentra pruebas de costos de acceso a la legalidad elevados en América Latina, y de que la permanencia en el sector formal puede ser muy costosa. Las tasas impositivas marginales aplicadas a las empresas formales suelen ser muy elevadas en los países en desarrollo, en razón de la estrechez de la base impositiva. Las reglamentaciones y, en particular, los reglamentos laborales entrañan también importantes costos de cumplimiento en América Latina y en Asia. Por último, los requisitos burocráticos representan otro costo importante de la permanencia en el sector formal. Loayza examina también los datos relativos a los costos de la informalidad y distingue entre las sanciones cuando se detecta una actividad informal y el costo del limitado acceso a los servicios públicos. En lo referente a las sanciones, se sabe que las empresas informales pagan sobornos mucho más elevados para corromper a funcionarios públicos que las empresas formales, y eligen tamaños y coeficientes de capital-mano de obra sub-óptimos para evitar ser descubiertos.

Bigsten y otros (2004a) comparan los beneficios de la informalidad con los costos y los riesgos de operar al margen de la legalidad, y llegan a la conclusión de que, dado

el entorno comercial existente, la permanencia en el sector informal puede ser una opción racional para los empresarios africanos, ya que reduce sus costos sin afectar a la productividad. Ishengoma y Kappel (2006) llegan a la misma conclusión utilizando los datos disponibles para comparar los costos respectivos de la formalización y la informalidad.

2. Estrategias de formalización

Aunque las opiniones discrepan en cuanto a la conveniencia de que los gobiernos apliquen políticas activas de formalización y el modo en que deben concebirse esas políticas, los especialistas están de acuerdo en varias cuestiones. No hay una estrategia única que pueda aplicarse en todas las circunstancias. El éxito o el fracaso de las medidas de formalización dependerán tanto de las propias medidas como de las circunstancias políticas, económicas, sociales y culturales específicas de su aplicación. Una estrategia que ha dado buenos resultados en un determinado país o sector puede no ser adecuada en otro país o sector. Otra conclusión que comparten la mayoría de los especialistas es la relativa a la importancia de la comunicación. Los gobiernos deben informar a todos los agentes de la economía informal de las medidas que adopten.

Como se ha dicho anteriormente, las diferentes estrategias de formalización suelen basarse en las teorías sobre la economía informal examinadas en el capítulo 2. La teoría legalista sugiere que una reducción de los obstáculos a la formalidad y la mejora del acceso a la financiación bastarán para incitar a las empresas no oficiales a registrarse, obtener capital en préstamo, aprovechar todas las ventajas de su condición oficial y mejorar de ese modo su productividad y posiblemente empezar a comerciar y a crecer. Los partidarios de la teoría estructuralista piensan más bien que una estricta observancia de la reglamentación y la lucha contra la evasión fiscal acabarán con la informalidad. Por último, la teoría dualista afirma que el mejor modo de eliminar las empresas informales es apoyar la creación de nuevas empresas formales y desarrollar las ya existentes.

Un primer ejemplo de políticas de formalización que se inclinan hacia el enfoque estructuralista es el sugerido por la OIT, que insiste no obstante en que no hay soluciones rápidas y universales. Además del reconocimiento del papel fundamental del crecimiento y de la estabilidad macroeconómica para la formalización, las siguientes iniciativas facilitarán la transición a la formalidad (Oficina Internacional del Trabajo, 2007b):

- la ampliación del entorno reglamentario, como las leyes laborales, el régimen fiscal, los derechos de propiedad y las leyes de sociedades, incluida la mejora de la administración y la inspección del trabajo, para hacerlo extensivo a las empresas informales;
- la promoción del diálogo social subsanando los déficit de organización y representación;
- la promoción de la igualdad de género y de condiciones de trabajo decentes;
- el fomento del espíritu empresarial mediante la mejora de los servicios comerciales y el acceso a la financiación y a los mercados de bienes y servicios;
- la mejora del acceso a la seguridad social;
- la integración de estas iniciativas de política en una estrategia de base local.

Otro ejemplo, inspirado en la visión legalista, es el que dan Perry y otros (2007) en su detallado estudio sobre la informalidad en América Latina. Habiendo observado que el trabajo informal es principalmente una característica de las pequeñas empresas, estos autores afirman que la formalidad puede verse como un insumo del proceso de producción que estas empresas no necesitan. Además, para conseguir la formalización de una proporción importante de empresas informales, es preciso recurrir al método del palo y la zanahoria. Es posible que no baste con abordar las limitaciones reglamentarias con que se enfrentan las pequeñas empresas o reducir los impuestos; harán falta también incentivos positivos para la incorporación al sector formal, como la mejora de los servicios privados y públicos de que disponen las empresas formales y otras medidas destinadas a promover la productividad y el crecimiento del sector formal. Perry y otros (2007) insisten mucho en la mejora de la productividad agregada. Estos autores observan que “para conseguir una reducción significativa de los actuales niveles de informalidad harán falta, ante todo, medidas que incrementen la productividad agregada de la economía”. A su juicio, un clima más propicio a la inversión y un nivel más elevado de capital humano son fundamentales. Elevar el nivel del capital humano, especialmente para los pobres, permitirá que un mayor número de trabajadores encuentren empleos remunerativos en un sector formal más dinámico, mientras que un clima más favorable a la inversión hará que las empresas formales puedan ampliarse y pagar salarios más altos. En cuanto al fenómeno de la informalidad parcial de las grandes empresas, Perry y otros (2007) proponen una serie complementaria de medidas, como programas de simplificación

administrativa y fiscal, exámenes reglamentarios destinados a suprimir las leyes y los reglamentos que sean anacrónicos o de motivación privada, y promoción de la observancia.

Un tercer y último ejemplo, inspirado esta vez por la visión dualista, es el que sugieren La Porta y Shleifer (2008), que opinan que la receta de la formalización mediante el crecimiento de la productividad consiste en crear empresas formales, cuanto mayores y más productivas mejor. Los instrumentos que pueden utilizarse para promover la creación de esas empresas son los regímenes fiscales, el capital humano y las políticas infraestructurales y de mercados de capitales. Los servicios públicos pueden utilizar las políticas de contratación pública para garantizar el acceso de las empresas informales a los contratos, pero con el objetivo de que, con el tiempo, esas empresas formalicen parcial o totalmente sus actividades (Chen y otros, 2002).

Al igual que ocurre con el enfoque multisegmentado que se examinó en capítulos anteriores, la mejor estrategia de formalización será sin duda la que combine elementos de las diversas estrategias. En realidad, las buenas prácticas hacen ver la necesidad de adoptar una amplia serie de iniciativas de política, promover la coherencia y reforzar las sinergias positivas entre las medidas. Además, la experiencia demuestra que la aplicación es importante. A continuación figuran seis prescripciones prácticas procedentes de una nota sobre políticas del Servicio de Consultoría de Inversiones Extranjeras (FIAS) del Banco Mundial (Kenyon, 2007). Primero, simplificar y coordinar las reglamentaciones comerciales. Segundo, informar a los empresarios. Tercero, promover la confianza. Cuarto, trabajar con intermediarios. Quinto, proporcionar los incentivos adecuados. Sexto, utilizar alternativamente el palo y la zanahoria. Otra recomendación que figura en varios documentos es que la formalización ha de ser gradual, porque no es indolora. Sería preferible en un principio limitarse a las medidas con mayores beneficios potenciales (Kenyon, 2007a; Tokman, 2007).

B. Apoyo de la transición del empleo informal al empleo formal

La heterogeneidad de la economía informal exige un enfoque multidimensional para promover el crecimiento del empleo formal. Por ejemplo, los impuestos elevados sólo pueden afectar a los trabajadores de la parte superior de la economía informal, mientras que la falta de calificaciones o una infraestructura insuficiente para la búsqueda de empleo serán probablemente más importantes para la parte inferior de esta economía. Como ocurre con las estrategias de formalización de las empresas, para hacer frente al empleo informal es necesario analizar no sólo los obstáculos

que se oponen al cambio de sector sino también los beneficios y los costos para los trabajadores individuales de permanecer en el sector informal. Como se indica en el capítulo 2, esta decisión no siempre podrá adoptarse a nivel individual, perspectiva que las políticas del sector público todavía no reconocen suficientemente.

Sin embargo, los incentivos para el proceso de formalización sólo son una parte del método para abordar el fenómeno de la informalidad. Con arreglo a la Recomendación N° 198 de la OIT (“Recomendación sobre la relación de trabajo”), los gobiernos pueden apoyar directamente a los trabajadores del sector informal mediante planes específicos de seguridad social que lleguen hasta los sectores situados al margen de la economía formal. En particular, las políticas del sector público deben garantizar que los trabajadores informales no queden atrapados en la pobreza, reduciendo así aún más sus oportunidades de incorporarse a la economía formal. Este apoyo puede servir también para reforzar los incentivos para la formalización, por ejemplo cuando se aplica una cierta condicionalidad. En general, estas estrategias no sólo mejorarán las condiciones de trabajo y de vida de los trabajadores de la economía informal, sino que les ayudarán a integrarse en el sector formal.

1. Políticas de apoyo a la salida del sector informal

Como se ha visto en el presente estudio, la incidencia de informalidad es especialmente alta entre los trabajadores poco calificados. Por consiguiente, toda estrategia de formalización del mercado de trabajo deberá superar este obstáculo estructural para conseguir una transición exitosa al mercado de trabajo formal. Sin embargo, la expansión o la creación de sistemas educativos consumen recursos y llevan tiempo. Las inversiones de hoy quizás no rindan fruto durante varios años, o incluso décadas y, lo que es más importante, es posible que las personas que están actualmente en el mercado de trabajo no se beneficien de ellas. Así pues, es necesario que las políticas educativas tengan en cuenta las condiciones iniciales y proporcionen apoyo a la formación y la educación de los trabajadores de la economía informal.

Por fortuna, en muchos países la economía informal ha creado sus propias instituciones educativas y de formación (Oficina Internacional de Trabajo, 2008b). Abundan los sistemas de formación profesional que permiten a los jóvenes adquirir los conocimientos necesarios para los mercados locales del trabajo (véase por ejemplo el recuadro 7.2). Estos sistemas, basados en principios similares a los de los programas de artes y oficios, son de acceso fácil, particularmente para los pobres. Los conocimientos adquiridos sirven de inmediato para el trabajo, lo que facilita la transición

de la escuela al mundo laboral, y son más eficaces que los programas de formación anteriores al empleo que se organizan en las escuelas. Sin embargo, la transferencia de calificaciones se limita con frecuencia a la familia o a las redes sociales, lo que reduce la rapidez y la difusión de estas técnicas y conocimientos en la economía. A menudo, los conocimientos adquiridos no son aplicables en otros contextos y no se reconocen fuera de la red particular en la que se facilita la formación. La calidad de la formación puede variar mucho de una a otra empresa. Además, las calificaciones sólo se desarrollan si la empresa que las proporciona se aventura en nuevos sectores: de hecho hay muy pocas perspectivas de desarrollo de las calificaciones. Por último, los largos períodos de formación en los que los aprendices corren el riesgo de ser explotados como “mano de obra barata” y la frecuente falta de seguimiento de la formación limitan la flexibilidad de estos sistemas para adaptarse a los desafíos resultantes de la apertura de la economía. Todo esto plantea problemas especiales a los responsables de las políticas que tratan de ampliar la base tecnológica de sus economías. A un nivel fundamental, estos responsables deben garantizar normas mínimas en la organización de programas de formación para mantener y mejorar gradualmente la calidad de las calificaciones. Este enfoque podría combinarse con medidas de apoyo para conseguir el reconocimiento general de las calificaciones fuera de las redes sociales. Además, hay que promover el acceso a esos programas, posiblemente mediante sistemas de microfinanciación que proporcionen fondos adicionales a los instructores para los trabajadores no pertenecientes a sus redes sociales inmediatas.

El combate contra el empleo informal –especialmente en la parte alta del sector– requerirá también la modernización y la reforma del sistema tributario. Esto tiene que ver sólo en parte con la reducción de las tasas impositivas marginales pero puede requerir cambios en la administración fiscal, y esto último es lo más importante. La introducción de reformas en el registro de los contribuyentes, la armonización de las normas y reglamentos de la administración fiscal, la actualización regular de los registros de sociedades y de contribuyentes y la introducción de un cierto margen para la autoevaluación pueden aumentar los ingresos fiscales y el nivel de cumplimiento, y reducir el fraude y la corrupción. Además, los programas fiscales simplificados y las normas claras para las deducciones y las exenciones fiscales son fundamentales para elevar el nivel de cumplimiento. Varios países de Europa Oriental, por ejemplo, han implantado sistemas de tarifa fiscal plana, que mejoran considerablemente el cumplimiento y, en último término, los ingresos fiscales. No obstante, la eficacia de estos sistemas para reducir el tamaño de la economía sumergida puede depender en parte de la capacidad de los organismos gubernamentales de ofrecer servicios públicos que satisfagan al contribuyente. Un examen de los diferentes estudios

Recuadro 7.2 Políticas de formación profesional para el sector informal: un ejemplo de África Occidental

- Existe en África Occidental un sistema de formación profesional bastante desarrollado en la economía informal, complementado por una sofisticada estructura institucional que ayuda a los jóvenes aprendices a acceder a una formación eficaz en función de los costos y a adquirir las calificaciones pertinentes con costos y beneficios claramente identificados.
- El marco institucional de la región plantea problemas típicos de información y compromiso a que hacen frente también los sistemas de aprendizaje de otros lugares. En particular, los fuertes vínculos con las redes sociales, a menudo reforzados por vínculos familiares, junto con valores culturales y religiosos compartidos contribuyen a crear fuertes lazos entre los instructores y los aprendices. Los mecanismos sofisticados de pago de los aprendices y la transmisión gradual de los conocimientos -reservando ciertas especializaciones para fases posteriores- son factores que eliminan los comportamientos oportunistas y el aprovechamiento.
- Estos sistemas de aprendizaje pueden ofrecer la base para un ajuste adecuado de la economía informal a raíz de la reforma del comercio. No obstante, quedan varios desafíos por responder. La superación de estos problemas puede representar también un aumento de la formalización de la economía informal. En particular:
 - hay que hacer que los sistemas existentes respondan más a los cambios tecnológicos y contribuyan a difundir con mayor rapidez los conocimientos;
 - las estructuras existentes no incorporan suficientemente las nuevas profesiones ni la introducción de nuevas tecnologías que requieren competencias múltiples;
 - la urbanización y el crecimiento demográfico pueden ser nocivos para las redes sociales existentes en que se apoyan los sistemas actuales de aprendizaje;
 - la utilización en otros lugares de los conocimientos adquiridos se ve limitada por la falta de procedimientos de certificación, que hace que

los aprendices queden atrapados en una red particular de empresas (informales) en las que sus conocimientos técnicos son reconocidos cuando han abandonado sus relaciones de formación.

- los responsables de adoptar las políticas en los países de la región son cada vez más conscientes no sólo de los problemas que aquejan a los sistemas existentes sino también de las posibilidades de promover y ampliar esos sistemas, con miras a la integración en la economía mundial.

Fuente: Oficina Internacional del Trabajo (2008b); Nübler (2007).

publicados a este respecto muestra que los sistemas de tarifa fiscal plana sólo dan resultado a corto plazo. Su eficacia se va reduciendo con el tiempo y es necesario complementarlos con otras prestaciones que justifiquen, a los ojos del contribuyente, la mejora del cumplimiento (Peter, 2009).

Es muy debatida la cuestión de saber si la aplicación estricta de las normas laborales y funcionales obstaculiza el proceso de formalización. Los que critican esas normas afirman que tienden a incrementar la rigidez de los mercados de trabajo y perjudican así la creación de empleos en la economía formal. Por otra parte, la observancia de las normas laborales y las reglamentaciones públicas puede mejorar el funcionamiento del sector informal y contribuir al paso de la economía informal a la economía formal. Las normas que se fijan en la economía formal tienen a menudo consecuencias para segmentos del mercado informal de trabajo. Por ejemplo, algunos datos recientes sobre el funcionamiento de los salarios mínimos, indican que sus efectos se dejan sentir en la economía informal, y a veces los salarios aumentan más en ésta que en la economía formal. (Khamis, 2008). Estos resultados se han visto confirmados en varias regiones, pero solo parecen aplicarse en particular a los trabajadores informales asalariados, y no a los que trabajan en forma autónoma (Gindling y Terrell, 2005). No obstante, esas repercusiones legislativas de la reglamentación del salario mínimo crean reglas de juego uniformes, cosa que corroboran también los datos que presentamos en el capítulo anterior.

Las pruebas empíricas de las consecuencias de otros tipos de reglamentación para los mercados de trabajo informales no están tan claras. Kucera y Roncolato (2008) han pasado revista a los estudios empíricos sobre las reglamentaciones del empleo formal e informal y llegado a la conclusión de que los datos existentes no confirman

que la atenuación de las reglamentaciones laborales sea una política eficaz para reducir el empleo informal. Por otra parte, Perry y otros (2007) examinan los trabajos empíricos sobre el efecto de la reglamentación del mercado laboral en la informalidad en América Latina, y han encontrado datos según los cuales la reglamentación más restrictiva del trabajo en el Brasil tuvo un efecto negativo en la creación de empleos formales. Estos autores también han encontrado pruebas de que un aumento de los impuestos sobre el trabajo redujo el empleo formal en Colombia; sin embargo, no encontraron ninguna prueba directa de la existencia de un vínculo entre la reglamentación del mercado de trabajo y el empleo informal. Por último, Fox y Oviedo (2008) examinaron los estudios sobre el efecto de la reglamentación laboral en los resultados del mercado de trabajo centrándose en particular en África, aunque sólo pueden obtenerse pruebas relativas al África Subsahariana en los análisis transversales de países. Los datos obtenidos hacen pensar que el efecto de la legislación de protección del empleo en el empleo en los países de bajos ingresos de esta región puede ser menor que en América Latina. Un defecto de las pruebas examinadas es que no se refieren directamente a los efectos de la reglamentación en el empleo informal.

Otro medio más directo de incentivar la formalización del empleo es conceder subvenciones a la contratación o reducciones específicas de los impuestos sobre la nómina y las contribuciones a la seguridad social (Zenou, 2008). No obstante, estas políticas han de tener destinatarios concretos, lo que a menudo requiere un considerable acopio de información sobre el mercado de trabajo, que quizás no sea fácil de conseguir. Las subvenciones a la contratación son el instrumento más concreto, pero sus costos y efectos de sustitución pueden ser considerables. En cambio, las subvenciones salariales pueden ser muy costosas si no se selecciona adecuadamente a los beneficiarios, y pueden encerrar a los trabajadores en empleos de bajos salarios sin posibilidad alguna de promoción profesional. Sin embargo, en la medida en que los niveles de productividad no son suficientemente altos -en particular en el caso de los trabajadores poco calificados- para generar una demanda suficiente de mano de obra en la economía formal, ambos tipos de subvenciones pueden constituir un sólido mecanismo para los países que deseen mejorar las posibilidades de salida del sector informal. No obstante, los países deben reconocer que estas políticas, consideradas aisladamente, no son una panacea para la formalización del mercado de trabajo, y que hacen falta políticas complementarias que se apliquen paralelamente para posibilitar el desarrollo profesional de los trabajadores y conseguir una rápida mejora de los niveles individuales de productividad, a fin de que el paso a la formalidad tenga efectos duraderos.

2. Apoyo a los trabajadores de la economía informal

Para promover la formalización del mercado de trabajo es necesario ofrecer protección y apoyo adecuados a los trabajadores de la economía informal, ayudándoles a acceder a los fondos y recursos necesarios a fin de que la transición se lleve a cabo satisfactoriamente. A este respecto, es fundamental ratificar el Convenio No. 81 de la OIT (“Convenio sobre la inspección del trabajo”) y organizar subsiguientemente una inspección y administración laborales que funcionen adecuadamente (Oficina Internacional del Trabajo, 2006). No obstante, en el pasado los países en desarrollo han tropezado con dificultades para obtener recursos financieros adecuados con destino a la inspección del trabajo; para los países que no tienen recursos internos suficientes, los bancos internacionales de desarrollo o los fondos de donantes pueden constituir alternativas de financiación. Además, la administración del trabajo tiene que beneficiarse de auditorías regulares, realizadas por estructuras tripartitas adecuadas, que ayuden a los gobiernos a mejorar sus políticas. Lo más importante en relación con el empleo informal es que un sistema de inspección del trabajo bien establecido ejerce un amplio mandato que llega también a la economía informal y proporciona los medios e instrumentos apropiados para promover la observancia de las reglamentaciones en vigor. Como sucede con las estrategias de formalización de las empresas, una observancia efectiva quizás deba ir precedida de períodos de transición o regímenes duales durante los cuales las empresas (del sector formal) reciben apoyo para formalizar paulatinamente su fuerza laboral o para absorber a los trabajadores informales.

Como hemos visto en el capítulo 2, con frecuencia el empleo informal está firmemente arraigado en las redes sociales. Por consiguiente, las iniciativas de política para formalizar el empleo deben orientarse hacia las estructuras locales de desarrollo y basarse en intervenciones a micronivel. Por ejemplo, los programas para mejorar los asentamientos informales podrían aprovechar las iniciativas privadas de base comunitaria, lo que contribuiría a mejorar las condiciones de vida y de trabajo y, al propio tiempo, reforzaría los vínculos entre las autoridades públicas y las comunidades locales (Oficina Internacional del Trabajo, 2007a). Estas iniciativas locales contribuirán también al diálogo social entre diferentes asociados en el desarrollo, facilitando una observancia más efectiva de las prioridades locales en apoyo de la economía informal y ampliando las oportunidades de empleo formal. Asimismo, las iniciativas locales fomentarán la observancia de otras disposiciones, como las relativas al pago de impuestos y el respeto de la ley. Los servicios públicos se considerarán útiles para la comunidad, reforzando la función de apoyo de las redes sociales.

La extensión de la protección social a la economía informal puede ser otra arma poderosa, no sólo para aliviar la pobreza y mejorar las condiciones de trabajo en la parte baja del mercado de trabajo informal, sino también para fijar un nivel salarial mínimo que impida que las empresas aprovechen su poder monopsonístico de mercado en este segmento. No obstante, los gobiernos suelen mostrarse reacios a ofrecer protección social -incluso a un nivel muy básico- a los trabajadores del sector informal, porque ello podría entrañar una considerable carga fiscal, especialmente en países con economías informales muy grandes (Unni y Rani, 2002). Sin embargo, los datos existentes indican que es posible establecer una plataforma social mínima sin poner en peligro la sostenibilidad fiscal. En efecto, se ha calculado que el costo de servicios mínimos de atención de la salud, pensiones para la tercera edad y actividades de alivio de la pobreza no excedería del 5 por ciento del PIB (Oficina Internacional de Trabajo, 2008a). Además, al igual que las iniciativas de políticas al nivel de la comunidad, los mecanismos de protección social también pueden recurrir a las redes existentes de asociaciones de trabajadores e instituciones de microfinanciación, como la Asociación de Trabajadoras Autónomas de la India (SEWA) (Lund y Nicholson, 2006). Será probablemente mucho más barato dar apoyo financiero a esas redes que crear una estructura administrativa completamente nueva. Empero, es posible que las organizaciones existentes sean débiles -y en general hay pocas organizaciones- lo que impide aplicar más ampliamente estos sistemas basados en la comunidad (Kucera y Roncolato, 2008). Sin embargo, en la medida en que los gobiernos puedan identificar varias ventajas complementarias del apoyo a esas asociaciones, debería intentarse aplicar una estrategia más amplia en la cual los planes de prestaciones privadas que reciben apoyo del sector público puedan crear fuertes incentivos a la participación y se produzca un efecto multiplicador de la intervención gubernamental en la protección de la economía informal.

En conclusión, una estrategia amplia -que mejore la transición a la formalidad y preste apoyo a los que siguen empleados en el sector informal- parece ser la más prometedora para la lucha contra la pobreza y la formalización, aunque a largo plazo. Los ejemplos existentes de países que han conseguido disminuir la incidencia de empleo informal confirman que estos enfoques pueden ser sumamente beneficiosos para los países en desarrollo (véase el recuadro 7.3).

Recuadro 7.3 Reducción de la pobreza en el Brasil

En los últimos 10 años, el Brasil ha conseguido importantes progresos sociales combatiendo la desigualdad y reduciendo el sector informal, al tiempo que mantenía un crecimiento relativamente sólido. Estos logros son imputables a una serie de reformas comerciales, cambios del mercado de trabajo y políticas sociales. El mercado de trabajo ha resultado beneficiado a raíz de varias reformas de las políticas.

- El Banco de Desarrollo del Brasil: este Banco se basa en un plan de ahorro obligatorio de las rentas del trabajo, y su objetivo consiste en reforzar la oferta de capitales para las microempresas, independientemente de que operen en el sector formal o en el informal. Por consiguiente, el Banco puede alcanzar objetivos macroeconómicos sin competir con el sector privado para la obtención de fondos, con lo que se evitan efectos de desplazamiento.
- Bolsa Familia: este sistema condicional de transferencia de efectivo a los hogares pobres se ha complementado con programas adicionales encaminados a mejorar la alfabetización y promover oportunidades de empleo. En respuesta a la crisis, se ha efectuado con éxito una operación de ampliación de Bolsa Familia.
- Reforma de las pensiones: se ha mejorado la equidad del sistema público de pensiones basadas en las cotizaciones de los trabajadores, en lo relativo tanto al acceso a las prestaciones como a los niveles de éstas. Esto ha contribuido a reducir el déficit del sistema de pensiones, al tiempo que abría un espacio fiscal para las medidas de lucha contra la pobreza.
- Pensiones para trabajadores del sector rural y las personas discapacitadas: este plan de pensiones del sector informal presta apoyo a los trabajadores, especialmente de las zonas rurales. El plan ha contribuido a disminuir la migración del campo a la ciudad, reduciendo con ello la afluencia de trabajadores a los mercados de trabajo informales de las ciudades.

Fuente: Medici (2004); <http://www.mds.gov.br/bolsafamilia/>; <http://inter.bndes.gov.br/english/>

C. Políticas comerciales favorables al empleo

Como hemos visto en el capítulo 3, los trabajos existentes sobre esta cuestión no llegan a conclusiones claras sobre los efectos de la reforma del comercio en el empleo informal. La teoría apunta a un cierto número de mecanismos que hacen que la apertura de comercio afecte a los empleos informales. Asimismo, se ha demostrado que ciertos factores condicionan la reacción del empleo informal y los salarios a la apertura del comercio. El grado de segmentación de los mercados de capitales y las interacciones de producción entre los sectores formal e informal parecen desempeñar un papel importante. Según los estudios empíricos, tanto la dirección como la intensidad del efecto de la apertura del comercio en las variables informales dependen en alto grado de las circunstancias de los países. La apertura del comercio acrecentó la informalidad en Colombia, la redujo en México y no surtió ningún efecto visible en el Brasil. Según estos mismos estudios, en Colombia la apertura del comercio sólo aumentó el empleo informal antes de que las reglamentaciones laborales se hicieran mucho más flexibles. Nuestras estimaciones van aún más lejos y permiten hacer una distinción entre el efecto de la reducción de los obstáculos al comercio (nivel arancelario y otros obstáculos) y el efecto de la apertura del comercio (medido por el coeficiente del comercio con el PIB). Estas estimaciones hacen pensar que, si bien las reducciones arancelarias pueden aumentar el empleo formal, el incremento del comercio suele ir acompañado de una disminución del empleo informal.

Estos resultados confirman evidentemente la idea general de que, aunque la apertura del comercio aporta beneficios netos a la economía, ello no significa que la economía vaya a mejorar inmediatamente. A corto plazo, la apertura del comercio provocará ajustes que corresponden a una reasignación de los recursos a usos más productivos. El ajuste es una condición *sine qua non* para el aumento de la eficiencia del comercio, y por consiguiente es inevitable. En los capítulos anteriores se han examinado varios mecanismos mediante los cuales la apertura del comercio podría incrementar el empleo informal. Estos mecanismos pueden inducir a las empresas que compiten con las importaciones a utilizar más mano de obra informal, sustituyendo a los trabajadores del sector formal por trabajadores del sector informal (por ejemplo, reduciendo las prestaciones de los trabajadores o utilizando más trabajadores en jornada parcial o con contratos a corto plazo), o bien subcontratando actividades al sector informal. También puede ocurrir que las empresas despidan a trabajadores, que podrían terminar en el sector informal si no pueden encontrar empleos formales adecuados. Lamentablemente, los trabajos sobre este tema no ofrecen muchas orientaciones respecto de medidas correctivas

capaces de aliviar los efectos potencialmente desfavorables de la globalización para el empleo (Bacchetta y Jansen, 2003; Goldberg y Pavcnik, 2007; Oficina Internacional del Trabajo y Organización Mundial del Comercio, 2007). De hecho, esto suscita más preguntas que las que responde. Una comprensión a fondo de los procesos de ajuste que siguen a la apertura del comercio permitiría diseñar políticas adecuadas. Sin embargo, sorprendentemente se conoce muy poco de los efectos de transición de la globalización en el empleo. Entre las pocas conclusiones comunes identificadas por Goldberg y Pavcnik (2007) en su examen general de los estudios sobre el ajuste a las reformas comerciales en los países en desarrollo, se destaca la relativa a la ausencia de una reasignación laboral intersectorial que podría estar relacionada, por lo menos en parte, con la movilidad limitada de la mano de obra (véase también el examen que se hace en la sección siguiente).

Otra conclusión es que los mecanismos particulares a través de los cuales la globalización afecta a los mercados de trabajo son específicos para los países, las épocas y los casos particulares. El efecto de la apertura del comercio debe cotejarse con los efectos de otras reformas de políticas, teniendo en cuenta que los detalles relativos a la aplicación son importantes. En resumidas cuentas, es necesario hacer más investigaciones y obtener más datos a fin de formular diagnósticos y recomendaciones de política para los diversos países. En particular, nuestro estudio ha demostrado que datos sobre la economía informal en cantidad suficiente para que sean aprovechables sólo se encuentran en un reducido número de países. Hay otros aspectos de la informalidad, como las medidas basadas en la producción y no en el empleo y la diferenciación de la informalidad a los distintos niveles, que deben ser objeto de más investigaciones para mejorar nuestro conocimiento de la dinámica del mercado de trabajo en las economías en desarrollo.

Dicho esto, los trabajos publicados sobre este tema contienen varias orientaciones generales que pueden contribuir al diseño de políticas comerciales que permitan reducir al mínimo los costos de ajuste (Bacchetta y Jansen, 2003). Una de estas orientaciones es que la apertura gradual puede ser óptima por razones políticas y en presencia de determinadas distorsiones del mercado. Otra es que la credibilidad de las políticas comerciales es importante. Los trabajadores de las empresas sólo se adaptarán a la apertura del comercio si creen que la tendencia hacia un comercio más libre no se invertirá. Una tercera orientación es que el desarrollo de las exportaciones es fundamental para reducir los costos de ajuste resultantes de las reformas del comercio. Si las empresas orientadas a la exportación pueden absorber a trabajadores desplazados de empresas que compiten con las importaciones, los costos de ajuste serán menores. Quizá no siempre sea factible garantizar que los

trabajadores desplazados encontrarán de inmediato empleos mejor pagados pero, si es posible, la creación de nuevos empleos no debe hacerse a expensas de un deterioro de las condiciones de trabajo.

En relación con esta tercera orientación, la Iniciativa de Ayuda al Comercio ha hecho comprender mejor que es necesario prestar apoyo a los países en desarrollo, y en particular a los menos adelantados, para que superen los obstáculos que limitan su capacidad de diversificar las exportaciones, ampliar el comercio y, por ende, reducir la pobreza. Como resultado de esto, los países atribuyen más importancia al comercio en sus estrategias de desarrollo y los donantes responden a ello proporcionando más recursos destinados a la creación de capacidad comercial en términos de políticas, instituciones o infraestructuras.

Más en general, las políticas comerciales deberían evitar en la medida de lo posible las distorsiones de la ventaja comparativa inducidas por las políticas en favor de industrias que no generan empleos, o que generan empleos de baja calidad. Abundan los ejemplos de estas distorsiones en los países en desarrollo. Por motivos de economía política, la protección ofrecida en los países en desarrollo suele favorecer a las inversiones en industrias de alta densidad de capital, como las industrias navieras, los productos químicos, las industrias siderúrgicas y otros sectores con poco potencial para aumentar los empleos en la economía formal. Además, el potencial de desarrollo industrial y creación de empleos de las zonas francas constituidas en torno a industrias específicas relacionadas con la extracción de recursos podría ser muy limitado. En cambio, los responsables de las políticas podrían hacer de manera que estos instrumentos se utilizasen independientemente de los sectores, ofreciendo condiciones favorables a la inversión cualquiera que fuera el sector en el que las empresas proyectaran una ampliación de la capacidad.

Estas orientaciones y, en particular, la atención específica al desarrollo de las exportaciones, junto con políticas de formalización adecuadamente diseñadas, deberían reforzar en principio la relación negativa entre la apertura del comercio y el empleo informal. Más allá de esas orientaciones generales, ni los trabajos que hemos examinado ni nuestros trabajos empíricos ofrecen muchas orientaciones sobre el diseño de las políticas comerciales. Este es un sector en el que deben hacerse más investigaciones y concebirse más políticas.

D. Coherencia entre las políticas comerciales y del mercado de trabajo

Las estrategias de formalización del mercado de trabajo se basaban a menudo en el crecimiento económico, en la espera de que las tasas más altas de crecimiento repercutirían en la creación de empleos en el sector formal, que con el tiempo absorbería a los trabajadores del sector informal. Como se sostiene en el presente informe, es posible que estas estrategias deban reconsiderarse. Si la persistencia de grandes sectores informales no es sólo la consecuencia del bajo crecimiento sino también un obstáculo al crecimiento y el desarrollo, el problema de la informalidad deberá abordarse mediante una combinación de políticas de crecimiento y de formalización.

Además, la actual crisis mundial hace pensar que es probable que el proceso de globalización, basado en un fuerte crecimiento de la demanda interna en algunos de los principales países de la economía mundial, no sea tan acentuado en el futuro. Aunque los países quizás deberán buscar fuentes internas de crecimiento, ante el endurecimiento de la competencia en los mercados mundiales, esto no significa que la integración comercial deba detenerse o invertirse. Por el contrario, la especialización basada en el comercio con arreglo a la ventaja comparativa y los flujos internacionales de capital seguirá siendo un elemento importante de las estrategias de crecimiento y reducción de la pobreza de los países. No obstante, es posible que, después de la corrección de los desequilibrios globales, el crecimiento del comercio pueda estabilizarse a un nivel menos alto y más sostenible, con lo que los países tendrían más dificultad para escapar de la pobreza a través de las exportaciones. Más que nunca habrá que tratar de aprovechar las oportunidades y ventajas de la exportación mediante una auténtica competencia y ventajas de costos que permitan llegar a un modelo sostenible del comercio internacional.

1. Normas fundamentales del trabajo

En este contexto, para conseguir una globalización equitativa y más incluyente desde el punto de vista social, la cuestión de la promoción de las normas del trabajo en una situación de expansión del comercio mundial es más pertinente que nunca. En la Declaración Ministerial de Singapur de 1996 (OMC, 1996), los Miembros de la OMC renovaron su compromiso “de respetar las normas fundamentales del trabajo internacionalmente reconocidas”. Los miembros reconocieron que “la Organización Internacional de Trabajo (OIT) es el órgano competente para establecer esas normas y ocuparse de ellas, y [afirmaron su] apoyo a su labor de promoción de las

mismas". Los miembros de la OMC reiteraron su creencia de que "el crecimiento y el desarrollo económicos impulsados por el incremento del comercio y la mayor liberalización comercial contribuirán a la promoción de esas normas". Además, la Declaración de Singapur rechazaba la utilización de las normas del trabajo con fines proteccionistas, y los miembros de la OMC declararon su intención de no imponerlas de un modo que cuestionara "la ventaja comparativa de los países, en particular los países en desarrollo de bajos salarios". Se pidió a las secretarías de la OMC y la OIT que siguieran colaborando como hasta entonces. En cumplimiento de su mandato, la OIT adoptó dos Declaraciones de importancia capital. En 1998 se adoptó la Declaración sobre "Principios y derechos fundamentales en el trabajo" (OIT, 1998) en la que se proclamaban los derechos y principios en el trabajo que era especialmente importante garantizar para mantener el vínculo entre progreso social y crecimiento económico, permitiendo a los interesados "reivindicar libremente y en igualdad de oportunidades una participación justa en las riquezas a cuya creación han contribuido, así como desarrollar plenamente su potencial humano". La Declaración recalca que todos los miembros, aunque no hubieran ratificado los convenios¹ que expresan y desarrollan estos principios y derechos, tienen la obligación de respetarlos, promoverlos y hacerlos realidad, de buena fe. En 2008 la OIT se expresó sobre la importancia y las consecuencias de esos derechos en la Declaración sobre la Justicia Social (OIT, 2008) que proclama entre otras cosas que "la violación de los principios y derechos fundamentales no puede invocarse ni utilizarse en modo alguno como ventaja comparativa legítima, y que las normas del trabajo no deberían utilizarse con fines comerciales proteccionistas".

La OIT ha informado regularmente de los compromisos contraídos por los países y les ha ayudado mediante la prestación de asistencia técnica. En 2000, el Consejo de Administración de la OIT amplió el mandato del Grupo de Trabajo sobre las Dimensiones Sociales de la Liberalización del Comercio Internacional rebautizándolo "Grupo de Trabajo sobre las Dimensiones Sociales de la Mundialización". En la Reunión Ministerial de Doha de 2001, los miembros de la OMC reafirmaron el compromiso contraído en Singapur respecto de las normas fundamentales del trabajo internacionalmente reconocidas y tomaron nota de las actividades en curso en la OIT respecto de la dimensión social de la mundialización. La cuestión de las normas comerciales y laborales sigue siendo un tema muy debatido entre economistas, responsables de políticas, organismos internacionales y organizaciones no gubernamentales (Marceau, 2008; Stern y Terrell, 2003).

Algunos acuerdos comerciales bilaterales y regionales han integrado las normas nacionales e internacionales del trabajo en forma de cláusulas laborales (Dombia-

Henry y Gravel, 2006; Polaski, 2004). En particular, los Estados Unidos han promovido activamente las normas fundamentales del trabajo, a saber, la libertad de asociación, la eliminación del trabajo forzoso, la abolición efectiva del trabajo infantil y la eliminación de la discriminación en el empleo y la ocupación, así como algunas otras normas laborales. Otros países, como el Canadá y Chile, han incluido disposiciones similares en algunos de sus acuerdos comerciales o, -como en el caso del mercado común del MERCOSUR- las han incorporado en un marco político general, pero no concretamente en sus acuerdos comerciales. Sin embargo, hasta la fecha no se ha hecho ninguna evaluación global de la eficacia de esas cláusulas para proteger las normas laborales en los países en desarrollo, ni de sus efectos en la economía informal. Tampoco se ha hecho ninguna evaluación de los posibles efectos nocivos de estas cláusulas para el comercio y la integración económica entre los firmantes de esos acuerdos. Por consiguiente, es necesario realizar nuevas investigaciones para determinar hasta qué punto estas cláusulas pueden resistir un examen detenido, o si hay otros instrumentos más eficaces para promover el proceso de formalización.

2. Políticas activas del mercado de trabajo y redistribución de los empleos

Un segundo sector en el que debe fomentarse la coherencia entre las políticas comerciales y el mercado de trabajo es el de las políticas activas en el mercado de trabajo y los servicios públicos de empleo. Nuestro estudio demuestra que es posible obtener ganancias importantes para la economía formal cuando se redistribuye el empleo entre los sectores para tener en cuenta la ventaja comparativa de un país. Por consiguiente, las políticas activas en el mercado de trabajo son fundamentales para que los empleados despedidos puedan encontrar rápidamente nuevas oportunidades en otros sectores, en vez de caer en la economía informal. Para ello es necesaria una tupida red de servicios públicos de empleo en todo el país, con mecanismos bien desarrollados de intercambio de información sobre las vacantes y la evolución del mercado de trabajo en diferentes regiones. Estos servicios públicos de empleo deben contar con personal suficiente para llevar a cabo un seguimiento de los solicitantes de empleo registrados, suministrar asesoramiento regular e identificar apropiadamente las vacantes que sean aptas para el nivel de calificación de los solicitantes de empleo, y las eventuales necesidades de formación.

Un problema especial con el que se enfrentan los servicios públicos de empleo en los países en desarrollo -además de las limitaciones de financiación que aquejan a

muchos de esos países- es que también necesitan atender a la economía informal y a los solicitantes de empleo no registrados de este sector. Es fundamental reducir la carga administrativa inherente al acceso a los servicios públicos de empleo. Para ello es necesario que las oficinas locales no estén muy distantes, proporcionar un acceso no discriminatorio a los servicios (es decir que no se tenga en cuenta la condición social de los solicitantes), prever horas de apertura compatibles con los horarios propios de la economía informal, y proyectarse de una manera dinámica a la economía informal, posiblemente en asociación con la sociedad civil y con organizaciones no gubernamentales. Igualmente importante será prever incentivos para que los servicios públicos de empleo aprovechen del mejor modo posible los conocimientos regionales y locales sobre el estado de los mercados de trabajo y motivar a los trabajadores desempleados, y a los que trabajan en el sector informal, para que encuentren empleos en la economía formal. A este respecto, las experiencias adquiridas en los últimos años en países que disponen desde hace tiempo de servicios públicos de empleo, como los Países Bajos y Dinamarca, podrán ser útiles para establecer un sistema compatible con los incentivos en los países en desarrollo (Carcillo y Grubb, 2006).

No obstante, es importante reconocer que estas políticas, aunque se apliquen rápidamente, necesitan tiempo para que puedan obtenerse ganancias sustanciales, y eventualmente deberán ajustarse a las características del mercado laboral del país en que se apliquen. Así pues, es necesario contraer un compromiso a largo plazo para la aplicación de estas políticas de manera que los servicios públicos de nivel local puedan ajustar sus instrumentos de activación según sea menester, y se arraiguen los procesos de formalización.

3. Coordinación de las políticas comerciales y del mercado de trabajo

Por último, la naturaleza complementaria de las políticas comerciales y del mercado de trabajo plantea un problema especial para los responsables de las políticas, que han de aplicar estas reformas simultáneamente. Es evidente que abrir la cuenta corriente sin reforzar la oferta impedirá la rápida aparición de los beneficios a largo plazo de la apertura del comercio. En particular, es necesario derogar las leyes y restricciones que obstaculizan la redistribución de empleos y capitales en los distintos sectores, y entre la economía formal y la informal. La aplicación de políticas que mejoren el funcionamiento del mercado de trabajo y promuevan una redistribución más fluida de los recursos en los diferentes segmentos y zonas geográficas fomentará probablemente la creación de empleos en la economía formal, independientemente

de las reformas comerciales que se efectúen. Esto especialmente pertinente para los países que poseen ya excedentes de cuenta corriente y cuyos ahorros internos no encuentran suficientes oportunidades de inversión en el propio país.

Por consiguiente, hay sobradas razones para defender la coordinación de las políticas del mercado de trabajo y las políticas de formalización, por una parte, y las políticas comerciales, por la otra. Una coordinación deficiente de las reformas no sólo obstaculiza la integración de un país en la economía mundial sino que puede dejar al país en peor situación, con una incidencia mayor de informalidad y una situación más vulnerable del empleo, lo que deprimiría aún más sus perspectivas económicas. No obstante, si se exige que la economía se formalice antes de llevar a cabo las reformas comerciales es probable que se aplase indefinidamente, o por lo menos durante mucho tiempo, la adopción de las medidas pertinentes. Los países con altos índices de informalidad pueden necesitar varias décadas para que la economía formal represente una proporción sustancial de la economía total. Es necesario introducir reformas en el mercado de trabajo que den lugar a una reacción suficientemente enérgica de la oferta de la economía formal, sin que conduzca necesariamente a una elevación sustancial de los índices de formalidad registrados antes de la apertura del comercio.

Al nivel de las instituciones que elaboran las políticas, las cuestiones relacionadas con la secuenciación de las reformas hacen necesaria una estrecha colaboración entre los ministerios de trabajo y de comercio. Es preciso intercambiar conocimientos técnicos a fin de determinar la medida en que los obstáculos a la oferta son vinculantes, y el ritmo de apertura del mercado compatible con una redistribución adecuada de la mano de obra. Al propio tiempo, es necesario elaborar un programa político de reformas claro para que los ministerios de trabajo puedan aplicar las políticas adecuadas y buscar el apoyo de los responsables locales y regionales a sus programas. Estos programas de reforma comercial pueden servir para fijar un calendario obligatorio de las reformas del mercado de trabajo que deberán aplicarse antes de fortalecer la oferta. Algunas economías avanzadas han utilizado con éxito en el pasado estos mecanismos de economía política como medio de flexibilizar los mercados de trabajo (Nicoletti y Scarpetta, 2005). No obstante, esto requerirá a menudo una estrecha interacción entre los diferentes ministerios y los responsables de las políticas a distintos niveles, que quizás no sea fácil de conseguir en países que no tienen mucha experiencia en esta esfera. Así pues, las organizaciones internacionales como la OMC y la OIT tienen una función evidente que desempeñar prestando apoyo a los países que apliquen esas reformas en gran escala para contribuir a su transformación en economías competitivas, basadas en condiciones de trabajo decentes.

Recuadro 7.4 Cuestiones pendientes

En este estudio se examina la forma en que el comercio influye en la evolución del mercado de trabajo. Se pasa revista al estado actual de los conocimientos de economía en esta esfera y se presentan nuevos datos empíricos. Sin embargo, en el estudio se señalan también varias cuestiones pendientes que deberían investigarse en el futuro, posiblemente en forma de estudios profundos por países.

- ¿Cómo se relacionan entre sí y con la economía formal los diferentes segmentos de la economía informal? ¿Cómo afecta la apertura del comercio las probabilidades de que los empleados se muevan entre esos segmentos, incluido el desempleo? ¿Cómo actúan los procesos de ajuste en la economía informal? ¿Cuánto tardan los procesos de ajuste en obtener resultados positivos?
- ¿De qué manera influyen las políticas internas en el proceso de ajuste después de las reformas comerciales? Y en particular, ¿cómo deben los países adaptar sus políticas en cuanto a la gravación del capital y los ingresos, las instituciones del mercado de trabajo y la protección social, las reformas del mercado de productos y los sistemas de gobernanza para responder a los desafíos que plantea la apertura del comercio? ¿Cómo determinan las condiciones iniciales de los países el conjunto óptimo de políticas en ese sentido?
- ¿Cómo pueden promoverse las complementariedades entre las reformas comerciales y las políticas del mercado de trabajo? ¿Hay una vía óptima a través de la cual es posible explotar las complementariedades entre las dos? ¿Cómo se pueden diseñar las reformas comerciales de manera que apoyen los esfuerzos de los que adoptan las políticas para formalizar la economía y fortalecer la capacidad productiva de la economía informal?

Notas

1 Convenios N^{os} 11, 29, 87, 98, 100, 105, 138 y 182 de la OIT.

Referencias

- Acemoglu, D. 2001. "Good jobs vs. bad jobs", in *Journal of Labor Economics*, Vol. 19, No. 1, pp. 1-21.
- Agénor, P.-R. 1995. *The labor market and economic adjustment*, Working Paper 125 (Washington, DC, International Monetary Fund (IMF)).
- Agénor, P.-R.; Aizenman, J. 1999. "Macroeconomic adjustment with segmented labour markets", in *Journal of Development Economics*, Vol. 58, pp. 277-296.
- Aggarwal, A. 2007. "Impact of Special Economic Zones on Employment, Poverty and Human Development", in *Indian Council For Research On International Economic Relations*.
- Aghion, P.; Griffith, R. 2005. *Competition and growth. Reconciling theory and evidence* (Cambridge, MA, MIT Press).
- Aghion, P.; Banarjee, A. 2005. *Volatility and growth* (Oxford, Oxford University Press).
- Aleman-Castilla, B. 2006. *The effect of trade liberalization on informality and wages: Evidence from Mexico*, Discussion Paper 763 (London, Centre for Economic Performance).
- Amaral, P.; Quintin, E. 2005. "Informal sector: The credit market channel", in *Journal of Development Economics*, Vol. 78, pp. 299-321.
- . 2006. "A competitive model of the informal sector", in *Journal of Monetary Economics*, Vol. 53, pp. 1541-53.
- Arias, O.S.; Khamis, M. 2008. *Comparative advantage, segmentation and informal earnings: A marginal treatment effects approach*, Discussion Papers 3916 (Bonn, Institute for the Study of Labor (IZA)).
- Bacchetta, M. 2007. *Releasing export constraints: The role of governments*, Export Supply Response Working Papers ESWP_01 (Nairobi, African Economic Research Consortium).
- Bacchetta, M.; Jansen, M. 2003. *Adjusting to trade liberalization - The role of policy, institutions and WTO disciplines*, WTO Special Studies (Geneva).
- Bangasser, P.E. 2000. *The ILO and the informal sector: An institutional history*, Employment Paper 9 (Geneva, ILO Employment Sector).
- Bargain, O.; Kwenda, P. 2009. *The informal sector wage gap: New evidence using quantile estimations on panel data*, Discussion Paper 4286 (Bonn, Institute for the Study of Labor (IZA)).
- Barrientos, A.; Barrientos, S.W. 2002. *Extending social protection to informal workers in the horticulture global value chain*, Social Protection Discussion Paper 0216 (Washington, DC, World Bank).

- Barro, R.J.; Lee, J.-W. 2000. *International Data on Educational Attainment. Updates and Implications* (Cambridge, MA, Harvard University), unpublished document.
- Beladi, H.; Yabuuchi, S. 2001. "Tariff-induced capital inflow and welfare in the presence of unemployment and informal sector", in *Japan and the World Economy*, Vol. 13, No. 1, pp. 51-60.
- Bigsten, A.; Söderbom, M. 2005. *What have we learned from a decade of manufacturing enterprise surveys in Africa?*, Policy Research Working Paper 3798 (Washington, DC, World Bank).
- Bigsten, A.; Kimuyu, P.; Lundvall, K. 2004a. "What to do with the informal sector?", in *Development Policy Review*, Vol. 22, No. 6, pp. 701-715.
- Bigsten, A.; Collier, P.; Dercon, S.; Fafchamps, M.; Gauthier, B.; Gunning, J.W.; Oduro, A.; Oostendorp, R.; Pattillo, C.; Söderbom, M.; Teal, F.; Zeufack, A. 2004b. "Do African manufacturing firms learn from exporting?", in *Journal of Development Studies*, Vol. 40, No. 3, pp. 115-141.
- Bosch, M.; Maloney, W.F. 2007. *Comparative analysis of labor market dynamics using Markov processes: An application to informality*, Discussion Paper 3038 (Bonn, Institute for the Study of Labor (IZA)).
- . 2008. *Cyclical movements in unemployment and informality in developing countries*, Discussion Paper 3514 (Bonn, Institute for the Study of Labor (IZA)).
- Bosch, M.; Goni, E.; Maloney, W.F. 2007. *The determinants of rising informality in Brazil: Evidence from gross worker flows*, Discussion Paper 2970 (Bonn, Institute for the Study of Labor (IZA)).
- Bustamante, J.P. 2006. "Factores que inciden en la cobertura del sistema pensional en Colombia", in *Planeación & Desarrollo*, Vol. XXXVIII, No. 2, pp. 39-74.
- Cagan, P. 1958. "The demand for currency relative to the total money supply", in *Journal of Political Economy*, Vol. 66, No. 3, pp. 302-328.
- Carcillo, S.; Grubb, D. 2006. *From inactivity to work: The role of active labour market policies*, Social, Employment and Migration Working Papers 36 (Paris, Organization for Economic Cooperation and Development (OECD)).
- Carr, M.; Chen, M.A. 2002. *Globalization and the informal economy: How global trade and investment impact on the working poor*, Working Paper on the Informal Economy 2002/1 (Geneva, ILO Employment Sector).
- . 2004. *Globalization, social exclusion and work with special reference to informal employment and gender*, Policy Integration Department Working Paper 20 (Geneva, International Labour Organization (ILO)).
- Carrère, C.; Strauss-Kahn, V.; Cadot, O. 2007. *Export diversification: What's behind the hump?*, Discussion Paper 6590 (London, Center for Economic Policy Research (CEPR)).
- Chandra, V.; Khan, M.A. 1993. "Foreign investment in the presence of an informal sector", in *Economica*, Vol. 60, No. 237, pp. 79-103.

Charmes, J. 2000. The contribution of informal sector to GDP in developing countries: Assessment, estimates, methods, orientation for the future. *Fourth Meeting of the Delhi Group on Informal Sector Statistics*.

—. 2006. Measurement of the contribution of informal sector/Informal employment to GDP in developing countries: some conceptual and methodological issues. *Ninth Meeting of the Expert Group on Informal Sector Statistics*. New Delhi, Delhi Group.

Chatterjee, S.; Hadi, A. 1988. *Sensitivity analysis in linear regression* (New York, NY, Wiley).

Chaudhuri, S.; Mukherjee, U. 2002. "Removal of protectionism, foreign investment and welfare in a model of informal sector", in *Japan and the World Economy*, Vol. 14, No. 1, pp. 101-116.

Chaudhuri, T.D. 1989. "A theoretical analysis of the informal sector", in *World Development*, Vol. 17, No. 3, pp. 351-355.

Chen, M.; Vanek, J.; Lund, F.; Jhabvala, R.; Heintz, J.; Bonner, C. 2005. *Progress of the World's Women 2005: Women, Work and Poverty* (New York, United Nations Development Fund for Women (UNIFEM)).

Chen, M.A. 2005. *Rethinking the informal economy - Linkages with the formal economy and formal regulatory environment*, Research Paper 2005/10 (Helsinki, United Nations University - World Institute for Development Economic Research (UNU-WIDER)).

Chen, M.A.; Jhabvala, R.; Lund, F. 2002. *Supporting workers in the informal economy: A policy framework*, Working Paper on the Informal Economy 2002/2 (Geneva, International Labour Office).

Chong, A.; Gradstein, M. 2007. "Inequality and informality", in *Journal of Public Economics*, Vol. 91, pp. 159-179.

Cimoli, M.; Primi, A.; Pugno, M. 2005. *An enclave-led model of growth: The structural problem of informality persistence in Latin America*, Department of Economics Working Paper (Trento, University of Trento).

Cling, J.-P.; Letilly, G. 2001. *Export processing zones: A threatened instrument for global economy insertion?*, Working Paper DT/2001/17 (Paris, Développement et insertion internationale (DIAL)).

Cuevas, S.; Mina, C.; Barcenas, M.; Rosario, A. 2009. *Informal employment in Indonesia*, Working Paper 156 (Manila, Asian Development Bank).

Currie, J.; Harrison, A. 1997. "Sharing the costs: The impact of trade reform on capital and labor in Morocco", in *Journal of Labor Economics*, Vol. 15, No. 3, pp. 44-71.

Dayaratna-Banda, O.G. 2007. *Informal trade in Sri Lanka* (Peradeniya, University of Peradeniya), unpublished document.

Daza, J.L. 2005. *Informal Economy, undeclared work and Labour administration*, Dialogue Paper 9 (Geneva, International Labour Organization).

de Soto, H. 1989. *The other path* (New York, Harper and Row).

- . 2000. *The mystery of capital. Why capitalism triumphs in the West and fails everywhere else* (Basic Books).
- Dessy, S.; Pallage, S. 2003. "Taxes, inequality and the size of the informal sector", in *Journal of Development Economics*, Vol. 70, pp. 225– 233.
- Djankov, S.; Lieberman, I.; Mukherjee, J.; Nenova, T. 2002. *Going informal: Benefits and costs* (Washington, DC, World Bank), unpublished document.
- Doumbia-Henry, C.; Gravel, E. 2006. "Free trade agreements and labour rights: Recent developments", in *International Labour Review*, Vol. 145, No. 3, pp. 185-206.
- Dreher, A.; Gaston, N.; Martens, P. 2008. *Measuring globalization: Gauging its consequence* (New York, Springer).
- Durlauf, S.N.; Kourtellos, A.; Tan, C.M. 2008. "Empirics of growth and development", in A. K. Dutt; J. Ros (eds.): *International handbook of development economics* (Cheltenham Glos, Edward Elgar).
- Duryea, S.; Marquéz, G.; Pagés, C.; Scarpetta, S. 2006. "For better or for worse? Job and earnings mobility in nine middle- and low-income countries", in S. M. Collins; C. Graham (eds.): *Brookings Trade Forum 2006. Global Labor Markets* (Washington, DC, Brookings Institution Press), pp. 187-203.
- Dutt, P.; Mihov, I.; Van Zandt, T. 2008. *Trade diversification and economic development* (Fontainebleau, INSEAD), unpublished document.
- El Mahdi, A.; Rashed, A. 2007. *The changing economic environment and the development of the micro and small enterprises in Egypt 2006*, Working Paper 0706 (Cairo, Economic Research Forum).
- Elbadawi, I.; Loayza, N. 2008. Informality, employment and economic development in the Arab world. *International Conference on "The Unemployment Crisis in the Arab Countries"*.
- Engman, M.; Onodera, O.; Pinali, E. 2007. Export processing zones: Past and future role in trade and development. *Trade Policy Working Paper No. 53*. Paris, OECD.
- Eslava, M.; Haltiwanger, J.; Kugler, A.; Kugler, M. Forthcoming. "Factor adjustment after deregulation: Panel evidence from Colombia plants", in *Review of Economics and Statistics*.
- Essop, H.; Yu, D. 2008. *The South African informal sector (1997 – 2006)*, Stellenbosch Economic Working Papers 03/2008 (Matieland, University of Stellenbosch).
- Fafchamps, M. 2004. *Market institutions in sub-Saharan Africa. Theory and evidence* (Cambridge, MA, MIT Press).
- . Forthcoming. "Spontaneous markets, networks and social capital: Lessons from Africa", in T. Besley; R. Jayaraman (eds.): *The Microeconomics of Institutions* (Cambridge, MA, MIT Press).
- Fafchamps, M.; Zeufack, A.; El Hamine, S. 2008. "Learning to export: Evidence from Moroccan manufacturing", in *Journal of African Economies*, Vol. 17, No. 2, pp. 305-355.

- Farrell, D. 2004. "The hidden dangers of the informal economy", in *McKinsey Quarterly*, No. 3, pp. 26-37.
- Feenstra, R.C.; Hanson, G. 1996. "Foreign investment, outsourcing, and relative wages", in R. C. Feenstra; G. M. Grossman; D. A. Irwin (eds.): *The political economy of trade policy: Papers in honour of Jagdish Bhagwati* (Cambridge, MA, MIT Press), pp. 89-127.
- Feenstra, R.C.; Hanson, G.H. 1997. "Foreign direct investment and relative wages: Evidence from Mexico's maquiladoras", in *Journal of International Economics*, Vol. 42, No. 3-4, pp. 371-393.
- Feenstra, R.C.; Hanson, G. 1999. "The impact of outsourcing and high-technology capital on wages: Estimates for the United States, 1979-1990", in *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 114, No. 3, pp. 907-940.
- . 2003. "Global production sharing and rising inequality: A survey of trade and wages", in E. K. Choi; J. Harrigan (eds.): *Handbook of International Trade* (Malden, MA, Blackwell), pp. 146-185.
- Ferreira-Tiryaki, G. 2008. "The informal economy and business cycles", in *Journal of Applied Economics*, Vol. 11, No. 1, pp. 91-117.
- Fields, G.S. 2005. *A guide to multisector labor market models*, Social Protection Discussion Paper 0505 (Washington, DC, World Bank).
- Fiess, N.; Fugazza, M. 2008. *Trade liberalisation and informality: New stylized facts*, Department of Economics Working Paper 2008_34 (Glasgow, University of Glasgow).
- Fiess, N.M.; Fugazza, M.; Maloney, W.F. 2002. *Exchange rate appreciations, labor market rigidities and informality*, Policy Research Working Paper 2771 (Washington, DC, World Bank).
- . 2006. *Informal labor markets and macroeconomic fluctuations*, Department of Economics Working Papers 2006_17 (Glasgow, University of Glasgow).
- . 2008. *Informality and macroeconomic fluctuations*, Discussion Paper 3519 (Bonn, Institute for the Study of Labor (IZA)).
- Flodman Becker, K. 2004. *The informal economy: Fact finding study* (Stockholm, Swedish International Development Cooperation Agency (SIDA)).
- Fox, L.; Oviedo, A.M. 2008. *Institutions and labor market outcomes in sub-Saharan Africa* (Washington, DC, World Bank), unpublished document.
- Gagnon, J. 2008. "Moving out of bad jobs - More mobility, more opportunity", in J. Jütting; J. R. de Laiglesia (eds.): *Is informal normal? Towards more and better jobs in developing countries* (Paris, OECD), pp. 115-142.
- Galiani, S.; Weinschelbaum, F. 2007. *Modeling informality formally: Households and firms*, Working Papers 0047 (La Plata, CEDLAS).
- Gaughan, J.P.; Ferman, L.A. 1987. "Toward an understanding of the informal economy", in L. A. Ferman; S. Henry; M. Hoyman (eds.): *The Annals of the American Academy of Political and Social Sciences* (Philadelphia, American Academy of Political and Social Sciences), pp. 15-25.

- Ge, W. 1999. "The dynamics of export-processing zones", in *United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) Discussion Papers*, Vol. 144.
- Ghose, A.K.; Majid, N.; Ernst, C. 2008. *The global employment challenge* (Geneva, International Labour Organization (ILO)).
- Gindling, T.H.; Terrell, K. 2005. *The effect of minimum wages on actual wages in formal and informal sectors in Costa Rica*, (Baltimore, MD, University of Maryland).
- Glick, P.; Roubaud, F. 2004. *Export processing zone expansion in an African country: What are the labor market and gender impacts*, Working Paper DT/2004/15 (Paris, Développement et insertion internationale (DIAL)).
- Goldberg, P.K.; Pavcnik, N. 2003a. *The response of the informal sector to trade liberalization*, Working Paper 9443 (Cambridge, MA, National Bureau of Economic Research (NBER)).
- . 2003b. "The response of the informal sector to trade liberalization", in *Journal of Development Economics*, Vol. 72, No. 2, pp. 463-496.
- . 2004. *Trade, inequality, and poverty: What do we know? Evidence from recent trade liberalization episodes in developing countries*, Working Paper 10593 (Cambridge, MA, National Bureau of Economic Research (NBER)).
- . 2007. "Distributional effects of globalization in developing countries", in *Journal of Economic Literature*, Vol. 45, No. 1, pp. 39-82.
- Grinols, E.L. 1991. "Unemployment and foreign capital: the relative opportunity costs of domestic labour and welfare", in *Economica*, Vol. 58, No. 229, pp. 107-121.
- Guha-Khasnobis, B.; Kanbur, R.; Ostrom, E. 2006. "Beyond formality and informality", in *Linking the formal and informal economy: Concepts and policies* (Oxford, Oxford University Press).
- Gupta, M.R. 1993. "Rural-urban migration, informal sector and development policies: A theoretical analysis", in *Journal of Development Economics*, Vol. 41, No. 1, pp. 137-151.
- . 1997. "Informal sector and informal capital market in a small open less-developed economy", in *Journal of Development Economics*, Vol. 52, No. 2, pp. 409-428.
- Haguenauer, L.; Markwald, R.; Pourchet, H. 1998. *Estimativa do valor da producao industrial e elaboracao de coeficientes de exportacao e importacao da industria Brasileira (1985-1996)*, Texto para Discussao 563 (Brasilia, Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA)).
- Hall, J.C.; Sobel, R.S. 2008. "Freedom, entrepreneurship, and economic growth", in A. V. Llosa (ed.): *Lessons from the poor* (Oakland, CA, The Independent Institute), pp. 247-268.
- Haltiwanger, J.; Davis, S.J. 1990. "Gross job creation and destruction: Microeconomic evidence and macroeconomic implications", in *NBER Macroeconomics Annual*, pp. 123-168.
- . 1992. "Gross job creation, gross job destruction, and employment reallocation", in *Quarterly Journal of Economics*, Vol. 107, No. 3, pp. 819-8643.
- Haltiwanger, J.; Davis, S.J.; Schuh, S. 1996. *Job creation and destruction* (Cambridge, MA, MIT Press).

- Harris, J.R.; Todaro, M.P. 1970. "Migration, unemployment, and development: A two-sector analysis", in *American Economic Review*, Vol. 60, No. 1, pp. 126-42.
- Hart, K. 1973. "Informal income opportunities and urban employment in Ghana", in *The Journal of Modern African Studies*, Vol. 11, No. 1, pp. 61-89.
- Hayter, S. 2004. *The social dimension of global production systems: A review of the issues*, Policy Integration Department Working Paper 25 (Geneva, International Labour Organization).
- Hoekman, B. 2009. *The global financial crisis: Trade and trade finance developments*, Geneva.
- Horton, S.; Kanbur, R.; Mazudmar, D. 1991. *Labor markets in an era of adjustment: An overview*, Working Paper 694 (Washington, DC, World Bank).
- Hsieh, C.-T.; Woo, K.T. 2005. "The impact of outsourcing to China on Hong-Kong's labour market", in *American Economic Review*, Vol. 95, No. 5, pp. 1673-1687.
- ILO 1998. *Declaration on fundamental principles and rights at work* (Geneva, International Labour Organization (ILO)).
- . 2008. *Declaration on social justice for a fair globalization* (Geneva, International Labour Organization (ILO)). International Labour Conference.
- Imbs, J. 2004. "Trade, finance, specialization and synchronization", in *Review of Economics and Statistics*, Vol. 86, No. 3, pp. 723-734.
- Imbs, J.; Wacziarg, R. 2003. "Stages of diversification", in *American Economic Review*, Vol. 93, No. 1, pp. 63-86.
- International Institute for Labour Studies (IILS) 2008. *World of Work Report 2008: Income inequalities in the age of financial globalization* (Geneva, International Labour Organization).
- International Labour Office 1972. *Incomes, employment and equality in Kenya* (Geneva, International Labour Office).
- . 2002. *Women and men in the informal economy: A statistical picture* (Geneva, International Labour Office).
- . 2006. *Strategies and practice for labour inspection* (Geneva, International Labour Organization). Committee on Employment and Social Policy GB.297/ESP/3.
- . 2007a. *The informal economy* (Geneva, International Labour Organization). Committee on Employment and Social Policy GB.298/ESP/4.
- . 2007b. *The informal economy: Enabling transition to formalization* (Geneva, International Labour Organization). ISIE/2007/1.
- . 2008a. Can low-income countries afford basic social security? Geneva, International Labour Organization (ILO).
- . (ed.) 2008b. *Apprenticeship in the informal economy in Africa*. Employment Report (Geneva, International Labour Organization (ILO)).

—. 2009. *Global employment trends*, (Geneva, International Labour Organization).

International Labour Office; World Trade Organization 2007. *Trade and employment. Challenges for policy research* (Geneva).

International Labour Organization 1993. *15th International Conference of Labour Statisticians: Highlights of the Conference and text of the three resolutions adopted*, paper presented at Bulletin of Labour Statistics (Geneva).

—. 2002. *Decent work and the informal economy*, paper presented at International Labour Conference, Geneva.

—. 2006. *Employers' organizations and enterprise development in the informal economy: Moving from informality to formality* (Geneva).

International Trade Administration 2006. "Industry trade data and analysis." Available at: <http://www.ita.doc.gov/td/industry/OTEA/jobs/index.html> [15 Sept 2009].

Ishengoma, E.K.; Kappel, R.T. 2006. *Economic growth and poverty: Does formalization of informal enterprises matter?*, Working Paper 20 (Hamburg, German Institute of Global and Area Studies (GIGA)).

Itzigsohn, J. 1998. "La Globalización y las articulaciones de las actividades informales", in *Perfiles Latinoamericanos*, Vol. 13.

Jenkins, M. 2005. *Economic and social effects of export processing zones in Costa Rica* Multinational Enterprises and Social Policy Working Paper 97 (Geneva, International Labour Organization).

Johnson, G.; Stafford, F. 1999. "The labor market implications of international trade", in O. Ashenfelter; D. Card (eds.): *Handbook of labor economics, volume 3* (Amsterdam, Elsevier Science), pp. 2215-2288.

Kappel, R.; Ishengoma, E.K. 2006. *Economic growth and poverty: Does formalisation of informal enterprises matter?*, Working Paper 20 (Hamburg, German Institute of Global and Area Studies).

Kar, S.; Marjit, S. 2001. "Informal sector in general equilibrium: Welfare effects of trade policy reforms", in *International Review of Economics & Finance*, Vol. 10, No. 3, pp. 289-300.

Kar, S.; Marjit, S.; Sarkar, P. 2003. Trade reform, internal capital mobility and informal wage: Theory and evidence. *WIDER Conference on Sharing Global Prosperity*. Helsinki.

Kaufmann, D.; Kraay, A.; Mastruzzi, M. 2009. *Governance matters VIII: Aggregate and individual governance indicators, 1996-2008*, Policy Research Working Paper 4978 (Washington, DC, World Bank).

Kenyon, T. 2007a. *How to encourage enterprise formalization: some practical hints for policymakers in Africa*, Policy Note (Washington DC, Foreign Investment Advisory Service (FIAS)).

—. 2007b. *A framework for analyzing enterprise formalization in developing countries*, Policy Research Working Papers 4235 (Washington, DC, World Bank).

- Khamis, M. 2008. *Does the minimum wage have a higher impact on the informal than on the formal labor market? Evidence from quasi-experiments*, Discussion Paper 3911 (Bonn, Institute for the Study of Labor (IZA)).
- Kucera, D. 2002. *The effects of wealth and gender inequality on economic growth: A survey for research empirical studies*, Discussion Paper DP/136 /2002 (Geneva, International Labour Organization).
- Kucera, D.; Galli, R. 2003. *Informal employment in Latin America: Movements over business cycles and the effects of worker rights*, Discussion Paper 145 (Geneva, International Institute for Labour Studies).
- Kucera, D.; Xenogiani, T. 2008a. *Informal is normal? Towards more and better jobs* (Geneva, International Labour Organization), unpublished document.
- . 2008b. "Persisting informal employment: What explains it?", in J. Jütting; J. R. De Laiglesia (eds.): *Is informal normal? Towards more and better jobs in developing countries* (Paris, OECD), pp. 63-88.
- Kucera, D.; Roncolato, L. 2008. "Informal employment: Two contested policy issues", in *International Labour Review*, Vol. 147, No. 4.
- Kume, H.; Piani, G.; Souza, C.F. 2000. *Instrumentos de política comercial no período 1987-1998* (Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA)), unpublished document.
- Kusago, T.; Tzannatos, Z. 1998. *Export processing zones: A review in need of update*, Discussion Paper 9802 (Washington, DC, World Bank).
- La Porta, R.; Shleifer, A. 2008. The unofficial economy and economic development. *Brookings Papers on Economic Activity Conference*. Washington, DC, Brookings Institution.
- Lehmann, H.; Pignatti, N. 2008. *Informal employment relationships and labor market segmentation in transition economies: Evidence from Ukraine*, ESCIRRU Working Paper 03 (Berlin, German Institute for Economic Research (DIW)).
- Lemos, S. 2004. *The effects of the minimum wage in the formal and informal sectors in Brazil*, Discussion Paper 1089 (Bonn, Institute for the Study of Labor (IZA)).
- Lewis, W.A. 1954. "Economic development with unlimited supplies of labour", in *Manchester School*, Vol. 28, No. 2, pp. 139-191.
- Lewis, W.W. 2004. *The power of productivity: Wealth, poverty, and the threat to global stability* (Chicago, Chicago University Press).
- Llosa, A.V. 2008. *Lessons from the poor* (Oakland, CA, The Independent Institute).
- Loayza, N.V. 1996. *The economics of the informal sector: A simple model and some empirical evidence from Latin America*, Policy Research Working Paper 1727 (Washington, DC, World Bank).
- Loayza, N.V.; Rigolini, J. 2006. *Informality trends and cycles*, Policy Research Working Paper 4078 (Washington, DC, World Bank).

- Lopez, H.; Servén, L. 2009. *Too poor to grow*, Policy Research Working Paper 5012 (Washington, DC, World Bank).
- Lopez, R. 2005. "Trade and growth: Reconciling the macroeconomic and microeconomic evidence", in *Journal of Economic Surveys*, Vol. 19, No. 4, pp. 623-648.
- Lund, F.; Nicholson, J. (eds.) 2006. *Tools for advocacy: Social protection for informal workers* (Bangkok, Homenet Thailand).
- Maiti, D.; Marjit, S. 2008. "Trade liberalization, production organization and informal sector of the developing countries", in *The Journal of International Trade & Economic Development*, Vol. 17, No. 3, pp. 453-461.
- Makoond, R. 2004. Best practices in public free zones: The Mauritian free zone model. *An Enabling Environment and Economic Zones for Private Sector Development in Bangladesh*. Dhaka, Foreign Investment Advisory Service.
- Maloney, W.F. 1998. *The structure of labor markets in developing countries: Time series evidence on competing views*, Policy Research Working Paper 1940 (Washington, DC, World Bank).
- . 2004. "Informality revisited", in *World Development*, Vol. 32, No. 7, pp. 1159-1178.
- Marceau, G. 2008. "Trade and labour: Rematching an old divorced couple?", in D. Bethlehem et al (eds.): *The Oxford handbook of international trade law* (Oxford, Oxford University Press).
- Marjit, S. 2003. "Economic reform and informal wage: A general equilibrium analysis", in *Journal of Development Economics*, Vol. 72, No. 1, pp. 371-378.
- Marjit, S.; Acharyya, R. 2003. *International trade, wage inequality and the developing economy* (Heidelberg, Physica).
- Marjit, S.; Maiti, D.S. 2005. *Globalization, reform and the informal sector*, Research Paper 2005/12 (Helsinki, United Nations University - World Institute for Development Economics Research (UNU-WIDER)).
- Marjit, S.; Beladi, H. 2005. *Does trade increase employment? A developing country perspective* (Hong Kong, City University of Hong Kong), unpublished document.
- Marjit, S.; Kar, S.; Beladi, H. 2007a. "Trade reform and informal wages", in *Review of Development Economics*, Vol. 11, No. 2, pp. 313-320.
- Marjit, S.; Ghosh, S.; Biswas, A. 2007b. "Informality, corruption and trade reform", in *European Journal of Political Economy*, Vol. 23, No. 3, pp. 777-789.
- Medici, A. 2004. *The political economy of reform in Brazil's civil servant pension scheme*, Technical Note on Pension 002 (Washington, DC, Inter-American Development Bank).
- Moser, C.N. 1978. "Informal sector or petty commodity production: dualism or independence in urban development", in *World Development*, Vol. 6, pp. 1041-1064.
- Muendler, M.A. 2002. *Trade, technology and productivity: A study of Brazilian manufacturers, 1986-1998*, (San Francisco, University of California Berkeley).

- Nanto, D.K. 2009. *The global financial crisis: Analysis and policy implications* (Washington, DC, Congressional Research Service).
- Nicoletti, G.; Scarpetta, S. 2005. *Product market reforms and employment in OECD countries*, Economics Department Working Paper 472 (Paris, Organisation for Economic Cooperation and Development (OECD)).
- Nkusu, M. 2004. *Aid and the Dutch disease in low-income countries: Informed diagnoses for prudent prognoses*, Working Paper 04/49 (Washington, DC, International Monetary Fund (IMF)).
- Nordås, H.K. 2005. *International production sharing: A case for a coherent policy framework*, Discussion Papers 11 (Geneva, World Trade Organization (WTO)).
- Norrbín, S.C.; Yigit, F.P. 2005. "The robustness of the link between volatility and growth", in *Review of World Economics*, Vol. 141, pp. 343-356.
- Nübler, I. 2007. *Apprenticeship: A multidimensional approach*. Geneva, International Labour Organization (ILO).
- Packard, T.G. 2007. *Do workers in Chile choose informal employment? A dynamic analysis of sector choice*, Policy Research Working Paper 4232 (Washington, DC, World Bank).
- Perry, G.E.; Maloney, W.F.; Arias, O.S.; Fajnzylber, P.; Mason, A.D.; Saavedra-Chanduvi, J. 2007. *Informality, exit and exclusion* (Washington, DC, World Bank).
- Peter, K.S. 2009. *Income tax flattening: Does it help to reduce the shadow economy?*, Discussion Paper 4223 (Bonn, Institute for the Study of Labor (IZA)).
- Platteau, J.P. 2000. *Institutions, social norms, and economic development* (Australia, Harwood Academic Publishers).
- Plümpert, T.; Tröger, V. 2007. "Efficient estimation of time-invariant and rarely changing variables in finite sample panel analyses with unit fixed effects", in *Political Analysis*, Vol. 15, No. 2, pp. 124-139.
- Polaski, S. 2004. "Protecting labor rights through trade agreements: An analytical guide", in *Journal of International Law and Policy*, Vol. 10, No. 13, pp. 13-25.
- Ponte, S. 2008. *Developing a 'vertical' dimension to chronic poverty research: Some lessons from global value chain analysis*, Working Paper 111 (Manchester, Chronic Poverty Research Centre).
- Portes, A.; Castells, M.; Benton, L.A. 1989. *The informal economy: Studies in advanced and less developed countries* (Baltimore, MD, The Johns Hopkins University Press).
- Prati, A.; Tresselt, T. 2006. *Aid volatility and Dutch disease: Is there a role for macroeconomic policies?*, Working Paper 06145 (Washington, DC, International Monetary Fund (IMF)).
- Puech, F.; Igué, J. 2008. *Elaboration d'un dossier de plaidoyer pour la structuration du secteur informel au Bénin - Synthèse des meilleures pratiques internationales et études de cas pertinents pour le Bénin* (République du Bénin - Projet d'appui au secteur privé).

- Quibria, M.G. 1988. "Migration, trade unions, and the informal sector: A note on Calvo", in *International Economic Review*, Vol. 29, No. 3, pp. 557-563.
- Rama, M. 2003. *Globalization and workers in developing countries*, Policy Research Working Paper 2958 (Washington, DC, World Bank).
- Rani, U. 2008. *Impact of changing work patterns on income inequality* (Geneva, ILS, ILO), unpublished document.
- Roca, E.; Schachtel, L.; Schleser, D. 2006. Evolución del empleo registrado y no registrado durante el período 1990-2005. *Trabajo, ocupación y empleo*. Buenos Aires, MTE y SS. 5.
- Rosser, J.B.; Rosser, M.V.; Ahmed, E. 2000. "Income inequality and the informal economy in transition economies", in *Journal of Comparative Economics*, Vol. 28, No. 1, pp. 156-171.
- Saha, B.; Sarkar, S. 1999. "Schooling, informal experience, and formal sector earnings: A study of Indian workers", in *Review of Development Economics*, Vol. 3, No. 2, pp. 187-199.
- Sandefur, J. 2006. Explaining the Trend toward Informal Employment in Africa: Evidence from Ghanaian Manufacturing. *IZA/World Bank Conference on Employment and Development*. Berlin.
- Satchi, M.; Temple, J. 2006. *Growth and labour markets in developing countries*, Department of Economics Discussion Paper 06/581 (Bristol, University of Bristol).
- Savasan, F.; Schneider, F. 2006. "What determines informal hiring? Evidence from the Turkish textile sector", in *Middle East Business and Economic Review*, Vol. 18, No. 2, pp. 14-32.
- Schneider, F. 2005. *Shadow economies of 145 countries all over the world What do we really know?*, Working Paper 13 (Basel, Center for Research in Economics, Management and the Arts).
- Schneider, F.; Enste, D.H. 2000. "Shadow economies: Size, causes, and consequences", in *Journal of Economic Literature*, Vol. 38, pp. 77-114.
- Schneider, F.; Savasan, F. 2007. "Dymimic Estimates of the Size of Shadow Economies of Turkey and of Her Neighbouring Countries", in *International Research Journal of Finance and Economics*, No. 9, pp. 126-143.
- Sindzingre, A. 2006. "The relevance of the concepts of formality and informality: a theoretical appraisal", in B. Guha-Khasnobis; R. Kanbur; E. Ostrom (eds.): *UNU-WIDER Studies in Development Economics* (Oxford, Oxford University Press).
- Sinha, A.; Adam, C. 2006. "Reforms and informalization: What lies behind jobless growth in India", in B. Guha-Khasnobis; R. Kanbur (eds.): *Informal labour markets and development* (Houndmills, Palgrave Macmillan).
- Stark, O. 1982. "On modelling the informal sector", in *World Development*, Vol. 10, No. 5, pp. 413-416.
- Stern, R.M.; Terrell, K. 2003. *Labor standards and the World Trade Organization*, Discussion Paper 499 (Ann Arbor, University of Michigan School of Public Policy).

Sugiyarto, G.; Oey-Gardiner, M.; Triaswati, N. 2006. "Labor markets in Indonesia: Key challenges and policy issues", in *In J. Felipe and R. Hasan (2006), eds., Labor Markets in Asia: Issues and Perspectives. London: Palgrave Macmillan for ADB.*

Tanzi, V. 1983. "The underground economy in the United States: Annual estimates, 1930-1980", in *IMF Staff Papers*, Vol. 30, No. 2, pp. 283-305.

Tokman, V.E. 2007. "Modernizing the informal sector", in *DESA Working Paper*, Vol. 42.

United Nations DESA 2005. *The inequality predicament. Report on the world social situation* (United Nations).

Unni, J.; Rani, U. 2002. *Social protection for informal workers: Insecurities, instruments and institutional mechanisms*, (Geneva, International Labour Organization (ILO)).

USAID 2005. *Removing barriers to formalization: The case for reform and emerging best practice* (Washington, DC, USAID).

Veras, F. 2005. *The impact of trade liberalization on the informal sector in Brazil*, International Poverty Centre Working Paper 7 (Brasilia, PC - UNDP).

Wahba, J.; Moktar, M. 2000. *Informalization of labor in Egypt* (Cairo, Cairo University), unpublished document.

World Commission on the Social Dimension of Globalization 2004. *A fair globalization: Creating opportunities for all* (Geneva, International Labour Organization (ILO)).

WTO 1996. *Singapore Ministerial Declaration* (Singapore, World Trade Organization (WTO)). Ministerial Conference WT/MIN(96)DEC.

Zenou, Y. 2008. "Job search and mobility in developing countries: Theory and policy implications", in *Journal of Development Economics*, Vol. 86, pp. 336-355.

Anexo 1: Descripción de los datos

A. Medidas de la informalidad

País	Período	Fuente	Definición	Cobertura
AMÉRICA LATINA				
Argentina	1996-2006	Roca y otros (2006)	Empleo no registrado armonizado	Gran Buenos Aires
Bolivia	1990-1997	Principales indicadores de la base de datos del mercado de trabajo. Base de Datos Regional de la OIT para América Latina y el Caribe	Todos los trabajadores por cuenta propia (con exclusión de los profesionales y técnicos) y los trabajadores familiares no remunerados, y los empleadores y empleados que trabajan en establecimientos con menos de 10 personas contratadas, dependiendo de la información disponible.	Nacional
Brasil	1992-2006	Cálculos de Rani (2008) basados en datos elaborados por el Sistema de Información y Análisis Laboral (SIAL) de la OIT en la ciudad de Panamá	El sector informal incluye las empresas con menos de 5 trabajadores, los empresarios, los trabajadores por cuenta propia o autónomos (con exclusión de los profesionales, administradores y técnicos), los trabajadores familiares (no remunerados) y los empleados domésticos.	Nacional
Chile	1990-2006	Cálculos de Rani (2008) basados en datos elaborados por el Sistema de Información y Análisis Laboral (SIAL) de la OIT en la ciudad de Panamá	El sector informal incluye las empresas con menos de 5 trabajadores, los empresarios, los trabajadores por cuenta propia o autónomos (con exclusión de los profesionales, administradores y técnicos), los trabajadores familiares (no remunerados) y los empleados domésticos.	Nacional
Colombia	1992-2004	Bustamante (2006)	Trabajadores en empresas pequeñas con menos de 10 empleados, trabajadores familiares no remunerados, empleados domésticos, trabajadores autónomos con excepción de los profesionales independientes.	Siete ciudades principales

País	Período	Fuente	Definición	Cobertura
Costa Rica	1990-2006	Cálculos de Rani (2008) basados en datos elaborados por el Sistema de Información y Análisis Laboral (SIAL) de la OIT en la ciudad de Panamá	El sector informal incluye las empresas con menos de 5 trabajadores, los empresarios, los trabajadores por cuenta propia o autónomos (con exclusión de los profesionales, administradores y técnicos), los trabajadores familiares (no remunerados) y los empleados domésticos.	Nacional
República Dominicana	2000-2003	Principales indicadores de la base de datos del mercado de trabajo Base de Datos Regional de la OIT para América Latina y el Caribe	Todos los trabajadores por cuenta propia (con exclusión de los profesionales y técnicos) y los trabajadores familiares no remunerados, y empleadores y empleados que trabajan en establecimientos con menos de 5 o 10 personas contratadas, dependiendo de la información disponible.	Nacional
Ecuador	1994-2006	Cálculos de Rani (2008) basados en datos elaborados por el Sistema de Información y Análisis Laboral (SIAL) de la OIT en la ciudad de Panamá	El sector informal incluye las empresas con menos de 5 trabajadores, los empresarios, los trabajadores por cuenta propia o autónomos (con exclusión de los profesionales, administradores y técnicos), los trabajadores familiares (no remunerados) y los empleados domésticos.	Urbana
Honduras	1990-2006	Cálculos de Rani (2008) basados en datos elaborados por el Sistema de Información y Análisis Laboral (SIAL) de la OIT en la ciudad de Panamá	El sector informal incluye las empresas con menos de 5 trabajadores, los empresarios, los trabajadores por cuenta propia o autónomos (con exclusión de los profesionales, administradores y técnicos), los trabajadores familiares (no remunerados) y los empleados domésticos.	Nacional
México	1995-2006	Cálculos de Rani (2008) basados en datos elaborados por el Sistema de Información y Análisis Laboral (SIAL) de la OIT en la ciudad de Panamá	El sector informal incluye las empresas con menos de 5 trabajadores, los empresarios, los trabajadores por cuenta propia o autónomos (con exclusión de los profesionales, administradores y técnicos), los trabajadores familiares (no remunerados) y los empleados domésticos.	Nacional

País	Período	Fuente	Definición	Cobertura
Paraguay	1995-2006	Cálculos de Rani (2008) basados en datos elaborados por el Sistema de Información y Análisis Laboral (SIAL) de la OIT en la ciudad de Panamá	El sector informal incluye las empresas con menos de 5 trabajadores, los empresarios, los trabajadores por cuenta propia o autónomos (con exclusión de los profesionales, administradores y técnicos), los trabajadores familiares (no remunerados) y los empleados domésticos.	Nacional
Panamá	1991-2006	Cálculos de Rani (2008) basados en datos elaborados por el Sistema de Información y Análisis Laboral (SIAL) de la OIT en la ciudad de Panamá	El sector informal incluye las empresas con menos de 5 trabajadores, los empresarios, los trabajadores por cuenta propia o autónomos (con exclusión de los profesionales, administradores y técnicos), los trabajadores familiares (no remunerados) y los empleados domésticos.	Nacional
Uruguay	1996-2005	Cálculos de Rani (2008) basados en datos elaborados por el Sistema de Información y Análisis Laboral (SIAL) de la OIT en la ciudad de Panamá	El sector informal incluye las empresas con menos de 5 trabajadores, los empresarios, los trabajadores por cuenta propia o autónomos (con exclusión de los profesionales, administradores y técnicos), los trabajadores familiares (no remunerados) y los empleados domésticos.	Nacional
Venezuela	1994-2006	Cálculos de Rani (2008) basados en datos elaborados por el Sistema de Información y Análisis Laboral (SIAL) de la OIT en la ciudad de Panamá	El sector informal incluye las empresas con menos de 5 trabajadores, los empresarios, los trabajadores por cuenta propia o autónomos (con exclusión de los profesionales, administradores y técnicos), los trabajadores familiares (no remunerados) y los empleados domésticos.	Nacional
ASIA				
China	1990, 2003	Ghose y otros (2008)	Se considera que es informal la diferencia entre el empleo formal y la fuerza de trabajo. El empleo formal incluye el empleo en empresas de propiedad estatal, empresas de propiedad colectiva y empresas privadas en gran escala.	Nacional

País	Período	Fuente	Definición	Cobertura
India	1993-1994, 1999-2000, 2003-2004	Rani (2008)	El sector informal incluye las empresas con menos de 5 trabajadores, los empresarios, los trabajadores por cuenta propia o autónomos (con exclusión de los profesionales, administradores y técnicos), los trabajadores familiares (no remunerados) y los empleados domésticos.	Nacional
Indonesia	1990-2003	Sakernas, citado en Sugiyarto y otros (2006)	El Estudio nacional de la fuerza de trabajo de Indonesia, de Sakernas, clasifica la situación de empleo de los trabajadores en empleadores, empleados, trabajadores autónomos y trabajadores familiares no remunerados. La informalidad se define como trabajadores autónomos y trabajadores familiares no remunerados.	Urbana
Pakistán	1992, 1997, 2000	Principales indicadores de la base de datos del mercado de trabajo	Hogares en empresas no constituidas en sociedad de propiedad de trabajadores por cuenta propia; hogares en empresas no constituidas en sociedad de propiedad de empleadores con menos de 10 personas.	Urbana
Sri Lanka	1990-2003	Ghose y otros (2008)	Se considera que el empleo en el sector formal es la suma de empleados asalariados en el sector público y empleados asalariados en los establecimientos del sector privado con 10 o más trabajadores asalariados. La informalidad es la diferencia.	Nacional
Tailandia	1994, 2001	Rani (2008)	Se considera que es informal la diferencia entre el empleo formal y la fuerza de trabajo. Empleo formal: empresas con más de 5 trabajadores y la administración pública.	Nacional

País	Período	Fuente	Definición	Cobertura
ÁFRICA				
Botswana	1994, 2001	Rani (2008)	Se considera que es informal la diferencia entre el empleo formal y la fuerza de trabajo. Las empresas formales incluyen las que tienen más de 15 trabajadores y la administración pública.	Nacional
Camerún	1993-2005	Encuesta sobre el empleo informal en el Camerún (EESI) Instituto Nacional de Estadística	La informalidad se mide sobre la base de las unidades de producción no registradas y las que no llevan una contabilidad formal	Nacional
Egipto	1988, 1998, 2006	El Mahdi y Rashed (2007)	Trabajadores asalariados no agrícolas en el sector privado como porcentaje de los trabajadores asalariados no agrícolas.	Nacional
Etiopía	2000, 2003-2005	Boletín Estadístico del Organismo Central de Estadística	Número de respuestas a: a) tiene 10 o más trabajadores, b) mantiene libros de contabilidad que muestran hojas de balance de ingresos y gastos mensuales y c) tiene licencia.	Determinados centros urbanos
Ghana	1998	Boletín estandarizado de encuestas basado en encuestas realizadas por las oficinas nacionales de estadística de África. Región de África del Banco Mundial	Empleo en el sector informal: trabajadores por cuenta propia, trabajadores familiares no remunerados que trabajan por lo menos siete horas por día y empleadores y empleados en pequeños establecimientos (menos de 5 trabajadores).	Nacional
Kenya	1997	Boletín estandarizado de encuestas basado en encuestas realizadas por las oficinas nacionales de estadística de África. Región de África del Banco Mundial	Empleo en el sector informal: trabajadores por cuenta propia, trabajadores familiares no remunerados que trabajan por lo menos siete horas por día y empleadores y empleados en pequeños establecimientos (menos de 5 trabajadores).	Nacional

País	Período	Fuente	Definición	Cobertura
Malawi	1998	Boletín estandarizado de encuestas basado en encuestas realizadas por las oficinas nacionales de estadística de África. Región de África del Banco Mundial	Empleo en el sector informal: trabajadores por cuenta propia, trabajadores familiares no remunerados que trabajan por lo menos siete horas por día y empleadores y empleados en pequeños establecimientos (menos de 5 trabajadores).	Nacional
Sudáfrica	1997-2006	Essop y Yu (2008)	Encuesta de los hogares de octubre (OHS), realizada anualmente por la SSA entre 1994 y 1999; incluye las empresas que no están registradas y no tienen un número de registro para el impuesto al valor añadido (IVA). Advertencia: en la OHS de 1995 no se preguntó a los encuestados si sus empleados estaban registrados, de modo que ese año se subestimó el sector informal. A partir de 1999, se dio preferencia a la propia declaración en lugar del registro para el IVA como característica definitoria; se preguntó específicamente a los encuestados si se consideraban parte de la economía informal.	Nacional
Tanzanía	1990, 1995	Principales indicadores de la base de datos del mercado de trabajo	Empleo en empresas con menos de 5 empleados.	Urbana
Zambia	1998	Boletín estandarizado de encuestas basado en encuestas realizadas por las oficinas nacionales de estadística de África. Región de África del Banco Mundial	Empleo en el sector informal: trabajadores por cuenta propia, trabajadores familiares no remunerados que trabajan siete o más horas por día y empleadores y empleados en pequeños establecimientos (menos de 5 trabajadores).	Nacional
Zimbabwe	1990, 2002	Rani (2008)	Se considera que es informal la diferencia entre el empleo formal y la fuerza de trabajo. Las empresas formales incluyen las que tienen más de 5 trabajadores y la administración pública.	Nacional

B. Indicadores económicos y sociales utilizados en el análisis empírico

En el cuadro siguiente se resumen las variables, sus definiciones y su fuente tal como se utilizan en el análisis empírico del capítulo 6 y en el siguiente Anexo 2.

Variable	Definición	Fuente
PIB per cápita (nivel)	Producto interno bruto per cápita en precios constantes en dólares EE.UU. de 2000	Indicadores del desarrollo mundial 2009 del Banco Mundial
Crecimiento del PIB	Tasa de crecimiento anual real del PIB	Indicadores del desarrollo mundial 2009 del Banco Mundial
Crecimiento demográfico	Tasa anual de cambio en el tamaño de la población	Indicadores del desarrollo mundial 2009 del Banco Mundial
Población en edad de trabajar	Población en edad de trabajar (15-64 años) como porcentaje de la población total	Indicadores del desarrollo mundial 2009 del Banco Mundial
Diversificación del comercio	Índice de diversificación de las exportaciones e importaciones de países y grupos de países	UNCTAD, 2009
Concentración del comercio	Índice de concentración de las exportaciones e importaciones de países y grupos de países	UNCTAD, 2009
Porción comercializada de los bienes manufacturados	Suma de exportaciones e importaciones de manufacturas como parte del PIB	Indicadores del desarrollo mundial 2009 del Banco Mundial
Apertura del comercio	Suma de exportaciones e importaciones como proporción del PIB	Fondo Monetario Internacional, World Economic Outlook, 2007, capítulo 4
Índice KOF de globalización	Índice (0 a 100) de un promedio ponderado de los indicadores sobre "flujos económicos", "restricciones al comercio", "contactos personales" y "flujos de información"	Dreher y otros (2008)
Flujos económicos	Índice (0 a 100) que representa un promedio ponderado de comercio, inversión extranjera directa, inversiones de cartera y pagos de ingresos a extranjeros	Dreher y otros (2008)

Variable	Definición	Fuente
Aranceles ponderados en función del comercio	Promedio de la tasa efectiva (ingresos arancelarios sobre el valor de las importaciones) y las tasas medias arancelarias no ponderadas	Fondo Monetario Internacional, World Economic Outlook, 2007, capítulo 4
Tasa de la nación más favorecida	Derechos medios NMF aplicados	CAMAD, 2009
Tasa de la nación más favorecida (manufacturas)	Derechos medios NMF aplicados (manufacturas)	CAMAD, 2009
Restricciones al comercio	Índice (0 a 100) que representa un promedio ponderado de obstáculos ocultos a la importación, tasas arancelarias medias, impuestos al comercio internacional y restricciones a las cuentas de capital. Los indicadores van de menos a más restrictivos.	Dreher y otros (2008)
Reformas comerciales	Cambio porcentual anual del indicador de restricciones al comercio	Cálculos propios basados en Duker y otros (2008)
Ingresos de impuestos al comercio	Índice calculado sobre la base de la cantidad de impuestos al comercio internacional como proporción de las exportaciones e importaciones. La fórmula utilizada para calcular las tasas para este subcomponente eran $(V_{máx} - V_i) / (V_{máx} - V_{mín})$ multiplicado por 10. V_i representa los ingresos obtenidos de los impuestos al comercio internacional como proporción del sector comercial, los valores para $V_{mín}$ y $V_{máx}$ se fijaron en 0 y 15 por ciento, respectivamente.	Fraser Institute, Economic Freedom of the World (2008)
Impuestos a la exportación	Índice calculado sobre la base de la cantidad de impuestos al comercio internacional como proporción de las exportaciones e importaciones. La fórmula utilizada para calcular las tasas para este subcomponente era $(V_{máx} - V_i) / (V_{máx} - V_{mín})$ multiplicado por 10. V_i representa los ingresos obtenidos de los impuestos al comercio internacional como proporción del sector comercial, los valores para $V_{mín}$ y $V_{máx}$ se fijaron en 0 y 15 por ciento, respectivamente.	Fraser Institute, Economic Freedom of the World (2008)
Obligaciones de inversión extranjera directa	Entradas de inversión extranjera directa como proporción del PIB.	Fondo Monetario Internacional, World Economic Outlook, 2007, capítulo 4

Variable	Definición	Fuente
Contactos personales	Índice (0 a 100) de un promedio ponderado de los indicadores "tráfico telefónico saliente", "transferencias (como porcentaje del PIB)", "turismo internacional", "población extranjera (como porcentaje de la población total)" y "cartas internacionales (per cápita)"	Dreher y otros (2008)
Flujos de información	Índice (0 a 100) de un promedio ponderado de los indicadores "huéspedes de Internet (por 1.000 personas)", "usuarios de Internet (por 1.000 personas)", "televisión por cable (por 1.000 personas)", "comercio de periódicos (porcentaje del PIB)" y "radios (por 1.000 personas)"	Dreher y otros (2008)
Distancia geográfica	Distancia geográfica ponderada en función del comercio de un país con respecto a sus interlocutores comerciales	Fondo Monetario Internacional, World Economic Outlook, 2007, capítulo 4
Gastos del gobierno	Índice calculado sobre la base del consumo público general como porcentaje del consumo total. Este componente es igual a: $(V_{\max} - V) / (V_{\max} - V_{\min})$ multiplicado por 10. El V_i es el consumo público real del país como proporción del consumo total, en tanto que el V_{\max} y el V_{\min} se fijaron en 40 y 6, respectivamente	Fraser Institute, Economic Freedom of the World (2008)
Tasas impositivas marginales máximas	Índice calculado sobre la base de las tasas marginales del impuesto a la renta en el grupo con mayores ingresos. Los países con las tasas impositivas marginales más altas aplicables en umbrales de ingreso inferiores tenían calificaciones más altas	Fraser Institute, Economic Freedom of the World (2008)
Ingresos fiscales	Índice calculado sobre la base de los ingresos fiscales generales del gobierno como proporción del PIB	Fraser Institute, Economic Freedom of the World (2008)
Transferencias y subvenciones	Índice calculado sobre la base de las transferencias y subvenciones generales del gobierno como proporción del PIB. La calificación para este índice es igual a: $(V_{\max} - V) / (V_{\max} - V_{\min})$ multiplicado por 10. El V_i es la proporción de transferencias y subvenciones del país y el PIB, en tanto que los valores de V_{\max} y V_{\min} se fijaron entre 37,2 y 0,5, respectivamente	Fraser Institute, Economic Freedom of the World (2008)

Variable	Definición	Fuente
Estado de derecho	Índice (-2,5 a 2,5) que capta la percepción de la medida en que los agentes tienen confianza en las normas de la sociedad y respetan esas normas, y en particular la calidad del cumplimiento de los contratos, los derechos de propiedad, la policía y los tribunales, así como las probabilidades de delincuencia y violencia	Kaufmann y otros (2009)
Corrupción	Índice (-2,5 a 2,5) que capta la percepción de la medida en que las funciones públicas se ejercen para beneficio propio, incluidas las formas pequeñas y grandes de corrupción, así como la captación del Estado por intereses privados	Kaufmann y otros (2009)
Rendición de cuentas del gobierno	Índice (-2,5 a 2,5) que capta la percepción de la medida en que los ciudadanos de un país pueden participar en la selección de su gobierno, así como la libertad de expresión, la libertad de asociación y la libertad de los medios de información	Kaufmann y otros (2009)
Costo de la creación de nuevas empresas	Índice calculado sobre la base de la cantidad de tiempo y dinero necesarios para iniciar una empresa de responsabilidad limitada. Los países donde lleva más tiempo y resulta más costoso crear una nueva empresa reciben calificaciones inferiores.	Banco Mundial, Doing Business, y Fraser Institute, Economic Freedom of the World (2008)
Reglamentación del mercado de productos	Índice calculado sobre la base de un promedio (no ponderado) de los subíndices "costo de la creación de nuevas empresas", "controles de precios" y "carga administrativa"	Fraser Institute, Economic Freedom of the World (2008)
Control de precios	Índice calculado sobre la base de la medida en que la fijación de precios en los sectores está sujeta a controles o juntas de comercialización	Fraser Institute, Economic Freedom of the World (2008)
Carga administrativa	Índice calculado sobre la base de las respuestas a la pregunta del Informe Mundial sobre la Competitividad: "El cumplimiento de los requisitos administrativos (permisos, reglamentaciones, informes) del gobierno de su país es (1: oneroso, 7: no oneroso)"	Foro Económico Mundial, Global Competitiveness Report, y Fraser Institute, Economic Freedom of the World (2008)

Variable	Definición	Fuente
Salarios mínimos	<p>Índice calculado sobre la base del coeficiente del salario mínimo obligatorio y el promedio del valor añadido por trabajador. Los países con salarios mínimos obligatorios más altos en relación con el promedio del valor añadido por trabajador reciben calificaciones inferiores. La fórmula utilizada para calcular la calificación de 0 a 10 para este subcomponente era: $(V_{\text{máx}} - V_i) / (V_{\text{máx}} - V_{\text{mín}})$ multiplicado por 10, en que V_i representa la proporción entre el salario mínimo y el valor añadido medio por trabajador. Los valores para $V_{\text{máx}}$ y $V_{\text{mín}}$ se fijaron en 79 por ciento (desviación estándar de 1,5 por encima de la media) y 0, respectivamente</p>	Fraser Institute, Economic Freedom of the World (2008)
Centralización de la negociación de salarios	<p>Índice calculado sobre la base de las respuestas a la pregunta del Informe Mundial sobre la Competitividad: "Los salarios en su país son fijados mediante un proceso de negociación centralizado (= 1) o por cada empresa individual (= 7)"</p>	Foro Económico Mundial, Global Competitiveness Report, y Fraser Institute, Economic Freedom of the World (2008)
Logros educacionales	<p>Porcentaje de la población total (15 años o más) que termina la escuela secundaria</p>	Barro y Lee (2000) extrapolado después de 2000.

Anexo 2: Detalles técnicos para el análisis empírico

Este anexo técnico ofrece más detalles para el análisis empírico que se hace en el capítulo 6. Se examina en particular la metodología utilizada para producir los diferentes gráficos, se describen las variables, se presentan los resultados detallados de la regresión en que se basan los gráficos 6.1 a 6.3 y se realizan algunos controles de la robustez.

A. Consideraciones metodológicas

El análisis empírico de este estudio se basa en un enfoque de datos en panel en que se utiliza simultáneamente la variación de las tasas de informalidad entre países y dentro de cada país. Dado el breve período que abarcan nuestros datos (16 años como máximo), sólo habría sido posible hacer análisis individuales en el caso de un número muy limitado de países. Por otra parte, las diferencias en las definiciones de informalidad entre países no permiten que se agreguen los datos. Al utilizar estimaciones de datos en panel, no necesitamos suponer que las variaciones de las tasas de informalidad entre países en el tiempo no resultan afectadas por el tipo subyacente de definición. Todas las especificaciones contienen efectos fijos para los países, y en el caso de algunas se han incluido también datos temporales ficticios. La especificación general de las ecuaciones estimadas son como sigue:

$$Y_{it} = \alpha_i + \beta X_{it} + \gamma Z_{it} + \varepsilon_{it}$$

en que ε_{it} es i.i.d. En las ecuaciones en que Y_{it} representa la incidencia de empleo informal se han utilizado la tasa de empleo informal en relación con el empleo total y la tasa logarítmicamente transformada (no comunicada). Las variables explicatorias se dividen en variables de interés para los fines de este estudio, variables de control X_{it} , Z_{it} , y efectos fijos para los países α_i . Cabe destacar que esto último capta las diferencias de nivel entre países relacionadas con las variaciones en la definición de empleo informal.

Debido al carácter muy persistente de las tasas de informalidad en los países -confirmada por distintas pruebas de autocorrelación (en panel) de nuestros datos (no comunicados)- no pueden aplicarse estimaciones de mínimos cuadrados estándar ya que darían resultados sesgados y/o excesivamente optimistas. Para tener en cuenta la autocorrelación, nuestro estimador preferido han sido los mínimos cuadrados generalizados, teniendo en cuenta además la heteroscedasticidad y -dependiendo de la especificación del modelo- la autocorrelación para toda la

muestra o específica para los paneles. Dependiendo de la especificación utilizada, se han utilizado también estimadores de Prais-Winston corregidos teniendo en cuenta el panel. Típicamente, la elección entre uno u otro se ha basado en el número de observaciones y la adecuación del ajuste.

Muchas de las variables explicatorias padecen de una variabilidad temporal limitada, en particular con respecto al período relativamente breve que se considera. Generalmente, las variables normativas, como las reglamentaciones de los mercados de trabajo y de productos, pero también algunos indicadores de las reformas comerciales que limitan considerablemente la muestra debido a la disponibilidad limitada, muestran muy poca variación dentro de los paneles en comparación con la variación entre paneles. En una regresión de panel estándar en que se tienen en cuenta los efectos fijos, esas variables pueden llegar a ser indistinguibles de los efectos específicos para los países. En una especificación alternativa tenemos también en cuenta por eso la variabilidad temporal limitada aplicando una descomposición de vectores de los efectos fijos para los países (Plümpner y Tröger, 2007).

B. Resultados detallados de la regresión

En los cuadros A2.1 y A2.3 se presentan los principales resultados de la regresión en que se basa el análisis del capítulo 6. El cuadro A2.1 presenta los determinantes económicos del empleo informal. Una primera serie de resultados indica las contribuciones individuales de los determinantes teniendo en cuenta el nivel de desarrollo económico y -dependiendo de la especificación- el tamaño (relativo) de la población en edad de trabajar. Las ecuaciones 16-18 proporcionan especificaciones más completas y analizan la medida en que los diferentes determinantes son colineales. La ecuación 18 es la especificación utilizada para el gráfico 6.1.

Como se puede ver en el cuadro A2.1, todos los factores analizados introducen las diferentes especificaciones de manera estadísticamente significativa y con el signo esperado. La inclusión simultánea de diferentes factores no altera el signo ni la magnitud del coeficiente. En particular, la apertura del comercio y el indicador correspondiente a la reforma del comercio entran de manera simultánea y significativa en las ecuaciones 16-18, lo que indica que es posible que las dos medidas actúen en diferentes escalas temporales con respecto a la incidencia de empleo informal. Cabe suponer en particular que la asociación negativa entre la apertura del comercio y el empleo informal representa una relación a largo plazo, en tanto que la asociación positiva entre la reforma del comercio y el empleo informal (es decir, la correlación negativa entre la restricción del comercio y la incidencia de informalidad en el cuadro

A2.1) representa un vínculo a corto plazo. Esta distinción puede justificarse en parte por el hecho de que dentro de nuestra muestra de países, la variación de la medida de la apertura del comercio es mayor entre países que en el tiempo dentro de los países, en tanto que ocurre lo opuesto en el caso del indicador de reforma/restricción del comercio. Para tener en cuenta la posibilidad de un sesgo debido a la endogeneidad entre apertura del comercio e informalidad, las ecuaciones 2), 9) y 18) muestran también especificaciones con el indicador demorado de apertura del comercio, lo que lleva a resultados que no son muy diferentes de las demás especificaciones.

El cuadro A2.2 profundiza el análisis empírico integrando varias determinantes de las políticas en la ecuación de regresión. En particular, se considera en las especificaciones siguientes la actividad gubernamental en relación con los impuestos y la reglamentación. Las ecuaciones 16-19 muestran especificaciones más elaboradas, y la ecuación 19 se ha utilizado para el gráfico 6.2. Se ha hecho una vez más una diferenciación entre medidas contemporáneas y demoradas de la apertura del comercio. Además, las restricciones del comercio se han diferenciado de la reforma del comercio (es decir, el cambio anual de las medidas de restricción del comercio). En general, las diferentes especificaciones presentan un cuadro coherente incluso cuando se consideran medidas alternativas para tipos similares de intervenciones normativas (por ejemplo, los cuatro indicadores relacionados con “costo de la creación de nuevas empresas”, “reglamentación del mercado de productos”, “control de precios” y “carga administrativa”).

A fin de tener en cuenta el impacto de la informalidad en diferentes indicadores de resultados económicos y sociales, en el cuadro A2.3 se hacen varias estimaciones para evaluar la asociación entre la incidencia de empleo informal y el aumento de la producción, el aumento del empleo, la desigualdad y la concentración del comercio.

C. Controles de la robustez

Para entender la medida en que nuestros resultados son determinados por determinadas características de nuestros datos, aplicamos tres controles de la robustez:

- En primer lugar, utilizamos nuestras especificaciones preferidas como regresión cuantil con variables ficticias, aplicando la misma especificación a diferentes cuantiles relacionados con la incidencia de empleo informal en nuestra muestra de países. Esto nos permitirá ver si algunas variables son particularmente efectivas para los países a niveles determinados de informalidad.

- En segundo lugar, evaluamos en qué medida la endogeneidad posible entre apertura del comercio e informalidad afecta nuestros resultados mediante la estimación de diferentes modelos realizando estimaciones del sistema GMM.
- Por último, tratamos de identificar directamente factores externos que podrían influir en nuestros resultados. Utilizamos en este caso medidas estadísticas particulares que podrían indicar puntos específicos en nuestra muestra que es posible que influyan en las regresiones y deberían por eso eliminarse.

1. Regresiones por cuantiles

Las regresiones por cuantiles permiten evaluar la medida en que países de nuestra muestra con características particulares dominan los resultados. Nos interesa en particular comprender en qué medida la incidencia de empleo informal cumple una función para explicar el impacto de los diferentes factores económicos y normativos que hemos identificado antes. En el gráfico A2.1 se conservan cuatro factores diferentes y se presenta su impacto dependiendo del cuantil de empleo informal en el cual se evalúa su efecto.

El tamaño relativamente pequeño de la muestra y la naturaleza de nuestros datos (datos de panel en lugar de series temporales o transversales) impiden una especificación más precisa. En cambio, los cuatro diferentes factores se han evaluado individualmente, incluyendo solamente muy pocas variables de control adicionales. Además, se han utilizado valores temporales y para los países ficticios a fin de tener en cuenta las características de los países y las conmociones comunes. Pese a estas limitaciones, el gráfico A2.1 muestra algunos resultados notables. En particular, los cuatro diagramas confirman que los diferentes factores no ejercen el mismo efecto independientemente del cuantil en que se apliquen. Por ejemplo, el efecto de reducción de la informalidad de la apertura del comercio es más fuerte a niveles intermedios de tasas de informalidad, pero parece ser sólo débilmente significativo en términos estadísticos, o no significativo, en países con tasas altas o bajas de informalidad. Para otras variables, como la inversión extranjera directa, el coeficiente sigue siendo estadísticamente significativo en toda la muestra pero el tamaño absoluto del coeficiente cambia dependiendo de la incidencia de informalidad en un país determinado.

Estos resultados confirman una vez más la complejidad del empleo informal, que es difícil de tener debidamente en cuenta a un nivel agregado como el utilizado en este estudio. Es evidente que se necesitan más investigaciones para comprender mejor

las características de los países y su papel en la transmisión de diferentes factores sobre el tamaño de la economía informal. Estos resultados indican además que es necesario actuar con suma prudencia al hacer una generalización de los resultados de nuestro análisis empírico para hacerlos extensivos a países no incluidos en nuestra muestra.

2. Sistema GMM

Los estimadores en panel como los empleados para los resultados en este estudio no pueden explicar la posible endogeneidad entre la apertura del comercio (*de facto* y *de jure*) y las medidas de la informalidad. Como se dijo en los capítulos anteriores, el tamaño de la economía informal es por sí mismo un factor probable para determinar el éxito de un país en el comercio internacional. Este efecto inverso es una fuente posible de sesgo en los coeficientes estimados, en particular en los cuadros A2.1 y A2.2. En las ecuaciones estimadas para los gráficos 6.1 y 6.2, el valor retardado correspondiente a la apertura del comercio se ha conservado por eso como un primer enfoque para encarar esta cuestión. Sin embargo, debido a la naturaleza muy persistente de nuestra medida de la apertura del comercio, es posible que esto no sea suficiente para encarar ese sesgo de endogeneidad.

Como enfoque alternativo para encarar este sesgo, empleamos el estimador de sistemas GMM de Arellano-Bond, que utiliza valores retardados para todas las variables como instrumentos. En las especificaciones comunicadas en el cuadro siguiente nos concentramos en la medida de la apertura del comercio *de facto* y *de jure* como las dos variables de nuestra muestra que es más probable que tengan un sesgo de endogeneidad. Como sugieren estos resultados, el signo estimado de la asociación entre apertura del comercio *de facto* e incidencia de empleo informal sigue siendo significativamente negativo en tanto que el signo de la asociación entre reformas del comercio (es decir, cambios en la apertura del comercio *de jure*) sigue siendo significativamente positivo. Más fundamental es el hecho de que el tamaño absoluto del coeficiente es casi idéntico al coeficiente estimado en especificaciones similares en el cuadro A2.1. Las verificaciones directas confirman que el sesgo de endogeneidad, si existe, es probablemente muy pequeño y no afecta el signo de la relación estimada.

3. Observaciones que pueden influir en los resultados

Los modelos empíricos como los nuestros, con un número limitado de observaciones y muestras de pequeño tamaño, ya sea con respecto al país o a la dimensión temporal,

Cuadro A2.1: Globalización y empleo informal

Variable dependiente: Incidencia de empleo informal																			
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)	(13)	(14)	(15)	(16)	(17)	(18)	
Variables económicas de control																			
PIB per cápita (niveles)	-2,1e-3*** (3,6e-4)	-5,8e-3*** (1,1e-4)	-6,1e-3*** (5,9e-4)	-1,3e-3*** (4,0e-4)	-1,4e-3*** (4,2e-4)	-2,0e-3*** (5,1e-4)	-2,2e-3*** (7,2e-4)	-2,4e-3*** (4,0e-4)	-1,0e-3*** (4,6e-4)	-1,3e-3*** (1,9e-4)	-2,2e-3*** (4,9e-4)	-3,4e-3*** (3,3e-4)	-2,0e-3*** (1,3e-4)	-2,5e-3*** (4,6e-4)	-2,7e-3*** (4,0e-4)	-2,7e-3*** (5,9e-4)	-2,7e-3*** (5,2e-4)	-2,4e-3*** (1,0e-4)	
Tamaño de la población en edad de trabajar (%)	0,73** (9,1e-2)	0,50** (5,2e-2)	1,01*** (0,23)			0,30** (0,15)	0,95*** (9,0e-2)	0,65*** (0,12)		0,53** (7,4e-2)	0,48*** (0,14)	1,08*** (0,14)	0,13*** (4,9e-2)	0,53*** (0,16)	0,57*** (0,14)	0,10	0,10	0,10	0,10
Apertura del comercio	-3,3e-2*** (1,1e-2)	-2,4e-2*** (5,3e-3)									-3,1e-2*** (1,2e-2)					-3,1e-2*** (1,3e-2)	-3,0e-2*** (1,3e-2)		
Apertura del comercio (t-1)									-3,4e-2** (2,0e-2)										-1,9e-2*** (8,2e-3)
Variables de comercio																			
Flujos económicos																			
Anarcos ponderados en función del comercio																			
Tasa de la nación más favorecida																			
Tasa de la nación más favorecida (manufactura)																			
Restricciones al comercio																			
Reformas comerciales (arancelo) e impuestos al comercio (indice)									4,21*** (1,47)	0,46*** (0,12)									13,94*** (2,85)
Indicadores de globalización																			
Inversión extranjera directa											6,1e-2*** (2,4e-2)	-0,35*** (5,1e-2)							5,9e-2** (2,8e-2)
Contactos personales																			
Flujos de información																			
Distancia geográfica																			
Índice KOF de globalización																			
Indicadores de globalización																			
R^2		0,97	0,90				0,39			0,98		0,92	0,97						0,98
χ^2	4,6e+5	187	251	9,5e+3	8,9e+3	1,6e+4	1,3e+4	1,3e+4	4,7e+3	1,3e+5									
Número de observaciones	231	231	28	243	137	137	130	256	76	203	203	206	258	228	256	203	203	203	224
Número de países	26	19	28	29	21	21	21	29	14	27	27	31	31	28	29	25	25	25	30
Efectos fijos en los países	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si
Efectos fijos en el tiempo	No	No	No	No	No	No	No	No	No	No	No	No	No	No	No	No	No	No	No
Descomposición por vectores del error típico	No	Si	No	No	No	No	No	No	No	Si	No	Si	Si	No	No	No	No	No	Si

Nota: Se muestran los resultados de distintas especificaciones vinculando determinantes económicos con la incidencia de empleo informal. En todas se tienen en cuenta los efectos fijos en los países. Los errores típicos de los coeficientes estimados se indican entre paréntesis, en que los niveles de significación estadística se indican con un asterisco: *, significación estadística al nivel del 10 por ciento, **, significación estadística al nivel de 5 por ciento, ***, significación estadística al nivel de 1 por ciento.

Fuente: Cálculos de los autores

Cuadro A2.2: informalidad, apertura del comercio y políticas comerciales

		Variable dependiente: Incidencia de empleo informal																			
		(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)	(13)	(14)	(15)	(16)	(17)	(18)	(19)	
Variables de control económico	PIB per cápita (niveles)	-3,2e-3*** (4,1e-4)	-1,0e-3*** (1,0e-4)	-3,1e-3*** (4,2e-4)	-4,4e-3*** (3,8e-4)	-4,2e-3*** (7,0e-4)	-3,2e-3*** (1,2e-4)	-2,0e-3*** (4,5e-4)	-2,8e-3*** (3,8e-4)	-2,8e-3*** (4,8e-4)	-1,7e-3*** (3,0e-4)	-3,0e-3*** (2,4e-4)	-3,0e-3*** (3,0e-4)	-2,9e-3*** (2,4e-4)	-3,1e-3*** (5,3e-4)	-3,7e-3*** (4,8e-4)	-4,3e-3*** (4,5e-4)	-4,5e-3*** (4,0e-4)	-3,0e-3*** (3,8e-4)	-1,5e-3*** (9,7e-5)	
	Población en edad de trabajar (%)	0,3e-2*** (0,28)	0,7e-2*** (6,1e-2)	0,3e-2*** (0,23)	0,3e-2*** (0,23)	0,3e-2*** (0,17)	0,3e-2*** (4,9e-2)	0,3e-2*** (6,7e-2)	0,3e-2*** (9,1e-2)	0,3e-2*** (0,11)	0,3e-2*** (0,28)	0,3e-2*** (0,16)	0,3e-2*** (0,28)	0,3e-2*** (0,16)	0,3e-2*** (0,13)	0,3e-2*** (7,5e-2)	0,3e-2*** (0,32)	0,3e-2*** (0,34)	0,3e-2*** (0,34)	0,3e-2*** (1,5e-2)	0,3e-2*** (1,5e-2)
	Apertura del comercio	-4,9e-2*** (2,5e-2)	-3,3e-2*** (5,9e-3)	-5,1e-2*** (2,5e-2)	-5,1e-2*** (2,5e-2)	-5,1e-2*** (0,17)	-4,9e-2*** (4,9e-2)	-0,12*** (1,2e-2)	-0,12*** (1,2e-2)	-0,12*** (8,9e-3)	-0,12*** (1,2e-2)	-0,12*** (0,28)	-0,12*** (1,6e-2)	-0,12*** (2,3e-2)	-0,12*** (1,6e-2)	-0,12*** (1,5e-2)	0,3e-2*** (1,1e-2)	0,3e-2*** (2,7e-2)	0,3e-2*** (0,13)	0,3e-2*** (1,5e-2)	-2,9e-2*** (8,5e-3)
	Restricciones al comercio					1,21*** (0,29)										9,5e-2*** (1,1e-2)		5,6e-2*** (2,7e-2)	0,29** (0,13)	41,59*** (2,80)	
Reformas comerciales						8,19*** (3,04)															
Actividad del gobierno	Gastos del gobierno	-0,90*** (0,14)	-0,95*** (4,2e-2)																		
	Tasas impositivas máximas			-3,41*** (0,38)																	
	Impuesto a la exportación				7,6e-2*** (3,5e-2)																
	Ingresos fiscales (en porcentaje del PIB)					0,55*** (0,12)	0,30*** (5,5e-2)														
Actividad del gobierno	Transferencias y subvenciones (en porcentaje del PIB)																				
	Estado de derecho						-5,2e*** (1,14)														
	Prevalencia de corrupción							1,41* (0,80)													
	Reposición de cuentas por el gobierno								-1,47*** (0,29)												
Reglamentación	Costo de creación de empresas incipientes																				
	Reglamentación del mercado de productos																				
	Controles de precios																				
	Carga administrativa																				
Salarios mínimos	Salarios mínimos																				
	Centralización de la negociación de salarios																				
	R ²	0,96	0,99	0,96	0,96	0,99	0,99	1,6e+6	9,3e+4	3,4e+4	2,1e+4	0,98	0,97	0,98	0,82** (0,16)	1,31*** (0,17)	1,29*** (0,19)	0,86*** (0,19)	0,57*** (0,16)	0,99	
	Chi ²	78	104	78	53	70	137	125	125	125	52	78	78	78	78	112	116	103	108	83	
Bondad del ajuste	Número de observaciones	16	19	16	9	15	25	23	23	23	14	16	16	16	24	19	19	17	17	23	
	Efectos fijos en los países	No	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	No	No	No	No	Si	Si	Si	Si	Si	No	
	Efectos fijos en el tiempo	No	No	No	No	No	No	No	No	No	No	No	No	No	No	No	No	No	No	No	
	Descomposición por vectores del error típico	Si	Si	Si	Si	No	Si	No	No	No	No	Si	Si	Si	No	No	No	No	No	No	

Nota: Se muestran los resultados de distintas especificaciones vinculando determinantes económicos con la incidencia de empleo informal. En todas se tienen en cuenta los efectos fijos en los países. Los errores típicos de los coeficientes estimados se indican entre paréntesis, en que los niveles de significación estadística se indican con un asterisco: * significación estadística al nivel del 10 por ciento, ** significación estadística al nivel de 5 por ciento, *** significación estadística al nivel de 1 por ciento.

Fuente: Cálculos de los autores

Cuadro A2.3: Crecimiento, empleo, desigualdad y concentración del comercio con mercados de trabajo informales

	Crecimiento del PIB			Crecimiento del empleo			Desigualdad de ingresos			Concentración del comercio							
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)	(13)	(14)	(15)	(16)	(17)
PIB inicial	-7,7e-4** (2,8e-4)	-6,1e-4*** (2,2e-4)	-1,2e-3*** (3,5e-4)	-1,4e-3*** (3,4e-4)	-1,9e-3*** (4,5e-4)	-1,4e-3*** (3,9e-4)											1,4e-3*** (3,7e-4)
Crecimiento del PIB																	2,0e-3*** (5,5e-4)
Crecimiento demográfico																	8,3e-4*** (2,9e-4)
Tasa de informalidad	-7,9e-2** (3,3e-2)	-4,8e-2** (2,4e-2)	-0,13*** (4,4e-2)	-0,17*** (4,3e-2)	-0,20*** (5,3e-2)	-0,15*** (4,6e-2)	-6,9e-4** (3,4e-4)	-8,1e-4** (3,8e-4)	0,10*** (2,4e-2)	9,5e-4** (4,0e-4)	1,2e-3*** (3,0e-4)	1,4e-3*** (4,5e-4)	2,2e-3*** (7,5e-4)	8,1e-4 (5,0e-4)	3,1e-3*** (5,5e-4)	1,2e-3* (7,0e-4)	1,8e-2* (6,9e-3)
Apertura del comercio																	9,9e-4*** (3,7e-4)
Diversificación del comercio																	6,1e-4*** (1,4e-4)
Tasa arancelaria																	
Tasa de la nación más favorecida																	
Restricciones al comercio																	
Logros educacionales																	
Proporción comercializada de bienes manufacturados																	
R ²	0,15	0,20	0,29	0,34	0,13	0,16											0,92
Chi ²	206	235	118	118	157	136	1,3e+2	1,4e+2	3,2e+3	4,1e+3	6,1e+3	3,0e+3	3,0e+3	2,8e+3	0,76	3,6e+3	180
Número de observaciones	20	30	16	16	19	18	20	20	20	22	22	27	27	161	157	188	180
Número de países	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si
Efectos fijos en los países	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si
Descomposición por vectores del error típico	Si	Si	Si	Si	Si	Si	No	No	No	No	No	No	No	No	Si	No	Si

Nota: Se muestran los resultados de distintas especificaciones vinculando la incidencia de empleo informal y otros determinantes económicos con diferentes indicadores de resultados tales como el crecimiento del PIB, el aumento del empleo, la desigualdad de ingresos y un índice de concentración de las importaciones. En todas las especificaciones se tienen en cuenta los efectos fijos en los países. Los errores típicos de los coeficientes estimados se indican entre paréntesis, en que los niveles de significación estadística se indican con un asterisco: * significación estadística al nivel del 10 por ciento, ** significación estadística al nivel de 5 por ciento, *** significación estadística al nivel de 1 por ciento.

Fuente: Cálculos de los autores

pueden verse afectados por algunas observaciones (*outliers*) que pueden sesgar los resultados de la regresión. Concretamente, en especificaciones agregadas como la nuestra, esto puede ocurrir debido a errores de medición o a variables omitidas. Para evaluar la medida en que los resultados son afectados o incluso resultan estadísticamente insignificantes a raíz de esas observaciones, identificamos un (pequeño) número posible de ellas y volvemos a realizar las estimaciones sobre la base de la muestra reducida.

Una posibilidad para identificar (automáticamente) las observaciones que pueden influir en los resultados es utilizar el residual estudiantizado de cada observación, que corresponde a la estadística t de una variable ficticia para esta observación particular que se ha añadido a la ecuación estimada original. Aunque atractiva y sumamente intuitiva, esta estadística tiende a eliminar las observaciones que tienen cifras residuales grandes pero poco apalancamiento y que no influyen mucho en el coeficiente estimado (esto ocurre cuando la variable ficticia es ortogonal respecto de las demás variables de la regresión), sesgando hacia arriba la bondad del ajuste. Otros indicadores más complejos se basan en el concepto de una curva de influencia. La curva de influencia evalúa el efecto marginal asintótico en las estimaciones de los coeficientes de la adición de una observación específica, sobre la base del modelo original. Utilizamos para nuestros fines dos indicadores, la distancia Welsch-Kuh (identificada como "Dfits" en los cuadros siguientes) y la distancia Welsch (identificada como "Welsch"), que tratan de llegar empíricamente a una aproximación de la curva de influencia y detectar las observaciones que pueden influir en los resultados (Chatterjee y Hadi, 1988). Generalmente, se prefiere la distancia Welsch a la distancia Welsch-Kuh para eliminar observaciones que influyen en los resultados debido al hecho de que resulta necesario eliminar menos observaciones. Sin embargo, ocasionalmente se ha utilizado esta última cuando la significación estadística del modelo estimado resultaba menos afectada.

Los resultados obtenidos teniendo en cuenta los valores atípicos así identificados se presentan en los cuadros A2.5-A2.7. Como puede verse en estos tres cuadros, en la mayoría de las especificaciones los coeficientes estimados siguen siendo significativos y los signos no cambian. En particular, las especificaciones mantenidas para las contribuciones incluidas en los gráficos 6.1 a 6.3 siguen siendo casi idénticas, incluso con respecto al tamaño absoluto del coeficiente estimado. Cabe señalar que en la mayoría de los casos sólo se han eliminado unas pocas observaciones, típicamente menos del 10 por ciento. Sin embargo, debido al tamaño limitado de la muestra global, la eliminación de estas observaciones demostró ser suficiente en algunos casos para afectar la significación estadística del modelo estimado.

Cuadro A2.4: Estimadores de sistemas GMM

Variable dependiente: Incidencia de empleo informal						
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
Informalidad (t-1)	0,68*** (0,10)	0,54*** (0,09)	0,47*** (9,2e-2)	0,57*** (0,10)	0,54*** (0,09)	0,47*** (0,10)
PIB per cápita (niveles)	-1,4e-3*** (4,8e-4)	-2,2e-3*** (5,1e-4)	-1,7e-3*** (5,4e-4)	-2,0e-3*** (6,2e-4)	-1,3e-3*** (5,0e-4)	-0,17e-3*** (5,1e-4)
Tamaño de la población en edad de trabajar		0,63*** (0,18)				0,69** (0,3 ⁰)
Apertura del comercio	-2,8e-2** (1,4e-2)	-3,3e-2** (1,3e-2)		-3,2e-2** (1,4e-2)		
Reformas comerciales					4,97*** (1,92)	5,76*** (1,88)
Inversión extranjera directa			0,12*** (1,8e-2)	4,5e-2* (2,6e-2)		
Observaciones	152	152	160	128	51	51
Número de países	17	17	18	16	13	13
Prueba de Sagan para la sobreidentificación (valor-P)	0,84	0,77	0,26	0,65	0,70	0,75

Nota: Se muestra el resultado de estimaciones con el sistema GMM de algunas especificaciones tomadas de los cuadros A2.1 y A2.2. El coeficiente relativo a las reformas comerciales se refiere a un índice relacionado con la variable "cambio porcentual anual de las tasas de la nación más favorecida"; en este índice, los valores más altos indican disminuciones más pronunciadas en las tasas de la nación más favorecida (correspondientes a la ecuación (8) en el cuadro A2.1).

Fuente: Cálculos de los autores.

Cuadro A2.6: Informalidad, apertura del comercio y políticas comerciales teniendo en cuenta valores atípicos (outliers)

		Variable dependiente: Incidencia de empleo informal teniendo en cuenta valores atípicos																			
		(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)	(9)	(10)	(11)	(12)	(13)	(14)	(15)	(16)	(17)	(18)	(19)	
Variables del control económico	PIB per cápita (niveles)	-3.4e-3*** (1.6e-4)	-2.5e-3*** (8.7e-5)	-3.1e-3*** (2.1e-4)	-5.1e-3*** (4.5e-4)	-5.6e-3*** (6.0e-4)	-3.2e-3*** (1.1e-4)	-2.2e-3*** (4.2e-4)	-2.8e-3*** (3.4e-4)	-2.9e-3*** (4.5e-4)	-1.6e-3*** (3.6e-4)	-2.7e-3*** (1.3e-4)	-3.6e-3*** (1.6e-4)	-3.2e-3*** (1.4e-4)	-3.1e-3*** (5.9e-4)	-3.7e-3*** (3.6e-4)	-4.3e-3*** (4.7e-4)	-4.6e-3*** (4.8e-4)	-3.3e-3*** (4.2e-4)	-2.7e-3*** (7.7e-5)	
	Tamaño de la población en edad de trabajar (%)	0.99*** (0.12)	0.52*** (5.7e-2)	1.03*** (0.15)	0.41 (0.37)	0.54*** (0.15)	0.81*** (5.1e-2)	0.27*** (0.11)	0.80*** (0.11)	0.63*** (7.3e-2)	0.63*** (0.28)	1.13*** (8.8e-2)	1.15*** (0.12)	1.05*** (0.10)	0.79*** (0.15)	0.64*** (0.12)	1.03*** (0.13)	-1.52*** (0.29)	-1.52*** (0.29)	0.40*** (6.8e-2)	0.40*** (6.8e-2)
	Apertura del comercio	-2.2e-2* (1.2e-2)	1.7e-2*** (6.0e-3)	-4.7e-2*** (1.4e-2)	-1.7e-2*** (1.4e-2)	-1.7e-2*** (1.4e-2)	-0.12*** (1.3e-2)	-0.12*** (1.3e-2)	-0.12*** (1.3e-2)	-0.11*** (1.3e-2)	-0.11*** (1.3e-2)	-0.11*** (1.3e-2)	-0.11*** (1.3e-2)	-0.11*** (1.3e-2)	-0.11*** (1.3e-2)	-0.11*** (1.3e-2)	-0.11*** (1.3e-2)	-0.11*** (1.3e-2)	-0.11*** (1.3e-2)	-0.11*** (1.3e-2)	-0.11*** (1.3e-2)
	Restricciones al comercio				1.02*** (0.26)	1.02*** (0.26)	15.30*** (2.96)	15.30*** (2.96)	15.30*** (2.96)	15.30*** (2.96)	15.30*** (2.96)	15.30*** (2.96)	15.30*** (2.96)	15.30*** (2.96)	15.30*** (2.96)	15.30*** (2.96)	15.30*** (2.96)	15.30*** (2.96)	15.30*** (2.96)	15.30*** (2.96)	15.30*** (2.96)
Variables del gobierno	Reformas comerciales																				
	Gastos del gobierno	-0.70*** (7.0e-2)	-4.16e-1*** (3.9e-2)	3.78*** (0.24)	-2.80** (1.12)	0.59*** (0.11)	0.29*** (5.9e-2)	0.29*** (5.9e-2)	0.29*** (5.9e-2)	0.29*** (5.9e-2)	0.29*** (5.9e-2)	0.29*** (5.9e-2)	0.29*** (5.9e-2)	0.29*** (5.9e-2)	0.29*** (5.9e-2)	0.29*** (5.9e-2)	0.29*** (5.9e-2)	0.29*** (5.9e-2)	0.29*** (5.9e-2)	0.29*** (5.9e-2)	0.29*** (5.9e-2)
	Tasa impositiva marginal máxima																				
	Impuestos a la importación																				
Actividad del gobierno	Ingresos fiscales (en % del PIB)																				
	Transferencias y subvenciones (en % del PIB)																				
	Estado de derecho																				
	Prevalencia de corrupción																				
Reglamentación	Resolución de cuentas del gobierno																				
	Costo de creación de empresas incipientes																				
	Reclamación del mercado de productos																				
	Controles de precios																				
Control tendiente en cuenta valores atípicos (outliers)	Carga administrativa																				
	Salarios mínimos																				
	Centralización de la negociación de salarios																				
	Tipos																				
Bondad del ajuste	R ²	0.99	0.99	0.99	0.98	0.99	0.99	0.99	0.99	0.99	0.99	0.99	0.99	0.99	0.99	0.99	0.99	0.99	0.99	0.99	
	Chi ²	78	99	78	47	65	127	4.9e+4	3.2e+4	4.2e+5	2.0e+4	0.99	0.99	0.99	6.3e+4	7.6e+4	2.7e+5	1.6e+5	3.1e+5	0.99	
	Número de observaciones	16	17	16	7	15	19	23	22	22	118	49	78	78	78	99	110	96	108	72	73
	Efectos fijos en el tiempo	No	No	No	No	No	No	No	No	No	No	No	No	No	No	No	No	No	No	No	No
Descomposición por vectores del error típico	Descomposición por vectores del error típico	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI

Nota: Se muestran los resultados de varias especificaciones vinculando determinantes económicos y factores normativos con la incidencia de empleo informal, y teniendo en cuenta las observaciones que influyen en los resultados. En todas las estimaciones se tienen en cuenta los efectos fijos en los países. Los errores típicos de los coeficientes estimados se indican entre paréntesis, en que los niveles de significación estadística se indican con un asterisco: * significación estadística al nivel del 10 por ciento, ** significación estadística al nivel de 5 por ciento, *** significación estadística al nivel de 1 por ciento.

Fuente: Cálculos de los autores

Cuadro A2.7: Crecimiento y concentración del comercio con mercados de trabajo informales teniendo en cuenta valores atípicos (outliers)

	Crecimiento del PIB			Concentración del comercio						
	(1)	(2)	(3)	(4)	(12)	(13)	(14)	(15)	(16)	(17)
PIB inicial	-4,7e-4* (2,6e-4)	-1,0e-3*** (2,0e-4)	-1,6e-3*** (3,0e-4)	-1,7e-3*** (3,0e-4)	7,2e-4*** (2,6e-4)	1,7e-3*** (2,6e-4)	6,6e-4*** (2,4e-4)	1,4e-3** (6,8e-4)	8,0e-4*** (1,3e-4)	9,5e-4*** (3,2e-4)
Crecimiento del PIB										
Crecimiento demográfico										
Tasa de informalidad	-2,4e-2 (2,9e-2)	-0,11*** (2,4e-2)	-0,16*** (3,9e-2)	-1,9e-1*** (4,0e-2)	1,3e-3*** (4,7e-4)	3,2e-3*** (6,1e-4)	3,8e-4 (5,5e-4)	3,8e-3*** (4,1e-4)	2,0e-3*** (2,4e-4)	9,5e-4*** (3,2e-4)
Apertura del comercio		5,3e-2*** (9,8e-3)								5,6e-4*** (1,2e-4)
Diversificación del comercio										
Tasa arancelaria				-0,17 (0,11)		-2,4e-2*** (1,8e-3)	6,7e-4 (4,3e-4)			
Tasa de la nación más favorecida										
Restricciones al comercio								6,1e-5 (6,6e-4)		-3,1e-3*** (4,7e-4)
Logros educacionales			1,3e-1*** (3,5e-2)	1,2e-1*** (3,5e-2)						
Parte comercializada de las manufacturas										
Tipo de control de valores atípicos (outliers)	Welsch	Welsch	Welsch	Welsch	Welsch	Welsch	Welsch	Welsch	Welsch	Welsch
R ²	0,18	0,27	0,40	0,43				0,84		0,93
Chi ²	198	220	115	115	2,5e+3 183	9,5e+3 116	2,5e+3 154	154	2,7e+4 182	167
Número de observaciones	20	19	16	16	21	19	19	19	21	21
Efectos fijos en los países	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si
Efectos fijos en el tiempo										
Descomposición por vectores del error típico	Si	Si	Si	Si	No	No	No	Si	No	Si

Nota: Se muestran los resultados de varias especificaciones vinculando la incidencia de empleo informal y otros determinantes económicos con dos distintos indicadores de los resultados: el crecimiento del PIB y el índice de concentración de las exportaciones. Se utilizan estimaciones para tener en cuenta las observaciones que pueden distorsionar los resultados. En todas las especificaciones se tienen en cuenta los efectos fijos en los países. Los errores típicos de los coeficientes estimados se indican entre paréntesis, en que el nivel de significación estadística se indica con un asterisco: * significación estadística al nivel del 10 por ciento, ** significación al nivel del 5 por ciento, *** significación al nivel de 1 por ciento.

Fuente: Cálculos de los autores

