



*Máster Universitario en Economía y Desarrollo*  
**Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales**

**TRABAJO DE FIN DE MÁSTER CURSO ACADÉMICO [2021-2022]**

TÍTULO:

**EL EMPRENDIMIENTO INFORMAL COMO PARTE DEL EMPLEO INFORMAL EN PAÍSES EN VÍAS DE DESARROLLO: UN ANÁLISIS INSTITUCIONAL**

AUTOR:

**JUAN FERNANDO MARTÍ CASASOLA**

TUTOR ACADÉMICO:

**Dr. D. FELIPE RAFAEL CÁCERES CARRASCO**

RESUMEN:

El emprendimiento informal es la forma de emprendimiento más frecuente en países en vías de desarrollo, y absorbe a una gran proporción de las personas empleadas en estos países. Este estudio aborda conceptual y empíricamente este fenómeno como una parte fundamental del empleo informal, utilizando una muestra de 55 países con datos de la Organización Internacional del Trabajo. A partir de un enfoque basado en la calidad de las instituciones, se muestra la influencia que tienen diferentes dimensiones o niveles institucionales en el emprendimiento informal y, por lo tanto, en los niveles de empleo informal. Los resultados indican que, al analizar los países en vías de desarrollo, existe una fuerte relación negativa entre la calidad de la gobernanza y las tasas de emprendimiento informal.

PALABRAS CLAVE:

Emprendimiento informal; Empleo informal; Gobernanza; Países en vías de desarrollo; Instituciones



*Máster Universitario en Economía y Desarrollo*

Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales

**MASTER THESIS ACADEMIC COURSE [2021-2022]**

TITLE:

**INFORMAL ENTREPRENEURSHIP AS A PART OF INFORMAL  
EMPLOYMENT IN DEVELOPING COUNTRIES: AN INSTITUTIONAL  
APPROACH**

AUTHOR:

**JUAN FERNANDO MARTÍ CASASOLA**

ACADEMIC SUPERVISOR:

**Dr. D. FELIPE RAFAEL CÁCERES CARRASCO**

ABSTRACT:

Informal entrepreneurship is the most frequent form of entrepreneurship in developing countries and absorbs a large proportion of the people employed in these countries. This study addresses this phenomenon, both conceptually and empirically, as a fundamental part of informal employment, using a sample of 55 countries with data from the International Labour Organization. Using an institutional approach, it shows the influence that different dimensions, or institutional levels, have on informal entrepreneurship and, therefore, on the levels of informal employment. The results indicate that, when analyzing developing countries, there is a strong negative relationship between the quality of governance and the rates of informal entrepreneurship.

KEYWORDS:

Informal entrepreneurship; Informal employment; Governance; Less developed countries; Institutions

## Índice

<b>1. Introducción.....</b>	<b>5</b>
<b>2. Marco teórico.....</b>	<b>6</b>
<b>2.1 Enfoques sobre la informalidad.....</b>	<b>6</b>
<b>2.2 Sector informal y empleo informal .....</b>	<b>7</b>
<b>2.3 Informalidad en países en vías de desarrollo.....</b>	<b>10</b>
<b>2.4 Emprendimiento y empleo informal en países en vías de desarrollo ....</b>	<b>15</b>
<b>2.5 Instituciones y emprendimiento informal.....</b>	<b>17</b>
<b>3. Análisis empírico.....</b>	<b>21</b>
<b>3.1 Datos.....</b>	<b>21</b>
<b>3.2 Método.....</b>	<b>25</b>
<b>3.3 Análisis.....</b>	<b>26</b>
<b>4. Resultados y discusión.....</b>	<b>27</b>
<b>5. Conclusiones y limitaciones.....</b>	<b>28</b>
<b>6. Referencias.....</b>	<b>30</b>

## **1. Introducción**

La economía informal ha sido un tema de interés en sociedades desarrolladas y en proceso de desarrollo desde hace ya varias décadas. Existe cierto consenso en establecer la presentación en 1972 por parte de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) acerca del empleo en Kenia, con un reconocido aporte de los estudios del antropólogo Keith Hart, como punto de partida para los estudios sobre la informalidad (Portes & Haller, 2004; Gërxani, K., 2004; Alter Chen, M. 2005; Tokman, V. E., 2011). Existe, sin embargo, un menor consenso en cuanto a cómo entender este fenómeno. Los estudios sobre informalidad económica son relativamente recientes y sus enfoques varían en términos de conceptos y definiciones, relaciones causales, el área geográfica estudiada y los métodos utilizados.

Sin descartar la importancia del resto de enfoques, este estudio pretende incorporar en el contexto de los países en vías de desarrollo, un enfoque institucional que permita entender los niveles de informalidad. Su objetivo es explicar qué papel juegan las instituciones en el emprendimiento informal, entendido como uno de los varios tipos de empleo informal que existen en todos los países. Para ello, se estudian diferentes grupos de instituciones y se estima la relación que estos tienen con los niveles de emprendimiento informal. Así, la hipótesis que se propone es que la baja calidad de las instituciones aumenta el empleo informal, porque afecta negativamente el desempeño de los emprendimientos de este sector.

La relación entre las instituciones y los niveles de informalidad económica han sido abordados por diferentes estudios. A grandes rasgos, se ha encontrado que existe en el mundo una fuerte correlación negativa entre la calidad de las instituciones y el tamaño del sector informal (Aruoba, 2010). Además, el crecimiento del PIB per cápita arrastra también un crecimiento en el tamaño del sector informal en el contexto de países con mala calidad institucional, mientras que ocurre lo contrario en países con buena calidad institucional (Elgin & Oztunali, 2014).

Con el objetivo de examinar la influencia que tienen las instituciones en el emprendimiento informal; este estudio se centra, en primer lugar, en examinar los conceptos de la informalidad, el emprendimiento y el empleo informal que se han

propuesto en trabajos científicos previos, así como su aplicabilidad en el contexto de los países en vías de desarrollo. En segundo lugar, se busca la relación entender que existe entre las instituciones y el emprendimiento informal, tomando como base dichas contribuciones teóricas. Por último, se realiza un análisis empírico con el objeto de contrastar algunas hipótesis propuestas acerca de dichas relaciones. Este análisis utiliza datos sobre emprendimiento informal, así como diferentes indicadores institucionales para un grupo de 55 países en vías de desarrollo procedentes de bases de datos internacionales.

## **2. Marco teórico**

### **2.1 Enfoques sobre la informalidad**

Desde que iniciaron los estudios sobre la economía informal, ha surgido una gran cantidad de enfoques sobre las características y las causas de la informalidad que, lejos de encontrar un punto en común, han generado polarización en la manera de entender el fenómeno. A grandes rasgos, Martha Alter Chen (2005) separa los estudios sobre el sector informal en tres grandes escuelas de pensamiento: la dualista, desarrollada en la década de 1970 por los estudios de la OIT; la estructuralista, generalizada, entre otros, por Alejandro Portes a finales de la década de 1980 y durante la década de 1990; y la legalista, difundida en las décadas de 1980 y 1990 por Hernando de Soto.

Para la escuela dualista, el problema del empleo informal se entiende inicialmente como un fenómeno que surge en sociedades con bajos niveles de desarrollo. El informe de la OIT en 1972 referente a la situación del empleo en Kenia concluye que el estudio había ido mucho más allá del problema del empleo, dado que este problema “*is inseparable from an over-all strategy of economic and social development.*” (ILO, 1972, pág. 30). Así, se identifica el empleo informal como un problema intrínseco de los países en vías de desarrollo. Para Tokman (1978) los dualistas entienden al sector informal como un sector autónomo que ofrece ocupación, bienes y servicios a aquellos grupos de menores ingresos en sectores urbanos y agrega que, bajo este enfoque, este sector es económicamente eficiente en el uso de los recursos, especialmente porque maximiza la mano de obra sin requerir niveles excesivos de capital. Los estudios de esta corriente, impulsada por la OIT mediante dos fases de investigación en la década de los años 1970,

entienden la informalidad como el efecto de los desbalances entre el sector rural (informal) y el sector “moderno”, es decir, urbano (formal) (Bengasser, P. E., 2000).

Desde la visión estructuralista, desarrollada inicialmente por Portes A., Castells, M. y Benton, L.A. (1989), la informalidad no es un fenómeno único de las sociedades menos desarrolladas, sino un elemento de las economías capitalistas en general. El sector informal, y por extensión el empleo informal, está intrínsecamente relacionado con el sector formal, y no al margen de este. Alejandro Portes (1995) describe al sector informal como un fenómeno que no puede considerarse como “nuevo” (desde la perspectiva histórica), que no está formado por “residuos” de las formas de producción precapitalistas y que tiene una “relación funcional” con la economía capitalista. Así, explica el autor, el sector informal cumple una doble función: por un lado, ofrece un consumo favorable a los trabajadores del sector formal y, por otro, es un mecanismo para que el sector formal pueda evitar las condiciones del salario mínimo y los pagos de la seguridad social.

La corriente legalista, que fue impulsada por Hernando de Soto (1986) en *El otro sendero*, entiende la informalidad desde un punto de vista ideológicamente contrario al de los estructuralistas. Para de Soto (1986), el sector informal surge de forma paralela al formal, como resultado de los altos costes burocráticos. En ese sentido, la informalidad es el resultado de que los individuos opten por operar al margen de las regulaciones, en aquellos países en los que la regulación genera costes de transacción demasiado elevados.

## **2.2 Sector informal y empleo informal**

Aunque en mucha de la literatura se utilizan de forma indistinta el término sumergido y sus sinónimos (subterráneo, invisible, oculto, etc.), es importante señalar que pueden existir diferencias en la terminología según cada autor y los objetivos de cada estudio. El término se ha utilizado de forma genérica para hacer referencia a la economía ilegal, la economía no declarada, la economía no registrada y, no como excepción, a la economía informal (Portes *et al.*, 2004).

Mientras que “se asume que lo ‘sumergido’ conlleva cierto grado de voluntariedad en el sujeto que lo practica, en un contexto en el que la fiscalización del Estado alcanza a todos y cada uno de los agentes económicos” (Ruesga, 2021, págs. 100-101), la actividad informal se ha referido desde sus inicios a actividades con “un denominador común de

marginalidad social, bajos niveles de ingresos y escasa productividad” (Ruesga, 2021, págs. 100-101). De allí que se entienda que el sector informal siempre se encuentra comprendido dentro de la economía sumergida, pero no siempre la economía sumergida sea sinónimo de lo informal. Lo informal, aunque existe en todas las sociedades, es más común en contextos de bajo desarrollo socioeconómico y existe evidencia de que la mayoría de las personas que recurren a este sector lo hacen, no por voluntad, sino por falta de oportunidades en el sector formal (OIT, 2018).

Aunque el sector informal existe en todas las economías del mundo, existen características del nivel de desarrollo económico que han sido asociadas al tamaño de este sector. En general, *“Countries with larger informal sectors have lower per capita incomes, greater poverty, less financial development, and weaker growth in output, investment and productivity”* (Elgin, *et al.*, 2021). En ese sentido, los niveles de informalidad y el tamaño de este sector afectan en mayor medida a los países con menores niveles de desarrollo, lo cual ha sido demostrado también al estudiar el tamaño de la producción sumergida sobre el PIB (Schneider *et al.*, 2010).

El sector informal y el empleo informal están intrínsecamente ligados, pero no son lo mismo. Un elemento en común entre estos conceptos es la relación existente con respecto al desarrollo económico. Es decir que, tal como sucede con el sector informal, el empleo informal también está asociado globalmente a menores niveles de desarrollo (Williams & Horodnic, 2019). Sin embargo, mientras que el tamaño del sector formal puede ser estimado de diferentes formas, las estimaciones estadísticas sobre el empleo informal recogen datos de informalidad más allá del sector informal. El empleo informal, aunque es un elemento más que conforma el sector informal, no ocurre únicamente dentro de este sector. Esto se evidencia a en el diagrama 1.

El concepto de “sector informal” es utilizado con mayor frecuencia para realizar cálculos en términos de la producción nacional mediante diferentes métodos, especialmente aplicados en los países más desarrollados y con menores brechas en términos de contabilidad (Lago Peñas, S., 2018). También se suele estimar el sector informal en términos del empleo, aunque en este caso se trataría de estimaciones del “empleo en el sector informal”. En ese sentido, una definición amplia y genérica sería la de “...todos los casos en que empleados o empleadores, o ambos, producen para el mercado dentro de la economía subterránea...” (Schneider & Enste, 2002).

Aun así, “empleo en el sector informal” y “empleo informal” siguen sin ser lo mismo. Este tema fue ampliamente debatido durante la décimo séptima *International Conference of Labour Statisticians* en 2003, que llevó a la definición del “empleo informal” por parte de la OIT que se utiliza actualmente. El empleo informal se define como “*the total number of informal jobs, whether carried out in formal sector enterprises, informal sector enterprises, or households, during a given reference period.*” (Hussmanss, R., 2005). Así, una gran proporción del empleo informal pertenece al sector informal en todos los países, pero el sector informal por sí solo es incapaz de recoger la totalidad del empleo informal.

Por otro lado, las definiciones sobre la economía informal varían según el contexto. En los contextos menos desarrolladas, la informalidad ha sido definida desde el empleo, mientras que, en aquellos estudios enfocados en contextos desarrollados, las definiciones más frecuentes están basadas sobre la actividad económica (Williams, C. C., & Lansky, M. A., 2013). La definición más utilizada en este último contexto se refiere a las actividades de carácter lícito que son deliberadamente ocultadas a las autoridades, por motivos como evitar el pago de algún impuesto, evitar el pago contributivo a la seguridad social y evitar cumplir con estándares legales de trabajo (OECD *et al*, 2002).

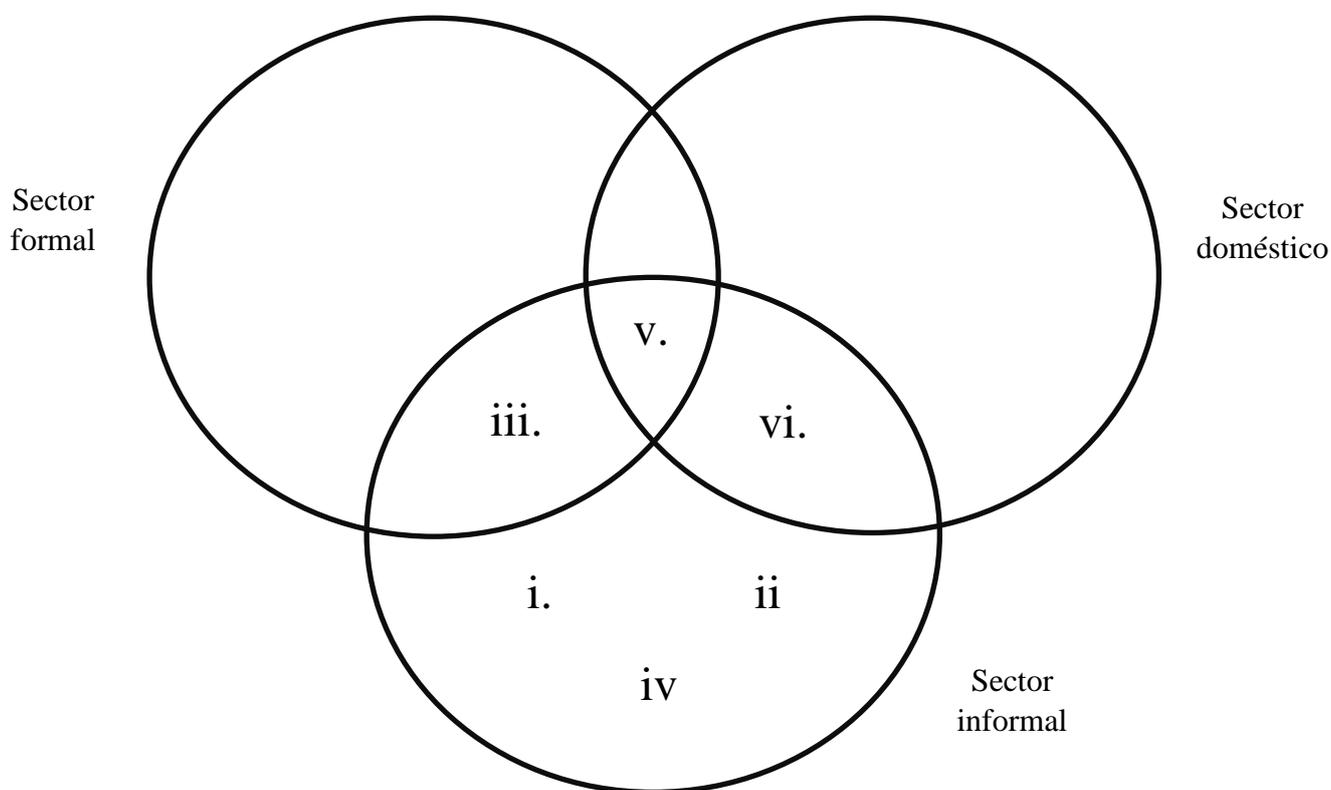
En este estudio, la definición utilizada para abordar la informalidad será la desarrollada por la OIT (Hussmanss, R., 2005). Esta definición será utilizada debido a que cumple con la característica de tener como base el empleo en contextos de bajo desarrollo y porque los resultados empíricos de este estudio tienen como base los datos de dicha organización. Para comprender el empleo informal en el sentido expresado, la OIT (2022) define el empleo informal como un agregado de los empleos que existen dentro del sector formal, el sector informal y el sector doméstico, que cumplan con alguna de las siguientes características:

- i. Trabajadores por cuenta propia empleados en su propia empresa informal;
- ii. Trabajadores empleados en empresas del sector informal;
- iii. Trabajadores que contribuyen a una empresa familiar, tanto del sector formal como informal;
- iv. Miembros de cooperativas del sector informal;
- v. Trabajadores con empleos informales, dentro de empresas del sector formal, empresas del sector informal, o empleos domésticos remunerados;
- vi. Trabajadores por cuenta propia que producen bienes exclusivamente para su propio uso final dentro del hogar.

Así, en el diagrama 1 se muestra la distribución de todo el empleo informal dentro de los sectores definidos por la OIT.

**Diagrama 1:**

*Distribución del empleo informal por sector*



Fuente: Elaboración propia según la clasificación de la OIT (2022).

### 2.3 Informalidad en países en vías de desarrollo

Aunque algunos de los factores utilizados para explicar el tamaño del sector informal en las economías más desarrolladas podrían ser determinantes en los niveles de empleo informal en países en vías de desarrollo, el impacto de cada uno de ellos puede ser mayor, menor o incluso nulo para estas regiones. Por un lado, el sector informal no comprende la totalidad de empleos informales, como se ha explicado en el apartado anterior y, por otro, la mayoría de estos estudios hace un énfasis en la informalidad en términos de lo sumergido que, como también se ha explicado, no es exactamente igual que lo informal.

El fenómeno del empleo informal debe de ser entendido de manera diferenciada como una problemática en el contexto de los países en vías de desarrollo. Tanto la forma de

entender el empleo informal, como las causas y consecuencias de éste, varían respecto a las del empleo sumergido o subterráneo en las regiones más desarrolladas. En los países más desarrollados lo sumergido “se puede acercar, aunque no necesariamente con absoluta precisión, al concepto de ‘fraude fiscal’” (Ruesga, 2021, pág. 100), pero en sociedades menos desarrolladas, el problema va mucho más allá del tema fiscal. Esta característica ha sido enfatizada para muchas de las regiones en vías de desarrollo, tal como se explicará más adelante.

A nivel de los países en vías de desarrollo existe una alta variabilidad en los niveles de empleo informal. La tabla 1 muestra esta tasa para todos los países, en su gran mayoría en vías de desarrollo, con datos disponibles en la base de datos de ILOSTAT para el año 2019. Se observa que dichas tasas varían desde un mínimo de 13,8% para Macedonia del norte y un máximo de 91,7% para Costa de Marfil. También se observa que la mayoría de los países han disminuido los niveles de empleo informal, durante la última década, siendo Uruguay el país que ha logrado una mayor disminución, del 40% y Egipto el país con un mayor aumento, del 16%.

**Tabla 1:**

*Tasa de empleo informal sobre el total del empleo, según país (%)*

	2010	2013	2016	2019	Variación 2010-2019
<i>Albania</i>		61	61.6	56.7	
<i>Argentina</i>	48.9	47.8		49.7	2%
<i>Armenia</i>		60.4	49.9	52.3	
<i>Australia</i>	27.1	28.2	28	26.4	-3%
<i>Bolivia</i>		80.4	76.2	81.5	
<i>Bosnia and Herzegovina</i>	32.4	31.5	30.5	23.1	-29%
<i>Botswana</i>				71.3	
<i>Brazil</i>		44.1	38.1	40.1	
<i>Brunei Darussalam</i>				30.9	
<i>Cambodia</i>				89.4	
<i>Chile</i>				29.3	
<i>Colombia</i>	67.9	64.9	62.4	62.1	-9%

<i>Cook Islands</i>				29.2	
<i>Costa Rica</i>	37.9	40.9	40.2	41.2	9%
<i>Côte d'Ivoire</i>	97.7		93.5	91.7	
<i>Dominican Republic</i>	53.9	55.9	56.3	54.2	1%
<i>Ecuador</i>	66.8	60	61	63.5	-5%
<i>Egypt</i>	57.6	57.6	61.9	67	16%
<i>El Salvador</i>			69.4	69.1	
<i>Georgia</i>				51.3	
<i>Guatemala</i>	80.9	80.5	79.2	79	-2%
<i>Guyana</i>				50	
<i>India</i>	88.3			88.3	0%
<i>Indonesia</i>			84.3	80.1	
<i>Jamaica</i>			57.6	56.4	
<i>Jordan</i>				52.6	
<i>Kenya</i>				86.5	
<i>Kiribati</i>				47.5	
<i>Kyrgyzstan</i>				61	
<i>Lebanon</i>				55.4	
<i>Lesotho</i>				80.9	
<i>Maldives</i>			52.8	48.1	
<i>Marshall Islands</i>				23.7	
<i>Mauritius</i>		51.5	52.9	53.5	
<i>Mexico</i>	60.5	59.8	58.2	57.6	-5%
<i>Mongolia</i>	52.1	56.3	50.7	44.1	-15%
<i>Myanmar</i>				80.2	
<i>North Macedonia</i>	14.9	22.2	17.3	13.8	-7%
<i>Occupied Palestinian Territory</i>	56.7	56.7	54.3	53.3	-6%
<i>Pakistan</i>	81.1	81.6		82.2	1%
<i>Panama</i>	49.8	47.9	48.5	52.8	6%

<i>Paraguay</i>	76.7	71.5	72.2	68.9	-10%
<i>Peru</i>	76.8	69.8	68.1	68.4	-11%
<i>Rwanda</i>				83.2	
<i>Saint Lucia</i>				31.9	
<i>Senegal</i>			87	90.2	
<i>Serbia</i>	22.6	22.8	24.2	18.7	-17%
<i>Seychelles</i>				15.1	
<i>Somalia</i>				82.5	
<i>South Africa</i>	37.6	38.2	39.7	40.5	8%
<i>Sri Lanka</i>	71	70.8	69.7	66.8	-6%
<i>Türkiye</i>	44.4	37.8	34.5	35.2	-21%
<i>Uruguay</i>	40.9	35.4	24.5	24.5	-40%
<i>Vanuatu</i>				72.4	
<i>Viet Nam</i>		79.5	74.1	69.7	
<i>Zambia</i>				84.5	
<i>Zimbabwe</i>				88.2	

Fuente: Elaboración propia con datos de la OIT (2022).

En cuanto a las causas, existe también una alta heterogeneidad. Aun así, los estudios realizados acerca del sector informal en sociedades desarrolladas y en vías de desarrollo han convergido, según Gërxani, K. (2004), en la mayoría de los criterios para intentar caracterizar el sector informal, pero la divergencia principal es el uso del criterio de supervivencia, el cual es utilizado únicamente en estudios para contextos de menor desarrollo. Según Gërxani, K. (2004), este último grupo de estudios incorpora frecuentemente los bajos niveles de industrialización, productividad y el exceso de oferta laboral, así como causas relacionadas con las instituciones políticas, económicas y sociales. Las diferencias causales de estos estudios son las siguientes:

Para el caso de sociedades con altos niveles de desarrollo, los factores causales encontrados con mayor frecuencia han sido las recesiones económicas, el desempleo e inflexibilidad del mercado laboral, los altos costes de producción, la satisfacción y

cualificación laboral, el rol del estado, la evasión fiscal y las regulaciones (Gërxfani, K., 2004). También, estudios más recientes para el contexto de las regiones más desarrolladas han identificado como determinantes del tamaño del sector informal la calidad regulatoria, la efectividad gubernamental y el capital humano (Kelmanson, *et al.*, 2019); la apertura comercial y el tamaño del gobierno (Goel, *et al.*, 2018); la calidad de las instituciones y el tamaño del PIB per cápita (Baklouti & Boujelbene, 2018).

En países en vías de desarrollo, el empleo informal está intrínsecamente relacionado a problemas, no solo formales o de regulación, sino estructurales. Por ejemplo, al comparar América Latina con Europa, mientras que en esta última región la informalidad *“is to a large degree a matter of evasion of taxes and regulations[,] In Latin America, [...] undeclared workers form a much larger share of the problem, with the added concern of their exclusion from social security coverage”* (de Laiglesia, 2008, pág. 1). A nivel estructural, por ejemplo, la desigualdad de la renta en esta región ha sido asociada con la informalidad laboral, y *“esta asociación se evidencia para el conjunto de los países, e incluso —en la mayoría de los casos— cuando se considera la experiencia de los países de manera individual.”* (Amarante, V. & Arim, R., 2015, pág. 22). Para esta región, Vuletin, G. (2008), identifica tres grandes causas del tamaño del sector informal que afectan de manera heterogénea a cada país: la carga fiscal y ambientes regulatorios excesivamente rigurosos, altos niveles de inflación y sectores agrícolas grandes. Por otro lado, un estudio realizado por Loayza, *et al.* (2010), demostró que, según diferentes índices utilizados, los determinantes más relevantes para explicar el tamaño del sector informal son el sistema legal, las regulaciones y factores sociodemográficos.

En Asia, la relación negativa existente a nivel global entre el PIB y el empleo informal se reproduce también cuando se estudian los países en vías de desarrollo del sur de este continente, con una especial incidencia en las actividades agrícolas (Islam & Alam, 2019). Por otro lado, Abdih & Medina (2016) identificaron como determinantes del tamaño de la economía informal para el centro de Asia y la región del Cáucaso, la rigidez en el mercado laboral y las medidas impositivas, la baja calidad institucional y las malas regulaciones.

Para el caso del norte de África y el Medio Oriente, el tamaño del sector agrícola y el tamaño del sector público fueron identificados por Angel-Urdinola & Tanabe (2012) como determinantes del tamaño del sector informal. En cuanto a la región del África Subsahariana, existen altos niveles de heterogeneidad en los niveles de informalidad,

aunque se ha identificado una relación importante entre estos niveles, los niveles de ingresos, la capacidad de los gobiernos y los incentivos hacia la formalidad (Medina *et al.*, 2017).

## **2.4 Emprendimiento y empleo informal en países en vías de desarrollo**

El empleo informal es un problema en sí mismo, pero a la vez está altamente relacionado con los emprendimientos informales. Tanto es así que, aunque se contempla que el empleo informal puede existir dentro de empresas del sector formal, el sector doméstico y empresas del sector informal, estas últimas son las que absorben la gran mayoría de empleados (Salazar-Xirinachs & Chacaltana, 2018).

Por otro lado, un reporte del *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM) de 2019 apunta que los países con ingresos altos cuentan con niveles de emprendimiento menores, mientras que en los países con ingresos bajos y medios la cantidad de emprendimiento es muy variable (Bosma, & Kelley 2020). Este hecho hace reflexionar acerca de la relación entre el emprendimiento, especialmente el emprendimiento en el contexto de países en vías de desarrollo, y el empleo informal.

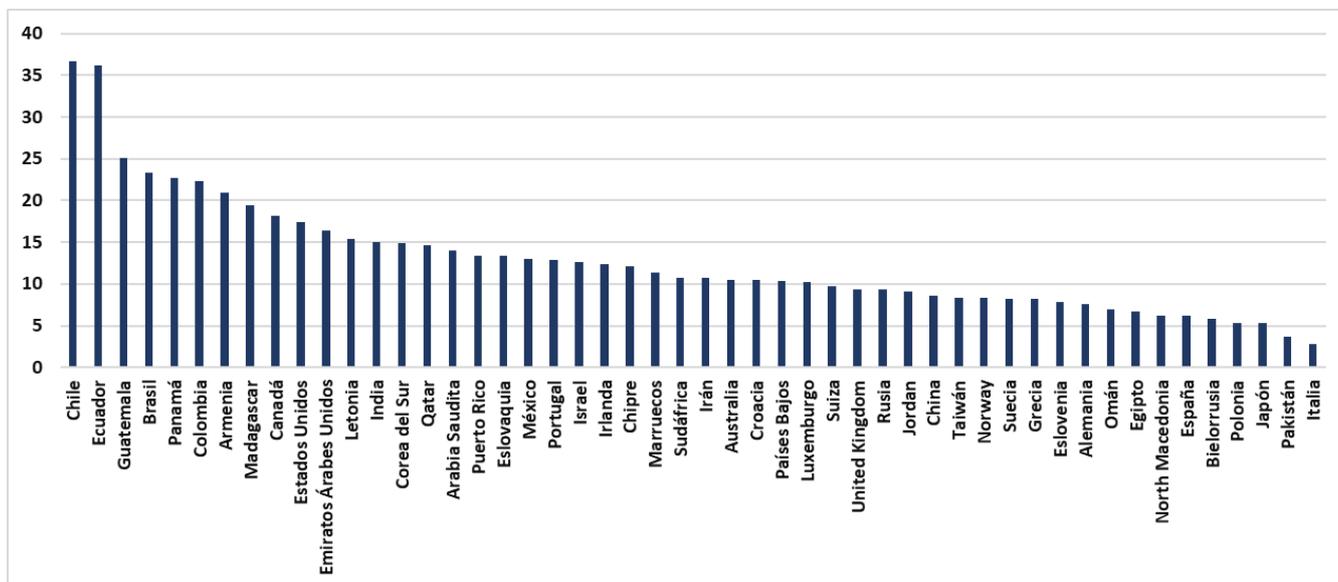
La OIT (2022) realiza dentro de sus estadísticas acerca del empleo informal, diferentes clasificaciones. Una de ellas es la del estatus de empleo, para la cual clasifica el empleo informal en cinco categorías de trabajadores: empleados, empleadores, miembros de cooperativas, trabajadores por cuenta propia y trabajadores en actividades de familiares; además de calcular el empleo informal total. De estas categorías, la tasa de empleadores informales sobre el total de empleadores es la más alta en la gran mayoría de países, lo cual refuerza el argumento de Salazar-Xirinachs y Chacaltana (2018). Lo que sugieren estas tasas y el argumento citado, es que los emprendedores informales forman una parte sustancial del empleo informal total en estos países. De allí que resulte necesario entender las características del emprendimiento en estos países y el entorno en el que se desenvuelven.

Una primera característica de los emprendimientos en países en vías de desarrollo es que existen altos niveles de actividad emprendedora, específicamente en las fases iniciales del proceso emprendedor, pero esta actividad se ve limitada por la necesidad de mejoras en la innovación. Esta necesidad ha sido descrita para las regiones de África

(Mudombi & Muchie, 2014), Asia (Bruton & Ahlstrom, 2014) y América Latina (Dutrénit, G., 2016). El gráfico 1 muestra los niveles de la actividad total emprendedora en la fase temprana (TEA) en 2019:

**Gráfico 1:**

*Actividad emprendedora total en la fase temprana (TEA) (%), 2019*



Fuente: Elaboración propia con datos del GEM (2022)

Como se observa, la mayoría de los países en vías de desarrollo tienen niveles del TEA mayores al resto de países estudiados por el GEM. Así, aunque la teoría económica pone énfasis en la importancia del emprendimiento para el crecimiento y desarrollo económico, esta relación no es del todo cierta cuando se consideran altos niveles de autoempleo (Wennekers & Thurik, 1999). Ello podría explicar por qué los altos niveles en la TEA no parecen mostrar una relación positiva con el desarrollo económico en estos países. En esta estadística resalta especialmente el caso de América Latina, cuyos países presentan niveles muy por encima del resto. A pesar de los altos niveles de emprendimiento en esta región, en términos de la diversificación productiva y de desarrollo económico, al “introducir el concepto de empresarialidad informal, la relación se diluye y por el contrario tiende a ser inversa.” (Bernal & Cusi, 2014, pág. 131).

Una segunda característica importante es que, en aquellos países con menores ingresos, existe una mayor propensión a que existan mayores niveles de emprendimiento motivado por la necesidad (Bosma *et al.* 2019). El GEM ha identificado las motivaciones del emprendimiento en sus fases iniciales. Así, la organización ha hecho una distinción a grandes rasgos entre el emprendimiento motivado por oportunidad, o sea, cuando se

contempla el emprendimiento como una oportunidad entre otras opciones de carrera disponibles; y el emprendimiento motivado por la necesidad, es decir, como un último recurso porque el resto de las opciones no existen o no satisfacen al emprendedor (Wennekers, *et al.*, 2005).

Con el fin de obtener información más detallada, el GEM, a partir de su la publicación de 2020, incluyó en sus encuestas preguntas específicas sobre los motivos para iniciar en emprendimiento. Los motivos, no excluyentes entre sí, se dividen en cuatro: 1) “*To make a difference in the world*”; 2) “*To build great wealth or very high income*”; 3) “*To continue a family tradition*”; o 4) “*To earn a living because jobs are scarce*”. (Bosma *et al.*, 2020). Resulta que en los países en vías de desarrollo, el porcentaje de encuestados que responde estar algo de acuerdo o muy de acuerdo con la cuarta afirmación es considerablemente más alto que en los países más desarrollados (Bosma *et al.*, 2020).

En cuanto al contexto en el que se desenvuelven los emprendimientos, al revisar los diferentes estudios para las economías desarrolladas y en vías de desarrollo, Guerrero, *et al.* (2020) concluyeron que los ecosistemas menos favorables para las distintas fases del proceso de emprendimiento formal son aquellos con ausencia de fuentes de financiamiento, ausencia de condiciones favorables en el mercado laboral y ausencia de normas sociales favorables. Estos ecosistemas poco favorables podrían explicar por qué el emprendimiento informal es una parte tan importante dentro del empleo informal. Por un lado, el desarrollo de los sistemas financieros está asociado los niveles de emprendimiento informal en contextos en vías de desarrollo, principalmente debido a que existe un menor acceso a créditos (Omri, A., 2020); por otro, las normas culturales basadas en el desempeño reducen emprendimiento informal, en la medida en que promueven el cumplimiento de metas, favorecen la competencia y el desarrollo individual (Thai & Turkina, 2014). El trabajo de Guerrero, *et al.* (2020) muestra que de manera general las instituciones juegan un importante papel en el emprendimiento y de ello se puede extender que la mala calidad institucional tiende a favorecer emprendimientos de menor calidad, incluso informales.

## **2.5 Instituciones y emprendimiento informal**

Como se ha señalado durante los apartados anteriores, es mucha la literatura e investigación empírica que ha puesto de manifiesto la importancia de las instituciones y

otro tipo de variables para entender la informalidad. Es por ello que, para ahondar en el emprendimiento informal, se busca utilizar un enfoque que estudie específicamente el efecto de las instituciones. Para ello se describen algunos de los aportes más importantes que se han utilizado en este sentido y se propone finalmente una clasificación que permitirá realizar un ejercicio empírico en los apartados posteriores.

Desde la aparición de la “*New Institutional Economics*”, a partir de la corriente iniciada por Ronald Coase y acuñada así por Oliver Williamson (Coase, 1998), diversas investigaciones han surgido para estudiar las relaciones entre las instituciones y el desempeño de la economía y sus elementos. El desarrollo del concepto de las instituciones, por su parte, fue en gran medida abordado y popularizado por el reconocido economista Douglass North. Las instituciones, tal como las describe, son aquellas “reglas del juego”, formales o informales, creadas o de carácter evolutivo; que tienen como objetivo principal la reducción de la incertidumbre en la sociedad y que afectan el desempeño económico mediante los costes de intercambio y producción (North, 1990). Así, estas instituciones pueden incluir normas escritas y no escritas, políticas públicas, regulaciones, sistemas legales, sistemas impositivos, contratos, etc. Las instituciones y la calidad de estas varían de contexto en contexto, y tienen un efecto sobre el funcionamiento de la economía (North, 2016; Coase, 2013).

En cuanto al efecto de las instituciones en el desempeño y motivación del emprendimiento, se ha señalado que la fragilidad de las instituciones estatales desincentiva el emprendimiento por oportunidad y promueve el emprendimiento por necesidad (Amorós, *et al.*, 2019). Por otro lado, las instituciones también juegan un papel importante en el desempeño de estos emprendimientos. Por ejemplo, de Castro *et al.*, (2014) sugieren que ciertas instituciones sirven como base para que los emprendedores decidan o no formalizar sus negocios.

Por otro lado, se ha teorizado acerca de la relación entre los vacíos institucionales tanto formales como informales, y las formas de emprendimiento (Webb *et al.*, 2020; Mair & Marti, 2009). La proposición teórica realizada por Webb *et al.* (2020), establece la siguiente relación para contextos locales, basado en la idea principal de que las instituciones informales actúan como un respaldo para el emprendimiento, en el caso de que existan fuertes vacíos en las instituciones formales:

*Formal and informal institutional voids interact such that: (i) the proportion of formal forms of entrepreneurial activity is likely higher, alongside a minimal proportion of informal entrepreneurship, in contexts of robust formal and informal institutions; (ii) the proportion of formal forms of entrepreneurial activity is likely higher, alongside a minimal but more significant proportion of informal entrepreneurship in contexts of robust formal institutions but with informal institutional voids; (iii) the proportion of informal entrepreneurial activity is likely higher in contexts of severe formal institutional voids but with robust informal institutions; (iv) the proportion of criminal enterprise activity is likely higher in contexts of severe formal and informal institutional voids.*

Asimismo, los autores (2020) identifican una serie de vacíos en las instituciones formales e informales, como leyes deficientes, acceso limitado a recursos básicos, acceso limitado a recursos financieros, acceso limitado a educación, mala aplicación de las leyes y mala infraestructura, sistemas de creencias fuertemente jerarquizados y creencias tradicionales.

Estudios específicos para algunos países y regiones han encontrado determinantes para los niveles de emprendimiento informal. Ilyas *et al.*, (2020) concluyen que las regulaciones demasiado rígidas contribuyen a mayores niveles de emprendimiento informal en Pakistán. Ejiogu, *et al.* (2022) identifican como aspectos institucionales importantes la corrupción, inestabilidad política y las instituciones financieras para el caso de varios países africanos. Para el caso de México, Báez-Morales (2015), identifica la corrupción como un factor institucional recurrente a nivel estatal. Al estudiar el caso del África Subsahariana, Ouédraogo (2017) establece una relación positiva entre los niveles de informalidad y la corrupción y calidad institucional. Así, Aunque los determinantes del emprendimiento informal no se limitan únicamente a causas institucionales, es muy recurrente encontrar en los estudios citados, uno o varios determinantes relacionados con instituciones.

También las instituciones informales han sido asociadas con mayores o menores niveles de informalidad. En este sentido resaltan los estudios acerca de la confianza, tanto a nivel de las instituciones de gobierno como la confianza social. Algunos autores han señalado la importancia que tiene la confianza en las instituciones para mitigar la informalidad (Saavedra & Tommasi, 2007) y han entendido la informalidad como una expresión de la desconfianza en las instituciones públicas (Jüting & Laiglesia, 2009). Otros, desde una perspectiva de las prácticas sociales informales, incluidas pero no limitadas a prácticas económicas, han vinculado la informalidad con una combinación de

bajos niveles de confianza en las instituciones y altos niveles de confianza en las personas para el caso de algunos países balcánicos (Cvetičanin *et al.*, 2019). La confianza social, como una forma de capital social, también ha demostrado empíricamente que puede tener una influencia positiva sobre el desempeño de los emprendimientos informales, especialmente cuando se trata de redes internas (amigos, familiares, empleadores y colegas) como en el caso del sector informal nigeriano (Meagher, K., 2006), pero no siempre se ha observado esa influencia

Lo escrito hasta aquí pone de manifiesto que las instituciones han sido reconocidas como un factor crucial para el emprendimiento, pero que en ese análisis han surgido numerosas instituciones que convendría agrupar para facilitar su estudio. Pacheco, *et al.* (2010) se dieron a esta tarea y realizaron una revisión bibliográfica acerca de las instituciones estudiadas por la corriente de la *institutional economics* y lograron clasificar estas en tres grandes grupos: el arraigo social (*social embeddedness*), el ambiente institucional (*institutional environment*) y la gobernanza (*governance*). A continuación, se muestran estos grupos, según dimensión institucional, el nivel institucional, y los aspectos institucionales que se utilizan dentro de este estudio:

**Tabla 2:**

*Clasificación de las instituciones según su dimensión y nivel*

<i>Dimensión</i>	<i>Nivel</i>	<i>Aspectos institucionales</i>
<i>Social embeddedness</i>	Alto	Confianza en las instituciones públicas, confianza social
<i>Institutional environment</i>	Intermedio	Estado de derecho, transparencia, independencia judicial
<i>Governance</i>	Bajo	Corrupción, regulaciones, cumplimiento de contratos

Fuente: Elaboración propia a partir de la clasificación de Pacheco, *et al.* (2010) y los indicadores planteados para cada grupo en este estudio.

Utilizando las dimensiones creadas, este estudio pretende explicar los efectos de cada uno de los niveles institucionales en el emprendimiento informal como componente del empleo informal en los países en desarrollo. Para ello se plantean tres hipótesis, las cuales guiarán el análisis empírico posterior:

*H1. Al mejorar la confianza institucional y social, disminuye el porcentaje de emprendimiento informal sobre el total del emprendimiento.*

*H2. Al mejorar el ambiente institucional, disminuye el porcentaje de emprendimiento informal sobre el total del emprendimiento.*

*H3. Al aumentar la gobernanza, disminuye el porcentaje de emprendimiento informal sobre el total del emprendimiento.*

### **3. Análisis empírico**

#### **3.1 Datos**

Con el objetivo de tener datos en los tres niveles institucionales de la clasificación de Pacheco *et al.* (2010), se han utilizado datos de diferentes fuentes. Estos han sido elegidos por criterios de disponibilidad y por el cumplimiento de criterios de confianza en las organizaciones responsables de los mismos. A continuación, se presenta cada uno de los indicadores utilizados, su definición, fuente y la forma en que fueron obtenidas las observaciones, agrupados según constituyan variables dependientes, independientes o de control en las regresiones realizadas.

#### **Variable dependiente:**

**Emprendedores informales:** El dato de empleadores informales para cada país en el año 2019 ha sido obtenido de la base de datos ILOSTAT de la OIT (2022), la cual elabora una serie armonizada a partir de encuestas nacionales, con el fin de que las observaciones sean estadísticamente comparables. El dato se calcula como una tasa, utilizando el número de empleadores informales como numerador y el número total de empleadores como denominador. Este dato es utilizado para representar a los emprendedores informales (descartando a miembros de cooperativas y trabajadores por cuenta propia).

Los valores para las observaciones en este caso están expresados de forma porcentual y tienen un recorrido de 0 a 100.

### **Variables independientes:**

**Estado de derecho:** El dato de estado de derecho para cada país en el año 2019 ha sido obtenido de la base de datos del *Rule of Law Index* del World Justice Project (2022). El índice se elabora a partir de nueve factores que, a su vez están divididos en varios sub-factores. Los datos son recolectados por medio de cuestionarios respondidos por expertos en cada país y encuestas a hogares. Los valores de las observaciones tienen un recorrido de 0 a 1.

**Transparencia presupuestaria:** El dato de transparencia presupuestaria para cada país en el año 2019 ha sido obtenido de la base de datos del *Open Budget Survey* elaborado por International Budget Partnership (2022). Para obtener los resultados, la organización realiza un cuestionario que es respondido por varias organizaciones académicas y de sociedad civil de manera consistente, con el fin de cumplir con los parámetros de comparabilidad. Los cuestionarios buscan obtener datos sobre el acceso a información presupuesto, participación en la elaboración presupuestaria y el rol de las instituciones formales de supervisión. Los valores de las observaciones tienen un recorrido de 0 a 100.

**Independencia judicial:** El dato de independencia judicial para cada país en el año 2019 ha sido obtenido de la base de datos del *Economic Freedom Index* elaborado por el *Fraser Institute* (2022), el cual utiliza este indicador como un factor para elaborar el índice de *Legal Systems & Property Rights*. Los datos se construyen a partir de factores y sub-factores de las regulaciones al mercado de créditos, al mercado laboral y a los negocios; cuyos datos son obtenidos de diferentes organizaciones. Los valores de las observaciones tienen un recorrido de 0 a 10.

**Confianza en la policía:** El dato de confianza en la policía para cada país en el año 2019 ha sido obtenido de la base de datos del *Economic Freedom Index* elaborado por el *Fraser Institute* (2022), el cual utiliza este indicador como un factor para elaborar el índice de *Legal Systems & Property Rights*. Los datos se construyen a partir de factores y sub-factores de las regulaciones al mercado de créditos, al mercado laboral y a los

negocios; cuyos datos son obtenidos de diferentes organizaciones. Los valores de las observaciones tienen un recorrido de 0 a 10.

**Corrupción:** El dato de corrupción para cada país en el año 2019 ha sido obtenido de la base de datos del *Corruption Perception Index* elaborado por *Transparency International* (2022). El índice se construye a partir de datos de percepción de corrupción recopilados por 12 distintas organizaciones con diferentes metodologías y son estandarizados y verificados estadísticamente con el fin de cumplir con criterios de comparabilidad. Los valores de las observaciones tienen un recorrido de 0 a 100.

**Cumplimiento de contratos:** El dato sobre cumplimiento de contratos para cada país en el año 2019 ha sido obtenido de la base de datos del *Economic Freedom Index* elaborado por el *Fraser Institute* (2022), el cual utiliza este indicador como un factor para elaborar el índice de *Legal Systems & Property Rights*. Los datos se construyen a partir de factores y sub-factores de las regulaciones al mercado de créditos, al mercado laboral y a los negocios; cuyos datos son obtenidos de diferentes organizaciones. Los valores de las observaciones tienen un recorrido de 0 a 10.

**Confianza en el gobierno nacional:** El dato de confianza en el gobierno nacional para cada país en el año 2020 ha sido obtenido de la base de datos del *Wellcome Global Monitor* elaborado por la organización *Wellcome* (2022), el cual obtiene datos sobre confianza en diferentes países del mundo a través de encuestas. El dato de confianza en el gobierno nacional es construido al sumar las respuestas “algo” y “mucho” a la pregunta sobre cuánto confía el encuestado en el gobierno nacional. Los valores de las observaciones tienen un recorrido de 0 a 100.

**Confianza en los vecinos:** El dato de confianza en los vecinos para cada país en el año 2020 ha sido obtenido de la base de datos del *Wellcome Global Monitor* elaborado por la organización *Wellcome* (2022), el cual obtiene datos sobre confianza en diferentes países del mundo a través de encuestas. El dato es construido al sumar las respuestas “algo” y “mucho” a la pregunta sobre cuánto confía el encuestado en las personas de su vecindario. Este dato pretende representar la confianza que tienen los individuos en el resto de las personas con las que tiene contacto en su comunidad. Los valores de las observaciones tienen un recorrido de 0 a 100.

### Variable de control:

**PIB per cápita:** El dato del PIB per cápita en paridad de poder adquisitivo para cada país en el año 2019 ha sido obtenido de la base de datos del Banco Mundial (2022) y está calculado en dólares internacionales corrientes.

El resumen de los datos se muestra en la tabla 3:

**Tabla 3:**

*Resumen de los datos utilizados*

	<i>N</i> <i>Válidos</i>	<i>N</i> <i>Perdidos</i>	<i>Media</i>	<i>Varianza</i>	<i>Mínimo</i>	<i>Máximo</i>
<i>Emprendimiento informal</i>	52	4	49,07	715,68	2,6	100,0
<i>Empleo informal</i>	55	1	43,10	571,22	5,2	87,5
<i>PIB per cápita</i>	54	2	9223,37	134932546,98		
<i>Estado de derecho</i>	46	10	,52	,009	,32	,80
<i>Transparencia presupuestaria</i>	44	12	49,14	400,4	3	87
<i>Independencia Judicial</i>	50	6	5,21	1,48	2,97	8,44
<i>Confianza en la policía</i>	50	6	5,00	3,50	,00	8,59
<i>Corrupción</i>	54	2	40,02	174,43	9	77
<i>Cumplimiento de contratos</i>	50	6	4,06	1,09	1,82	6,80
<i>Confianza en el gobierno nacional</i>	37	19	53,58	303,05	15,8	91,8
<i>Confianza en los vecinos</i>	38	18	65,21	144,05	35,0	86,3

Por otro lado, es importante señalar que algunos de estos datos han sido agrupados en constructos formados por indicadores pertenecientes al mismo nivel institucional según la clasificación de Pacheco et al. (2010). Esta agrupación no sólo permite sintetizar la información a emplear en el estudio, sino que también reduce el número de variables a introducir en el análisis estadístico, algo que resulta de gran utilidad dado que el tamaño de la muestra para la que se dispone de información es reducido. Además, esta agrupación permite contrastar las tres dimensiones institucionales expuestas anteriormente. No obstante, hay que indicar que previamente se ha operado con los indicadores para que

todos los que forman parte de un mismo constructo tengan el mismo recorrido. Cada constructo está conformado de la siguiente manera:

1. ***Social embeddedness (SE)***, para el que consideran dos variables de confianza:

- *Confianza en las instituciones (TIns) = confianza en la policía + confianza en el gobierno nacional*
- *Confianza en los vecinos (TNeigh)*

2. ***Ambiente institucional***

*Institutional environment (IE) = Estado de derecho + Transparencia presupuestaria + Independencia judicial*

3. ***Gobernanza***

*Governance (Gov) = Cumplimiento de contratos + Corrupción*

### 3.2 Método

Con el objetivo de estimar los efectos que cada una de las dimensiones institucionales tiene sobre el emprendimiento informal, este estudio utiliza una regresión lineal, en tanto que permite determinar la forma en que estas dimensiones actúan de forma simultánea sobre la variable dependiente. Este método ha sido utilizado anteriormente en varios estudios que buscan explicar la informalidad desde diferentes perspectivas. Por ejemplo, Elgin & Oztunali (2014) utilizaron este método para explicar la relación entre la informalidad, el PIB per cápita y la calidad institucional en varios países desarrollados y en vías de desarrollo. Davis & Henrekson (2004), por otro lado, utilizaron este método para establecer la relación entre la carga impositiva, horas laboradas y la economía sumergida en el contexto de países desarrollados.

Para el caso de países en vías de desarrollo, La Porta y Shleifer (2014), establecieron bajo este método la relación que tienen las empresas de los sectores formal e informal, con el crecimiento económico. Asimismo, se han realizado estudios con este método para el caso de regiones específicas, como en el caso del África Sub-Sahariana (Njangang, H. *et al.*, 2020), Centroamérica (Funkhouser, 1996), América Latina (Krakowski, 2005) y Asia del Sur (Islam & Alam, 2019).

Como se menciona en el apartado anterior, se han construido tres dimensiones institucionales a partir de las variables analizadas. Estos constructos son utilizados como variables dependientes, mientras que se utiliza el PIB per cápita como una variable de

control. La regresión planteada responde a la siguiente ecuación y los resultados se muestran en el modelo 1, siendo el PIB per cápita una variable de control y los constructos señalados anteriormente, el resto de variables independientes:

$$IEnt = \beta_0 + \beta_1 TIns + \beta_2 TNeigh + \beta_3 IE + \beta_4 Gov + \beta_5 PIBpc + u$$

Las variables no significativas dentro de la regresión no se han incluido debido a que, al ser la muestra utilizada muy reducida, su inclusión podría restar significatividad estadística al resto de variables.

### 3.3 Análisis

Los resultados de las regresiones realizadas se presentan en las tablas 4 y 5, con las variables que presentan un nivel de significación inferior a 0,1%. Los datos utilizados han sido examinados y cumplen con los supuestos exigidos para garantizar un nivel de confianza aceptable en los resultados:

- Los residuos son independientes, según la prueba realizada mediante el valor estadístico de Durbin-Watson = 2,12.
- No existe colinealidad entre las variables independientes, puesto que el factor de inflación de la varianza es menor a 1,34 para todas las variables.
- No existe heterocedasticidad, según el resultado de contraste de White = 10.75, con valor p asociado = 0.29
- Los datos cumplen con la prueba de normalidad, según la prueba de Kolmogorov-Smirnov con la corrección de Lilliefors con un nivel de significación = 0,2.

**Tabla 4:***Modelo 1: Emprendimiento informal*

	<i>Coefficientes no estandarizados</i>		<i>Coefficientes estandarizados</i>	<i>t</i>	<i>Sig.</i>	<i>Estadísticas de colinealidad</i>	
	Beta	Desv. Error	Beta			Tolerancia	VIF
<i>Constante</i>	110,821	23,459		4,724	,000		
<i>TIns</i>	,385	,159	,387	2,426	,021	,759	1,318
<i>TNeigh (2020)</i>	-,617	,358	-,267	-1,722	,095	,801	1,248
<i>Gov</i>	-,777	,189	-,606	-4,118	,000	,892	1,121

Variable dependiente: *IEnt*

R-cuadrado	0.421197	R-cuadrado corregido	0.363317
F(3, 30)	7.277042	Valor p (de F)	0.000830

**Confianza (SE):** Los datos de la regresión sugieren rechazar parcialmente la hipótesis H1 ya que, contrariamente a lo esperado, la confianza en las instituciones (*TIns*) tiene una influencia positiva en la variable dependiente con un nivel de confianza mayor a 95%. Sin embargo, no se puede rechazar la parte relativa a la variable de confianza en los vecinos (*TNeigh*) ya que esta variable muestra un efecto negativo sobre la variable dependiente y cumple con un nivel de significatividad inferior a 10%.

**Gobernanza:** La variable (*Gov*) tiene un efecto negativo sobre la variable dependiente con un nivel de confianza mayor a 99%, por lo que no se puede rechazar la hipótesis H3

#### 4. Resultados y discusión

La primera variable estudiada, confianza, sugiere dos resultados diferentes. Por un lado, la confianza en las instituciones ha mostrado tener un efecto positivo en los niveles de emprendimiento informal, contrario a lo señalado en la teoría (Saavedra & Tommasi, 2007). Por otro lado, la confianza en los vecinos sí parece tener un efecto negativo en los

niveles de informalidad al momento de emprender. Con ello se resume que los resultados referentes al efecto que tiene la confianza, tanto social como en las instituciones, en los niveles de emprendimiento informal, puede rechazarse tan solo parcialmente; con lo que no queda del todo claro la relación que esta guarda con los niveles de emprendimiento informal.

La dimensión de ambiente institucional no muestra tener los niveles de confianza mínimos aceptables. Esta variable es comúnmente utilizada para explicar los niveles de informalidad en una sociedad. Un buen ambiente institucional ha sido asociado teórica y empíricamente con menores niveles de informalidad (Elgin & Oztunali, 2014; Mathias *et al.*, 2015; Aruoba, 2010; Amorós, 2019). Sin embargo, esta relación no resulta significativa en el nivel intermedio dentro de la muestra de países en vías de desarrollo utilizada, posiblemente por el limitado número de observaciones para estas variables, o por encontrarse muchas de estas observaciones con niveles muy bajos de desempeño institucional.

Para este estudio, el efecto de la gobernanza sobre los niveles de emprendimiento informal resulta ser el principal hallazgo. A medida que la calidad de la gobernanza es mayor para estos países, los niveles de emprendimiento informal disminuyen. Esta relación guarda coherencia con modelos que han resaltado la importancia tanto del cumplimiento de los contratos (Quintin, 2008; de Mequita & Stephenson, 2006), como de los niveles de corrupción (Choi & Thum, 2005). Cabe resaltar que esta relación, a diferencia de la relación con los niveles alto e intermedio, es consistente con la hipótesis esperada. Ello podría indicar que la gobernanza, como el nivel institucional más bajo, es la dimensión que guarda una mayor cercanía con los emprendedores informales o, en otras palabras, es la dimensión que se relaciona de forma más directa con ellos.

## **5. Conclusiones y limitaciones**

Este estudio analiza el papel que juegan las instituciones en el emprendimiento informal como parte del empleo informal. En primer lugar, reconoce la necesidad de estudiar la informalidad en países en vías de desarrollo como sociedades en las que el fenómeno del emprendimiento comparte ciertas características, tales como mayores niveles de emprendimiento por necesidad (Bosma *et al.*, 2020), poca innovación (Mudombi & Muchie, 2014; Bruton & Ahlstrom, 2014; Dutrénit, G., 2016) y acceso limitado a fuentes

de financiamiento (Omri, A., 2020). De ahí que, aunque el emprendimiento y empleo informal existen en otras sociedades, este estudio pretende entender las causas institucionales del fenómeno para estos países de manera específica.

Al estudiar el impacto de la calidad institucional mediante los niveles descritos en el trabajo de Pacheco *et al* (2010). Se ha puesto de manifiesto que, para el contexto de países en vías de desarrollo, la dimensión de gobernanza, es decir, el nivel institucional bajo, tiene un impacto importante en el emprendimiento informal. Ello se resume en que, al mejorar esta dimensión construida a partir del cumplimiento de los contratos y los niveles de corrupción, disminuyen los niveles de emprendimiento informal. El papel que juegan las dimensiones de confianza y el ambiente institucional no es del todo claro con el modelo y los datos utilizados. En ese sentido, la proposición de que *“the proportion of informal entrepreneurial activity is likely higher in contexts of severe formal institutional voids but with robust informal institutions”* (Webb *et al.*, 2020) se cumple al menos cuando se analizan las instituciones vinculadas con la gobernanza.

La principal limitación de este estudio es la de tener una muestra relativamente pequeña de países con datos disponibles. El estudio de la economía informal y todas las actividades económicas no registradas tiene por su naturaleza esta dificultad. Así, aunque organizaciones como la OIT han hecho esfuerzos cada vez más importantes relacionados a la cantidad y calidad de los datos de empleo informal, existen aún grandes brechas en este sentido. Por otro lado, también queda como una limitación entender de mejor manera el papel que juega la confianza en el emprendimiento informal para el contexto de países en vías de desarrollo, tanto como en términos de capital social como en términos de su capacidad para mejorar las relaciones entre emprendedores y el Estado.

## 6. Referencias

- Abdih, Y., & Medina, L. (2016). The informal economy in the Caucasus and Central Asia: Size and determinants. En Arnis Sauka, Friedrich Schneider & Colin C. Williams (Eds.). *Entrepreneurship and the shadow economy*. Edward Elgar Publishing.
- Alter Chen, Martha (2005). Rethinking the informal economy: linkages with the formal economy and the formal regulatory environment. Research Paper, UNU-WIDER, United Nations University (UNU), No. 2005/10
- Amarante, V., & Arim, R. (2015). Desigualdad e informalidad: un análisis de cinco experiencias latinoamericanas. CEPAL.
- Amorós, J. E., Ciravegna, L., Mandakovic, V., & Stenholm, P. (2019). Necessity or opportunity? The effects of state fragility and economic development on entrepreneurial efforts. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 43(4), 725-750.
- Angel-Urdinola, D. F., & Tanabe, K. (2012). Micro-determinants of informal employment in the Middle East and North Africa region. SP Discussion Paper, The World Bank.
- Aruoba, S. B. (2010). Informal sector, government policy and institutions. In 2010 Meeting Papers (Vol. 324). Society for Economic Dynamics.
- Baez-Morales, A. (2015). Determinants of Micro Firm Informality in Mexican States 2008-2012. *AQR-Working Papers*, AQR15/09.
- Banco Mundial. (agosto de 2022). Datos. Obtenido de PIB per Cápita PPA (\$ a precios internacionales actuales): <https://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.PCAP.PP.CD>
- Bangasser, P. E. (2000). The ILO and the informal sector: an institutional history. Employment Paper, International Labour Organization, No. 2000/9
- Bernal, L. D. P., & Cusi, M. L. A. (2014). Diversificación productivo y empresarial informal: América Latina en 2000 y 2010. *Perfil de Coyuntura Económica*, (24), 109-133.
- Bosma, N. & Kelley, D. (2019). Global Entrepreneurship Monitor: 2018/2019 Global Report. Global Entrepreneurship Research Association (GERA).
- Bosma, N., Hill, S., Ionescu-Somers, A., Kelley, D., Levie, J. & Tarnawa, A. (2020). Global Entrepreneurship Monitor: 2019/2020 Global Report. Global Entrepreneurship Research Association (GERA).
- Bruton, G. D., Ahlstrom, D., & Si, S. (2015). Entrepreneurship, poverty, and Asia: Moving beyond subsistence entrepreneurship. *Asia Pacific Journal of Management*, 32(1), 1-22.
- Choi, J. P., & Thum, M. (2005). Corruption and the shadow economy. *International Economic Review*, 46(3), 817-836.
- Coase, R. (1998). The new institutional economics. *The American economic review*, 88(2), 72-74.

- Coase, R. H. (2013). The problem of social cost. *The Journal of Law and Economics*, 56(4), 837-877.
- Cvetičanin, P., Popovikj, M., & Jovanović, M. (2019). Informality in the Western Balkans: a culture, a contextual rational choice, or both?. *Southeast European and Black Sea Studies*, 19(4), 585-604.
- Davis, S. J., & Henrekson, M. (2004). Tax effects on work activity, industry mix and shadow economy size: Evidence from rich-country comparisons. Working Paper 10509, National Bureau of Economic Research.
- De Laiglesia, J. R. (2008). Living with duality: fiscal policy and informality in Latin America. *Policy Insights*, 81, OECD.
- De Mesquita, E. B., & Stephenson, M. (2006). Legal institutions and informal networks. *Journal of Theoretical Politics*, 18(1), 40-67.
- De Soto, H. (1986). *El otro sendero: La revolución informal*. Lima: Instituto Libertad y Democracia.
- Dutrénit, G. (2016). Innovación, recursos naturales y manufactura avanzada: nuevos dilemas de la industrialización en América Latina. *Ekonomiaz* N.º 89, primer semestre.
- Ejiogu, A., Okechukwu, O., Ejiogu, C., Owusu, A., & Adeola, O. (2022). Determinants of informal entrepreneurship in Africa. *International Journal of Entrepreneurship and Small Business*, 45(1), 35-61.
- Elgin, C., & Oztunali, O. (2014). Institutions, informal economy, and economic development. *Emerging Markets Finance and Trade*, 50(4), 145-162.
- Elgin, C., Kose, M. A., Ohnsorge, F., & Yu, S. (2021). Understanding informality. CAMA Working Paper No. 76/2021.
- Fraser Institute. (agosto de 2022). Economic Freedom Index. Obtenido de Dataset: <https://www.fraserinstitute.org/economic-freedom/dataset?geozone=world&page=dataset&min-year=2&max-year=0&filter=0>
- Funkhouser, E. (1996). The urban informal sector in Central America: Household survey evidence. *World development*, 24(11), 1737-1751.
- Gerxhani, K. (2004). The informal sector in developed and less developed countries: A literature survey. *Public choice*, 120(3), 267-300.
- Global Entrepreneurship Research Association. (agosto de 2022). Global Entrepreneurship Monitor (GEM). Obtenido de Data: <https://www.gemconsortium.org/data>
- Guerrero, M., Liñán, F., & Cáceres-Carrasco, F. R. (2021). The influence of ecosystems on the entrepreneurship process: a comparison across developed and developing economies. *Small Business Economics*, 57(4), 1733-1759.
- Husmanns, R. (2004). *Defining and measuring informal employment*. Geneva: International Labour Office.

- Ilyas, A., Hassan, R. A., Khan, W. A., bin Abang Abdurahman, A. Z., & Fahim, S. M. (2020). Important determinants of informal entrepreneurs. *Journal of Talent Development and Excellence*, 12(3s), 2697-2714.
- International Budget Partnership. (agosto de 2022). Obtenido de Open Budget Survey: <https://internationalbudget.org/open-budget-survey/country-results>
- International Labour Office. (1972). *Employment, incomes and equality: a strategy for increasing productive employment in Kenya*. Geneva: International Labour Office.
- International Labour Organization. (agosto de 2022). ILOSTAT. Obtenido de ILOSTAT Database Description: Labour Force Statistics (LFS, STLFS, RURBAN): <https://ilostat.ilo.org/resources/concepts-and-definitions/description-labour-force-statistics/>
- International Labour Organization. (agosto de 2022). ILOSTAT. Obtenido de Statistics on the informal economy: <https://ilostat.ilo.org/topics/informality/>
- Islam, M. T., & Alam, M. J. (2019). The relationship between informal economy and GDP growth: a study on south-asian developing countries. *Can. J. Bus. Inf. Stud*, 1(5), 01-09.
- Jütting, J. & Laiglesia, J (Eds.). (2009). *Is Informal Normal?* Francia: OECD.
- Kelmanson, M. B., Kirabaeva, K., Medina, L., Mircheva, M., & Weiss, J. (2019). Explaining the shadow economy in Europe: size, causes and policy options. Working Paper, International Monetary Fund, WP/19/278.
- Krakowski, M. (2005). Determinants of the informal economy: the importance of regional factors. Discussion Paper 313. Hamburgisches Welt-Wirtschafts-Archiv.
- La Porta, R., & Shleifer, A. (2014). Informality and development. *Journal of economic perspectives*, 28(3), 109-26.
- Lago Peñas, S., & Leiceaga, X. F. (2018). Economía sumergida y fraude fiscal en España: ¿Qué sabemos? ¿Qué podemos hacer?. Funcas.
- Levitsky, S., & Murillo, M. V. (2012). Construyendo instituciones sobre cimientos débiles: lecciones desde América Latina. *Polítai*, 3(5), 17-44.
- Loayza, N., Servén, L., & Sugawara, N. (2010). Informality in Latin America and the Caribbean. En N. Loayza & L. Servén (Eds.), *Business Regulation and Economic Performance* (pp. 157-196). Washington, DC: World Bank.
- Mair, J., & Marti, I. (2009). Entrepreneurship in and around institutional voids: A case study from Bangladesh. *Journal of business venturing*, 24(5), 419-435.
- Mathias, B. D., Lux, S., Russell Crook, T., Autry, C., & Zaretzki, R. (2015). Competing against the unknown: the impact of enabling and constraining institutions on the informal economy. *Journal of Business Ethics*, 127(2), 251-264.
- Meagher, K. (2006). Social capital, social liabilities, and political capital: social networks and informal manufacturing in Nigeria. *African affairs*, 105(421), 553-582.

- Medina, L., Jonelis, M. A. W., & Cangul, M. (2017). *The informal economy in Sub-Saharan Africa: Size and determinants*. Working Paper 17/156. International Monetary Fund.
- Mudombi, S., & Muchie, M. (2014). An institutional perspective to challenges undermining innovation activities in Africa. *Innovation and Development*, 4(2), 313-326.
- North, D. C. (1990). *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge University Press.
- North, D. C. (2016). Institutions and economic theory. *The American Economist*, 61(1), 72-76.
- Njangang, H., Nembot, L. N., & Ngameni, J. P. (2020). Does financial development reduce the size of the informal economy in sub-Saharan African countries?. *African Development Review*, 32(3), 375-391.
- Organización Internacional del Trabajo. (2018). *Mujeres y hombres en la economía informal: un panorama estadístico (tercera edición)*. Ginebra: OIT.
- Omri, A. (2020). Formal versus informal entrepreneurship in emerging economies: The roles of governance and the financial sector. *Journal of Business Research*, 108, 277-290.
- Ouédraogo, I. M. (2017). Governance, corruption, and the informal economy. *Modern Economy*, 8(02), 256.
- Pacheco, D. F., York, J. G., Dean, T. J., & Sarasvathy, S. D. (2010). The coevolution of institutional entrepreneurship: A tale of two theories. *Journal of Management*, 36(4), 974-1010.
- Portes, A. & Haller, W. (2004). *La economía informal*. CEPAL – Serie Políticas Sociales, 100.
- Portes, A. (1995). *Orígenes y componentes del sector informal*, 34-40; En: *En torno a la informalidad: ensayos sobre teoría y medición de la economía no regulada*. Flacso México.
- Portes, A., Castells, M., & Benton, L. A. (Eds.). (1989). *The informal economy: Studies in advanced and less developed countries*. JHU Press.
- Quintin, E. (2008). Contract enforcement and the size of the informal economy. *Economic Theory*, 37(3), 395-416.
- Ruesga, S. (2021). La larga marcha de la economía informal en Latinoamérica. *Economía UNAM* 18(53), 95-121.
- Saavedra, J., & Tommasi, M. (2007). Informality, the State and the social contract in Latin America: A preliminary exploration. *International Labour Review*, 146(3-4), 279-309.
- Salazar-Xirinachs, J., & Chacaltana, J. (2018). *Políticas de formalización en América Latina: Avances y desafíos*. Lima: OIT.
- Schneider, F., & Enste, D. (2002). *Ocultándose en las sombras. El crecimiento de la economía subterránea*. Temas de Economía, 30: Fondo Monetario Internacional.
- Schneider, F., Buehn, A., & Montenegro, C. E. (2010). New estimates for the shadow economies all over the world. *International Economic Journal*, 24(4), 443-461.

- Thai, M. T. T., & Turkina, E. (2014). Macro-level determinants of formal entrepreneurship versus informal entrepreneurship. *Journal of Business Venturing*, 29(4), 490-510.
- Tokman, V. (1978). Las relaciones entre los sectores formal en informal. 103-141. *Revista de la CEPAL*, primer semestre, 103-141.
- Transparency International. (agosto de 2022). Corruption Perceptions Index. Obtenido de <https://www.transparency.org/en/cpi/2021>
- Vuletin, G. (2008). Measuring the informal economy in Latin America and the Caribbean. Working Paper, International Monetary Fund, WP/08/102.
- Webb, J. W., Khoury, T. A., & Hitt, M. A. (2020). The influence of formal and informal institutional voids on entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 44(3), 504-526.
- Wellcome. (agosto de 2022). Wellcome Global Monitor 2020. Obtenido de <https://wellcome.org/reports/wellcome-global-monitor-covid-19/2020>
- Wennekers, S., & Thurik, R. (1999). Linking entrepreneurship and economic growth. *Small business economics*, 13(1), 27-56.
- Wennekers, S., Van Wennekers, A., Thurik, R., & Reynolds, P. (2005). Nascent entrepreneurship and the level of economic development. *Small business economics*, 24(3), 293-309.
- Williams, C. C., & Lansky, M. A. (2013). Informal employment in developed and developing economies: Perspectives and policy responses. *International Labour Review*, 152(3-4), 355-380.
- Williams, C. C., & Horodnic, A. V. (2019). Why is informal employment more common in some countries? An exploratory analysis of 112 countries. *Employee Relations: The International Journal*, 41(6), 1434-1450.
- World Justice Project. (agosto de 2022). Obtenido de Rule of Law Index: <https://worldjusticeproject.org/rule-of-law-index/>