



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO**  
**FACULTAD DE ECONOMÍA**

**La economía informal desde la  
perspectiva neoinstitucional de  
Douglass C. North: evolución del  
concepto y su medición**

**T E S I S**

Que para obtener el título de  
**LICENCIADO EN ECONOMÍA**

**P R E S E N T A**

Héctor Ismael García Hernández

**D I R E C T O R**

Mtro. Antonio Chiapa Zenón

Ciudad Universitaria, 2023





Universidad Nacional  
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

**Biblioteca Central**



**UNAM – Dirección General de Bibliotecas**  
**Tesis Digitales**  
**Restricciones de uso**

**DERECHOS RESERVADOS ©**  
**PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

Para Laura

## Agradecimientos

Quiero agradecer a la Universidad Nacional Autónoma de México por haberme permitido estudiar en sus aulas, en la Escuela Nacional Preparatoria 2 “Erasmus Castellanos Quinto” y en la Facultad de Economía, donde adquirí los conocimientos necesarios para mi desarrollo profesional y donde conocí a personas maravillosas que me han servido como inspiración y apoyo.

Asimismo, agradezco a mis sinodales, especialmente al Maestro Antonio Chiapa Zenón, por su gran paciencia, por interesarse en mi trabajo de investigación y por regalarme su tiempo para leerlo y aportarme valiosas correcciones.

Finalmente, agradezco a mi familia y amigos por su apoyo incondicional y sus consejos.

## Contenido

Contenido gráfico.....	6
Capítulo introductorio.....	7
Justificación .....	8
Introducción .....	8
Capítulo 1. La Economía Informal: Historia Conceptual y Panorama.....	11
1.1. Introducción.....	12
1.2. Historia conceptual de la economía informal.....	12
1.3. Instituciones que abordan la economía informal.....	14
1.3.1. La Organización Internacional del Trabajo .....	14
1.3.2. El Sistema de Cuentas Nacionales.....	19
1.3.3. El Grupo Delhi .....	22
1.3.4. El Instituto Nacional de Estadística y Geografía .....	23
1.4. El Panorama Actual .....	26
1.4.1. La economía informal en el mundo .....	26
1.4.2. La economía informal en México .....	28
1.5. Conclusiones del capítulo .....	31
Capítulo 2. El Estado del Arte de la Economía Informal.....	37
2.1. Introducción.....	38
2.2. El estado del arte de la economía informal .....	38
2.2.1. El vacío teórico.....	38
2.2.2. El Enfoque Dualista .....	39
2.2.3. El Enfoque de la Extralegalidad.....	40
2.2.4. El Enfoque Estructuralista .....	43
2.2.5. Otras consideraciones.....	45
2.3. Conclusiones del capítulo .....	46
Capítulo 3. La Teoría Neoinstitucional de Douglass C. North.....	50
3.1. Introducción.....	51
3.2. Antecedentes del Nuevo Institucionalismo Económico.....	52

3.2.1. La Teoría Neoclásica .....	52
3.2.2. El Institucionalismo Económico .....	54
3.3. El Nuevo Institucionalismo Económico.....	55
3.4. El Nuevo Institucionalismo Económico de Douglass C. North .....	56
3.4.1. ¿Por qué emergen las instituciones? .....	57
3.4.2. ¿Qué son las instituciones?.....	61
3.4.3. El cambio institucional.....	64
3.5. Conclusiones del capítulo .....	67
Capítulo 4. La Economía Informal desde la perspectiva Neoinstitucional de Douglass C. North .....	70
4.1. Introducción .....	71
4.2. La economía informal desde la Teoría Neoinstitucional.....	71
4.2.1. La rigidez de las regulaciones.....	73
4.3. El caso de México.....	74
4.4. Conclusiones del capítulo.....	81
Capítulo 5. Conclusiones.....	84
Referencias .....	90

## Contenido gráfico

Gráfico 1. Tamaño promedio de la economía informal en el mundo en el periodo 1991 - 2015.....	27
Gráfico 2. Participación de la economía informal en el PIB de México en el periodo 2003 – 2018 .....	29
Gráfico 3. Tasa de Informalidad Laboral trimestral en México en el periodo 2005-I – 2020-I .....	30
Gráfico 4. Evaluación de la confianza en las instituciones de México en 2019...	75
Ilustración 1. Nivel promedio de la economía informal en el mundo en el periodo 1991 - 2015.....	28
Ilustración 2. Evolución conceptual y estadística de la economía informal en el periodo 1950 - 2015 .....	32
Ilustración 3. Evaluación de los servicios públicos por Entidad Federativa en 2019.....	76
Ilustración 4. Escolaridad promedio por Entidad Federativa en 2015.....	78
Ilustración 5. Porcentaje de la población con bajos salarios por Entidad Federativa en el primer trimestre de 2020.....	79
Ilustración 6. Tasa de Informalidad Laboral por Entidad Federativa en el primer trimestre de 2020.....	80
Tabla 1. Enfoques que estudian la economía informal .....	48
Tabla 2. Actores económicos con los que se estudia la economía informal .....	82

# Capítulo introductorio

## Justificación

La presente investigación surgió de la curiosidad por conocer a profundidad dos temas: 1) la economía informal y 2) la Nueva Teoría Institucional, cuyo tratamiento en el plan de estudios de la Facultad es tangencial pese a que la primera representa una parte importante de las actividades productivas del mundo y a que la segunda tiene una aceptación cada vez mayor en el análisis económico.

El interés de este trabajo radica en conocer los criterios que son utilizados para explicar la informalidad y si estas explicaciones permiten comprender los mecanismos por los que los individuos se integran a estas actividades; así como en conocer si dichos mecanismos son construidos a partir de criterios meramente económicos o si hay influencia social y cultural en la toma de decisiones.

## Introducción

La economía informal es un fenómeno que comúnmente es explicado desde una visión macro. Su dimensión se calcula en casi el 23 % del Producto Interno Bruto mexicano (INEGI, 2019b) y casi la tercera parte del mundial (Medina & Schneider, 2018; Schneider, 2012).

Este punto de vista agregado de la informalidad permite realizar comparaciones entre países para que las organizaciones especializadas puedan proponer acciones para combatirla; sin embargo, no permite conocer las características particulares ni el proceso de toma de decisiones de quienes se integran a ella. Con esto, el análisis micro<sup>1</sup> cobra gran relevancia para conocer los factores económicos, culturales y políticos que la originan. Con la detección

---

<sup>1</sup> Cuando se habla sobre el “nivel micro” en esta investigación, se hace referencia a un nivel de organización de los agentes, no a un nivel microeconómico.

de estas características es posible implementar nuevos métodos de medición que permitan mostrar su verdadera estructura para diseñar políticas que se encaminen específicamente a atacar el problema desde sus causas mínimas.

En este trabajo de investigación se analiza la economía informal a través de los principios del Nuevo Institucionalismo Económico de Douglass C. North, el cual es una teoría no tradicional que tiene, principalmente, tres funciones: 1) explicar los intercambios, 2) ubicar a las instituciones como elementos fundamentales para entender por qué algunas de ellas son ineficientes (no generan crecimiento económico), pero se mantienen en el largo plazo y 3) utilizar una óptica conductual a nivel micro para el análisis de los problemas a nivel macro.

De acuerdo con Williams y Horodnic (2016), la gran mayoría de los trabajos que tratan la economía informal lo hacen desde el nivel macro, de manera que no permiten conocer ni entender plenamente sus causas individuales ni su persistencia a pesar de ser una práctica ineficiente en el largo plazo para la economía. A partir de este enunciado se propone la hipótesis de que para mejorar los esquemas explicativos existentes sobre la participación de los agentes en la economía informal es necesario incluir el tema de las instituciones, ya que los trabajos que estudian la economía, al excluirlo, también dejan fuera del análisis a las diferentes conexiones entre los niveles micro, meso y macro, que afectan la forma en que las organizaciones especializadas construyen herramientas estadísticas para medir esa actividad.

Bajo esta hipótesis, la investigación cuestiona la forma en que las teorías que abordan la economía informal han incorporado las instituciones y las implicaciones que esto ha tenido en su medición.

Este texto está compuesto de tres partes. La primera parte consta de dos capítulos y se realizó con el fin de conocer y delimitar el objeto de estudio.

El capítulo uno, cuya pregunta a responder es: ¿cómo ha cambiado el término “economía informal” al interior de los organismos que la estudian?, tiene como

objetivo analizar la evolución del concepto en las organizaciones nacionales e internacionales para hacer una definición conceptual y estadística. Por último, se presenta su panorama en México y el mundo.

En el capítulo dos se cuestiona la manera en que se ha abordado el tema de la economía informal a nivel teórico. En él se ha elaborado el estado del arte de las teorías que abordan la informalidad para obtener sus características.

La segunda parte del texto se forma del capítulo tres, en el que se plantea que, si el pensamiento institucional es necesario para el estudio de la economía informal, entonces, ¿qué corriente institucional puede ayudar a incorporar la perspectiva a nivel agente y qué factores de la teoría se deben tomar en cuenta? Por esta razón se ofrece una revisión del pensamiento institucional y se justifica la tesis de Douglass C. North como el cuerpo teórico que contribuye al análisis de la informalidad desde su enfoque micro ideal para conocer sus causas y su desarrollo con mayor precisión.

La tercera parte se integra del capítulo cuatro en donde se conjunta lo presentado en los capítulos anteriores para corroborar la hipótesis planteada. En él se cuestiona la forma en que se ha incorporado el pensamiento neoinstitucional en la teoría y las herramientas que miden y explican la participación de los agentes en la informalidad.

Finalmente, en el capítulo cinco, se presentan las conclusiones.

# Capítulo 1. La Economía Informal: Historia Conceptual y Panorama

*«Hay otros mundos, pero están en este»*

Paul Eluard

## 1.1. Introducción

La economía informal es un fenómeno de gran importancia a nivel mundial debido a que tiene implicaciones en la productividad, en el crecimiento y en la desigualdad de los ingresos (Dougherty & Escobar, 2013).

Dado que este concepto no tiene un único significado, diversas instituciones internacionales especializadas han tratado de definirlo para terminar con dicha ambigüedad y, así, poder generar datos estadísticos confiables y compatibles en el mundo.

En este capítulo se aborda la evolución conceptual de la economía informal desde su invención hasta la actualidad; se exponen las instituciones de estadística nacionales e internacionales más importantes del tema, sus metodologías y sugerencias para poder generar datos que sean uniformes para su comparación con otros países y con otras estadísticas socioeconómicas y, finalmente, se brinda el panorama de los niveles de informalidad en México y el mundo.

## 1.2. Historia conceptual de la economía informal

El término “sector informal” apareció a principios de la década de 1970; pese a ello, su primer antecedente data de la década de 1950 con debates que trataban sobre el sector tradicional<sup>2</sup> en los que se discutía que «este sector [...] se absorbería gradualmente en el sector industrial moderno a medida que esas economías crecían. También se creía que este sector era marginal y no estaba vinculado con la economía formal ni con el desarrollo capitalista moderno» (OIT, 2013, p. 3).

---

<sup>2</sup> El sector tradicional se define como el conjunto de «actividades tradicionales, tecnológicamente atrasadas de muy baja producción e ingresos» (Alarcón, 2008, p. 34).

El máximo exponente de estos debates fue W. Arthur Lewis (1960), quien expuso una sociedad dualista conformada por un sector capitalista y un sector de subsistencia en la que el primero absorbería al segundo derivado de la reinversión del capital obtenido de la plusvalía generada por los trabajadores capitalistas, cuya productividad debería ser, por lo menos, igual que su salario. En contraste, los trabajadores con una productividad menor al salario capitalista son excluidos de este, lo que provoca que se vean obligados a recurrir a trabajar en actividades improductivas del sector de subsistencia.

La primera vez que se utilizó la expresión “sector informal” fue en una conferencia que ofreció el antropólogo Keith Hart en 1971 sobre el desempleo urbano en la ciudad de Accra en Ghana. Esta conferencia fue publicada dos años después como un artículo en el que se concibe a las empresas dentro del “sector moderno” cuando son tomadas en cuenta en los registros gubernamentales y en las estadísticas nacionales. Por el contrario, como el sector informal se integra de actividades urbanas de bajos ingresos y del conjunto de desempleados y subempleados, quedan fuera de las encuestas y los registros formales (Hart, 1973).

Un año después de la conferencia de Hart, en 1972, el concepto comenzó a popularizarse con el Informe sobre Kenia de la Organización Internacional del Trabajo (OIT). En ese documento se explica que la informalidad se desarrolla a través de la creación de actividades económicas de pequeña escala que absorben la demanda de trabajo insatisfecha de los migrantes rurales-urbanos y de los residentes urbanos que son incapaces de conseguir empleo formal (Tokman, 1995) y que «el problema del empleo en países en desarrollo no es el desempleo, sino principalmente uno de trabajar sin recibir ingresos suficientes para sobrevivir» (Tokman, 2007, p. 23).

En las décadas de 1970 y 1980, de acuerdo con Harold Lubell (1991), se llevaron a cabo encuestas en África, Asia y América Latina con la finalidad de tener una

idea del comportamiento del sector informal que fue concebido como un fenómeno laboral que crea vínculos cada vez más crecientes con el sector formal y se consideró que el financiamiento y la asistencia técnica son factores fundamentales para mejorar su situación. Se concluyó, al igual que el Informe sobre Kenia, que la informalidad se origina porque la oferta de empleo es incapaz de absorber toda su demanda a causa de la migración rural-urbana.

Si bien hubo avances en la conceptualización del sector informal en sus primeros veinte años, la década de 1980 marcó un parteaguas en el estudio de la informalidad al observarse que es «una característica universal de las economías modernas» (Alba Vega et al., 2015, p. 20).

Entre 1991 y 2015 hubo cinco conferencias de la OIT sobre la economía informal, se redactaron dos documentos del Sistema de Cuentas Nacionales (SCN) y se formó el Grupo Delhi de las Naciones Unidas con el objetivo de obtener una definición y una medición uniforme del desempleo y los empleos informales.

## 1.3. Instituciones que abordan la economía informal

### 1.3.1. La Organización Internacional del Trabajo

La Organización Internacional del Trabajo (OIT) es una agencia tripartita<sup>3</sup> que pertenece a la Organización de las Naciones Unidas (ONU). Fue creada al término de la Primera Guerra Mundial, en 1919, bajo la premisa de que «la justicia social es la esencia de la paz universal y permanente» (OIT, 2017) y con el objetivo de lograr la igualdad en las condiciones de trabajo con todas las personas.

---

<sup>3</sup> Se considera tripartita porque reúne a representantes de los gobiernos, de los empleadores y de los trabajadores.

La OIT es la encargada de promover la mejora de condiciones laborales a través del “trabajo decente”<sup>4</sup> para cumplir sus cuatro objetivos estratégicos:

1. Promover y cumplir las normas, los principios y los derechos fundamentales del trabajo.
2. Crear mejores oportunidades para tener empleos e ingresos dignos.
3. Mejorar la seguridad social en cuanto a su cobertura y eficacia.
4. Fortalecer el tripartismo y el diálogo social.

La OIT fue el primer organismo internacional que se interesó en el estudio de la economía informal en 1972 con el Informe sobre Kenia, en el que se determinó que las unidades informales se caracterizan por tener facilidad de entrada, dependencia de los recursos nacionales, propiedad familiar de los recursos, operación a pequeña escala, tecnología intensiva en mano de obra, personal con habilidades adquiridas fuera del sistema educativo oficial y por formar parte de mercados competitivos no regulados (Lubell, 1991). Desde entonces, ha sido referencia obligada para los estudiosos del tema, incluyendo a otros organismos como la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), el Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC), el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y el Banco Mundial (BM).

La OIT trabaja mediante conferencias que tratan asuntos relacionados con cuestiones laborales. Las cinco conferencias clave para el estudio de la economía informal son:

1. La 78ª Conferencia Internacional del Trabajo.
2. La 15ª Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo.
3. La 90ª Conferencia Internacional del Trabajo.

---

<sup>4</sup> El trabajo decente «significa la oportunidad de acceder a un empleo productivo que genere un ingreso justo, la seguridad en el lugar de trabajo y la protección social, libertad para que los individuos expresen sus opiniones, se organicen y participen en las decisiones que afectan sus vidas, y la igualdad de oportunidades y trato para todos, hombres y mujeres» (OIT, 2018).

4. La 17ª Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo.
5. La 104ª Conferencia Internacional del Trabajo.

### 1.3.1.1 La 78ª Conferencia Internacional del Trabajo

En 1991 se llevó a cabo la 78ª Conferencia Internacional del Trabajo (CIT 1991) en la cual se percibió a la informalidad como un sector no estructurado que crea empleo y, al mismo tiempo, como autora del “dilema del sector no estructurado” que consiste en no saber si promover este sector como generador de empleo e ingresos o extender la protección laboral con la posibilidad de reducir la generación de empleos (OIT, 2013).

### 1.3.1.2. La 15ª Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo

La 15ª Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo (CIET 1993) sirvió como base para la redacción del Sistema de Cuentas Nacionales del mismo año, pues definió al sector informal, sus participantes y sus características.

En su Resolución, la OIT recomendó efectuar el conteo de las unidades informales para la obtención de datos estadísticos que fueran compatibles y comparables con otras estadísticas sociales y económicas (OIT, 1993).

El sector informal se definió como «un conjunto de unidades dedicadas a la producción de bienes o la prestación de servicios con la finalidad primordial de crear empleos y generar ingresos para las personas que participan en esa actividad» (OIT, 1993). Estas unidades económicas se catalogan como parte del sector de los hogares por cuatro razones: 1) no están constituidas en sociedad; 2) no cuentan con contratos en sus relaciones laborales; 3) el trabajo no está bien organizado; y 4) tienen dificultad para identificar correctamente los recursos de la organización y del hogar del propietario.

Dadas las características de las unidades informales, se distinguieron dos tipos de empresas que conforman el sector informal:

1. Las empresas informales por cuenta propia: estas unidades productivas no se encuentran registradas en los organismos gubernamentales correspondientes y ofrecen empleo ocasional a las personas que laboran por cuenta propia, a personas con algún parentesco y, en menor medida, a asalariados.
2. Las empresas empleadoras de informales: la única diferencia con las unidades del punto anterior es que este tipo de organizaciones ofrece trabajo asalariado de manera continua.

#### 1.3.1.3. La 90ª Conferencia Internacional del Trabajo

La 90ª Conferencia Internacional del Trabajo (CIT 2002) marcó un hito en el estudio de la informalidad, puesto que se reconoció que es más adecuado el uso del término “economía informal” que el de “sector informal”, ya que este fenómeno cuenta con su propio sistema de regulación y financiamiento, y afecta a todos los sectores de la economía y a un número creciente de empresas y de trabajadores, sin importar que sean rurales o urbanos (OIT, 2002).

En su Resolución, la economía informal quedó definida como «todas las actividades que en la legislación o la práctica, no recaen en el ámbito de mecanismos formales o estos son insuficientes» (OIT, 2003, p. 4) y se exhibió que las personas informales tienen empleos que no son “decentes”.

#### 1.3.1.4. La 17ª Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo

La 17ª Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo (CIET 2003) tomó como referencias a la CIET 1993 y la CIT 2002 para tratar temas relacionados con

la economía informal. Reconoció la existencia de empleo informal cuando «una relación de trabajo [...] no está sujeta a la legislación laboral nacional, al impuesto sobre la renta, a la protección social o a determinadas prestaciones relacionadas en el empleo» (OIT, 2013, p. 15).

Teniendo en consideración tales características, la OIT distinguió seis tipos de empleos que se consideran informales:

1. Trabajadores por cuenta propia en la economía informal.
2. Empleadores propietarios de empresas de la economía informal.
3. Trabajadores familiares auxiliares.
4. Miembros de cooperativas de productos informales.
5. Asalariados con empleos informales en unidades formales, informales o en los hogares.
6. Productores de bienes para autoconsumo.

### 1.3.1.5. El Manual Estadístico sobre el sector informal y el empleo informal

En el año 2013, basada en las CIET 1993 y 2003, la OIT desarrolló un manual para la aplicación de encuestas y la obtención de datos que mejoren las estadísticas laborales y las cuentas nacionales con el objetivo de realizar análisis macroeconómicos y, de esta manera, formular y aplicar políticas de desarrollo económico y social.

### 1.3.1.6. La 104ª Conferencia Internacional del Trabajo

Con los objetivos de facilitar la transición a la formalidad y reducir el nivel de informalidad de los países miembros de la OIT, la 104ª CIT reconoció que:

[...] la alta incidencia de la economía informal, en todos sus aspectos, representa un importante obstáculo para los derechos de los trabajadores [...], así como la protección

social, las condiciones de trabajo decente, el desarrollo inclusivo y el Estado de derecho, y tiene consecuencias negativas para el desarrollo de empresas sostenibles, los ingresos públicos y el ámbito de la actuación de los gobiernos, en particular por lo que se refiere a las políticas económicas, sociales y ambientales, así como para la solidez de las instituciones y la competencia leal en los mercados nacionales e internacionales (OIT, 2015, p. 1).

Y sugirió aumentar la buena gobernanza y a lucha contra la corrupción por medio de los planes nacionales de desarrollo, de las estrategias de lucha contra la pobreza y de la aplicación de políticas que faciliten la formalización de empleos, la incentivación de las prestaciones laborales y el acceso a los servicios financieros a las microempresas para preservar las oportunidades de los trabajadores y las unidades económicas.

### 1.3.2. El Sistema de Cuentas Nacionales

El Sistema de Cuentas Nacionales (SCN) es un documento redactado por instituciones internacionales<sup>5</sup> en donde se ofrecen sugerencias, los elementos a considerar y la metodología para obtener información estadística con el fin de medir la actividad económica de los países miembros.

Existen cuatro ediciones del SCN. Según la Oficina Europea de Estadística (Eurostat) (2015), la evolución del documento se ha dado de la siguiente manera:

1. El SCN 1953 proporcionó un conjunto de tablas y cuentas a precios corrientes.
2. El SCN 1968 brindó un sistema contable ampliado con tablas *input-output*, principios generales sobre precios y volúmenes y cuentas financieras.

---

<sup>5</sup> El SCN se realiza con la participación de la Comisión Europea, el Fondo Monetario Internacional (FMI), la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE), las Naciones Unidas (ONU) y el Banco Mundial (BM).

3. El SCN 1993 incluyó balances, datos sobre el empleo y el poder adquisitivo, una estructura contable considerando más cuentas, tablas de origen y destino, cuentas satélite<sup>6</sup>, ajustes para cada país y un análisis de los principios generales de precios y volúmenes.
4. El SCN 2008 presentó aspectos detallados de las cuentas públicas, del sector informal y los servicios de capital.

Para esta investigación se consideran las últimas dos versiones del documento, puesto que en estas se formulan recomendaciones acerca de la definición y la medición del sector informal.

### 1.3.2.1. El Sistema de Cuentas Nacionales 1993

El Sistema de Cuentas Nacionales 1993 (SCN 1993) fue la primera versión de este tipo de documentos en el que se incluyeron algunos párrafos con información del sector informal basándose en la definición de este concepto expuesta en la CIET 1993. Con ello se elaboró un procedimiento de medición uniforme y comparable con otros estadísticos a nivel internacional.

### 1.3.2.2. El Sistema de Cuentas Nacionales 2008

El Sistema de Cuentas Nacionales 2008 (SCN 2008) es el documento por el que actualmente se rige la mayoría de las instituciones de estadística en el mundo. En él se incluyó un capítulo exclusivamente para revisar los aspectos y las diferencias de la economía informal y la economía no observada.

---

<sup>6</sup> Las cuentas satélite son una «forma de designar aquellos ejercicios contables de sectores horizontales específicos que no estaban concretamente identificados en el Sistema de Cuentas Nacionales» (Eurostat et al., 2001, p. xi).

La economía informal se definió en la CIET 1993 y el SCN 1993. En el SCN 2008 se exponen ocho características de las unidades productivas y actividades que se clasifican como “informales”:

1. Registro: las empresas informales no cuentan con un registro ante las entidades gubernamentales correspondientes.
2. Constitución de una empresa jurídica: debido a que las empresas informales no están constituidas en sociedad, no pueden ser tratadas como cuasisociedades<sup>7</sup> ni pueden ser excluidas del sector de los hogares, por lo que el SCN las trata como personas jurídicas<sup>8</sup>.
3. Tamaño: las unidades productivas que no cuentan con cierto monto de facturación o cierto número de empleados se consideran informales.
4. Exclusión de las encuestas estadísticas: las unidades productivas pequeñas son excluidas de las encuestas nacionales por el costo que representan.
5. Delimitación de la actividad: las actividades informales pueden ser todas las que se encuentren dentro de la frontera de producción del SCN<sup>9</sup>.
6. Actividades ilegales: algunas actividades ilegales que se encuentran dentro de la frontera de producción del SCN pueden incluirse indirectamente en las estadísticas por la gran dificultad para la obtención de datos.
7. Localización: diversos organismos excluyen a las actividades rurales de la informalidad. El SCN 2008 recomienda que se tomen en cuenta a todas, independientemente del lugar en el que se encuentren.

---

<sup>7</sup> Las cuasisociedades son unidades productivas que no se encuentran constituidas en sociedad, cuyas cuentas pueden ser obtenidas (INEGI, 2018).

<sup>8</sup> Una empresa tendrá forma jurídica si «el propietario responde ante terceros con todos y cada uno de sus bienes» (Montero, 2017).

<sup>9</sup> La frontera de producción está integrada por «toda la producción realmente destinada al mercado para su venta o trueque» (Eurostat et al., 2016, p. 7).

8. Contratos: existen empresas que dan contratos completos y otras que no incluyen prestaciones, solamente sueldos y salarios.

Estas características generan grandes problemas, como la exclusión de la formalidad a algunas empresas y la inclusión en la informalidad a otras que tienen su documentación en regla, pues entre países varían los requisitos para la constitución de sociedades, el registro ante las autoridades, el número de empleados, el monto de facturación y la inclusión de las empresas en las estadísticas nacionales.

Por otro lado, la economía no observada se definió como «el volumen de actividades económicas que escapa de las recopilaciones de datos estadísticos y de las fuentes administrativas» (Eurostat et al., 2016, p. 554) y se destacó que el objetivo para este tipo de economía se centra en descubrir los errores, intencionales o no, en los informes de las empresas.

### 1.3.3. El Grupo Delhi

En 1997, la Comisión Estadística de las Naciones Unidas creó el Grupo Delhi, el cual funciona como un foro internacional cuya meta es crear una metodología uniforme para la medición estadística del sector informal para todos los países y organismos internacionales que son miembros.

La tercera reunión del Grupo Delhi, celebrada en 1999, se enfocó en la formulación de recomendaciones para identificar las formas precarias de empleo. Se sugirió separar oportunamente a las organizaciones constituidas en sociedad de las que no lo están, especificar el número de empleados, si es trabajo agrícola o no, si dicho trabajo es fuente principal o secundaria de ingresos, si se encuentra en zonas rurales o urbanas y el tipo de profesionalización de la actividad (Eurostat et al., 2016).

Dos años después, en 2001, el Grupo Delhi llevó a cabo su quinta reunión en la que se resaltó la necesidad de complementar las definiciones estadística y conceptual del sector informal con las del empleo informal (OIT, 2013).

En la sexta reunión, en 2002, se recomendó la elaboración de una definición de empleo informal y la elaboración de estadísticas mediante encuestas a los trabajadores (OIT, 2013).

### 1.3.4. El Instituto Nacional de Estadística y Geografía

#### 1.3.4.1 La Encuesta Nacional de Economía Informal

Entre 1988 y 1989, el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) aplicó, por primera y única ocasión, la Encuesta Nacional de Economía Informal (ENEI) con el objetivo de obtener «el conocimiento de las principales características del sector informal y la generación de información que apoye el diseño de políticas socio-económicas adecuadas» (INEGI, 1991, p. 1). En ella se relacionó a la informalidad con la precariedad laboral que se ve reflejada en la baja calificación de los trabajadores y el equipamiento, en la falta de registros administrativos y de conocimiento de los derechos del trabajo por no tener relaciones laborales contractuales.

Dicha encuesta abordó siete temas:

1. Características generales de los negocios.
2. Procedencia de los patrones del sector informal.
3. El sector informal y los registros administrativos.
4. Equipamiento de los negocios.
5. Características de los participantes del sector informal.
6. Ingresos y gastos de los negocios.
7. Perspectivas y planes de los negocios.

Los resultados de la ENEI indican que el 26.2 % de los negocios informales se dedican al comercio minorista, el 12 % al servicio de reparación y el resto a otro tipo de servicios. Estos negocios se llevan a cabo en el domicilio de los clientes (23.9 %), en la vía pública, con vehículo y/o carretones (12.6 %), en el domicilio propio (21.4 %), en tiendas (19.2 %) y en otro tipo de establecimientos.

Los negocios informales no cuentan con registros porque los dueños piensan que no es necesario hacerlo en la Secretaría de Salud (SSA) (44.7 %), en el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS) (38 %), en la delegación o municipio en la que se encuentran (37.4 %) y en la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), que actualmente es la Secretaría de Economía (SE) (35.9 %).

Ante su falta de registro, este tipo de negocios no tiene la necesidad de realizar la contabilidad con métodos formales, lo que da pie a que el 72.3 % de los informales no haga cuentas y a que el 24.2 % lo haga en forma de apuntes personales. Es importante señalar que su principal fuente de ingresos es la venta de productos y/o servicios (79.3 %), cuyos precios se determinan, en mayor medida, al tomar en cuenta lo que sus homólogos cobran (38.5 %) o mediante el regateo (21.3 %).

Respecto a los participantes en el sector informal, la ENEI revela que la edad promedio de los informales se concentra entre los 25 y los 54 años, y que el 62.2 % de los informales son casados o viven en unión libre, el 60.4 % son solteros y únicamente el 7.4 % son divorciados, separados o viudos.

El 66.2 % de las personas informales son dueños de los negocios (el 56.6 % son trabajadores por su cuenta y el 9.6 % son patrones) y el 33.8 % restante son trabajadores (17.9 % trabajadores sin pago, el 15 % son asalariados y el 0.7 % son socios). De estos trabajadores, el 64.5 % son mujeres que trabajan, mayormente, sin pago (80.4 %) y solamente el 35.5 % son hombres que trabajan, principalmente, como salariables.

Los trabajadores informales tienen un nivel educativo primario, completo (43.5 %) e incompleto (17.2 %), o secundario (26.3 %). Por otro lado, los dueños de los negocios cuentan con un nivel educativo primario completo (34.4 %) e incompleto (28.9 %) y secundario (17.3 %).

Otro punto para destacar es que los trabajadores laboran, en promedio, 43.93 horas a la semana y el 76.4 % de ellos no goza de prestaciones laborales porque el 89.5 % de las relaciones laborales en el sector informal no tiene contratos escritos.

En relación con la perspectiva de los informales, el 73.8 % percibió que las crisis económicas afectan sus negocios y veían a la informalidad como un trabajo duro (15.7 %) que genera bajos ingresos (15.2 %), por lo que deseaban que sus hijos estudiaran en lugar de continuar con el negocio informal.

El 43.8 % de las personas que laboraban en la informalidad urbana nacieron en zonas rurales y se vieron en la necesidad de migrar por seguir a su familia (47.8 %) y por buscar trabajo (42.9 %) que aprendieron con la práctica (59.1 %) o apoyando en un negocio similar (28.5 %).

El 74.2 % de los informales tenían experiencia laboral y decidió iniciar con su trabajo actual por necesidad (41.2 %), por el deseo de ser independiente (24.5 %), por la búsqueda de mayores ingresos (18.6 %), por tradición familiar (8.8 %), porque no encontró trabajo en el sector formal (6.9 %) y por tener un horario flexible (5.3 %).

A pesar de que la ENEI es un documento meramente descriptivo y no cuenta con conclusiones por parte del INEGI, se puede destacar que las actividades informales tienen fácil acceso, no cuentan con relaciones contractuales escritas y no requieren de profesionalización en los sistemas oficiales.

Otro punto para resaltar es que las personas que participan en la informalidad son, en su mayoría, mujeres, debido a la cultura mexicana en la que ellas son

las encargadas del cuidado del hogar y de sus hijos (Díaz Castillo, 2015, 2018). Asimismo, los informales oriundos de las zonas rurales han migrado a las áreas urbanas con la intención de tener un mejor trabajo y, por ende, un mayor nivel de ingresos.

Por último, según las percepciones de los individuos que participan en ella, los negocios de la informalidad se ven afectados negativamente por las crisis económicas, al igual que el sector formal.

Actualmente, para el INEGI, la economía informal «incluye todas las actividades económicas realizadas por los trabajadores y las empresas constituidas en sociedad propiedad de los hogares que no cuentan con el amparo del marco legal e institucional [...], así como el trabajo de autoconsumo del sector agropecuario» (INEGI, 2018, p. 511).

## 1.4. El Panorama Actual

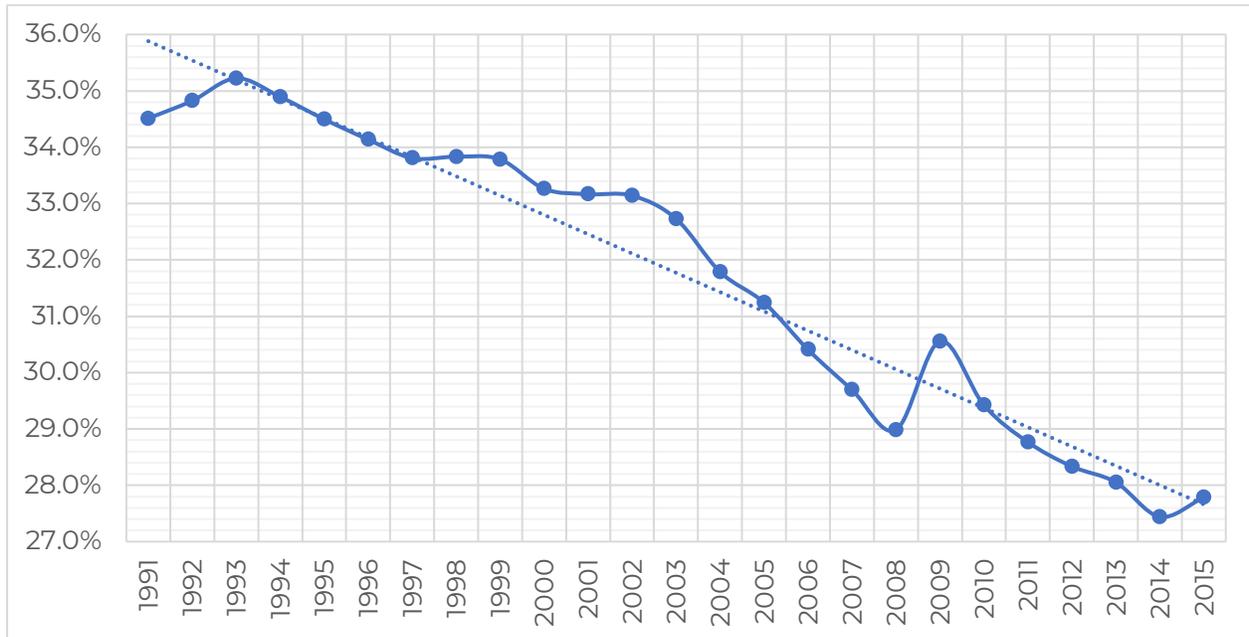
### 1.4.1. La economía informal en el mundo

De acuerdo con los datos de Leandro Medina y Friedrich Schneider (2018)<sup>10</sup>, en el periodo 1991 – 2015, la economía informal representaba, en promedio, casi la tercera parte del total de la economía mundial (31.77 %). En el siguiente gráfico se muestra la evolución del tamaño de la economía informal en el mundo.

---

<sup>10</sup> Los datos de Medina y Schneider consideran solamente a 158 países.

**Gráfico 1. Tamaño promedio de la economía informal en el mundo en el periodo 1991 - 2015**

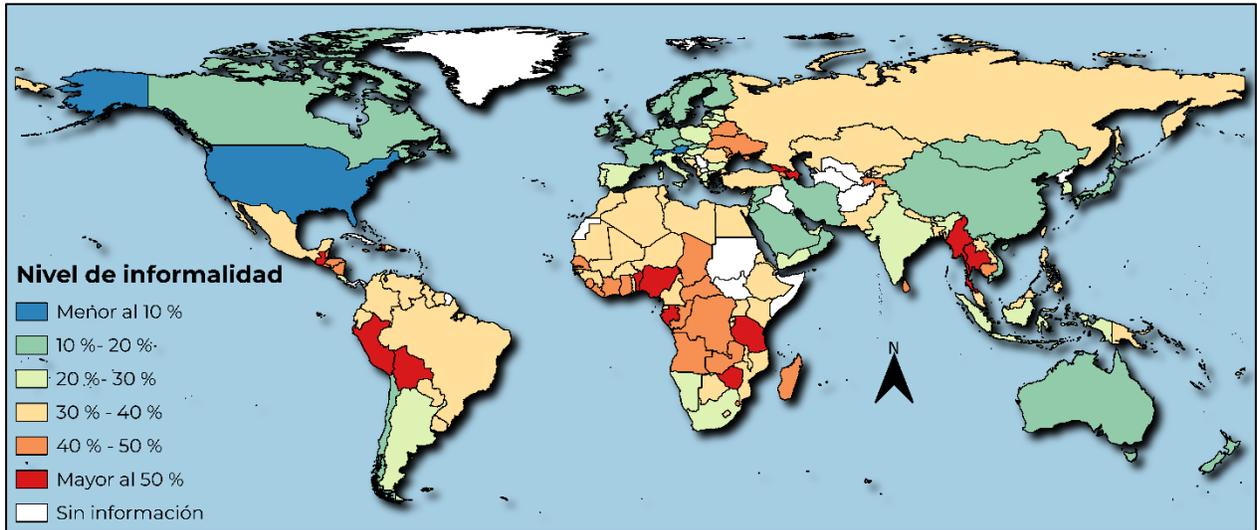


Elaboración propia con datos de Medina y Schneider (2018)

En el gráfico 1 se puede notar que la economía informal tiende a disminuir conforme pasa el tiempo, con excepción del año 2009, en el que se suscitó la crisis financiera, para después continuar con la tendencia a la baja. Si este periodo se compara con los años posteriores de recuperación, se llega a dos conclusiones: 1) el empleo informal funge como un amortiguador ante las crisis económicas (CEPAL, 2019), y 2) «si la economía oficial se está recuperando o está en auge, las personas tienen menos incentivos para emprender actividades adicionales en la economía sumergida y ganar dinero “negro” extra» (Schneider, 2011, p. 1).

De acuerdo con los datos de Medina y Schneider (2018), en el periodo 1991 – 2015 hubo países que tuvieron una economía informal tan grande que abarcaba más del 60 % de su Producto Interno Bruto (PIB) y otros que no alcanzaron ni el 10 %. En la siguiente ilustración se exhibe el tamaño promedio de la economía informal de cada país en el periodo mencionado.

### Ilustración 1. Nivel promedio de la economía informal en el mundo en el periodo 1991 - 2015



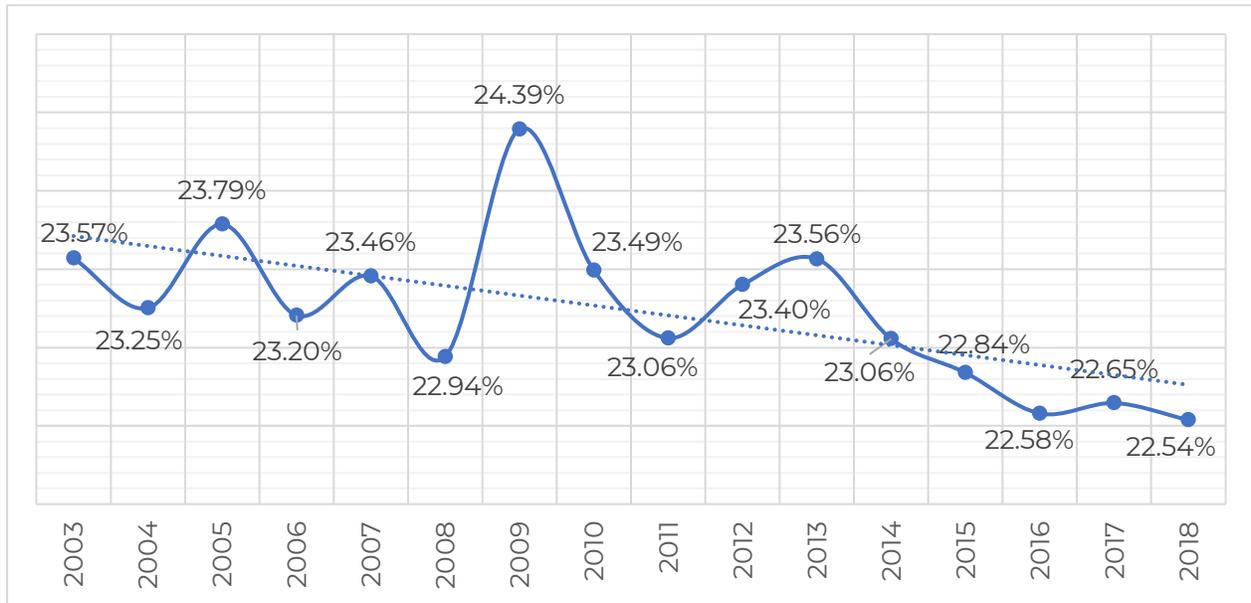
Elaboración propia con datos de Medina y Schneider (2018).

Como se puede observar en la ilustración 1, «inclusive si la economía informal es más prevalente en los países subdesarrollados, es una característica extensiva y persistente en todas las regiones» (Williams & Horodnic, 2017, p. 3). Los países desarrollados, como el caso del continente europeo, China, Japón, Australia y Norteamérica, sin considerar a México, tuvieron, en promedio, una economía informal pequeña respecto a su PIB. Por el contrario, los países no desarrollados, tales como los que se encuentran en África y América Latina contaron con un sector informal de gran tamaño.

#### 1.4.2. La economía informal en México

En el caso de México, el INEGI es el encargado de, entre otras cosas, llevar a cabo la elaboración de las Cuentas Nacionales, incluido el PIB informal, y los asuntos de la informalidad laboral. A continuación, se presenta la evolución de la participación de la economía informal en el PIB mexicano.

**Gráfico 2. Participación de la economía informal en el PIB de México en el periodo 2003 – 2018**



Elaboración propia con datos del INEGI (2019b).

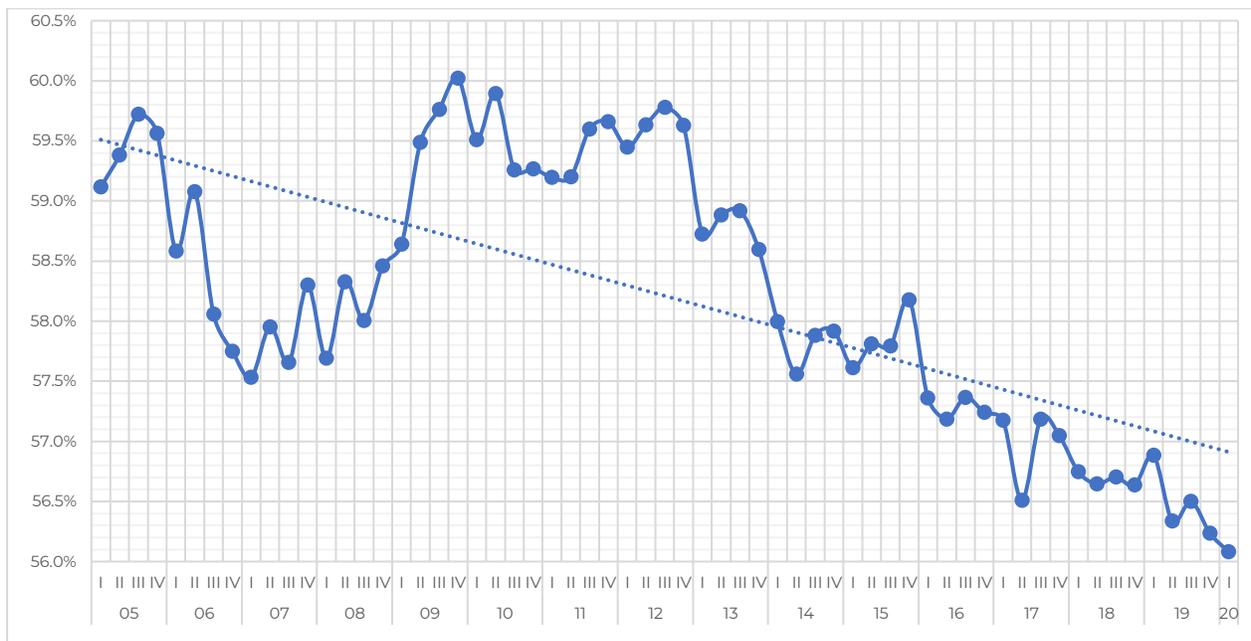
Las estimaciones del INEGI indican que la participación de la economía informal en el PIB nacional<sup>11</sup> ha tenido una tendencia a la baja. El PIB informal en México disminuyó levemente, al pasar de 23.57 % en 2003 a 22.54 % en 2018. No obstante, pese a que la economía informal ha tenido muchas fluctuaciones, el año 2009 marcó un hito con un crecimiento abrupto como consecuencia de la crisis económica, para después seguir con la tendencia anterior a disminuir.

Respecto a la población que labora en la economía informal, el INEGI mide la Tasa de Informalidad Laboral (TIL), que se refiere a «la proporción de la población ocupada que comprende la suma [...] de los ocupados que son laboralmente vulnerables por la naturaleza de la unidad económica para la que

<sup>11</sup> La metodología utilizada por el INEGI para captar la participación de la economía informal en la economía nacional es el cálculo del PIB por el Método de Valor Agregado Bruto (VAB), con el que se contempla el valor adquirido en la transformación de los productos y/o servicios. Se calcula con la diferencia del Valor Bruto de Producción (VBP) y el Consumo Intermedio (CI) de las unidades productivas:  $VAB = VBP - CI$  (INEGI, 2019b; Jara, 2015).

trabajan» (INEGI, 2019a). En el siguiente gráfico se expone la evolución de la TIL en México.

**Gráfico 3. Tasa de Informalidad Laboral trimestral en México en el periodo 2005-I – 2020-I**



Elaboración propia con datos del INEGI (2020b).

En el gráfico 3 se muestra que, de la misma forma como sucede con la participación de la economía informal en el PIB mexicano, la TIL ha tenido una tendencia general a disminuir, con excepción del periodo 2008-III – 2012-IV, derivado de la crisis económica y la recuperación. Sin embargo, aunque ha disminuido más rápido en los últimos años, todavía se encuentra en un nivel muy alto, pues, de acuerdo con el último dato, 56 de cada 100 personas laboran en la informalidad.

Si se comparan los gráficos 2 y 3 se concluye que más del 56 % de la población ocupada produjo solamente el 22.54 % del total de la economía, lo que denota la baja productividad de la economía informal.

De acuerdo con los datos del INEGI (2020b), durante el primer trimestre de 2020, el 8.47 % de las personas que laboraban eran subocupadas, por lo que «tiene la necesidad y la disponibilidad de ofertar más horas de trabajo de lo que su ocupación actual les permite» (INEGI, 2019a); mientras que el 27.90 % de la población ocupada recibía hasta un salario mínimo, por tanto, es posible que estas personas buscaran otro empleo para ocupar su tiempo y complementar su ingreso.

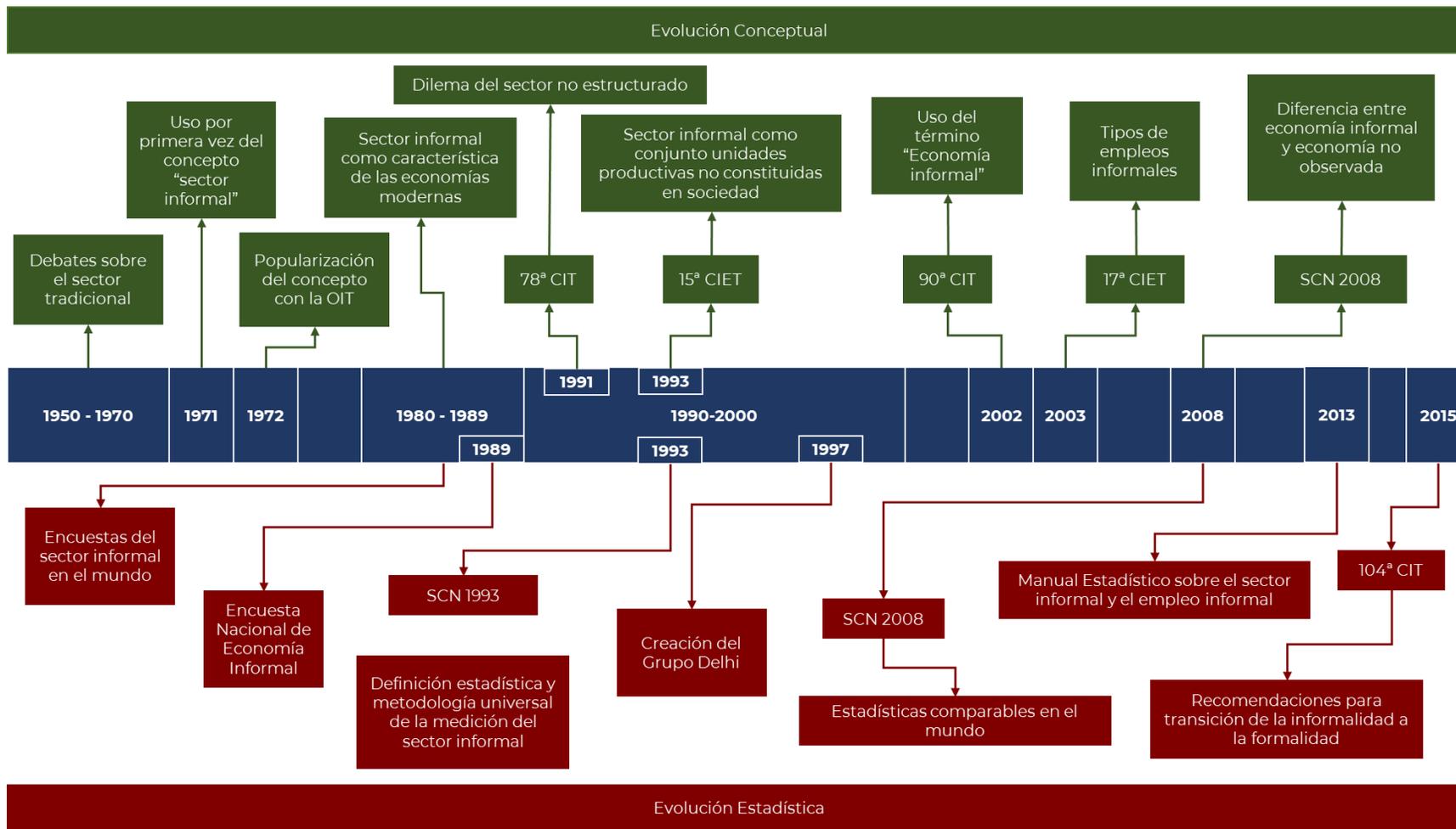
## 1.5. Conclusiones del capítulo

En este capítulo se presentó la evolución del término “economía informal” en las instituciones que lo tratan: la OIT, el Grupo Delhi, el SCN y el INEGI. Esta evolución ha permitido que su definición sea más sencilla, pero, al mismo tiempo, su delimitación, medición y comparación entre países se han vuelto más complejas.

Se mostró que existen dos enfoques de la informalidad. El primero es el de la OIT con sus Conferencias (CIT y CIET). Estas hacen énfasis en las características de la informalidad, como la producción, la generación de empleos y sus participantes. El segundo, es el de la medición de la economía informal y su integración en las Cuentas Nacionales a partir de las recomendaciones y la metodología de la OIT, el Grupo Delhi y del SCN.

Para analizar la evolución del concepto en estos dos enfoques, en la siguiente ilustración se expone la línea del tiempo de la historia conceptual y estadística de la economía informal. Es necesario comprender que este elemento gráfico no pretende afirmar que dicha evolución ocurrió de manera lineal; al contrario, se ha mostrado que las organizaciones lo han definido y medido desde múltiples perspectivas que sustentan la existencia de visiones que son paralelas y no consecuentes.

## Ilustración 2. Evolución conceptual y estadística de la economía informal en el periodo 1950 - 2015



La ilustración 2 es un ejercicio heurístico de carácter exclusivamente descriptivo que presenta los hechos que han definido al término y las herramientas de su medición a partir de dos tendencias. En la parte superior se muestra la evolución conceptual de la informalidad en las organizaciones a partir de los debates sobre el sector tradicional de la década de 1950 hasta 2008 cuando se diferenció la economía no observada de la economía informal por parte del SCN. Por otro lado, en la parte inferior se exhibe la trayectoria de su medición estadística, desde la década de 1980 con la aplicación de encuestas del sector informal en el mundo, hasta 2015, año en que la OIT ofreció recomendaciones para hacer la transición de la informalidad a la formalidad.

La evolución conceptual de la informalidad, con base en la percepción de las organizaciones que la estudian, puede ser dividida en tres fases. La primera, entre las décadas de 1950 y 1980, tiene una óptica dualista en la que los sectores formal e informal, y sus participantes, no tienen relación de ningún tipo y en la que este último se aprecia como un conjunto de actividades marginales y rurales, cuyas habilidades y conocimientos se generan fuera de la educación oficial y que, además, es el encargado de otorgar los medios de sobrevivencia para las personas que se encuentran dentro de él.

La segunda fase, que va desde la década de 1980 al año 2002, se caracteriza por presentar una explicación funcional de las relaciones entre los sectores formal e informal en la que el segundo es entendido como un subproducto del primero, de manera que el crecimiento de la economía informal se explica como un fenómeno contracíclico a partir de la dinámica de su contraparte.

Por último, la tercera fase, que se desarrolla a partir del año 2002, muestra una óptica integral en la que ambos sectores forman parte de la misma economía.

Conceptualmente, el fenómeno de la informalidad pasó de ser visto como un sector tradicional que no tenía relación con la formalidad y que era exclusivo de los países no desarrollados, a ser concebido como una economía con su

dinámica y regulaciones propias que afecta a todos los sectores económicos de todos los países, independientemente de su grado de desarrollo.

Se reconoció que la economía informal presenta una estructura jerárquica que se compone de empleadores, empleados y grupos de trabajo en los que se llevan a cabo negociaciones, normas, leyes y otras estructuras contractuales que regulan a este tipo de actividades; se reafirmó que el fenómeno de la informalidad es un obstáculo para el crecimiento económico y se redactaron documentos y sugerencias en la política social para ayudar a los participantes de este sector a transitar a la formalidad.

En general, la conceptualización de la economía informal es vista como un enfoque macro que no considera la toma de decisiones de los participantes ni el contexto social y cultural en el que se desenvuelven.

Desde el otro extremo, la evolución estadística de la informalidad también se puede dividir en tres periodos. En el primer periodo, que abarca las décadas de 1970 y 1980, los países no desarrollados se interesaron en el sector informal gracias a su popularización con el Informe sobre Kenia y tras la aplicación de encuestas para conocer el fenómeno a profundidad. Se supo que el sector informal es un fenómeno que se deriva de la incapacidad que tiene la economía de absorber la demanda de trabajo y que las instituciones financieras y el Estado son relevantes para el financiamiento y asistencia técnica. En este periodo, las mediciones se enfocaron en caracterizar económicamente al sector; a partir de este proceso, se tipificaba al sector informal como un conjunto de actividades de pequeña escala intensivas en mano de obra.

En el segundo periodo, a partir de la década de 1990, se reconocieron vínculos institucionales entre empleadores y empleados. Las herramientas estadísticas intentaron capturar esa relación y la frecuencia con la que los informales ofrecían trabajos sin ningún tipo de prestaciones.

Por último, desde la década de 2000, se reconoció la importancia de las actividades informales en la economía. Las mediciones de la economía informal buscaban, en primera instancia, establecer criterios para definirla, tales como la protección social y la legislación laboral y, en segunda, tipificar la informalidad a partir de la jerarquía entre empleadores, empleados y grupos de trabajo.

Pese a que se han creado herramientas que intentan generar información uniforme y comparable entre países para tener una visión general del fenómeno a nivel mundial y para que las instituciones especializadas puedan hacer recomendaciones sobre el modo de actuar de los gobiernos ante la informalidad, estas no permiten conocer las características particulares de cada individuo que participa en ella, por lo que no pueden responder por qué la economía informal sigue persistiendo si es una institución ineficiente por representar un obstáculo para los derechos de los trabajadores y para el desarrollo económico.

Se brindó el panorama de la economía informal en el mundo, del que se puede destacar que, entre los años 1991 y 2015, esta fue de casi la tercera parte de la economía mundial y que, conforme pasa el tiempo, tiene una tendencia a disminuir. De igual manera, se dio cuenta de que la informalidad laboral actúa como un mecanismo de rescate ante las crisis económicas.

Finalmente, en el caso de México, una de las herramientas para saber la situación de la informalidad que creó el INEGI fue la Encuesta Nacional de Economía Informal, en la que se destacó que esta fluctúa en el mismo sentido que la formalidad y que la mayoría de las personas que participan en ella son de origen urbano y de género femenino que no necesitan de profesionalización ni de relaciones laborales contractuales.

Derivado de que esta encuesta cuenta con datos sobre las características peculiares de los individuos y de las unidades productivas del sector, su

utilización podría advertir las causas estructurales del fenómeno y las perspectivas de sus participantes para dar pie al diseño de políticas eficaces que combatan el fenómeno. Actualmente, casi el 10 % de la población ocupada no labora el tiempo que debería y casi el 30 % recibe bajos salarios; esto puede incentivar a que busquen otro empleo para ocupar su tiempo y complementar su ingreso.

## Capítulo 2. El Estado del Arte de la Economía Informal

*«Los informales son parte integral de nuestra vida diaria  
en cualquier ciudad del continente»*

Víctor Tokman

## 2.1. Introducción

El término “estado del arte” se define como «una investigación sobre la producción investigativa de un determinado fenómeno» (Guevara Patiño, 2016, p. 169) que se integra de las obras y/o corrientes más destacadas del tema.

En este capítulo se desarrolla el estado del arte de la economía informal mediante la exposición de las perspectivas teóricas de los autores más reconocidos del tema: Hernando de Soto, Enrique Ghersi, Mario Ghibellini, Alejandro Portes, Víctor Tokman, François Roubaud, Colin C. Williams e Ioana A. Horodnic, cuyas obras destacan por ser referentes en los trabajos de investigación social y de las instituciones que estudian el tema como la OIT, la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL), entre otros.

## 2.2. El estado del arte de la economía informal

### 2.2.1. El vacío teórico

Como se vio en el capítulo anterior, la economía informal es un fenómeno que tiene múltiples dimensiones que provocan que su estudio se vea obstaculizado por la falta de un consenso en su definición y medición que incluya todas sus características. Gracias a ello, se forma lo que Roubaud (1995) llama un “vacío teórico”; dicho de otra manera, teorías y debates que se contradicen y que son estériles porque no estudian la misma dimensión del objeto, ya que mientras unos autores estudian la dimensión de la legalidad, otros explican su relación con la formalidad y otros exponen sus características económicas.

Williams y Horodnic (2016, p. 724) mencionan que existen tres diferentes puntos de vista teóricos que explican la informalidad:

Primero, la teoría de la “modernización” explica la economía informal en términos de la falta de desarrollo económico y la modernización de las burocracias estatales [...]; segundo, la teoría “neoliberal” explica la economía informal como resultado de

impuestos elevados y normas y regulaciones excesivas [...] y tercer y último, la teoría de la “economía política” la explica como el resultado de la intervención inadecuada del Estado y de la falta de protección para los trabajadores.

Para esta investigación se tomarán en cuenta los tres enfoques que estudian la economía informal en América Latina identificados por Alejandro Portes (1995) y Víctor Tokman (1995): 1) el Enfoque Dualista, 2) el Enfoque Extralegal y 3) el Enfoque Estructuralista.

### 2.2.2. El Enfoque Dualista

El Enfoque Dualista es la perspectiva teórica con la que se inició el estudio de la informalidad. Este se basa en el trabajo de Arthur Lewis (1960); en él se expuso una sociedad conformada por dos sectores, uno capitalista y otro de subsistencia, en donde el primero absorbería gradualmente al segundo. El autor menciona que existe un margen en los salarios de ambos sectores a causa de que el costo de vida es mayor en el capitalista que en el de subsistencia, de manera que el salario mínimo del sector capitalista se determina en función del salario de subsistencia más las rentas a pagar de los trabajadores. Sin embargo, este estudio no habla de la informalidad.

Así pues, el pionero de este enfoque es Keith Hart (1973), quien utilizó por primera vez el término “sector informal”. Su investigación consistió, fundamentalmente, en explicar que el sector informal está integrado por actividades urbanas a pequeña escala que proveen los medios de subsistencia a los individuos que son incapaces de encontrar empleo en el sector formal.

Según Alejandro Portes (1995), este enfoque define al sector informal como una forma de hacer las cosas, aunque es una definición ambigua e incompleta a la que se deben incorporar las actividades de supervivencia con baja productividad que no requieren de tecnología avanzada y se caracteriza por tener facilidad de entrada, escaso capital, escasa o nula división del trabajo y de

la propiedad y trabajadores con poca calificación cuyos salarios se rigen por la Ley de Oferta y Demanda; es decir, «cuando mayor es el excedente de fuerza de trabajo [...], será menor el ingreso de cada persona que trabaja en el sector informal» (Tokman, 1995, p. 16). Igualmente, Portes hace énfasis en que la informalidad es un sector autónomo y aislado que solamente se encuentra en países de la periferia<sup>12</sup> y que tiene un mecanismo económico que fluctúa en sentido contrario que el sector formal.

En resumen, «en los mercados laborales duales coexisten dos segmentos. Primero, el segmento que ofrece buenos empleos (con producción legal y prestaciones laborales) y, segundo, aquel que crea empleo de baja calidad para personas que no tienen acceso a un trabajo formal» (García Páez, 2018, p. 261). Desde este punto de vista, la informalidad no tiene relación con la producción del sector formal y funge como un refugio del excedente de mano de obra cuando se eleva el desempleo formal, cuyos ingresos, al regirse por la Ley de la Oferta y la Demanda, limitan la cantidad de empleos disponibles, dado que la máxima cantidad de empleos informales depende del ingreso mínimo para sobrevivir.

### 2.2.3. El Enfoque de la Extralegalidad

Los pioneros de este enfoque son Hernando de Soto, Enrique Gherzi y Mario Ghibellini, quienes realizaron una investigación en la ciudad de Lima, Perú. Su estudio es puramente empírico y expone a la economía informal a través de su

---

<sup>12</sup> Los países de la periferia «se caracterizan por tener estructuras productivas muy heterogéneas, con algunos enclaves de alta productividad, pero generadores de poco empleo, y un sector muy considerable de baja productividad y de subempleo. La propia debilidad del Estado y de los trabajadores, que tiene poca capacitación, escaso nivel de organización, combinada con un alto crecimiento demográfico, reproduce condiciones en las que los niveles salariales se mantienen muy bajos en términos relativos» (CEPAL, 2017, p. 4).

experiencia como participantes de ella, lo que les dio la oportunidad de hacer una descripción de la Extralegalidad<sup>13</sup>.

Bajo esta visión, la economía informal se origina por las reglamentaciones y el tiempo de formalización excesivos<sup>14</sup> como consecuencia de un Estado mercantilista que «concedía privilegios a productores y consumidores favorecidos por medio de reglamentaciones, subsidios, impuestos y licencias»(De Soto et al., 1987, p. 252). En este punto se retoma la idea dualista de que la economía informal funge como un refugio de sobrevivencia para el exceso de mano de obra no privilegiada por el Estado, específicamente de los migrantes rurales-urbanos que, ante la pobreza de sus zonas de origen, van a las ciudades en un intento, frustrado en la mayoría de los casos, de encontrar una mejor vida.

Desde este enfoque, la informalidad es producto de la desobediencia de las leyes causada por la poca claridad y los altos costos de esta porque «la falta de conocimiento de la economía real, la extrema variabilidad de las leyes y los flujos de las transacciones, obligan al Estado a legislar a medida que se necesita [...] sin la menor lógica rectora» (Roubaud, 1995, p. 60).

Para de Soto et al. (1987, pp. 12–13), la economía informal tiene una relación puramente política con el sector informal, puesto que «es una zona de penumbra que tiene una larga frontera con el mundo legal y donde los individuos se refugian cuando los costos de cumplir las leyes exceden sus beneficios».

---

<sup>13</sup> La Extralegalidad se define como «el Derecho que generan los informales para normar y ordenar su vida y sus transacciones, y en esta medida tiene vigencia social» (De Soto, 1987, p. 19).

<sup>14</sup> De Soto et al. (1987) explican que, para los informales, la ley es sumamente costosa y el periodo en que se llevan a cabo los trámites de apertura de los negocios es muy largo. Mencionan que, para la apertura de un taller de costura, conforme a la ley, tardaron 289 días visitando las oficinas gubernamentales correspondientes, mientras que, para la construcción de un mercado, los comerciantes tardaban 12 años en los trámites gubernamentales.

El Enfoque Extralegal concluye que la mejor manera de explicar el fenómeno de la informalidad es desde el Derecho, ya que las leyes son las que obstaculizan la formalización de la economía al no adaptarse a la realidad, y que la informalidad no se halla en las personas, sino en sus actividades, pues «no se trataba de que hicieran las cosas ilegalmente, porque tenían una vocación, sino porque la ley era sumamente costosa para ellos» (De Soto et al., 1987, p. 28). Esto indica que los participantes de la informalidad pueden realizar estimaciones costo-beneficio que toman el papel de incentivos o desincentivos para integrarse a ella.

### 2.2.3.1. La economía informal de crecimiento

Alejandro Portes (1995) brinda otra perspectiva derivada del Enfoque Extralegal llamada “economía informal de crecimiento” que consiste en la unión y el acuerdo de diversos individuos informales para obtener una mejora continua hasta volverse formales. Este tipo de economía tiene tres características básicas:

1. Avance tecnológico: contrario a lo que comúnmente se cree, algunas empresas informales utilizan tecnología avanzada y, de esta manera, llegan a ser competidoras directas de las empresas formales.
2. Orientación a la exportación: las empresas informales tienden a producir bienes de uso intermedio; es decir, únicamente fabrican las piezas, no el producto final.
3. Autonomía relativa: «la ausencia de grandes firmas que dominan el proceso, imponiendo sus propios términos a las pequeñas empresas, significa que estas últimas tienen mayor flexibilidad, tanto en la organización de producción como en la comercialización final» (Portes, 1995, p. 166).

#### 2.2.4. El Enfoque Estructuralista

El Enfoque Estructuralista reconoce que la economía informal se integra de «todas las actividades generadoras de ingreso que no están reguladas por el Estado en un medio ambiente social donde las actividades similares están reguladas» (Portes, 1995, p. 123). Esto conduce a que una parte de los individuos perciba a la informalidad como una oportunidad para evadir impuestos y obtener una ventaja lucrativa.

Asimismo, expone que la economía informal se originó, al igual que los otros dos enfoques, por el exceso de mano de obra. No obstante, este fenómeno ya no es considerado un sinónimo de pobreza, sino que se encuentra presente en todas las economías modernas y fluctúa en el mismo sentido que el sector formal, ya que es parte esencial del funcionamiento del capitalismo gracias a que existe interdependencia entre ambos sectores por medio de formas alternativas de empleo como la subcontratación y la explotación<sup>15</sup>.

Diversas interacciones entre los sectores se hacen presentes al considerar que la economía informal es un segmento subordinado al sector capitalista, a saber:

1. Dependencia: «el sector informal está inmerso en un sistema de relaciones económicas [...] del que se alimenta para reproducirse» (Roubaud, 1995, p. 462).
2. Subordinación-Independencia: los asalariados de la formalidad pasan a ser los nuevos empresarios de la informalidad.

---

<sup>15</sup> Derivado de la competencia internacional, muchos países se han visto obligados a descentralizar y flexibilizar su proceso de producción recurriendo a la subcontratación con el objetivo de reducir los costos de producción mediante la contratación de mano de obra barata, la transferencia de riesgos y la prevención de conflictos laborales. Esto se explica con el flujo de personas entre sectores debido a que «muchos en el sector [...] informal muestran renuencia a dejar sus actuales trabajos y están dispuestos a asumir elevados riesgos con un nivel de ingresos muy bajo, especialmente cuando las oportunidades de empleo fuera del sector son escasas» (Tokman, 1995, p. 104).

3. Fuente de ingresos: los ingresos del sector informal son un complemento o a la totalidad del ingreso familiar.
4. Ahorro: las empresas informales son creadas con ahorros que, por lo general, se obtuvieron del sector formal.
5. Insumos: la mayoría de las empresas informales adquieren sus insumos en el sector formal.
6. Consumo: los productos del sector informal se destinan, la mayoría de las veces, al consumo de las familias.

#### 2.2.4.1. El Subenfoque Neoinstitucional

Del Enfoque Estructuralista se deriva el Subenfoque Neoinstitucional, el cual ayuda a entender de mejor manera la relación entre los sectores formal e informal.

La perspectiva de la Nueva Teoría Institucional considera que la definición estructuralista de la economía informal de Portes mencionada *supra* es errónea a causa de que no toma en cuenta que las actividades informales se rigen por las reglas que crean los mismos participantes y no por la reglamentación formal, además de que esa definición puede incluir actividades ilícitas que sean aceptadas por estas reglas. Al corregir dichos aspectos, la economía informal se puede definir como «la actividad socialmente legítima que es legal en todos los aspectos excepto que no se declara a las autoridades con fines fiscales, de seguridad social o de legislación laboral» (Williams & Horodnic, 2016, p. 723).

En este sentido, la economía informal se integra de «actividades que evitan los costos y que son excluidas de los beneficios y derechos incorporados en las leyes y reglas administrativas que cubren relaciones de propiedad, licencias comerciales, contratos laborales, agravios, crédito financiero y sistemas de seguridad social» (Feige, 1990, p. 10), cuyo origen se debe a la migración

rural-urbana, a la desigualdad, a la pobreza, a las fluctuaciones de la economía y a las crisis.

Edgar Feige distingue que los costos de transacción son la principal diferencia entre los miembros de los sectores formal e informal y que «los agentes económicos se consideran miembros del sector formal si sus acciones son emprendidas en el marco de las reglamentaciones en vigor [...]. Son las transacciones las que son formales e informales “localmente”» (Roubaud, 1995, pp. 72-73).

### 2.2.5. Otras consideraciones

Adicional a estos enfoques que estudian la informalidad, Alejandro Portes explica que existen tres paradojas que se generan en este fenómeno económico:

1. «Mientras más se acerca ésta [la economía informal] al modelo del verdadero mercado, más dependiente se hace de los lazos sociales para poder funcionar de manera efectiva» (Portes, 1995, p. 190). El grado de confianza entre las personas implicadas es esencial para las transacciones informales, puesto que dichas transacciones son controladas socialmente debido a que el Estado no puede intervenir en ellas.
2. «Los esfuerzos estatales por desvanecerla por medio de la expansión de normas y controles, pueden agravar las mismas condiciones que dan origen a dichas actividades» (Portes, 1995, p. 198). Las personas, por medio del análisis de la reglamentación y los costos excesivos, prefieren recurrir al mercado informal para evitarlos.
3. «Por mejor organizado que esté el sistema oficial de registro, es más probable que no pueda detectar una proporción significativa de actividad informal» (Portes & Haller, 2004, p. 38), por lo tanto, es muy

probable que la magnitud de la economía informal se calcule mediante aproximaciones que no se toman en cuenta para el cálculo de las cuentas nacionales.

## 2.3. Conclusiones del capítulo

En este capítulo se presentó el estado del arte de la economía informal basado en los estudios latinoamericanos que la han visto desde tres enfoques distintos: 1) el Enfoque Dualista, 2) el Enfoque Extralegal y 3) el Enfoque Estructuralista.

El Enfoque Dualista, cuyo máximo exponente es Keith Hart, toma como referencia a Arthur Lewis y su trabajo sobre la oferta ilimitada de mano de obra. Este enfoque explica que la informalidad no tiene relación con el sector informal y se compone de actividades de sobrevivencia y de baja productividad que absorben a los migrantes rurales-urbanos y a la población que es incapaz de integrarse al mercado laboral formal. Desde este punto de vista se considera que la informalidad actúa como un mecanismo contracíclico de la economía.

El segundo enfoque que se mostró es el de la Extralegalidad, sus exponentes son Hernando de Soto, Enrique Ghersi y Mario Ghibellini, quienes se convirtieron en individuos informales para realizar un estudio desde dentro del fenómeno. Su trabajo concluye que la economía informal es resultado de la acelerada urbanización y de la reglamentación y costos excesivos de la formalización, así como de un Estado mercantilista que otorga privilegios a ciertas empresas e individuos, de tal forma que la relación entre los sectores es meramente política.

De este enfoque se deriva otra perspectiva llamada “economía informal de crecimiento” que consiste en la unión de varios individuos informales para mejorar conjuntamente y lograr la formalización.

El tercer enfoque presentado es el Estructuralista. Este considera que la informalidad es el conjunto de actividades que no están reguladas en donde las actividades similares lo están. Al mismo tiempo, este enfoque ofrece una visión de la relación de interdependencia entre los sectores formal e informal a través de formas alternativas de empleo como la subcontratación y la explotación. Esto da como resultado que la informalidad sea un mecanismo procíclico, pues el empleo en ambos sectores aumenta o disminuye en el mismo sentido.

Pese a que el Subenfoque Neoinstitucional procede el Enfoque Estructuralista, refuta la definición de la informalidad de Alejandro Portes y propone una en la que se considera que la economía informal se integra de actividades que son legítimas, pero ilegales en cuanto a los trámites burocráticos, lo que quiere decir que evaden las reglas formales y enfrentan costos de transacción diferentes a los del sector formal.

Por último, se expusieron tres paradojas generadas por la informalidad: 1) la economía informal depende de la confianza de sus integrantes debido a que el Estado no puede intervenir, 2) las personas recurren a la informalidad para evitar los costos y el exceso de trámites en el mercado laboral formal a causa de que el Estado los ha expandido, y 3) gracias a la falta de organización del registro de actividades informales, la medición de estas se quedan en una simple aproximación o en su exclusión de las cuentas nacionales.

En la siguiente tabla se presenta el resumen de los tres enfoques tratados:

**Tabla 1. Enfoques que estudian la economía informal**

<b>Enfoque</b>	Dualista	Extralegal	Estructuralista
<b>Pioneros</b>	Keith Hart	Hernando de Soto, Enrique Gherzi y Mario Ghibellini	Alejandro Portes
<b>Definición de la economía informal</b>	Actividades marginales de baja productividad que absorben a la población incapaz de ingresar a la formalidad	Zona de penumbra con frontera con el mundo legal en el que sus costos exceden sus beneficios	Actividades no reguladas por el Estado en un entorno en el que las actividades similares lo están
<b>Relación formal-Informal</b>	Los sectores son independientes	Relación política	Los sectores son interdependientes a través de la subcontratación y la explotación
<b>Mecanismo económico</b>	Contracíclico	Coyuntural	Procíclico
<b>Subenfoque</b>	Economía informal de crecimiento	-	Neoinstitucional
<b>Rol de las instituciones formales</b>	Las personas no pueden integrarse al mercado laboral formal	Las leyes son muy caras para cumplirlas	Las leyes brindan legitimidad y legalidad a las actividades productivas
<b>Rol de las instituciones informales</b>	Toma de decisiones de migración	Normatividad extralegal	Dependencia entre ambos sectores

Elaboración propia

Como se observa en la tabla 1, los tres enfoques revisados representan la evolución teórica del estudio de la informalidad; con ello, se puede decir que, conforme pasa el tiempo, se desarrollan teorías más complejas que tratan de explicar las causas, las consecuencias y el funcionamiento de este fenómeno.

Para fines de esta investigación, la definición de la economía informal que servirá como referencia será la de los autores Williams y Horodnic (2016) en la que se considera que la informalidad se compone de las actividades que son legítimas y, a la vez, ilegales.

El interés de esta investigación, a partir de estos autores, se centra en que la economía informal debe ser examinada desde un nivel que reúna las teorías de la agencia y las instituciones. Con este marco, este trabajo utiliza a la Teoría de las Instituciones de Douglass C. North como un buen asidero conceptual para explicar la participación individual de los agentes de la economía informal.

# Capítulo 3.

## La Teoría Neoinstitucional de Douglass C. North

*«La economía institucional moderna  
es la economía como debería ser»*

Ronald Coase

### 3.1. Introducción

La Teoría Neoclásica, desde el punto de vista de José Félix Cataño (2001, pp. 238–287):

[...] se ha convertido no solo en el *main stream* de la ciencia económica, sino en casi la única utilizada por los economistas [...] de tal manera que los principios de la teoría neoclásica se enseñan como “principios de economía” y como la única ciencia económica en la mayoría de las universidades del mundo.

Este predominio neoclásico se debe a que sus supuestos son tomados como base para el estudio de la economía normativa, pues mediante la formalización, o matematización, de la metodología económica se obtiene información sobre cómo debería ser el mundo económico ideal en el que reina la optimización, la eficiencia y la racionalidad ilimitada.

Como respuesta a esta teoría surgió el Institucionalismo Económico, que es una corriente del pensamiento económico que extiende los supuestos neoclásicos y se enfoca, mediante estudios empíricos, al proceso de enculturación y al comportamiento de los agentes en un mundo económico imperfecto en el que se rechaza la eficiencia y la racionalidad ilimitada.

Haciendo una crítica a los supuestos neoclásicos y respondiendo a su antecesor, el Nuevo Institucionalismo Económico formuló una teoría para dar seguimiento a la creación, el funcionamiento y la evolución de las instituciones.

En este capítulo se expone el trabajo de Douglass C. North<sup>16</sup>, quien es uno de los máximos representantes de la corriente neoinstitucional. Primeramente, se presentan los antecedentes del Nuevo Institucionalismo Económico para dar

---

<sup>16</sup> Es necesario explicar que el trabajo de Douglass C. North no es monolítica, ya que ha tenido diferentes etapas, desde una afinidad neoclásica, hasta una forma de pensamiento neoinstitucionalista. En esta investigación se toma en cuenta, principalmente, su obra titulada “Instituciones, cambio institucional y desempeño económico” que, como se mencionó, forma parte de la corriente institucional.

paso a los supuestos de la teoría de North, a la exposición del surgimiento y la definición de las instituciones. Finalmente, se explica el cambio institucional.

## 3.2. Antecedentes del Nuevo Institucionalismo Económico

### 3.2.1. La Teoría Neoclásica

La Teoría Neoclásica fue creada con la finalidad de explicar el funcionamiento de la economía por medio de procesos matemáticos en un entorno estático en el que reina el equilibrio, la eficiencia, la maximización de los beneficios y en donde «el mercado y el sistema de precios son mecanismos de relación entre individuos, con los que se debe lograr la compatibilidad de decisiones económicas privadas y resultados aceptables» (Cataño, 2001, p. 283). En suma, esta teoría se formó con la intención de analizar el comportamiento económico de los agentes a través del equilibrio entre precios y cantidades en un momento determinado.

Los individuos neoclásicos son llamados *homo economicus*. «Este individuo se caracteriza principalmente por ser racional, egoísta, falta de empatía, centrado en la maximización de sus beneficios y contar con información completa» (Manzano-Arredondo, 2017, p. 7). En otras palabras, los agentes del mundo neoclásico se comportan y actúan conforme a sus propios intereses y son capaces de obtener y procesar toda la información necesaria para hacer cálculos y maximizar su beneficio.

En este aspecto, los individuos son capaces de tomar las mejores decisiones por la información completa y porque sus preferencias están dadas y son completas, reflexivas y transitivas; esto quiere decir que las opciones a elegir pueden compararse entre sí y presentan un orden jerárquico que es incapaz de ser violado (Varian, 2012).

Debido a que la Teoría Neoclásica se explica por los precios, las cantidades, la información completa y la racionalidad ilimitada de los individuos, supone que los intercambios se llevan a cabo sin incertidumbre y sin fricciones, puesto que los bienes que se intercambian son homogéneos, los derechos de propiedad se encuentran perfectamente especificados y los costos de transacción son nulos<sup>17</sup>.

En resumen, las principales características de la Teoría Neoclásica<sup>18</sup> (North, 1993; Winter, 1986) son:

1. El mundo está en equilibrio.
2. Los agentes económicos tienen la misma situación de elecciones o situaciones muy similares.
3. Los agentes tienen preferencias estables y, por ende, los resultados de sus elecciones son medidos por criterios estables.
4. Los actores son capaces de identificar las oportunidades y apoderarse de ellas para mejorar sus resultados.
5. El equilibrio se da si y solo si los agentes maximizan sus preferencias.
6. «Debido a que el mundo está más o menos equilibrado, presenta u ofrece al menos aproximadamente las mismas pautas empleadas por los supuestos que los actores están maximizando» (North, 1993).

---

<sup>17</sup> Los derechos de propiedad se refieren a la «capacidad que poseemos para disponer de las cosas que nos pertenecen, de manera que se nos permite usar y disponer de ellas de manera exclusiva, porque solo su titular lo puede hacer, eliminando a cualquier otra persona que pretenda intentarlo» (Magallón Ibarra, 2015, p. 3). Por otro lado, los costos de transacción, también llamados “costos de negociación”, se refieren a «aquellos costos en los cuales se incurre por arreglar contratos *ex-ante*, monitorearlos y hacerlos cumplir *ex-post*» (Villalba Andrade, 2011, p. 32).

<sup>18</sup> En los modelos más recientes de la Teoría Neoclásica hay supuestos que pueden ser considerados como una violación a la misma teoría, ya que existe el intercambio con fricciones de bienes homogéneos y asimetría en la información que da pie a que el resultado en el largo plazo no sea el óptimo. Como ejemplos de modelos que utilizan estos supuestos se pueden mencionar la Nueva Macroeconomía Keynesiana y el Modelo de Generaciones Traslapadas.

### 3.2.2. El Institucionalismo Económico

El Institucionalismo Económico fue fundado por T. Veblen, quien «criticó la esterilidad del análisis marginalista para comprender la influencia de los valores, las tradiciones, las leyes y la cultura en la conducta económica de los individuos» (Ayala Espino, 1999, pp. 32–33), de manera que esta corriente rechaza la idea del *homo economicus* en vista de que percibe a la economía como un fenómeno dinámico en el que existen diferentes percepciones de los agentes que viven en un mundo con incertidumbre debido a que no pueden procesar toda la información que reciben, ya que es incompleta y asimétrica; además de que su racionalidad es limitada<sup>19</sup>, lo que restringe su comportamiento.

La Escuela Económica Institucional recurrió a estudios antropológicos, psicológicos y sociológicos para explicar el comportamiento humano, así sus principales ideas se ocupan de las instituciones, la cognición y los hábitos que se vuelven rutinas o costumbres cuando son aceptados socialmente (Hodgson, 2007).

De acuerdo con el Institucionalismo, las instituciones son los hábitos de pensamiento que se hallan en los individuos y que respaldan su comportamiento y les proporciona los medios para interpretar la información que reciben, por consiguiente:

Los hábitos individuales se refuerzan y son reforzados por las instituciones. En este círculo de engranaje recíproco, las instituciones están dotadas de una cualidad estable y estática. Además, las instituciones juegan un papel esencial al proporcionar una estructura cognitiva que permite interpretar los datos sensibles y fijar hábitos

---

<sup>19</sup> La racionalidad limitada es un concepto que fue acuñado por H. Simon, quien menciona que «las elecciones racionales y maximizadoras de los individuos son restringidas o limitadas por las instituciones y los valores existentes, así como por sus limitadas capacidades de conocimiento, información y cálculo» (Ayala Espino, 1999, p. 35).

intelectuales o rutinas, transformando la información en conocimiento útil. La fuerte influencia de las instituciones en la cognición humana provee cierta estabilidad significativa a los sistemas socioeconómicos, corrigiendo y restringiendo las diversas y variables acciones de los agentes (Hodgson, 2007, p. 57).

Derivado de que esta doctrina económica se basa en estudios puramente empíricos, carece de una teoría con la que se pueda sustentar su metodología, por este motivo, varios autores opinan que los institucionalistas «no tenían nada que ofrecer excepto una masa de material descriptivo esperando una teoría o un incendio» (Coase, 1984, p. 230).

### 3.3. El Nuevo Institucionalismo Económico

«El Nuevo Institucionalismo Económico surge como una respuesta al Institucionalismo tradicional y, al mismo tiempo como una crítica a la rigidez analítica de la economía neoclásica» (Ayala Espino, 1999, p. 38).

Contrario a los supuestos neoclásicos, el Neoinstitucionalismo supone que el mundo no es perfecto ni eficiente y que los individuos viven con incertidumbre como consecuencia de la falta de información completa y de la idea de oportunismo<sup>20</sup> por parte de los demás agentes, lo que genera la necesidad de contar con instituciones para reducirla y solucionar los diversos conflictos que pudieran derivarse de ella.

En síntesis, de acuerdo con Ayala Espino (1999), las características del Nuevo Institucionalismo Económico son:

1. Introduce el papel de las reglas.
2. Incorpora el papel de los intercambios, de los derechos de propiedad y de los contratos.

---

<sup>20</sup> El oportunismo se trata de «una condición profunda en la búsqueda del interés propio que contempla la traición. Por tanto, no serán confiables las promesas de un comportamiento responsable que no estén apoyadas por compromisos creíbles» (Williamson, 1996, p. 130).

3. Considera los costos de los intercambios.
4. Contempla la existencia de información incompleta y asimétrica.
5. Admite la importancia del papel de la tecnología, los problemas organizacionales y de comportamiento en la teoría de la empresa y la organización industrial.
6. Reconoce la importancia del marco jurídico.
7. Acentúa la importancia de las estructuras de poder.
8. Acepta el papel de las organizaciones y las acciones colectivas.
9. Asume que el Estado es la institución más importante que crea instituciones.

Como se puede notar, el Neoinstitucionalismo no es una escuela puramente económica, pues al introducir elementos como contratos, derechos de propiedad y la operación de mercados en su metodología, la teoría se explica con la relación interdisciplinaria entre la Economía, el Derecho y la Teoría de las Organizaciones (Williamson, 1985).

### 3.4. El Nuevo Institucionalismo Económico de Douglass C. North

Douglass C. North es considerado uno de los autores que integran el núcleo duro del Neoinstitucionalismo (Ayala Espino, 1999). Para él, esta escuela económica «se centra en las creencias que los humanos desarrollan para explicar su entorno y en las instituciones (políticas económicas y sociales) que crean para dar forma a ese entorno» (North, 2005, p. 11), además de que está basada en cinco elementos (North, 1986), a saber:

1. Diferentes funciones objetivo de los individuos.
2. Diferentes atributos de lo que se intercambia.
3. Costos de obligatoriedad.

4. Teoría de la evolución institucional que explica la modificación de la estructura de los derechos de propiedad.
5. Preferencias de los agentes.

La propuesta esencial de Douglass C. North es que una teoría general de las instituciones debe fundamentarse en el análisis micro; es decir, en analizar la medida en que la conducta de los individuos genera patrones de comportamiento, reglas, normas y/o leyes que regulan el funcionamiento de un conjunto de personas.

Este enfoque micro no debe entenderse como un ejercicio de aislamiento del individuo, sino como un ejercicio para establecer los fundamentos básicos de la conducta de los sujetos que construyen las instituciones y para entender las relaciones que existen entre los distintos niveles de agregación económica: micro, meso y macro.

### 3.4.1. ¿Por qué emergen las instituciones?

Como se mencionó anteriormente, el Neoinstitucionalismo considera que los individuos adquieren información incompleta e imperfecta con un costo distinto de cero, y que su capacidad cognitiva es limitada; esto es, que los individuos no son capaces de conseguir toda la información del entorno (North, 1993)<sup>21</sup> y les resulta sumamente difícil procesar la que consiguen.

North también rechaza la idea de que los individuos son solo egoístas. Según este autor, «los autores que maximizan la riqueza hallarán con frecuencia que vale la pena cooperar con otros jugadores cuando el juego es repetido, cuando poseen información completa sobre los actos anteriores de otros jugadores [y] cuando el número de jugadores es pequeño» (North, 1993).

---

<sup>21</sup> «El entorno humano es una construcción humana de reglas, normas, convenciones y formas de hacer cosas que definen el marco de la interacción humana» (North, 2005, p. 11).

En este sentido, los agentes toman decisiones con base en modelos mentales subjetivos que se derivan de la información que posee cada uno, la cual es adquirida mediante su entorno, por las experiencias propias, la cultura, las tradiciones, los hábitos y las costumbres. Estos modelos mentales pueden ser creados gracias a dos componentes que son importantes para el actuar cotidiano de los individuos: 1) la motivación de los agentes y 2) el desciframiento del medio.

La motivación de los agentes ayuda a dar forma a las instituciones porque los individuos no siempre se ven motivados por la maximización de la riqueza o utilidad, sino que existen motivaciones atípicas como el altruismo, los valores y las limitaciones personales que modifican la conducta egoísta para poder beneficiar a otros. En tanto que el desciframiento del medio es el conjunto de reflexiones que realiza cada agente para actuar y resolver conflictos, puesto que entre más complejos sean los problemas a los que se enfrentan, mayor será la incertidumbre y, por ende, será necesaria una reflexión mayor que con las rutinas (North, 1993).

El autor afirma que otro aspecto importante que se debe considerar en el entorno de la incertidumbre y la cooperación es la multidimensionalidad de los bienes que se intercambian, pues, a medida que los bienes tienen múltiples dimensiones, la evaluación para realizar el intercambio se hace a partir de la retroalimentación parcial.

En este entorno de cooperación, el precio no es el único mecanismo para la coordinación y la distribución de factores productivos, por lo tanto, es necesaria la incorporación de parámetros formales, como los lineamientos de la ley y de aspectos informales como la confianza, la reputación, el trabajo en equipo, entre otros. Esto no solo aplica en el intercambio de tecnologías y en objetivos tangibles, sino también en el intercambio de trabajo.

Como se sabe, la productividad marginal es muy difícil de medir cuando se realizan actividades de cooperación productiva debido a los problemas de la asimetría de la información (Alchian & Demsetz, 1972; García Garnica & Taboada Ibarra, 2012). Un ejemplo muy claro sobre esto es la gerencia de una firma, cuya remuneración se realiza a partir de los esfuerzos para monitorear y asignar eficientemente las habilidades de los trabajadores a la complejidad y requerimientos de los puestos de trabajo. La dificultad de medir el conocimiento tácito y las habilidades hacen que el intercambio de los saberes sea un bien complejo en dos sentidos: por un lado, porque las personas encargadas de asignar los recursos humanos para las actividades productivas conocen de manera parcial las capacidades de los agentes; y por otro, porque los individuos que ofrecen su trabajo en el mercado laboral tienen muy poca información sobre la evolución de sus habilidades requeridas para mantener o encontrar valor económico satisfactorio por el intercambio de sus competencias. Lo mismo ocurre para la educación superior en la forma en que las universidades son capaces de modificar el contenido de sus planes de estudio, así como las técnicas o herramientas con las que proveen a los estudiantes para afrontar su vida profesional.

Todo esto es importante debido a que la motivación y el desciframiento del medio genera costos de negociación que se integran de: 1) costos de monitoreo y 2) costos de cumplimiento de contrato<sup>22</sup>.

Desde la visión micro de la Teoría Neoinstitucional, los costos de negociación son resultado del entorno institucional, por lo tanto, es de gran relevancia que la teoría económica los incorpore no solo como parte de la Teoría de la Producción, sino como resultado de la interacción de los agentes.

---

<sup>22</sup> Los costos de monitoreo se definen como la inversión que se lleva a cabo con el fin de no tener selección adversa. Mientras que los costos de cumplimiento de contrato se explican a partir de los incentivos otorgados para evitar el incumplimiento de sus funciones como castigos, la recontractación o la suspensión del personal (García Garnica & Taboada Ibarra, 2012).

A este nivel, los modelos mentales que se construyen a partir de la interacción entre agentes tienden a ser correctos o incorrectos dependiendo del marco institucional; es decir, de todas las regulaciones que emergen de la cooperación e interacción productiva.

Es esta red de normas, leyes y cultura que da dirección a la adquisición de conocimientos y aptitudes. Sin embargo, hay que tener presente que estos modelos se crean de manera subjetiva, por tal motivo, siempre habrá una brecha entre la realidad y la percepción de cada uno de los individuos.

Herbert Simon (1986) explica que si estas percepciones fueran objetivas y explicaran el mundo tal como es, existirían dos consecuencias importantes: 1) no sería necesario hacer la distinción entre el mundo real y las percepciones de los agentes y 2) se podrían predecir las decisiones de los demás agentes con el conocimiento de uno mismo, sin la necesidad de conocer sus perspectivas.

En suma, el Neoinstitucionalismo de Douglass C. North (1993) menciona que:

Los individuos hacen sus elecciones basados en modelos [mentales] derivados subjetivamente que divergen entre los individuos en tanto que la información que reciben los actores es tan incompleta que en la mayoría de estos modelos no muestran tendencia a converger.

Con esto se puede decir que existe una brecha entre el mundo real (o exterior) y el mundo individual (o interior) de los agentes, que puede ser amplia o estrecha dependiendo de la información que tengan, de manera que las instituciones importan y son esenciales para reducirla, ya que las distintas brechas generan un mundo incierto que hace necesaria la creación de orden. Así, «la función principal de las instituciones en la sociedad es reducir la incertidumbre estableciendo una estructura estable (pero no necesariamente eficiente) de la interacción humana» (North, 1993).

### 3.4.2. ¿Qué son las instituciones?

En la cotidianidad, la percepción más aceptada de las instituciones es cuando se definen como organizaciones; no obstante, para Douglass C. North esto no es correcto, puesto que las organizaciones son grupos de individuos que tienen objetivos en común, mientras que las instituciones son «las reglas del juego en una sociedad o, más formalmente, son las limitaciones ideadas por el hombre que dan forma a la interacción humana. Por consiguiente, estructuran incentivos en el intercambio humano, sea político, social o económico» (North, 1993)<sup>23</sup>.

Ayala Espino (1999, pp. 62–63) retoma la idea de North y agrega:

[...] las instituciones son construcciones históricas que, a lo largo de su evolución (origen, estabilización y cambio) los individuos erigen expresamente. Las instituciones en un país asumen características peculiares, de acuerdo con los rasgos estructurales dominantes de una determinada economía y sociedad, y por supuesto es importante la influencia de los valores, tradiciones culturales y religiosas y, en general, de las convenciones existentes.

De este modo, las instituciones son limitaciones de la sociedad que estructuran las interacciones de los agentes a través de incentivos para su actuar cotidiano al conectar las experiencias con las decisiones futuras, creando un orden y reduciendo la incertidumbre en los intercambios, ya que definen las elecciones y los costos de transacción y producción (North, 1991). En este sentido, las instituciones, junto con el comportamiento de los individuos dan dirección al desempeño y cambio económicos.

---

<sup>23</sup> Masahiko Aoki (2001) y Chavance y Escobar Jiménez (2018) reconocen que dentro de la literatura existen tres definiciones de las instituciones que son válidas según el contexto en las que se utilicen:

1. Instituciones como agentes económicos.
2. Instituciones como limitaciones de los agentes.
3. Instituciones como estrategias de equilibrio o creencias compartidas.

Para esta investigación, la única definición a la que no se hace referencia es la tercera debido a que North no la menciona.

Estas limitaciones sociales se caracterizan por ser locales, pues normalmente sirven a los intereses de quienes tienen el poder para crearlas y modificarlas; de esta manera, las instituciones pueden ser categorizadas en dos clasificaciones dependiendo de su origen y su obligatoriedad: 1) instituciones informales e 2) instituciones formales.

Las instituciones informales han existido en todas las sociedades, sin importar su grado de desarrollo dado que forman parte del conjunto de valores, tradiciones, costumbres y normas de comportamiento de un grupo social. Estas instituciones tratan de simplificar la vida humana a causa de que «proviene de información transmitida socialmente y son parte de la gerencia que llamamos cultura [...]. La cultura proporciona un marco conceptual basado en el lenguaje para cifrar e interpretar la información que los sentidos están proporcionando al cerebro» (North, 1993).

Como las instituciones informales forman parte de la cultura, son las que verdaderamente ejercen control sobre el comportamiento de los agentes, por tal motivo, su modificación es sumamente complicada porque requiere de un cambio cultural, pese a que su violación amerita solamente una sanción social y/o moral.

Las instituciones formales, por otro lado, se encuentran redactadas por los mismos agentes con la intervención del Estado, el cual funge como una tercera parte imparcial que vigila y proporciona información de los agentes y que tiene incentivos para aplicar un castigo a quienes las violen, por tanto, son medidas precisas y uniformes que integran el sistema legal.

Estas instituciones se crean para reducir la incertidumbre y los costos de negociación a los que se enfrentan los agentes en los intercambios económicos y, debido a que son el resultado de la interacción en sociedades complejas, están diseñadas para que sean cumplidas obligatoriamente, por lo que sus costos de alteración son sumamente elevados.

Como señala North (1993), los procesos económicos de intercambio están regulados, en mayor proporción, por las limitaciones informales. Sin embargo, es necesario entender la dinámica que existe entre la dimensión formal-informal de las instituciones para comprender el entorno en el que los individuos toman decisiones. Esta dinámica está definida de la siguiente manera:

1. Gracias a que los individuos actúan con libre albedrío, su conducta se ve regulada conforme a su voluntad e intención para después poder acatar las reglas que ya no dependen de ellos, sino de un ente externo: el Estado, que las regula y que puede hacerlas valer por la fuerza en caso de que no se cumplan de manera voluntaria.
2. Con base en el punto anterior, se generan sanciones sociales para hacer cumplir las reglas que definen la cooperación y los procesos de intercambio. La interpretación de las reglas formales se da por las sanciones de las reglas informales, ya que la exclusión del grupo social y la pérdida de confianza y reputación causan más impacto que una llamada de atención o alguna sanción económica por parte del Estado.
3. Es posible que los individuos generen sanciones que internalizan; esto es, que los agentes no necesitan de un observador externo para cumplir con las instituciones.

Las reglas formales e informales siempre interactúan a partir del ejercicio individual que surge del intercambio. Particularmente, las actividades de cooperación necesitan de una fuerte carga de instituciones, sobre todo de aquellas que se construyen de manera informal. Por otro lado, un análisis sobre las causas de la participación de la economía informal necesita un diagnóstico sobre el marco de las reglas formales, el conjunto de las limitaciones informales y la forma en que estos dos construyen el conjunto de reglas sobre las que los agentes económicos toman decisiones.

### 3.4.3. El cambio institucional

#### 3.4.3.1. Elementos del cambio institucional

Para describir el cambio institucional es importante comenzar suponiendo un mundo en el que hay equilibrio institucional; en otras palabras, «una situación en la que dada la fuerza negociadora de los jugadores y el conjunto de operaciones contractuales que componen un intercambio económico total, ninguno de los jugadores considera ventajoso dedicar recursos a estructurar acuerdos» (North, 1993). Esto no significa que se encuentren en una situación eficiente, sino que los precios relativos son tan altos, por lo menos desde la visión de una de las partes negociadoras, que prefieren quedarse con la negociación acordada inicialmente.

Para North (1993), los precios son la fuente más importante del cambio institucional, mientras que los agentes de este son los empresarios que tratan de maximizar su utilidad. Los cambios en los precios relativos se manifiestan en los precios de los factores productivos y en los costos de la información y la tecnología. Un cambio en ellos altera la interacción y los gustos de los agentes.

El cambio institucional «consiste en ajustes marginales al conjunto de reglas, normas y cumplimiento obligatorio que constituyen el marco institucional» (North, 1993). Este marco institucional debe caracterizarse por brindar estabilidad a la convivencia entre los agentes y por tener una jerarquía en los costos de modificación, pues, a medida que las limitaciones se encuentran en un rango jerárquico superior, sus costos de modificación son mayores.

El cambio institucional puede ser de dos tipos:

1. Gradual: consiste en el tipo de evolución darwiniana por medio de la competencia y supervivencia de las instituciones más fuertes, aunque,

en la realidad, las instituciones que sobreviven son aquellas que los agentes prefieren y eligen, por lo que no son necesariamente eficientes.

2. Discontinuo: se presenta como «un cambio radical en las reglas formales, comúnmente como resultado de una conquista o evolución» (North, 1993).

Un punto importante que hay que aclarar es que el cambio institucional siempre ocurre incrementalmente dado que «las partes que intervienen reconstruyen entre sí para aprovechar algunos adelantos potenciales provenientes del comercio (al menos para una de las partes contratantes)» (North, 1993).

#### 3.4.3.2. La persistencia de las instituciones ineficientes

Si bien el Neoinstitucionalismo es una teoría que rechaza la mayoría de los supuestos neoclásicos, uno que se conserva es el de la competencia. Debido a la continua creación de instituciones que compiten entre sí, lo ideal sería que estas fueran eficientes y que sirvieran a los intereses y beneficios sociales porque «la competencia ubicua descartaría a las instituciones inferiores y premiaría a aquellas que resolvieran mejor sus problemas humanos» (North, 1993).

Dicho premio a las instituciones eficientes sería la sobrevivencia y la evolución, mientras que las instituciones ineficientes deberían tender a ser eliminadas. Sin embargo, en la realidad, la creación y persistencia de las instituciones ineficientes se explica de dos formas: por un lado, Acemoglu (2006) propone que las instituciones ineficientes persisten porque los grupos con poder relativo para modificarlas las prefieren así; por otro lado, North (1993) expone que «es muy común que los actores obren conforme a información incompleta y que procesen la información que reciben mediante elementos racionales de los que pueden resultar vías persistentemente ineficientes».

Para explicar de mejor manera la sobrevivencia y la prevalencia de las instituciones ineficientes, North toma como referencia a Brian Arthur, cuyo trabajo trata sobre el proceso de adopción y prevalencia de una tecnología sobre otra. De acuerdo con este último autor (Arthur, 1989; North, 1993; Pierson, 2018), la tecnología tiene cuatro características esenciales:

1. Impredecibilidad: al tener múltiples equilibrios, la tecnología genera incertidumbre en cuanto al resultado que alcanzará.
2. No ergodicidad: los eventos aleatorios del pasado influyen en la toma de futuras decisiones y con esto se puede generar una tendencia hacia la adopción de una tecnología en particular.
3. Inflexibilidad: la tecnología no tiene reversibilidad y los agentes generan un *lock-in* con el que crean un encapsulamiento con una tecnología que los lleva a preferirla por encima de otras. «Cuando más avanzados estamos en el proceso, más difícil es pasar de una trayectoria a otra [...]. Un movimiento es suficiente para que la trayectoria concreta pueda bloquear una solución» (Pierson, 2018, p. 16).
4. Ineficiencia potencial: la tecnología puede considerarse eficiente en el corto plazo, pero puede resultar ineficiente en los plazos mediano y largo.

Para la adopción de una tecnología influyen dos factores: 1) los rendimientos crecientes y 2) la dependencia de la trayectoria, pues todos los eventos que han sucedido y que suceden en el mundo repercuten en las decisiones futuras, aunque estas no lleven la misma dirección que había tenido la trayectoria y, una vez adoptada una tecnología, se vuelve más costoso cambiar de opción a medida que transcurre el tiempo.

Cuando se toma en cuenta el contexto social, aparecen cuatro características de los rendimientos crecientes, también llamadas “autorreforzadores” de la tecnología:

1. Como la tecnología tiene costos fijos, los costos unitarios disminuyen con el aumento de la producción.
2. Tiene efectos de aprendizaje que mejoran el producto y efficientizan su uso.
3. Los efectos de coordinación permiten que una tecnología sea más atractiva cuando más personas la adoptan.
4. Los individuos tienden a adoptar una tecnología tomando como referencia a sus expectativas, por lo tanto, «la prevalencia mayor sobre el mercado vigoriza creencias de prevalencia futura» (North, 1993).

Este mismo proceso de elección y cambio tecnológico, con todas sus características, funciona también con las instituciones. «Una vez establecidas, las instituciones son difíciles de cambiar y tienen un tremendo efecto sobre las probabilidades de generar un crecimiento económico sostenido. Los individuos y las organizaciones se adaptan a las instituciones existentes» (Pierson, 2018, p. 22).

### 3.5. Conclusiones del capítulo

La Nueva Teoría Institucional de Douglass C. North busca complementar los supuestos de la Teoría Neoclásica para que puedan aplicarse al mundo económico dinámico existente integrado por agentes incapaces de obtener y procesar completamente toda la información de su entorno. Esta situación de información incompleta y asimétrica provoca que los agentes piensen y actúen subjetivamente, y que se origine una brecha entre su percepción y el mundo real que resulta de la necesidad de contar con instituciones formales e informales para brindar control al comportamiento de los individuos.

Aunque las instituciones compiten entre ellas mismas para su prevalencia, muchas de las que sobreviven no son eficientes a causa de que los agentes hacen *lock-in* con algunas, derivado de la interpretación, la experiencia de los

eventos aleatorios que se les han presentado y por la convicción de que son eficientes y de que generan crecimiento en el corto plazo, a pesar de que en el largo plazo representen ineficiencia y sea sumamente complicado y costoso cambiarlas.

La Teoría Neoinstitucional es interesante porque ofrece microfundamentos del intercambio y sustenta la explicación de los fenómenos económicos partiendo de lo particular a lo general (del nivel micro al nivel macro). Esta teoría hace énfasis en: 1) las capacidades cognitivas del agente, la medición y el esfuerzo por hacer cumplir los acuerdos del intercambio y 2) el papel de las instituciones como medio para transmitir información y conocimiento, pero, sobre todo, habilidades y saberes relevantes para la economía.

Sobre este último aspecto, tanto los individuos como las organizaciones tienen un problema de selección y difusión de aprendizaje y del conocimiento. La selección se refiere a las habilidades individuales y a las capacidades organizacionales para identificar el conocimiento relevante para realizar un intercambio, mientras que el problema de difusión se refiere a la transferencia de conocimiento, el cual se encuentra en función de su naturaleza; o sea, si es tácito (habilidades) o si es fácilmente comunicable (Nelson & Winter, 1982). A medida que el conocimiento tiene una fuerte carga tácita, es más difícil su transmisión, replicación y difusión.

El conocimiento, en cualquier punto del tiempo, tiene una oferta y una demanda. Tanto la selección como la transmisión de habilidades y saberes son fundamentales para la determinación del desempeño y la evolución de la economía. De esta manera, la distancia que existe entre el conocimiento relevante y las habilidades de la fuerza laboral es un factor para considerar en la dinámica entre las actividades formales e informales. A mayor distancia, es posible que los agentes económicos no tengan suficientes incentivos para emplear su tiempo en encontrar una actividad remunerada en el sector formal.

Otro aspecto relacionado es la capacidad del marco institucional para seleccionar y distribuir el conocimiento. Un fenómeno interesante es la fuerza de trabajo con estudios formales de nivel superior que se dedica a las actividades informales; es posible que los agentes económicos realicen estimaciones costo-beneficio a favor de las actividades informales que les provean de, por lo menos, una remuneración igual que el mercado formal si las instituciones de educación superior no son capaces de realizar una selección correcta de saberes profesionales de alto valor agregado.

Capítulo 4.

La Economía Informal desde la  
perspectiva Neoinstitucional de  
Douglass C. North

*«El verdadero descubrimiento consiste  
en no buscar nuevos paisajes,  
sino en mirar con nuevos ojos»*

Marcel Prust

## 4.1. Introducción

Hasta esta parte de la investigación se han presentado las teorías que sustentan el origen y desarrollo de la economía informal, así como la Teoría Neoinstitucional de Douglass C. North con la que se pretende sustentar la hipótesis planteada, pero no ha quedado clara la forma en que se relaciona la economía informal con el Nuevo Institucionalismo Económico.

En este capítulo se explica el origen, el funcionamiento y el desarrollo de la economía informal a través de la Teoría Neoinstitucional de Douglass C. North.

## 4.2. La economía informal desde la Teoría Neoinstitucional

Para poder descubrir las verdaderas causas de la informalidad, a diferencia del trato macro que se le ha dado desde el inicio de su estudio, es necesario hacer un análisis individual de cada uno de los agentes que la integran.

Los principios de la Teoría de las Instituciones que propone North han tenido fuertes implicaciones en la forma en que los economistas abordan los distintos mercados y procesos de organización alternativos al Modelo de Competencia Perfecta de la Escuela Neoclásica. Con el objetivo de estudiar la economía informal es conveniente enfatizar dos dimensiones: la primera sobre los supuestos que definen el nivel micro y la segunda sobre los factores a considerar para estudiar el entorno de los individuos.

Respecto a la primera dimensión, Williams y Horodnic (2017) junto con Windebank (2015) indican que hay dos actores económicos con los que se estudia la participación de los agentes en la economía informal. El primero es llamado “actor económico racional” y hace referencia al mercado de competencia perfecta de la Teoría Neoclásica. Este tipo de actor se expone en la Teoría Clásica del Crimen en la que se menciona que los agentes se ven incentivados a participar en la economía informal porque el riesgo de ser

detectados y la intensidad del castigo es menor que las ganancias obtenidas por participar en ella.

Debido a la simplicidad de sus supuestos y por reflejar un mundo económico perfecto, diversos estudios han analizado la informalidad considerando el agente racional. Sin embargo, esta visión es incompleta, ya que, de acuerdo con los autores mencionados, no aborda aspectos relevantes del mundo real, dinámico y complejo.

La Teoría Neoinstitucional de Douglass C. North propone que una nueva forma de estudiar la economía es a través del nivel micro. Así, esta teoría presenta al segundo agente económico con el que se lleva a cabo el estudio de la economía informal: el “actor social”. Este actor se integra de individuos que no son racionales y que se ven influenciados por el entorno social en el que se desarrollan, por tal motivo, tienen diferente capacidad para obtener y procesar información y para hacer cálculos sobre los costos y los beneficios de sus decisiones.

Para los actores sociales, el origen de la economía informal no se encuentra en el riesgo de ser detectados y castigados, sino en la existencia de la baja moral tributaria; o sea, la escasa motivación para pagar impuestos, principalmente, por la incongruencia entre las instituciones formales e informales.

En ambas visiones se encuentra la exclusión voluntaria del mercado formal de trabajo, puesto que los agentes buscan evitar los costos de este, ya sea en tiempo y/o dinero, de manera que crean un *lock-in* con la informalidad gracias a la obtención de mayores beneficios económicos, a la falta de confianza en las instituciones gubernamentales y a la complejidad de las regulaciones. A razón de esto, ambas teorías deben complementarse y no contraponerse.

Al unir las dos perspectivas teóricas, Willimas y Horodnic (2017) argumentan que la economía informal se reduce cuando aumenta la percepción de riesgo en la detección, la intensidad de los castigos y la moral tributaria y, para que

esto se logre, recomiendan realizar actividades que ayuden a crear consciencia y a mejorar las instituciones formales que son más complejas y las que generan más conflictos al momento de seguirlas. Dichas actividades son:

1. Brindar educación fiscal con la que se informe sobre los bienes y servicios que se reciben al pagar impuestos.
2. Hacer campañas sobre los beneficios de laborar en la formalidad.
3. Dejar en claro que los impuestos recaudados se destinan a la infraestructura pública y al desarrollo.

Igualmente, sugieren que, para cambiar las instituciones formales, se debe lograr la modernización del gobierno para aumentar la moralidad tributaria en los individuos mediante la mejora de la justicia social y distributiva, y la demostración de que es imparcial y que los tributantes están pagando lo justo respecto a sus homólogos.

#### 4.2.1. La rigidez de las regulaciones

Existen dos perspectivas respecto a la rigidez de las regulaciones. Por un lado, Kus (2014) expone que la liberalización económica de la década de 1980 estimuló la creación de una mayor actividad empresarial, pero, al mismo tiempo, fomentó la informalidad por la disminución de las regulaciones, la reducción de impuestos y los incentivos para crear pequeñas y medianas empresas.

En el otro extremo, la economía informal se explica por la rigidez de las regulaciones, pues estas proporcionan los incentivos a las organizaciones, de tal forma que «algunas empresas encontrarán óptimo [...] evadir las regulaciones y trabajar fuera del estricto régimen legal» (Loayza et al., 2005, p. 1).

No obstante, independientemente de las regulaciones, es necesario contar con instituciones de calidad a consecuencia de que estas «tienden a crear entornos regulados genuinamente dirigidos a mejorar las condiciones de los negocios en lugar de privilegiar a unos pocos grupos» (Loayza et al., 2005, p. 2).

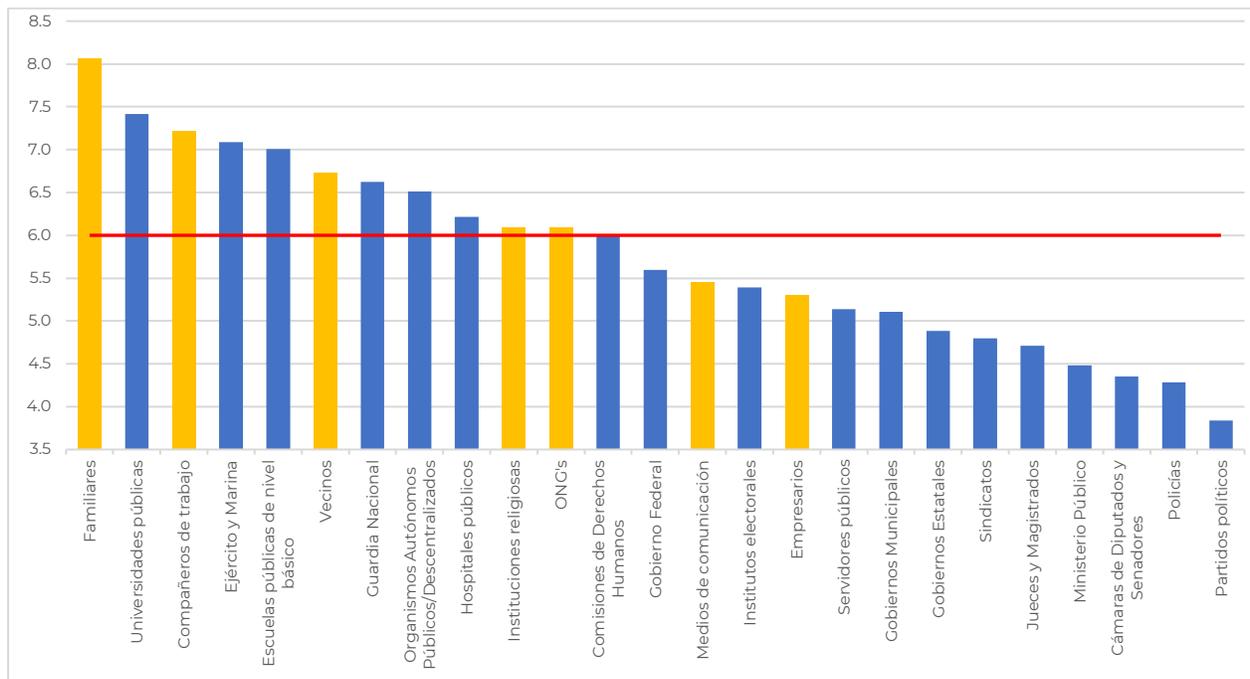
Desde este punto de vista se da cuenta de que la percepción de los agentes también es importante porque con instituciones de mala calidad, buscarán la forma de evadir las regulaciones al ver que sus ingresos se reducen abruptamente al pagar impuestos sin tener garantizada la mejora de bienes públicos y su bienestar. Contrariamente, al tener instituciones de calidad, dichos agentes se verán incentivados a unirse al mercado laboral formal, tal como lo menciona la 104ª CIT cuando sugiere buena gobernanza.

### 4.3. El caso de México

México es un país que se ha caracterizado por tener un crecimiento desacelerado debido a que presenta debilidad en educación, infraestructura, desarrollo financiero, leyes, así como en la regulación anticompetitiva y restrictiva (Freije et al., 2011), con lo que se puede inferir que el país tiene instituciones débiles que pueden llegar a ser consideradas de mala calidad.

De acuerdo con la Encuesta Nacional de Calidad e Impacto Gubernamental (ENCIG) 2019, las personas tienen bajas expectativas en cuanto a la confianza de las instituciones, lo que significa que las personas las catalogan como instituciones de mala calidad. Tales evaluaciones se muestran en el siguiente gráfico.

**Gráfico 4. Evaluación de la confianza en las instituciones de México en 2019**



Elaboración propia con datos del INEGI (2020a).

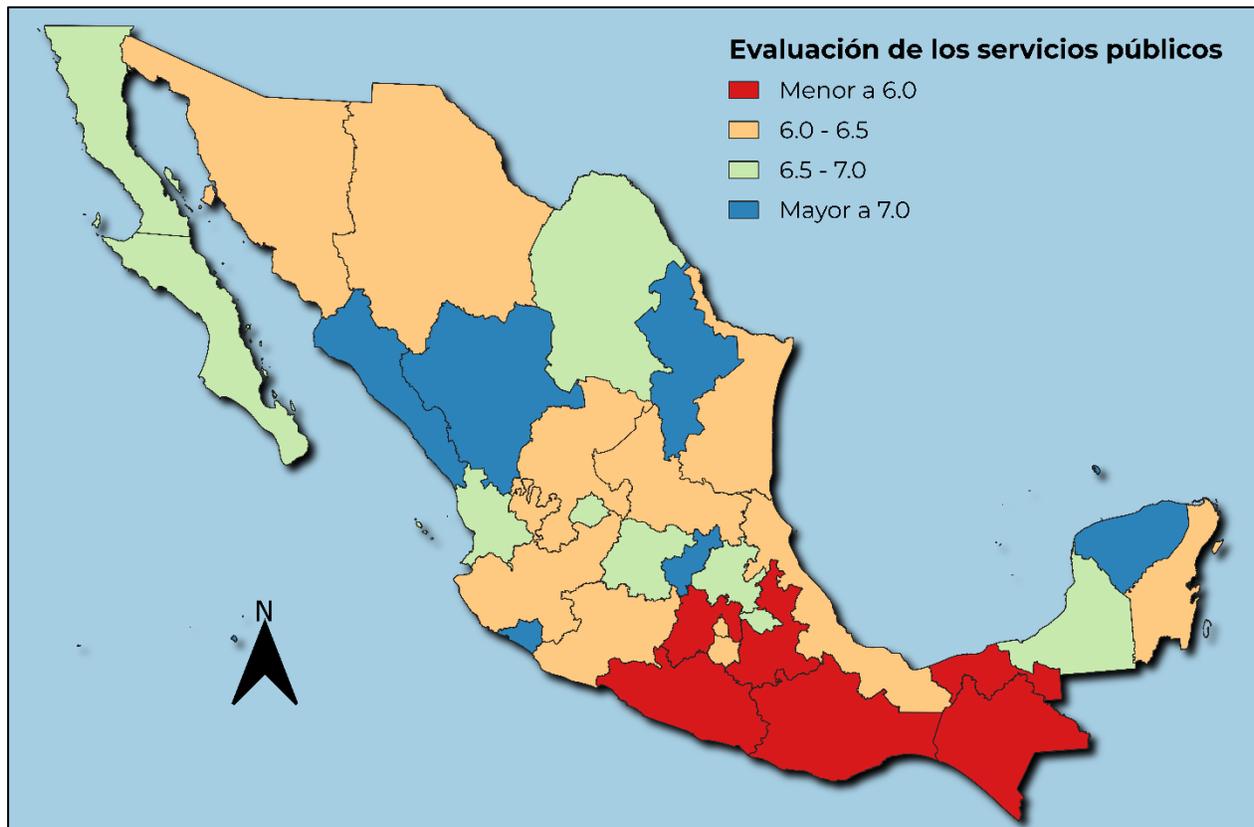
Si se considera que la calificación aprobatoria mínima es de 6.0 (línea roja) se puede observar que la población mexicana otorgó calificaciones reprobatorias a once de las dieciocho instituciones formales registradas (61.11 %) (barras azules). En contraste con las instituciones informales (barras amarillas), cuyas calificaciones otorgadas por los mexicanos fueron aprobatorias a cinco de las siete contempladas (71.43 %).

Esta desconfianza hacia las instituciones formales puede presentarse por diversos motivos, uno de ellos es que el 48.13 % de la población que ha realizado algún trámite se ha enfrentado, por lo menos, a un problema. El 85.11 % de esta población se topó con barreras al trámite como largas filas, requisitos y costos excesivos, horarios restrictivos y/o pérdida de tiempo, mientras que el 36.71 % de la población que presenció algún problema tuvo asimetría en la información.

Ahora bien, el 63.77 % de la población que realizó trámites para abrir una empresa presentó problemas para llevar a cabo dicha acción; de esta, el 89.57 % enfrentó barreras al trámite y el 55.87 % se enfrentó a asimetría de información. Por otro lado, bajo los mismos rubros, los trámites fiscales también tienen porcentajes elevados: 45.82 %, 71.13 % y 41.60 %, respectivamente (INEGI, 2020a), lo que da pie a que se incentive la informalidad por la cantidad de enredos institucionales.

Un factor clave para la falta de confianza de las instituciones y para el fomento de la economía informal se presenta en la calidad de los servicios públicos. En el siguiente mapa se muestran las evaluaciones de estos.

**Ilustración 3. Evaluación de los servicios públicos por Entidad Federativa en 2019**



Elaboración propia con datos del INEGI (2020a).

En la ilustración 3 se exhibe la evaluación de los servicios públicos, integrada de las calificaciones a los servicios públicos básicos<sup>24</sup> y los servicios públicos bajo demanda<sup>25</sup>. En ella, los servicios públicos se aprecian de mala calidad al obtener una calificación promedio de 6.4 a nivel nacional. Esto indica un área de oportunidad para mejorar las instituciones formales y los beneficios que la población espera tener a cambio del pago de sus impuestos.

Otras instituciones que influyen en la participación en la economía informal son el nivel educativo y el salario mínimo. A continuación, se muestran el nivel educativo promedio y el porcentaje de la población con bajos salarios<sup>26</sup> por entidad.

---

<sup>24</sup> Los servicios públicos básicos se definen como «aquellos que el Estado provee sin la necesidad de que el ciudadano haga una petición o lleve a cabo un trámite para obtenerlos cada vez que se requiera de ellos» (INEGI, 2019a). Estos servicios son: agua potable, drenaje y alcantarillado, alumbrado públicos, parques y jardines públicos, recolección de basura, policía, calles, avenidas, carreteras y caminos sin cuota.

<sup>25</sup> Los servicios públicos bajo demanda son «aquellos servicios que el Estado no proporciona de manera regular sino bajo expresa petición del ciudadano» (INEGI, 2019a). Dentro de ellos se encuentran la educación pública obligatoria, educación pública universitaria, salud en el Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS), salud en el Instituto de Seguridad y Servicios Sociales de los Trabajadores del Estado (ISSSTE), salud estatal, energía eléctrica, transporte público tipo autobús urbano, van, combi o microbús, autobús de tránsito rápido, transporte público metro o tren ligero y autopistas con casetas de cuota.

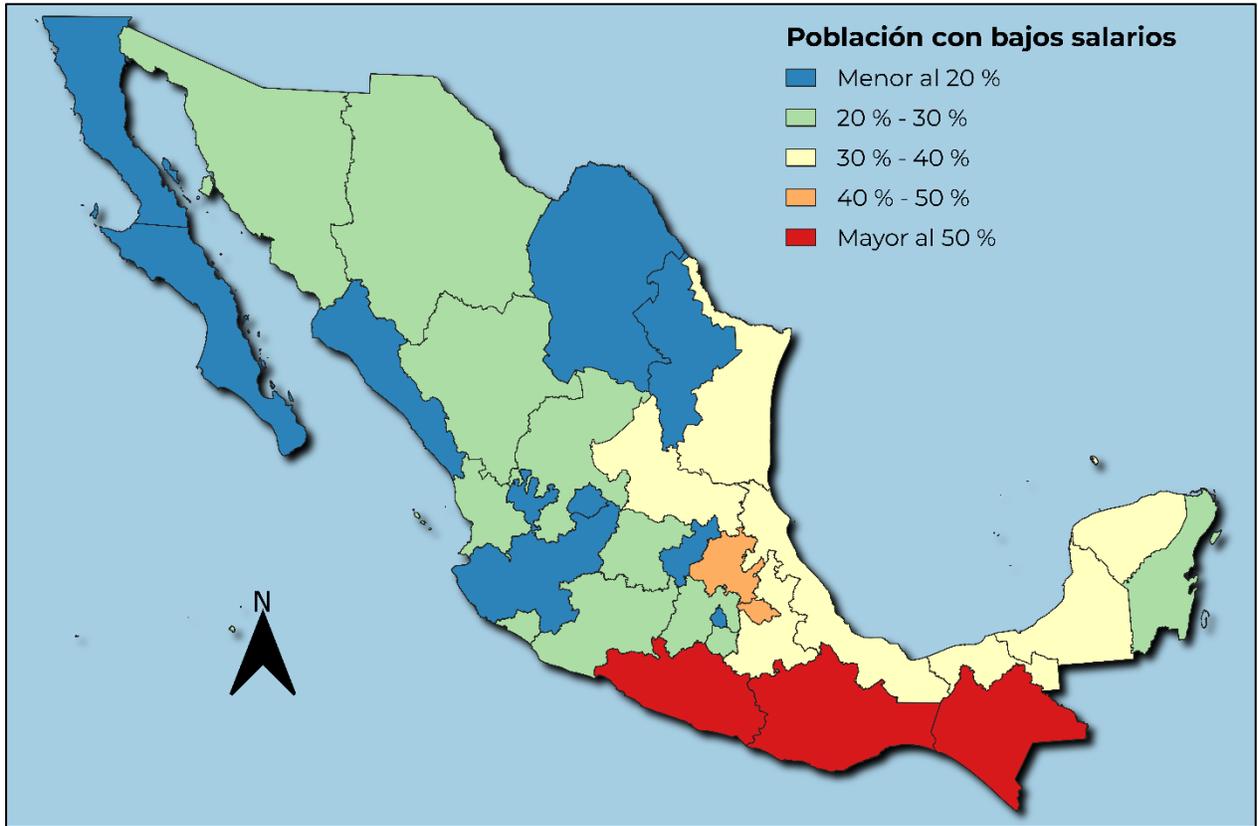
<sup>26</sup> Se tomo en cuenta a la población que no recibe ingresos y a la que gana hasta un salario mínimo respecto a la población ocupada, derivado de que el valor de la línea de pobreza por ingresos fue de 3,224.80 pesos en marzo de 2020 y un salario mínimo fue suficiente para la adquisición de la canasta básica (3,696.60 pesos) (CONASAMI, 2019; CONEVAL, 2019).

**Ilustración 4. Escolaridad promedio por Entidad Federativa en 2015.**



Elaboración propia con datos del INEGI (2016).

### Ilustración 5. Porcentaje de la población con bajos salarios por Entidad Federativa en el primer trimestre de 2020

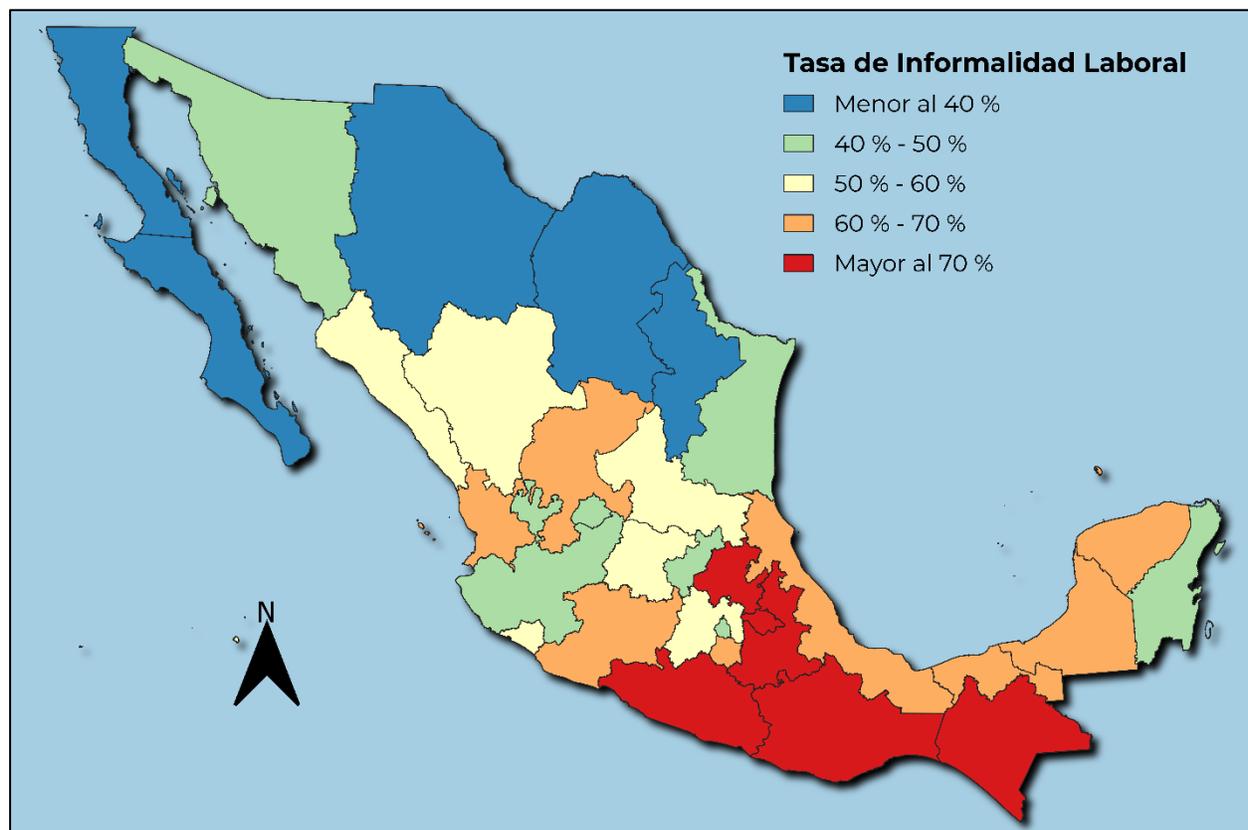


Elaboración propia con datos del INEGI (2020b) , del CONEVAL (2019) y de la CONASAMI (2019).

En las ilustraciones 4 y 5 se puede notar que no hay causalidad directa entre el nivel de escolaridad promedio de las entidades y el porcentaje de población que gana bajos salarios.

En la siguiente ilustración se muestra la Tasa de Informalidad Laboral (TIL) en el primer trimestre de 2020.

### Ilustración 6. Tasa de Informalidad Laboral por Entidad Federativa en el primer trimestre de 2020



Elaboración propia de datos del INEGI (2020b).

Al comparar las ilustraciones 3, 4, 5 y 6 se observa que existe una concentración de entidades en la zona sur con servicios públicos de mala calidad, niveles muy bajos de educación, altas tasas de informalidad y altos porcentajes de población que recibe bajos salarios.

En contraste, la zona norte del país está en una situación en la que los servicios públicos son percibidos como de buena calidad, la población tiene una educación media-alta, bajas tasas de informalidad laboral y pocas personas reciben bajos salarios.

También se observan casos atípicos; tal es el caso de Guanajuato, Michoacán, Morelos, Nayarit, Puebla, San Luis Potosí, Tabasco, Veracruz, Yucatán y Zacatecas que, independientemente de la calificación de sus servicios públicos,

tienen una escolaridad muy baja y media, tienen tasas de informalidad laboral medias, altas y muy altas, pero la población que recibe bajos ingresos es baja (menos del 40 %), lo que denota que no hay una causalidad directa entre estos factores.

Con esta visión, se puede decir que existen otros factores por los que se origina la informalidad; sin embargo, no existe ninguna encuesta o medición estadística que permita conocer el papel de las instituciones informales en sus causas.

#### 4.4. Conclusiones del capítulo

En este capítulo se presentaron algunos aspectos teóricos de la Nueva Teoría Institucional aplicadas a la economía informal en México. Primeramente, se dieron a conocer los dos tipos de actores con los que se estudia la informalidad desde el nivel micro:

1. El actor racional, que se rige por los supuestos neoclásicos y considera que la economía informal se genera porque las ganancias de participar en ella son mayores que el riesgo de ser capturados y que el castigo aplicado.
2. El actor social, quien se ve influenciado por las condiciones del entorno en el que se desenvuelve. Para este actor, el origen de la informalidad se debe a que los agentes no están incentivados a pagar sus impuestos por la incongruencia entre las instituciones formales e informales.

En ambos casos se sugiere que, para combatir la economía informal, se tiene que brindar educación fiscal, hacer campañas de los beneficios de la formalidad e informar a la población sobre el uso de sus impuestos. En resumen:

**Tabla 2. Actores económicos con los que se estudia la economía informal**

<b>Actor</b>	Racional	Social
<b>Teoría</b>	Neoclásica	Neoinstitucional
<b>Influencia</b>	Modelo de Competencia Perfecta	Entorno en el que se desenvuelve
<b>Origen de la economía informal</b>	Los beneficios de la informalidad son mayores que el riesgo de ser capturados y castigados	La baja moralidad tributaria y la desalineación de las instituciones formales e informales
<b>Acciones para combatir la informalidad</b>	Brindar educación fiscal	
	Hacer campañas sobre los beneficios de la formalidad	
	Informar sobre el uso eficiente de los impuestos recaudados	

Elaboración propia

Se expusieron las perspectivas de los agentes sobre la rigidez de las regulaciones, pues ellos toman en cuenta la calidad institucional, los bienes y servicios públicos y su bienestar para analizar si les conviene evadirlas o acatarlas.

La visión de las regulaciones laxas menciona que, desde la liberalización económica se logró la creación de mayor actividad empresarial, pero, a la par, se fomentó la informalidad con la reducción de las regulaciones, ya que ellos pasarían desapercibidos.

Por otro lado, la óptica de las regulaciones rígidas explica que la verdadera causa de la economía informal es la regulación excesiva, pues da pie a su evasión.

Finalmente, se mostró el caso mexicano donde se compararon la calidad institucional, el nivel educativo, la población que percibe bajos salarios y la tasa de informalidad laboral. Las entidades de la zona sur son las que presentan las peores condiciones; al contrario, en la zona norte, aunque también hay casos en los que se da cuenta de que no existe la causalidad directa entre los factores

presentados y que hay otras razones por las que los agentes económicos recurren a participar en la economía informal, no hay datos a nivel micro que expliquen el papel de las instituciones en la toma de decisiones de estos agentes.

## Capítulo 5. Conclusiones

En esta investigación, la economía informal se definió como aquellas actividades que son legítimas, pero ilegales en cuanto a trámites gubernamentales. Con ello, se puede decir que es posible encontrar dichas actividades en todos los países; además de ser un fenómeno imposible de erradicar debido a que tiene múltiples causas y dimensiones, de manera que solamente puede disminuirse mediante la aplicación de políticas correctamente estructuradas.

Desde principios de la década de 1970, con la aparición de este concepto y el interés por su estudio, la definición ha evolucionado hasta convertirse en algo sencillo, aunque su delimitación, medición y comparación entre países se han vuelto más complejas derivado de que no existe un consenso de los factores a considerar para ello.

En Latinoamérica, la economía informal se ha analizado desde tres perspectivas:

1. Como un suceso dualista en el que existe una clara división entre los sectores formal e informal.
2. Como un acontecimiento extralegal en el cual, las personas desobedecen deliberadamente las leyes porque les resultan muy costosas en tiempo y dinero.
3. Como una situación estructural; es decir, como una parte integral de la economía.

Aunque existe una gran diferencia entre los análisis de estas perspectivas, las tres coinciden cuando encuentran que la economía informal se origina, fundamentalmente, por la incapacidad del mercado laboral formal para absorber la gran demanda de trabajo.

Si se toma en consideración la participación de los agentes en la informalidad, se hallan dos puntos de vista:

1. El agente racional, basado en los microfundamentos de la Teoría Neoclásica, tiene la capacidad de obtener, procesar y analizar toda la información de su entorno para tomar siempre la mejor decisión. Este tipo de agente se encuentra en la Teoría Clásica del Crimen, la cual menciona que los agentes pueden hacer un análisis sobre la decisión de realizar, o no, un crimen tomando en cuenta la probabilidad de ser detectados y la intensidad del castigo que podrían recibir; esto quiere decir que consideran a las instituciones formales como el principal factor para la toma de decisiones.
2. El agente racional es propuesto por la Nueva Teoría Institucional y propone que este agente es una nueva manera de estudiar fenómenos económicos, pues es una visión que explica el comportamiento de los individuos de una forma más apegada al mundo real y dinámico que tiene en cuenta, también a las instituciones informales; esto es, el entorno social, la cognición, las costumbres, las tradiciones y las creencias de los agentes para obtener ejercicios de análisis más acertados.  
Si bien esta teoría expone que la economía informal es incitada por diversas causas, sugiere que se origina, generalmente, por las incongruencias entre las instituciones formales e informales y por la gran dificultad para saber los conocimientos relevantes (comunicable y tácito) que necesitan los trabajadores.

Las organizaciones que estudian la economía informal han creado herramientas estadísticas para llevar a cabo su medición que se centran en las instituciones formales (contratos y leyes) y en el nivel agregado de los agentes, por lo cual, dejan fuera del análisis a las instituciones informales y no consideran aspectos importantes de los niveles micro y meso. Esto no quiere decir que la metodología sea errónea, sino que es incompleta al no tomar en cuenta el contexto de cada individuo, ya que, derivado de las diversas causas

de la informalidad, debe contemplarse todo el marco institucional, puesto que, de no hacerlo, se puede alterar la eficacia de las políticas.

De esta manera, se puede decir que la visión de los gobiernos en el diseño de políticas y leyes sobre la economía informal toma como referencia al agente racional, pues considera que los agentes pueden realizar análisis costo-beneficio para determinar si es conveniente integrarse a la informalidad respecto a la probabilidad de ser detectados y castigados para tomar la mejor decisión.

Pese a que no es incorrecto que el Estado se enfoque en los microfundamentos del agente racional, lo cierto es que estos no deben contraponerse con los microfundamentos del agente social, sino complementarse. En consecuencia, brindar educación fiscal, realizar campañas sobre los beneficios de estar empleado en el mercado laboral formal e informar sobre el uso eficiente de los impuestos recaudados (gobierno transparente), pueden ser acciones que ayuden a reducir la economía informal.

En relación con los puntos de vista de North sobre los países no desarrollados, se da cuenta de que en ellos no hay una estructura institucional que incentive y/o asegure que los mercados sean eficientes; esto quiere decir que puede haber una brecha entre las reglas formales y las informales, lo que podría generar una mayor probabilidad de que, para los agentes, sea más conveniente evadir las reglas formales, pues no se adaptan a su cotidianidad.

Asimismo, respecto a los conocimientos relevantes, al retomar el punto de vista de North sobre el sistema educativo del Tercer Mundo y su preferencia por invertir en educación superior en lugar de la básica y se compara con las pruebas PISA 2015 y 2018<sup>27</sup>, se observa que México ocupa el último lugar de los

---

<sup>27</sup> El Programa de Evaluación Internacional de Alumnos (PISA) es una prueba de Matemáticas, Lectura y Ciencias que «sirve para evaluar la calidad, equidad y eficiencia en los sistemas educativos, PISA ayuda a identificar las características de los sistemas educativos de mayor rendimiento» (OCDE, 2016, 2017; Salinas et al., 2019).

países miembros de la OCDE en el rendimiento escolar, lo que resulta en graves consecuencias para el país, ya que la mala calidad de la educación básica provoca una laguna de conocimientos relevantes que afecta la posibilidad de encontrar un empleo en el mercado laboral formal, de manera que se sugiere la aplicación de una reforma educativa en el nivel básico que refuerce la competencia mundial en el conocimiento de las materias que trata la prueba.

Si bien normalmente la economía informal se ve con una visión macro, no hay datos que expliquen por qué las personas se integran a ella, pues tomando en cuenta los enfoques, las personas se pueden integrar a ella por decisión propia (evasión de impuestos) o por su contexto (desconocimiento de las leyes, nivel de estudios y/o tradición), de manera que las políticas públicas implementadas para atacar este problema no tendrán un impacto significativo, ya que no lo hacen desde su estructura.

Ante la falta de información a nivel micro y bajo los criterios de la evaluación de la política pública, no es posible emitir una propuesta correcta para mitigar la informalidad en el país debido a que, según Bardach (2001), es necesario contar con información significativa del fenómeno que sirva para evaluar su naturaleza, extensión, las características peculiares de los individuos a la que va dirigida y el impacto de las políticas públicas, de manera que es necesaria una medición eficaz que integre las conexiones entre los niveles micro, meso y macro para detectar las verdaderas causas de la informalidad.

Regresando al caso mexicano, en relación con las instituciones formales, la población percibe que, en general, son de mala calidad y que no son de confianza. Por otro lado, respecto a las instituciones informales, pese a que son percibidas con mayor confianza, no hay información estadística que permita saber el grado de influencia que generan en los individuos para incorporarse al mercado laboral informal; en consecuencia, puede haber una incongruencia institucional y, por lo tanto, existe un área de oportunidad para la mejora y el

fortalecimiento de las instituciones formales que ayude a cerrar esta brecha, además de la construcción de una medición de la economía informal en la que se aborde el tema de las instituciones formales, de la situación macroeconómica y del contexto en el que se desarrollan los individuos (instituciones informales), con la que se tendría un pensamiento causal y se podría descubrir si la informalidad subsiste por tradición o por decisión de cada uno de los agentes.

El ejemplo que demuestra la metodología más eficaz que se podría tomar como referencia es el que realizó el INEGI con la ENEI de 1989 – 1990, puesto que revisa las percepciones de los agentes sobre ellos mismos, sus necesidades y su contexto socioeconómico.

Con la creación de una metodología de medición, lo ideal sería que se reuniera información micro, meso y macro en una sola encuesta; en ella se podría integrar información personal, el grado educativo, el ingreso y la apreciación sobre las instituciones gubernamentales, los servicios públicos, la economía nacional y el cuadrante de pobreza al que pertenecen según el Consejo Nacional de Evaluación para la Política de Desarrollo Social (CONEVAL)<sup>28</sup>, ya que diversas obras del estado del arte de la economía informal plantean una relación pobreza-informalidad. Esto también genera un área de oportunidad para futuros trabajos de especialistas y estudiosos de la economía informal que deseen abordar el tema.

---

<sup>28</sup> De acuerdo con el CONEVAL (2018), los cuadrantes de pobreza son cuatro:

1. Población en pobreza.
2. Población vulnerable por carencias sociales.
3. Población vulnerable por ingreso.
4. Población no pobre no vulnerable.

# Referencias

- Acemoglu, D. (2006). A Simple Model of Inefficient Institutions. *Scandinavian Journal of Economics*, 108(4), 515–546. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9442.2006.00460.x>
- Alarcón, S. (2008). *El tianguis global* (1. ed). Universidad Iberoamericana.
- Alba Vega, C., Ribeiro, G. L., & Mathews, G. (Eds.). (2015). *La globalización desde abajo: La otra economía mundial* (Primera edición en español). El Colegio de México.
- Alchian, A. A., & Demsetz, H. (1972). Production, Information Costs, and Economic Organization. *The American Economic Review*, 62(5), 777–795. JSTOR.
- Almeida, R., & Carneiro, P. (2012). Enforcement of Labor Regulation and Informality. *American Economic Journal: Applied Economics*, 4(3), 64–89. JSTOR. <https://doi.org/10.2307/23269731>
- Andrews, D., Caldera Sánchez, A., & Johansson, Å. (2011). *Towards a Better Understanding of the Informal Economy* (OECD Economics Department Working Papers Núm. 873; OECD Economics Department Working Papers, Vol. 873). <https://doi.org/10.1787/5kqb1mf88x28-en>
- Aoki, M. (2001). What are Institutions? How Should We Approach Them. En *Toward a comparative institutional analysis*. MIT Press. <http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&scope=site&db=nlabk&db=nlabk&AN=78220>
- Arthur, W. B. (1989). Competing Technologies, Increasing Returns, and Lock-In by Historical Events. *The Economic Journal*, 99(394), 116–131. <https://doi.org/10.2307/2234208>
- Ayala Espino, J. (1999). *Instituciones y economía: Una introducción al neoinstitucionalismo económico*. Fondo de Cultura Económica.
- Bardach, E. (2001). *Los ocho pasos para el análisis de políticas públicas: Un manual para la práctica*. <http://site.ebrary.com/id/10889958>
- Belausteguigoitia Rius, I., Patlán Pérez, J., & Compeán Flores, G. (2009). *Creación y marcha de negocios en la economía formal e informal en México*. XIV CONGRESO INTERNACIONAL DE CONTADURÍA, ADMINISTRACIÓN E INFORMÁTICA, Ciudad Universitaria. <http://cedef.itam.mx/sites/default/files/u489/creacionymarchadenegocioseneconomiaformaleinformalunamedimpresa.pdf>

- Camargo Díaz, A. (2015). Culture and institutions: An indissoluble relationship? *Revista Economía del Caribe*, 16, 162–177. <https://doi.org/10.14482/ecoca.16.8082>
- Cameron, J. D. (2004). The World Bank and the New Institutional Economics: Contradictions and Implications for Development Policy in Latin America. *Latin American Perspectives*, 31(4), 97–103. JSTOR.
- Campos Vázquez, R. M. (2017). *Economía y psicología: Apuntes sobre economía conductual para entender problemas económicos actuales*. Fondo de Cultura Económica.
- Cataño, J. F. (2001). ¿POR QUÉ EL PREDOMINIO DE LA TEORÍA NEOCLÁSICA? *Cuadernos de Economía*, 20(34), 281–291.
- CEPAL. (2017). *Términos de intercambio. Raúl Prebisch y los desafíos del Siglo XXI*. Naciones Unidas, CEPAL. [https://biblioguias.cepal.org/ld.php?content\\_id=31872193](https://biblioguias.cepal.org/ld.php?content_id=31872193)
- . (2019). *Seminario Internacional: Nuevas y antiguas formas de informalidad laboral y empleo precario* [Seminario Internacional]. <https://www.cepal.org/es/eventos/seminario-internacional-nuevas-antiguas-formas-informalidad-laboral-empleo-precario>
- Chavance, B., & Escobar Jiménez, C. (2018). *La economía institucional*. <https://elibro.net/ereader/elibrodemo/109723>
- Coase, R. H. (1984). The New Institutional Economics. *Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft / Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 140(1), 229–231. JSTOR.
- CONASAMI. (2019). *Histórico aumento del salario mínimo para 2020* [Blog]. Comisión Nacional de los Salarios Mínimos. <https://www.gob.mx/conasami/articulos/historico-aumento-del-salario-minimo-para-2020?idiom=es>
- CONEVAL. (2018). ANEXO ÚNICO DE LOS “LINEAMIENTOS Y CRITERIOS GENERALES PARA LA DEFINICIÓN, IDENTIFICACIÓN Y MEDICIÓN DE LA POBREZA”. ACTUALIZACIÓN 2018. METODOLOGÍA PARA LA MEDICIÓN MULTIDIMENSIONAL DE LA POBREZA EN MÉXICO. CONSEJO NACIONAL DE EVALUACIÓN DE LA POLÍTICA DE DESARROLLO SOCIAL.

<https://www.coneval.org.mx/Normateca/Documents/ANEXO-Lineamientos-DOF-2018.pdf>

———. (2019). *MEDICIÓN DE LA POBREZA. EVOLUCIÓN DE LAS LÍNEAS DE POBREZA POR INGRESOS*. CONSEJO NACIONAL DE EVALUACIÓN DE LA POLÍTICA DE DESARROLLO SOCIAL. <https://www.coneval.org.mx/Medicion/MP/Paginas/Lineas-de-bienestar-y-canasta-basica.aspx>

Dabla-Norris, E., & Inchauste, G. (2008). Informality and Regulations: What Drives the Growth of Firms? *IMF Staff Papers*, 55(1), 50–82. JSTOR.

De Soto, H. (1987). *¿Por qué importa la economía informal?* 30, 1988. [https://www.cepchile.cl/cep/site/docs/20160303/20160303184139/rev30\\_desoto\\_conf.pdf](https://www.cepchile.cl/cep/site/docs/20160303/20160303184139/rev30_desoto_conf.pdf)

De Soto, H., Ghersi, E., & Ghibellini, M. (1987). *El otro sendero: La revolución informal*. Ed. Diana.

Díaz Castillo, S. A. (2015). *Formal or Informal? Determinants of labour decisions in Mexico*. Department of Economics and Related Studies, UNIVERSITY OF YORK.

———. (2018). *¿Formal o Informal? Determinantes del mercado laboral en México*. <https://economia.nexos.com.mx/?p=1739#.W2ovcw8jbSU.facebook>

Dougherty, S., & Escobar, O. (2013). *The Determinants of Informality in Mexico's States* (OECD Economics Department Working Papers Núm. 1043; OECD Economics Department Working Papers, Vol. 1043). <https://doi.org/10.1787/5k483jrvnjq2-en>

Dugger, W. M. (1995). Douglass C. North's New Institutionalism. *Journal of Economic Issues*, 29(2), 453–458. JSTOR.

Eggertsson, T. & Alianza Economía. (1995). *El comportamiento económico y las instituciones*. Alianza.

Espino Garza, Y. (2013). *Economía informal en México: Dimensiones, importancia y caminos a la formalidad* [Tesis de Licenciatura]. Universidad Nacional Autónoma de México.

Esqueda Martínez, R. (2017). *Empleo Informal: Un análisis regional* [Tesis de Licenciatura]. Universidad Nacional Autónoma de México.

- Eurostat. (2015). *Fundamentos de SCN: Formulación de los elementos básicos* (2014a ed.). Oficina de Publicaciones de la Unión Europea. <https://ec.europa.eu/eurostat/documents/3859598/6740144/KS-GQ-14-008-ES-N.pdf/eea9859c-3dde-4c4b-9d90-ca613aa119f1>
- Eurostat, FMI, OCDE, Naciones Unidas, & Banco Mundial. (1993). *Sistema de Cuentas Nacionales 1993*. [https://www.snieg.mx/DocumentacionPortal/iin/Acuerdo\\_5\\_IV\\_2016/emec/20\\_SCN-1993.pdf](https://www.snieg.mx/DocumentacionPortal/iin/Acuerdo_5_IV_2016/emec/20_SCN-1993.pdf)
- . (2016). *Sistema de Cuentas Nacionales 2008* (2014a ed.). <https://unstats.un.org/unsd/nationalaccount/docs/SNA2008Spanish.pdf>
- Eurostat, OCDE, OMT, & ONU. (2001). *Cuenta satélite de turismo: Recomendaciones sobre el marco conceptual*.
- Feige, E. L. (1990). Defining and estimating underground and informal economies: The new institutional economics approach. *World Development*, 18(7), 989–1002. [https://doi.org/10.1016/0305-750X\(90\)90081-8](https://doi.org/10.1016/0305-750X(90)90081-8)
- Freije, S., López-Acevedo, G., & Rodríguez -Oreggia, E. (2011). *Effects of the 2008-09 economic crisis on labor markets in Mexico* (Policy Research Working Paper Núm. WPS5840). <http://documents.worldbank.org/curated/en/752221468279886955/pdf/WPS5840.pdf>
- García Garnica, A., & Taboada Ibarra, E. L. (2012). Teoría de la empresa: Las propuestas de Coase, Alchian y Demsetz, Williamson, Penrose y Nooteboom. *Economía Teoría y Práctica*, 36, 9–42. <https://doi.org/10.24275/ETYPUAM/NE/362012/Taboada>
- García Páez, B. (2018). *Microeconomía: Principios Básicos y Extensiones*. UNAM.
- Glejberman, D. (2019). *20a Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo. Resolución sobre las estadísticas de las relaciones de trabajo*. <https://www.cepal.org/sites/default/files/presentations/ciet-20-resolucion-estadisticas-relaciones-trabajo-david-glejberman.pdf>
- Greco, O. (2003). *Diccionario de economía* (Segunda Edición). Valletta Ediciones.

- Guevara Patiño, R. (2016). El estado del arte en la investigación: ¿análisis de los conocimientos acumulados o indagación por nuevos sentidos? *Folios*, 1(44), 165–179. <https://doi.org/10.17227/01234870.44folios165.179>
- Hart, K. (1973). Informal Income Opportunities and Urban Employment in Ghana. *The Journal of Modern African Studies*, 11(1), 61–89. JSTOR.
- Hodgson, G. M. (2007). *Economía institucional y evolutiva contemporánea*. Universidad Autónoma Metropolitana, Cuajimalpa-Xochimilco, División de Ciencias Sociales y Humanidades.
- Hussmanns, R. (2004). *Measuring the informal economy: From employment in the informal sector to informal employment*. Policy Integration Department, Bureau of Statistics, International Labour Office.
- INEGI (Ed.). (1991). *Encuesta Nacional de Economía Informal*. Inst. Nacional de Estadística, Geografía e Informática.
- . (2016). *Características educativas de la población*. Instituto Nacional de Estadística y Geografía. <https://www.inegi.org.mx/temas/educacion/default.html#Tabulados>
- . (2018). *Sistema de Cuentas Nacionales de México. Fuentes y metodologías. Año base 2013*. INEGI. [https://www.inegi.org.mx/contenidos/programas/pibact/2013/metodologias/METODOLOGIA\\_CBYSB2013.pdf](https://www.inegi.org.mx/contenidos/programas/pibact/2013/metodologias/METODOLOGIA_CBYSB2013.pdf)
- . (2019a). *Glosario*. Instituto Nacional de Estadística y Geografía. <https://www.inegi.org.mx/app/glosario/default.html?p=ENOE15#letraGlobal>
- . (2019b). *Medición de la informalidad*. Instituto Nacional de Estadística y Geografía. <https://www.inegi.org.mx/temas/pibmed/>
- . (2020a). *Encuesta Nacional de Calidad e Impacto Gubernamental (ENCIG) 2019*. Instituto Nacional de Estadística y Geografía. <https://www.inegi.org.mx/programas/encig/2019/>
- . (2020b). *Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), población de 15 años y más de edad*. Instituto Nacional de Estadística y Geografía. <https://www.inegi.org.mx/programas/enoe/15ymas/default.html#Tabulados>
- Jaime, E., & Campos, P. (2002). *Informalidad y (sub)desarrollo*. Cal y Arena.

- Jara, L. (2015). *VAB - Valor Agregado Bruto*. OBSERVATORIO ECONÓMICO SOCIAL UNR. <https://observatorio.unr.edu.ar/vab-valor-agregado-bruto/>
- Jiménez Becerra, A. (Ed.). (2006). El estado del arte de la investigación en las ciencias sociales. En *La práctica investigativa en ciencias sociales*. Universidad Pedagógica Nacional, Departamento de Ciencias Sociales, Grupo “Sujetos y Nuevas Narrativas en Investigación y Enseñanza de las Ciencias Sociales”.
- Kus, B. (2014). The informal road to markets: Neoliberal reforms, private entrepreneurship and the informal economy in Turkey. *International Journal of Social Economics*, 41(4), 278–293. <https://doi.org/10.1108/IJSE-11-2012-0209>
- Lewis, W. A. (1960). DESARROLLO ECONÓMICO CON OFERTA ILIMITADA DE MANO DE OBRA. *El Trimestre Económico*, 27(108(4)), 629–675. JSTOR.
- Leyva Muñoz, O. (2010). El papel de las instituciones en la normalización de economía informal. *Estudios Políticos*, 9. <https://doi.org/10.22201/fcpys.24484903e.2007.0.18730>
- Loayza, N., & Sugawara, N. (2009). EL SECTOR INFORMAL EN MÉXICO: Hechos y explicaciones fundamentales. *El Trimestre Económico*, 76(304(4)), 887–920. JSTOR.
- Loayza, N. V., Oviedo, A. M., & Servén, L. (2005). *The Impact of Regulation on Growth and Informality. Cross-Country Evidence* (Documento de trabajo sobre investigaciones relativas a políticas de desarrollo Núm. WPS3623). World Bank. <http://documentos.bancomundial.org/curated/es/212041468134383114/pdf/wps36230rev.pdf>
- López Avilés, E. (2008). *La ocupación en la economía informal* [Tesis de Licenciatura]. Universidad Nacional Autónoma de México.
- López Morales, C. B. (2012). *Empleo informal en el Distrito Federal: Una explicación estructural* [Tesis de Maestría]. Universidad Nacional Autónoma de México.
- Lubell, H. (1991). *The informal sector in the 1980s and 1990s*. Development Centre of the Organisation for Economic Co-operation and Development; OECD Publications and Information Centre, distributor].

- Machado, R. (2014). La economía informal en el Perú: Magnitud y determinantes (1980-2011). *Apuntes: Revista de Ciencias Sociales*, 41(74), 197–233. <https://doi.org/10.21678/apuntes.74.707>
- Magallón Ibarra, J. M. (2015). *Derechos de propiedad: Nuestrros derechos* (Tercera edición). Instituto Nacional de Estudios Históricos de las Revoluciones de México: Universidad Nacional Autónoma de México, Instituto de Investigaciones Jurídicas: Secretaría de Educación Pública.
- Mantzavinos, C., North, D. C., & Shariq, S. (2004). Learning, Institutions, and Economic Performance. *Perspectives on Politics*, 2(1), 75–84. JSTOR.
- Manzano-Arredondo, V. (2017). Un psicópata llamado Homo Economicus. *Análisis Económico*, XXXI(77), 7–26.
- Márquez Sánchez, F. (1992). *América Latina: SECTOR INFORMAL*. Editorial de Ciencias Sociales.
- Martínez Rodríguez, E. A. (2012). *Análisis del comercio informal de ropa en el centro de la ciudad de México: El caso de Mixcalco* [Tesis de Licenciatura]. Universidad Nacional Autónoma de México.
- Martínez Soria, J., & Cabestany Ruiz, G. (2017). *Informalidad: Entre el avance de la estadística y el rezago de la política pública* (Núm. 52; 2. Temas Estratégicos). Instituto Belisario Domínguez. <http://bibliodigitalibd.senado.gob.mx/handle/123456789/3776>
- Medina, L., & Schneider, F. (2018). *Shadow Economies Around the World: What Did We Learn Over the Last 20 Years?* <https://www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2018/01/25/Shadow-Economies-Around-the-World-What-Did-We-Learn-Over-the-Last-20-Years-45583>
- Montero, M. (2017). *¿Qué es la forma jurídica de una empresa?* emprendepyme.net. <https://www.emprendepyme.net/que-es-la-forma-juridica-de-una-empresa.html>
- Montoya Velázquez, A. F. (2012). *Análisis y perspectivas de la economía informal en México 1980-2012* [Tesis de Licenciatura]. Universidad Nacional Autónoma de México.
- Morales Sánchez, M. A., & Segoviano Contreras, L. E. (2016). Una perspectiva económico-institucional de la toma de decisiones: Solución de

problemas en situación de incertidumbre. *Investigación Económica*, 75(298), 57–75. JSTOR.

Naciones Unidas. (2013). *Informe del Grupo de Delhi sobre las estadísticas del sector informal* (E/CN.3/2013/23). <https://unstats.un.org/unsd/statcom/doc13/2013-23-DelhiGroup-S.pdf>

———. (2017). *Delhi Group on Informal Sector Statistics*. United Nations. Delhi Group. <https://unstats.un.org/unsd/methodology/citygroups/delhi.cshtml>

Nelson, R. R., & Winter, S. G. (1982). *An evolutionary theory of economic change*. Belknap Press of Harvard University Press.

North, D. C. (1986). The New Institutional Economics. *Journal of Institutional and Theoretical Economics (JITE) / Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft*, 142(1), 230–237. JSTOR.

———. (1989). A Transaction Cost Approach to the Historical Development of Politics and Economies. *Journal of Institutional and Theoretical Economics (JITE) / Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft*, 145(4), 661–668. JSTOR.

———. (1991). Institutions. *The Journal of Economic Perspectives*, 5(1), 97–112. JSTOR.

———. (1992). Institutions and Economic Theory. *The American Economist*, 36(1), 3–6. JSTOR.

———. (1993). *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*. Fondo de Cultura Económica.

———. (1994). EL DESEMPEÑO ECONÓMICO A LO LARGO DEL TIEMPO. *El Trimestre Económico*, 61(244(4)), 567–583. JSTOR.

———. (1995). THE NEW INSTITUTIONAL ECONOMICS AND THIRD WORLD DEVELOPMENT. En J. Harris, J. Hunter, & C. M. Lewis (Eds.), *The New Institutional Economics and Third World Development* (pp. 17–26). Routledge.

———. (2005). *Understanding the process of economic change*. Princeton University Press.

- OCDE. (2016). *PISA 2015 Resultados Clave*. Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos. <https://www.oecd.org/pisa/pisa-2015-results-in-focus-ESP.pdf>
- . (2017). *PROGRAMA PARA LA EVALUACIÓN INTERNACIONAL DE ALUMNOS (PISA) PISA 2015—RESULTADOS. MÉXICO*. Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos.
- Ochoa León, S. (2003). *ECONOMÍA INFORMAL: Evolución reciente y perspectivas*. Centro de Estudios Sociales y de Opinión Pública. <http://www3.diputados.gob.mx/camara/content/download/21167/105063/file/FATST002%20Economia%20informal.pdf>
- OIT. (1993). *Resolución sobre las estadísticas del empleo en el sector informal, adoptada por la decimoquinta Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo (enero de 1993)*. Organización Internacional del Trabajo. [https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---stat/documents/normativeinstrument/wcms\\_087486.pdf](https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---stat/documents/normativeinstrument/wcms_087486.pdf)
- . (2002). *Conferencia Internacional del Trabajo. 90.a reunión 2002. El trabajo decente y la economía informal. Sexto punto del orden del día (Informe IV)*. Oficina Internacional del Trabajo. <https://www.ilo.org/public/spanish/standards/relm/ilc/ilc90/pdf/rep-vi.pdf>
- . (2003). *Informe de la Conferencia. Decimoséptima Conferencia Internacional de Estadísticos del Trabajo (ICLS/17/2003/4)*. Organización Internacional del Trabajo. [http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---stat/documents/meetingdocument/wcms\\_087570.pdf](http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---dgreports/---stat/documents/meetingdocument/wcms_087570.pdf)
- . (2012). *Statistical update on employment in the informal economy*. Organización Internacional del Trabajo. [https://www.ilo.org/global/statistics-and-databases/WCMS\\_182504/lang--en/index.htm](https://www.ilo.org/global/statistics-and-databases/WCMS_182504/lang--en/index.htm)
- . (2013). *La economía informal y el trabajo decente: Una guía de recursos sobre políticas, apoyando la transición hacia la formalidad*. Oficina Internacional del Trabajo. [https://www.ilo.org/emppolicy/pubs/WCMS\\_229414/lang--es/index.htm](https://www.ilo.org/emppolicy/pubs/WCMS_229414/lang--es/index.htm)

- . (2015). *Recomendación Núm. 204 sobre la transición de la economía informal a la economía formal*. Organización Internacional del Trabajo. [https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed\\_norm/---relconf/documents/meetingdocument/wcms\\_379098.pdf](https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---ed_norm/---relconf/documents/meetingdocument/wcms_379098.pdf)
- . (2017a). *Historia de la OIT*. Organización Internacional del Trabajo. <http://www.ilo.org/global/about-the-ilo/history/lang--es/index.htm>
- . (2017b). *Misión e impacto de la OIT*. Organización Internacional del Trabajo. <http://www.ilo.org/global/about-the-ilo/mission-and-objectives/lang--es/index.htm>
- . (2018a). *Trabajo decente*. Organización Internacional del Trabajo. <https://www.ilo.org/global/topics/decent-work/lang--es/index.htm>
- . (2018b). *Women and men in the informal economy: A statistical picture* (3a ed.).
- Parkin, M., & Loría Díaz de Guzmán, E. (2010). *Microeconomía: Versión para Latinoamérica* (9a ed.). Pearson Educación de México.
- Pérez González, J. (2015). *Padre desempleado, hijo informal: Análisis de cointegración para México 2005.01 2012.04* [Tesis de Licenciatura]. Universidad Nacional Autónoma de México.
- Pierson, P. (2018). RENDIMIENTOS CRECIENTES, TRAYECTORIAS DEPENDIENTES Y EL ESTUDIO DE LA POLÍTICA. *Revista Mexicana de Análisis Político y Administración Pública*, VI(2), 11–50. <https://doi.org/10.13140/RG.2.2.21137.07528>
- Pindyck, R. S., & Rubinfeld, D. L. (2008). *Microeconomía* (5a ed.). Pearson Prentice-Hall.
- Portes, A. (1995). *En torno a la informalidad: Ensayos sobre teoría y medición de la economía no regulada*. FLACSO Sede México : M.A. Porrúa Grupo Editorial.
- Portes, A., & Haller, W. (2004). *La economía informal*. CEPAL.
- Posner, R. A. (1993). The New Institutional Economics Meets Law and Economics. *Journal of Institutional and Theoretical Economics (JITE) / Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft*, 149(1), 73–87. JSTOR.
- Powell, W. W., & DiMaggio, P. J. (2001). *El nuevo institucionalismo en el análisis organizacional*. Fondo de Cultura Económica, Colegio Nacional de

Ciencias Políticas y Administración Pública, Universidad Autónoma del Estado de México.

- Rodgers, P., Williams, C. C., & Round, J. (2008). Workplace crime and the informal economy in Ukraine: Employee and employer perspectives. *International Journal of Social Economics*, 35(9), 666–678. <https://doi.org/10.1108/03068290810896299>
- Roemer, A. (1994). *Introducción al análisis económico del derecho*. Instituto Tecnológico Autónomo de México.
- Roubaud, F. (1995). *La economía informal en México: De la esfera doméstica a la dinámica macroeconómica*. Orstom, Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, Fondo de Cultura Económica.
- Sáenz Ruiz, A. R. (2017). *Insuficiencias del sistema tributario en la incorporación de la economía informal: Un enfoque de economía pública, 2000-2015* [Tesis de Licenciatura]. Universidad Nacional Autónoma de México.
- Salinas, D., De Moraes, C., & Schwabe, M. (2019). *PROGRAMA PARA LA EVALUACIÓN INTERNACIONAL DE ALUMNOS (PISA) PISA 2018—RESULTADOS. MÉXICO*. Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos. <https://www.oecd.org/pisa/PISA-2015-Mexico-ESP.pdf>
- Samaniego, N. (2008). El crecimiento explosivo de la economía informal. *Economía UNAM*, 5(13), 30–41.
- Samuelson, P. A., & Nordhaus, W. D. (2010). *Economía: Con aplicaciones a Latinoamérica* (19a ed). McGraw-Hill.
- San Emeterio Martín, N. (2006). *Nueva economía institucional*. Síntesis.
- Santhakumar, V. (2011). *Economic analysis of institutions: A practical guide*. SAGE Publications.
- Schneider, F. (2011). *Size and Development of the Shadow Economy of 31 European and 5 other OECD Countries from 2003 to 2012: Some New Facts*. <http://www.seipa.edu.pl/s/p/artykuly/93/931/Shadow%20Economy%20u%20to%202012.pdf>
- . (2012). *The Shadow Economy and Work in the Shadow: What Do We (Not) Know?* (DISCUSSION PAPER SERIES IZA DP No. 6423).

Forschungsinstitut zur Zukunft der Arbeit Institute for the Study of Labor. <http://ftp.iza.org/dp6423.pdf>

Shapiro, A. F. (2015). Institutions, Informal Labor Markets, and Business Cycle Volatility. *Economía*, 16(1), 77–112. JSTOR.

Simon, H. A. (1986). Rationality in Psychology and Economics. *The Journal of Business*, 59(4), S209–S224. JSTOR.

———. (1993). Altruism and Economics. *The American Economic Review*, 83(2), 156–161. JSTOR.

Tokman, V. E. (1995). *El sector informal en América Latina: Dos décadas de análisis* (1. ed. en la colección Claves de América Latina). Consejo Nacional para la Cultura y las Artes.

———. (2007). Informalidad, inseguridad y cohesión social en América Latina. *Revista Internacional Del Trabajo*, 126(1–2), 93–120. <https://doi.org/10.1111/j.1564-9148.2007.00006.x>

Torgler, B. (2005). Tax Morale in Latin America. *Public Choice*, 122(1/2), 133–157. JSTOR.

Torgler, B., & Schneider, F. (2006). Shadow Economy, Institutions, and Tax Morale. *Proceedings. Annual Conference on Taxation and Minutes of the Annual Meeting of the National Tax Association*, 99, 204–210. JSTOR.

Varian, H. (2012). *Microeconomía intermedia: Un enfoque actual*. Antoni Bosch editor. <https://library.biblioboard.com/content/97ed9980-d0ff-40b0-adc7-58d399be5f52>

Villalba Andrade, M. (2011). *Instituciones y desempeño económico: El sector energético ecuatoriano, 1990-2006*. Abya Yala, Universidad Politécnica Salesiana : FLACSO Ecuador.

Williams, C. C., & Horodnic, I. A. (2016). An institutional theory of the informal economy: Some lessons from the United Kingdom. *International Journal of Social Economics*, 43(7), 722–738. <https://doi.org/10.1108/IJSE-12-2014-0256>

———. (2017). Evaluating the policy approaches for tackling undeclared work in the European Union. *Environment and Planning C: Politics and Space*, 35(5), 916–936. <https://doi.org/10.1177/0263774X16670665>

- Williams, C. C., Horodnic, I. A., & Windebank, J. (2015). Explaining participation in the informal economy: An institutional incongruence perspective. *International Sociology*, 30(3), 294–313. <https://doi.org/10.1177/0268580915578745>
- Williams, C. C., & Onoshchenko, O. (2014). Evaluating the prevalence and nature of *blat* in post-Soviet societies: A case study of the education sector in Ukraine. *International Journal of Social Economics*, 41(9), 747–759. <https://doi.org/10.1108/IJSE-06-2013-0147>
- Williamson, O. E. (1985). Reflections on the New Institutional Economics. *Zeitschrift für die gesamte Staatswissenschaft / Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 141(1), 187–195. JSTOR.
- . (1996). LA LÓGICA DE LA ORGANIZACIÓN ECONÓMICA. En R. Coase, *La naturaleza de la empresa. Orígenes, evolución y desarrollo* (pp. 126–161). Fondo de Cultura Económica.
- Winter, S. G. (1986). Comments on Arrow and on Lucas. *The Journal of Business*, 59(4), S427–S434. JSTOR.