

**DIRECTORATE FOR FINANCIAL AND ENTERPRISE AFFAIRS
COMPETITION COMMITTEE**

**LATIN AMERICAN AND CARIBBEAN COMPETITION FORUM (Spanish version) FORO LATINOAMERICANO Y DEL CARIBE DE COMPETENCIA
Sesión I: La Economía Informal en América Latina y el Caribe: Implicaciones para la Política de Competencia**

- Documento de base elaborado por el Secretariado de la OCDE -

18-19 de septiembre 2018, Buenos Aires, Argentina

Se hace circular el documento adjunto elaborado por el Secretariado de la OCDE como aportación para el debate en la Sesión I del Foro Latinoamericano y Del Caribe de Competencia que se llevará a cabo los días 18 y 19 de septiembre en Argentina.

Las opiniones expresadas en este documento son responsabilidad del autor y no deberán atribuirse al BID, a la OCDE ni sus países miembros respectivos.

Más documentación sobre este debate están disponible en: oe.cd/lacsf.

Ms. Iratxe Gurpegui, Experto en Competencia - Iratxe.GURPEGUI@oecd.org.

Ms. Lynn Robertson, Gerente GFC, LACCF ; Experto en Competencia -

Lynn.Robertson@oecd.org.

JT03444058

Foro Latinoamericano y Del Caribe de Competencia

Sesión I: La economía informal en América Latina y el Caribe: implicaciones para la política de competencia

– Documento de base de la Secretaría de la OCDE –*

Muchos investigadores coinciden en que el mercado informal tiene efectos negativos sobre el proceso competitivo, lo que, obviamente, preocupa cuando empresas formales e informales compiten entre sí. Al no cumplir con la normativa regulatoria ni con las obligaciones fiscales, las empresas informales disfrutan de una ventaja competitiva: reducen sus costos de suministro de un modo que nada tiene que ver con la eficiencia o la innovación, que es lo que sería deseable en un mercado competitivo. A consecuencia de todo ello, puede suceder que las empresas formales no logren competir con las empresas informales, simplemente porque no pueden ofrecer precios tan bajos.

Es razonable, pues, que las autoridades de defensa de la competencia se impliquen de forma activa en la lucha contra el mercado informal en industrias o sectores en que empresas formales e informales compitan entre sí. Este documento analiza si las empresas formales e informales realmente entran en competencia y en qué condiciones; asimismo, se plantea cómo deben abordar las autoridades de la competencia la informalidad al ejercer su poder de cumplimiento y promoción de la competencia.

* La publicación de este documento ha sido autorizada por Iratxe Gurpegui, de la División de Competencia de la OCDE. Se basa en el documento de la OCDE *Background Note on Competition Policy and the Informal Economy*, 2009: <https://www.oecd.org/daf/competition/44547855.pdf>.

Índice

Foro Latinoamericano y Del Caribe de Competencia Sesión I: La economía informal en América Latina y el Caribe: implicaciones para la política de competencia	2
– Documento de base de la Secretaría de la OCDE* –	2
1. Introducción.....	5
2. Definición de economía informal	5
3. Cuantificación de la economía informal en América Latina y el Caribe	6
4. Causas de la economía informal en América Latina y el Caribe	9
4.1. Regulaciones (reglamentación y registro de empresas).....	12
4.2. Regulación laboral	13
4.3. Evasión fiscal.....	13
4.4. Medidas de aplicación del gobierno	14
5. Repercusión de la economía informal en las economías de América Latina y el Caribe.....	15
5.1. Crecimiento, productividad y proceso competitivo	15
5.2. Ausencia de protección y seguros sociales	17
5.3. Erosión de la recaudación tributaria	17
5.4. Integridad y confianza en las instituciones públicas	18
5.5. Datos económicos.....	18
6. Competencia y economía informal.....	19
6.1. ¿Las empresas formales y las informales compiten entre sí?	20
6.2. Actuaciones de las autoridades de defensa de la competencia para abordar las causas del mercado informal y sus efectos negativos (promoción de la competencia).....	23
6.3. Casos de defensa de la competencia con empresas informales implicadas	27
6.3.1. Empresas informales con conductas contrarias a la competencia	27
6.3.2. Empresas informales víctimas de conductas contrarias a la competencia.....	29
6.3.3. El papel de la economía informal en la definición de mercados y el establecimiento del poder de mercado	30
7. Conclusión.....	32
Notas finales	33
Referencias.....	35
Lecturas adicionales.....	36

Tablas

Tabla 1. Contribución relativa de cada variable causal al tamaño de la economía informal.....	11
Tabla 2. Facilidad de apertura de un negocio, 2018.....	12
Tabla 3. Carga del pago de impuestos 2018.....	14

Gráficos

Gráfico 1. Tamaño aproximado de la economía informal, principios de los años 2000	7
Gráfico 2. Empleo informal no agrícola en América Latina, 2009-2013	8
Gráfico 3. Economía informal por región	9
Gráfico 4. Efecto estimado de la economía informal en la productividad laboral	15
Gráfico 5. Efectos en la productividad y el empleo remunerado del incremento exógeno de la economía formal a raíz de la aplicación del programa SIMPLES en Brasil	16
Gráfico 6. Variación de la confianza en el gobierno y el PIB en América Latina	18
Gráfico 7. Consecuencias no deseadas.....	21
Gráfico 8. La relación entre las limitaciones financieras y la competencia del sector informal	22

Recuadros

Recuadro 1. Reforma tributaria en Colombia, 2013.....	14
Recuadro 2. Reforma de las políticas de protección social en Uruguay, 2008.....	17
Recuadro 3. La comisión peruana a cargo de realizar el seguimiento de las leyes y disposiciones de la Administración pública.....	25
Recuadro 4. Papel de los comisionistas en la distribución de GAS LP en México.....	26
Recuadro 5. Argentina - Investigación en el mercado de la yerba mate y la carne vacuna.....	27
Recuadro 6. Fijación de precios en el servicio de transporte público de pasajeros en la ruta Cajamarca - Cajabamba.....	28
Recuadro 7. Fuentes de información alternativas y métodos utilizados por la COFECE para calcular las sanciones contra las empresas informales.....	29
Recuadro 8. Chiletabacos - Caso de distribución de tabaco (2005)	30
Recuadro 9. Casos de concentraciones económicas en Argentina	31

1. Introducción

1. La economía informal es una característica dominante de las economías de América Latina y el Caribe. Los estudios más recientes estimaban que, entre 2010 y 2014, la economía informal representaba el 40% del PIB de América Latina y el Caribe, y en 2013, el empleo informal representaba el 46,8% del total de los puestos de trabajo no agrícolas de la región.

2. Las publicaciones económicas han tratado ampliamente el concepto de economía informal, así como sus causas y sus consecuencias en la economía general. En su mayoría, los investigadores constatan que la presencia de la economía informal reduce la productividad general y, por tanto, el crecimiento potencial de la economía.

3. Asimismo, y esto atañe sobre todo a las autoridades de defensa de la competencia, una gran parte de los investigadores afirma que la informalidad tiene efectos negativos sobre el proceso competitivo. Esta es una preocupación obvia en los mercados en que empresas formales e informales compiten entre sí. En esos mercados las empresas informales tienen ventaja competitiva con respecto al resto: evasión de impuestos, incumplimiento de la normativa laboral o de producto, prestación de servicios sin licencia o venta de productos falsificados o de contrabando. Estas prácticas les permiten reducir sus costos de suministro de un modo que nada tiene que ver con la eficiencia o la innovación, que es lo que sería deseable que un mercado competitivo. A consecuencia de ello, puede suceder que las empresas formales no logren entrar o expandirse en un mercado porque simplemente no pueden ofrecer precios lo suficientemente bajos para atraer a un número considerable de consumidores. Además, las empresas que trabajan con derechos de propiedad intelectual pueden quedar especialmente malparadas, porque las empresas de la economía informal probablemente se aprovecharán de sus inversiones, copiando su trabajo creativo, lo que afectará a su innovación y crecimiento.

4. Por todo ello, es razonable que las autoridades de defensa de la competencia se impliquen de forma activa en la lucha contra el mercado informal en las industrias o los sectores en que empresas formales e informales están en competencia. Ahora bien, ¿es cierto que las empresas de la economía formal e informal compiten entre sí? Y, de ser así, ¿en qué condiciones? ¿Cómo deberían abordar las autoridades de defensa de la competencia la presencia de la economía informal? ¿Lo más adecuado es velar por el cumplimiento de la competencia con medidas coercitivas, o con las campañas de promoción ya basta? ¿Qué temas debería plantearse la promoción de la competencia? Y finalmente, ¿cómo afecta la presencia de la economía informal a las medidas de cumplimiento de las autoridades de defensa de la competencia? Esta publicación intenta abordar estos temas.

2. Definición de economía informal

5. La literatura económica no ha consensuado la definición de economía informal. Se han usado diferentes términos para referirse a este fenómeno; economía sumergida, economía a la sombra, economía gris, economía informal, economía no oficial; economía no observada, economía escondida, economía paralela, economía secundaria, en negro, en efectivo o economía doméstica complementaria, entre otros.

6. De acuerdo con Gerxhani, no existe una única definición de economía informal porque los investigadores han intentado definir ese sector según las políticas que motivaban su análisis¹. La disponibilidad de datos también es importante en la motivación para definir la economía informal de un modo u otro (OCDE, 2011).

7. El antropólogo social Keith Hart definió el concepto de sector informal (en el contexto de un país en vías de desarrollo) como el que incluye el pequeño trabajo urbano por cuenta propia (Hart, 1973).

8. La regulación es uno de los elementos que más sale a colación al definir las actividades del sector informal. Un informe de la Organización Internacional del Trabajo (OIT) de Kenia (OIT, 1972) explica la economía informal como la elusión de las regulaciones y los impuestos del gobierno como vía de subsistencia para las familias. H. de Soto (1989) y muchos otros han estudiado el sector informal en el marco regulatorio. Tanto la OIT como otros investigadores consideran que la facilidad de entrada también es una característica definitoria del sector informal (Gerxhani, 2004).

9. Al comparar estudios en países desarrollados y menos desarrollados, Gerxhani concluye que hay consenso para la definición de economía informal. El trabajo sin declarar, la evasión fiscal, las empresas no reguladas o que trabajan sin licencia, la ilegalidad o el delito serían los elementos que mejor describen lo que es la economía informal (Gerxhani, 2004). Del mismo modo, otros han definido la economía a la sombra como la que abarca todas las actividades económicas que se ocultan de las autoridades oficiales por razones monetarias, regulatorias e institucionales (Medina, Jonelis y Cangul, 2018)².

10. Ahora bien, la economía informal en los países menos desarrollados parece estar marcada por actividades de pequeña escala y de supervivencia. Al contrario de lo que sucede en los países desarrollados, en los países menos desarrollados el sector informal genera bajos ingresos, poca o escasa acumulación y básicamente es una actividad de supervivencia (Gerxhani, 2004).

3. Cuantificación de la economía informal en América Latina y el Caribe

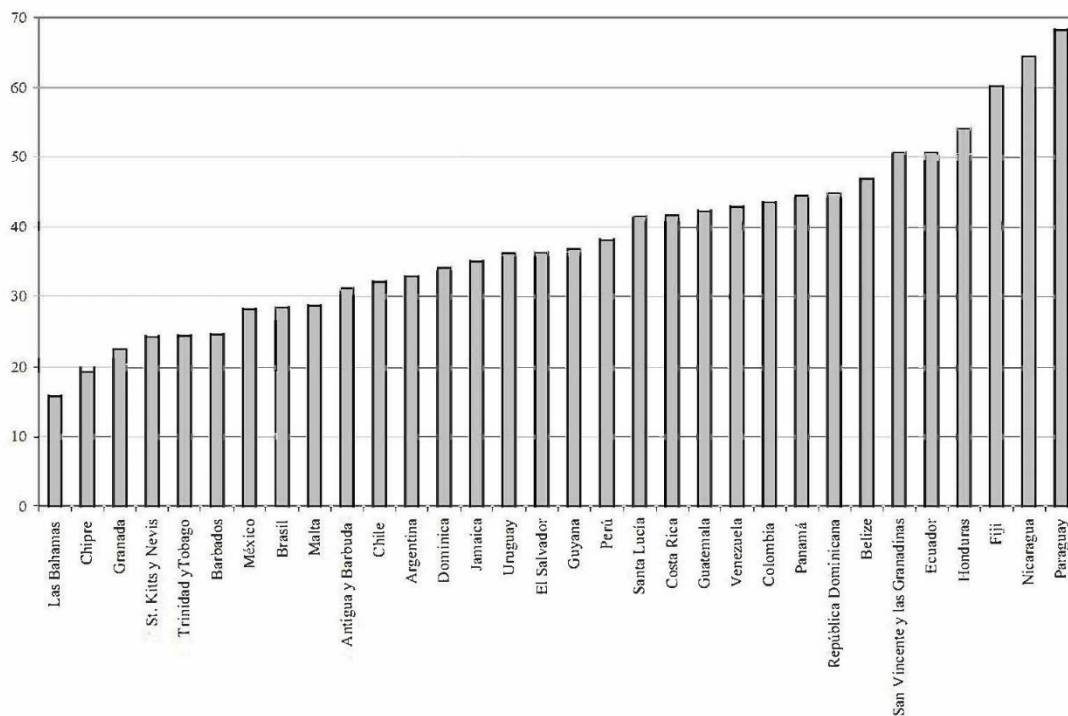
11. La economía informal es, por naturaleza, difícil de cuantificar, pues los agentes que participan en este tipo de actividades económicas intentan pasar desapercibidos (Medina, Jonelis y Cangul, 2018) y, por tanto, los datos pertinentes no siempre están disponibles. Además, la confusión terminológica, los diferentes elementos utilizados para definir la economía informal y los distintos métodos de cuantificación hacen que poner cifras a la economía informal sea una labor complicada (Gerxhani, 2004).

12. La economía informal se puede valorar obteniendo la información del modo más directo posible. La recogida directa de datos trabaja con datos extraídos de encuestas voluntarias o auditorías fiscales. Las encuestas suelen solicitar a las empresas que revelen voluntariamente sus ingresos, su impresión sobre el cumplimiento fiscal en su sector y otros aspectos relacionados con su empresa. El método de la auditoría fiscal determina el tamaño de la economía informal por el remanente entre los ingresos declarados con propósitos fiscales y los datos obtenidos mediante las comprobaciones institucionales. En cuanto a las formas indirectas de obtener información sobre la economía informal destacan, entre otras: datos sobre el mercado laboral, que pueden ser un buen *proxy* del tamaño y la composición de la fuerza de trabajo presente en la economía informal; el análisis de la demanda de circulante, que se basa en el supuesto de que las transacciones en el sector informal se hacen en efectivo; el análisis del consumo de electricidad, que atribuye a la economía informal la

diferencia entre el aumento del PIB y del consumo de electricidad³. Por último, se recurre mucho al modelo dinámico de indicadores y causas múltiples (DYMIMIC) para cuantificar la economía informal, porque permite a los investigadores tener en cuenta múltiples determinantes e indicadores de la actividad económica informal⁴ (Alderslade, Talmage y Freeman, 2006).

13. Un documento de trabajo del FMI hizo una estimación del tamaño de la economía informal en varios países de América Latina y el Caribe, junto con otras jurisdicciones, a principios de los años 2000 (Vuletin, 2008), y se aprecian diferencias significativas en el tamaño de la economía informal según el país. Mientras que en países como Paraguay y Nicaragua el sector informal alcanzaba valores en torno al 70% del PIB total, en economías como la de las Bahamas, Granada, Saint Kitts y Nevis, Trinidad y Tabago, y Barbados, la presencia de la economía informal se sitúa por debajo del 25% del PIB (Vuletin, 2008)⁵.

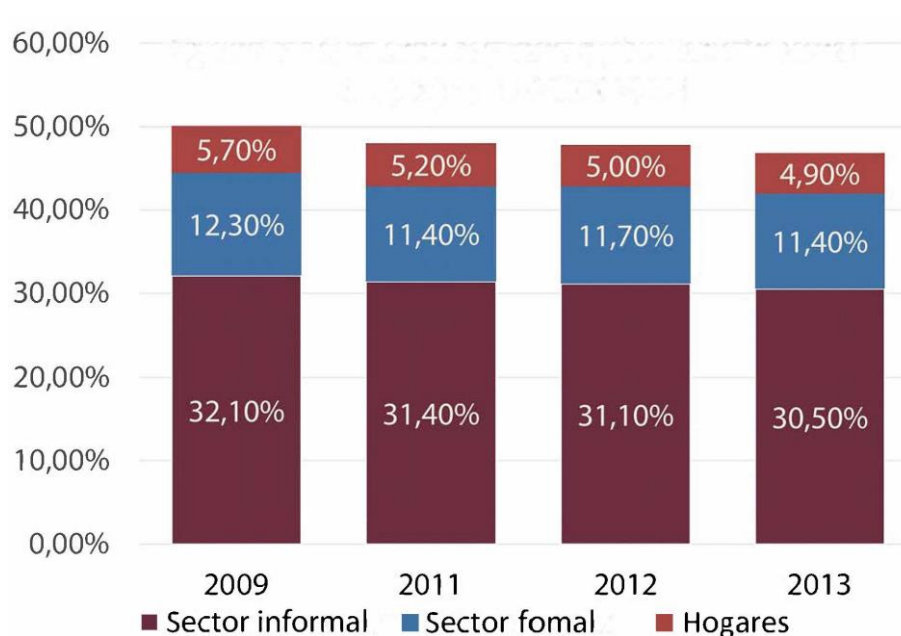
Gráfico 1. Tamaño aproximado de la economía informal, principios de los años 2000



Fuente: Vuletin, 2008.

14. En 2013, el empleo informal —incluidos todos los trabajos informales del sector formal e informal— afectaba a 130 millones de trabajadores de América Latina y el Caribe y representaba un 46,8% del empleo no agrícola total, lo que muestra una tendencia a la baja constante, aunque modesta, desde 2009 (al 50,1%). La cuota de empleo informal en actividades no agrícolas varía según el país: puede ir desde el 30,7% de Costa Rica hasta el 73,6% de Guatemala. Solo el África Subsahariana y el Sudeste Asiático presentan tasas de informalidad más elevadas (Parlamento Europeo, 2016).

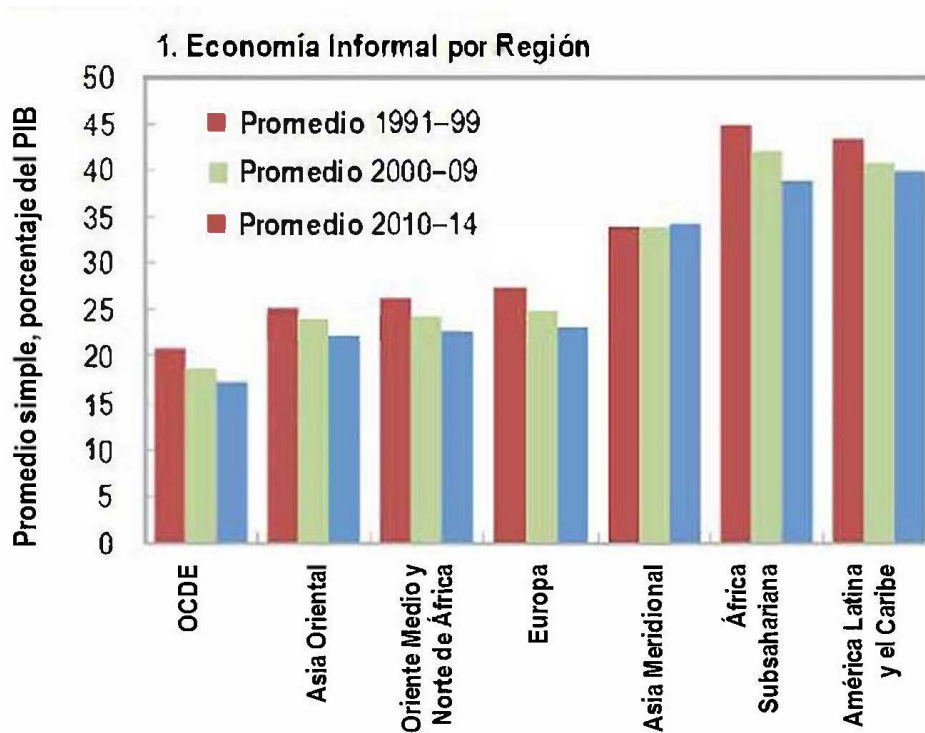
Gráfico 2. Empleo informal no agrícola en América Latina, 2009-2013



Fuente: OIT, a partir de estudios de los países.

15. Las estimaciones del FMI que se citan en el gráfico 3 muestran que el promedio no ponderada de la economía informal entre 2010 y 2014 en América Latina y el Caribe representaba el 40% del PIB, seguido por el África Subsahariana (38%), Asia meridional (34%), Europa (23%) y los para los países miembros de la OCDE (17%) (Medina, Jonelis y Cangul, 2017).

Gráfico 3. Economía informal por región



Fuente: Cálculos del personal del FMI.

16. Los gráficos anteriores parecen sugerir que la informalidad cae con el nivel de ingresos, lo que probablemente refleja que, en los países con más ingresos, el gobierno tiene más capacidad, y los incentivos para participar en la economía formal son mayores. Ahora bien, mientras que el nivel de renta per cápita, en promedio, es un indicador importante de la presencia de economía informal, no se trata de un indicador determinante, como se demuestra por el hecho de que se han observado niveles de informalidad similares en el África Subsahariana y en América Latina y el Caribe (Medina, Jonelis y Cangul, 2017). En la misma línea, J. Friesen y K. M. Wacker (2013) han constatado que muchas economías en transición, emergentes y en vías de desarrollo presentan un amplio sector informal. Basándose en las estimaciones de Schneider *et al.* (2010), más del 30% del PIB del mundo desarrollado se genera en el sector informal, y la economía informal puede llegar a representar hasta el 60% de la actividad económica de algunos países (Friesen y Wacker, 2013).

4. Causas de la economía informal en América Latina y el Caribe

17. Como ya se ha dicho, la economía informal de los países de América Latina y el Caribe representa una gran parte de la economía, con serias implicaciones en términos de productividad y crecimiento económico general.

18. La literatura económica ha tratado ampliamente las causas de este fenómeno y parece haber consenso en que el nivel y la calidad de la regulación y la eficacia de las medidas coercitivas tienen un papel importante en la existencia de la economía informal.

19. Sin embargo, se han identificado otros factores sociales, demográficos y macroeconómicos que también son pertinentes para el desarrollo y la mayor presencia de la economía informal en los países en vías de desarrollo. Esos factores incluyen, entre otros, un bajo nivel de desarrollo económico, razones de supervivencia para luchar contra la pobreza generalizada y el desempleo, disponibilidad de mano de obra cualificada y una estructura productiva fuertemente basada en la agricultura y otras actividades rurales.

20. Un estudio del FMI que analizaba las causas de la economía informal en países de América Latina y el Caribe, entre otros, concluía que un sistema fiscal oneroso, un mercado de trabajo rígido, la preponderancia del sector agropecuario y, en menor medida, la presencia de la inflación eran los factores determinantes para la economía informal en la región (véase la Tabla 1 a continuación)⁶. Los resultados de este estudio también confirman que una mayor presencia de la economía informal reduce la sindicación de los trabajadores, el número de contribuyentes a la Seguridad Social y el número de matriculados en el sistema educativo (Vuletin, 2008).

Tabla 1. Contribución relativa de cada variable causal al tamaño de la economía informal

País	Presión fiscal	Índice de rigidez laboral n.º 1	Importancia de la agricultura	Inflación
Las Bahamas	0,0	54,6	42,3	3,1
Chipre ⁷	32,2	0,0	63,5	4,3
Granada	57,1	0,0	40,9	2,0
Saint Kitts y Nevis	34,0	32,4	28,1	5,5
Trinidad y Tabago	61,4	26,5	6,5	5,6
Barbados	65,6	0,0	31,2	3,2
México	52,4	14,4	5,4	27,8
Brasil	31,1	19,6	27,5	21,8
Malta	52,2	42,1	2,6	3,1
Antigua y Barbuda	60,5	31,3	17,6	12,9
Chile	36,1	27,6	30,2	6,0
Argentina	45,6	15,3	38,3	0,7
Dominica	43,2	24,7	30,7	1,4
Jamaica	36,2	33,3	17,6	12,9
Uruguay	22,8	15,4	43,0	18,9
El Salvador	32,1	30,3	32,8	4,8
Guyana	46,3	0,0	47,6	6,1
Perú	31,9	36,7	24,4	7,0
Sta. Lucía	32,9	16,4	48,7	2,0
Costa Rica	30,8	35,6	22,0	11,6
Guatemala	31,4	23,0	39,5	6,1
Venezuela	33,9	24,9	1,1	40,1
Colombia	36,4	35,3	15,2	13,1
Panamá	29,0	23,1	47,1	0,8
Rep. Dominicana	23,9	44,4	26,3	5,4
Belice	22,9	26,7	49,3	1,1
San Vicente y las Granadinas	33,8	23,9	41,0	1,2
Ecuador	21,1	35,7	22,2	21,0
Honduras	19,8	31,2	37,4	11,7
Fiji	22,8	29,6	45,8	1,7
Nicaragua	18,5	37,1	38,9	5,6
Paraguay	10,4	52,4	32,7	4,5
Promedio	34,6	26,4	30,8	8,2

Fuente: Vuletin, G. (2008).

21. Hay un sinnúmero de factores que afectan a los incentivos para participar en la economía informal, pero si alguien opta por el sector informal es por el resultado de un análisis de costos y beneficios de esos factores. Los agentes económicos toman decisiones racionales y optan por participar en el sector formal o informal tras valorar los costos y los beneficios relativos de participar en la economía formal (Basak, 2006). Los beneficios de la economía formal, en principio, consisten en la protección policial en caso de delito y abuso, el recurso al sistema judicial para resolver conflictos y para garantizar el respeto de los contratos, el acceso a las entidades financieras legales para obtener créditos, y la diversificación de riesgos. Asimismo, participar en la economía formal reduce la necesidad de pagar sobornos y evita sanciones y recargos, algo que las empresas informales pueden experimentar con más frecuencia. Lo más probable es que las empresas recurran a la economía informal en

contextos en que el Estado imponga elevados costos para entrar y mantenerse en el contexto formal (pagos de licencia, requisitos de registro, impuestos, burocracia, reglamentación laboral, medioambiental y de otro tipo) y cuando los beneficios de la economía formal mencionados anteriormente no compensan los costos.

22. A pesar de las múltiples causas de la economía informal, los siguientes subapartados de este documento analizan con más detalle los determinantes de la economía informal en relación con el nivel y la calidad de la reglamentación, la normativa fiscal y las medidas de aplicación por parte del gobierno.

4.1. Regulaciones (reglamentación y registro de empresas)

23. Numerosos estudios apuntan que ciertas regulaciones son onerosas, innecesarias y van más allá de lo necesario para lograr sus objetivos políticos. Además, la regulación demasiado onerosa o ineficiente puede incrementar de modo significativo el costo de entrar y trabajar en la economía formal.

24. Si registrar una empresa se convierte en un proceso largo, oneroso y complejo, y si los derechos de licencia resultan demasiado elevados, aumentan los costos de entrada de las empresas en el sector formal, por lo que se incentiva la economía informal. Al elaborar las políticas para luchar contra la economía informal, debería prestarse una especial atención a facilitar el alta de las empresas y los trámites para obtener licencias.

25. Para entender mejor la dinámica de hacer negocios en un país concreto, el Banco Mundial cada año publica el informe *Doing Business*⁸. Este informe está diseñado para reseñar la facilidad de hacer negocios en 11 ámbitos, y uno de esos ámbitos es la facilidad de apertura de un negocio⁹. El informe *Doing Business* registra todos los trámites oficiales necesarios o lo que se suele hacer en la práctica cuando un empresario quiere poner en marcha y operar formalmente una empresa comercial o industrial¹⁰; también deja constancia de los plazos necesarios y del costo para completar dichos procedimientos, además de la inversión mínima de capital necesaria. El *ranking* de economías teniendo en cuenta la facilidad de hacer negocios se determina ordenando la distancia a la frontera. La frontera representa la mejor puntuación observada en cada uno de los temas del *Doing Business* en todas las economías y todos los años incluidos desde 2005. La distancia de una economía hasta la frontera se indica en una escala de 0 a 100, donde 0 representa el desempeño más bajo y 100, el más alto (frontera).

Tabla 2. Facilidad de apertura de un negocio, 2018

Región	Ranking en la facilidad para la apertura de un negocio (distancia hasta la frontera)
Asia Oriental y Pacífico	82,32
Asia Central y Europa	90,62
América Latina y el Caribe	78,09
Oriente Medio y África del Norte	82,05
OCDE - Ingresos altos	91,35
Asia Meridional	83,27
África Subsahariana	76,82
Asia Oriental y Pacífico	82,32
Asia Central y Europa	90,62

Nota: Los datos del informe *Doing Business 2018* están actualizados a 1.º de junio de 2017.

Fuente: Banco Mundial (2018), *Doing Business*, 2018.

26. Como se muestra en la Tabla 2, la región de América Latina y el Caribe tiene los niveles de desempeño más bajos en la partida de apertura de negocio en 2018, solo le supera el África Subsahariana.

4.2. Regulación laboral

27. La regulación laboral prevé la contratación, el despido, la indemnización por cese, el salario mínimo y las horas extras, así como los paquetes de prestaciones obligatorias, la cotización a la Seguridad Social, el derecho asociativo y de negociación colectiva, entre otros. Esta regulación suele aprobarse y diseñarse para proteger a los trabajadores de prácticas injustas y discriminatorias. Mientras que los gobiernos procuran encontrar el equilibrio entre proteger a los trabajadores y asegurar la flexibilidad del mercado de trabajo, la mayoría de los países en vías de desarrollo presentan una regulación laboral excesivamente rígida, tanto para las empresas como para los trabajadores (Basak, 2006). En consecuencia, es más probable que las empresas recurran a la economía informal si las regulaciones son menos flexibles.

4.3. Evasión fiscal

28. Las publicaciones suelen citar la evasión fiscal como argumento clave para que las empresas operen en el mercado informal. Las empresas evaden impuestos cuando no declaran todos sus ingresos o beneficios o si dejan de pagar el IVA, los impuestos sobre las ventas, los impuestos sobre bienes inmuebles, entre otros. Hay múltiples razones para evadir impuestos, pero la presión fiscal demasiado alta en términos de tipo impositivo, el número de impuestos, el número de pagos de impuestos y el total de pagos de impuestos están en relación directa con la evasión fiscal y, por tanto, con el mercado informal. Esto, a su vez, se traduce en una prestación de servicios públicos inadecuada o en un incremento del tipo impositivo a las empresas del sector regulado, lo que crea un círculo vicioso porque los incentivos para evadir impuestos y entrar en la economía informal son mayores (Ali y Najman, 2016).

29. El informe *Doing Business* del Banco Mundial cuantifica la carga general de las empresas de tamaño medio en lo relativo al cumplimiento de todas las regulaciones fiscales, habida cuenta de los tipos impositivos, el momento en que se paga y el número de pagos, así como de los requisitos relacionados con los trámites posteriores (entre otros, devoluciones de IVA e inspecciones fiscales). Como se puede ver en la Tabla 3 que encontramos a continuación, América Latina y el Caribe se sitúa entre las tres regiones con peores resultados en términos de cargas en el pago de impuestos en 2018, por detrás de Asia Meridional y el África Subsahariana.

Tabla 3. Carga del pago de impuestos 2018

Región	Ranking de carga en el pago de impuestos (distancia la frontera)
Asia Oriental y Pacífico	72,42
Asia Central y Europa	75,78
América Latina y el Caribe	60,16
Oriente Medio y África del Norte	74,31
OCDE - Ingresos altos	83,07
Asia Meridional	59,55
África Subsahariana	57,49

Nota: Los datos del informe Doing Business 2018 están actualizados a 1.º de junio de 2017.

Fuente: Banco Mundial (2018), Doing Business, 2018.

30. La reforma fiscal de Colombia de 2013 es un buen ejemplo de que la reducción de impuestos es favorable para la economía formal (Recuadro 1).

Recuadro 1. Reforma tributaria en Colombia, 2013

En 2013 Colombia puso en práctica una reforma tributaria que incluía la rebaja del 13,5% de las cotizaciones en nómina pagadas por las empresas. Esta reforma mejoró la contratación de las empresas y se crearon 213.000 puestos de trabajo formales a corto plazo (Bernal, Eslava y Meléndez, 2015; Medina y Morales, 2016). Además, la tasa de informalidad cayó entre 2,0 y 3,1 puntos porcentuales para los trabajadores de las 13 principales áreas metropolitanas. Esto se tradujo en una disminución de la tasa de economía informal entre 1,2 y 2,2 puntos porcentuales para todo el país (Fernández y Villar, 2016).

Fuente: www.oecd-development-matters.org/2016/12/19/informal-is-normal-in-latin-america-taxes-matter/

4.4. Medidas de aplicación del gobierno

31. La regulación empresarial, la regulación del mercado de trabajo y los impuestos tienen un impacto en el cálculo de los costos y beneficios de las empresas y, en última instancia, influyen en su decisión de participar o no en la economía formal. Estos factores, sin embargo, son solo una parte de los incentivos. La eficacia del gobierno para hacer que se cumpla la regulación también afecta a su decisión. Si faltan recursos para las inspecciones y la recaudación, por ejemplo, aumentan los incentivos de las empresas para esquivar la ley. Las multas bajas e incoherentes también alientan ese comportamiento. Los estudios han demostrado que la economía informal suele ser mayor en naciones con un alto grado de regulación y medidas de aplicación inefectivas. Ciertos autores han concluido que el tamaño de la economía informal obedece más a la calidad del control de la aplicación que al grado de regulación (Basak, 2006; Johnson, Kaufmann y Zoido-Lobaton, 1998; Loayza, Oviedo y Servén, 2005; Almeida y Carneiro, 2006).

5. Repercusión de la economía informal en las economías de América Latina y el Caribe

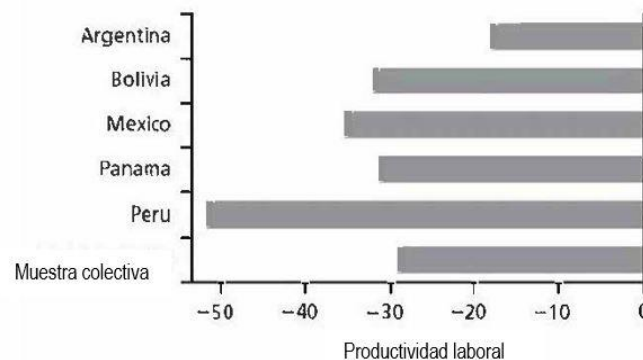
32. La repercusión de las actividades informales en la economía general es muy amplia. La literatura económica ha identificado tanto los efectos negativos como los positivos de la economía informal. Esta parte del documento aborda algunos de estos efectos, haciendo hincapié en los de la economía informal en el crecimiento, la productividad y el proceso competitivo.

5.1. Crecimiento, productividad y proceso competitivo

33. En el sector informal la producción suele presentar ineficiencias, bien porque las empresas, para que no las detecten, limitan su tamaño por debajo de la eficiencia óptima, por lo que no logran las economías de escala y el alcance adecuados, o bien porque utilizan tecnologías productivas atrasadas, en parte por sus dimensiones, por debajo de lo que sería deseable (Dabla Norris *et al.*, 2007). Además, las empresas del mercado informal pueden incumplir los derechos de propiedad intelectual, por lo que las empresas del sector formal tienen menos incentivos para innovar, desarrollar nuevos productos e invertir en productos de marca (OCDE, 2009).

34. La diferencia de productividad laboral entre empresas que inicialmente estaban en el mercado informal y luego pasaron al mercado formal, y las que siempre han operado en el mercado formal es del 29%, en promedio, para siete países de América Latina y el Caribe. En Perú es donde estos efectos se hacen más visibles (50%) (Perry *et al.*, 2007).

Gráfico 4. Efecto estimado de la economía informal en la productividad laboral



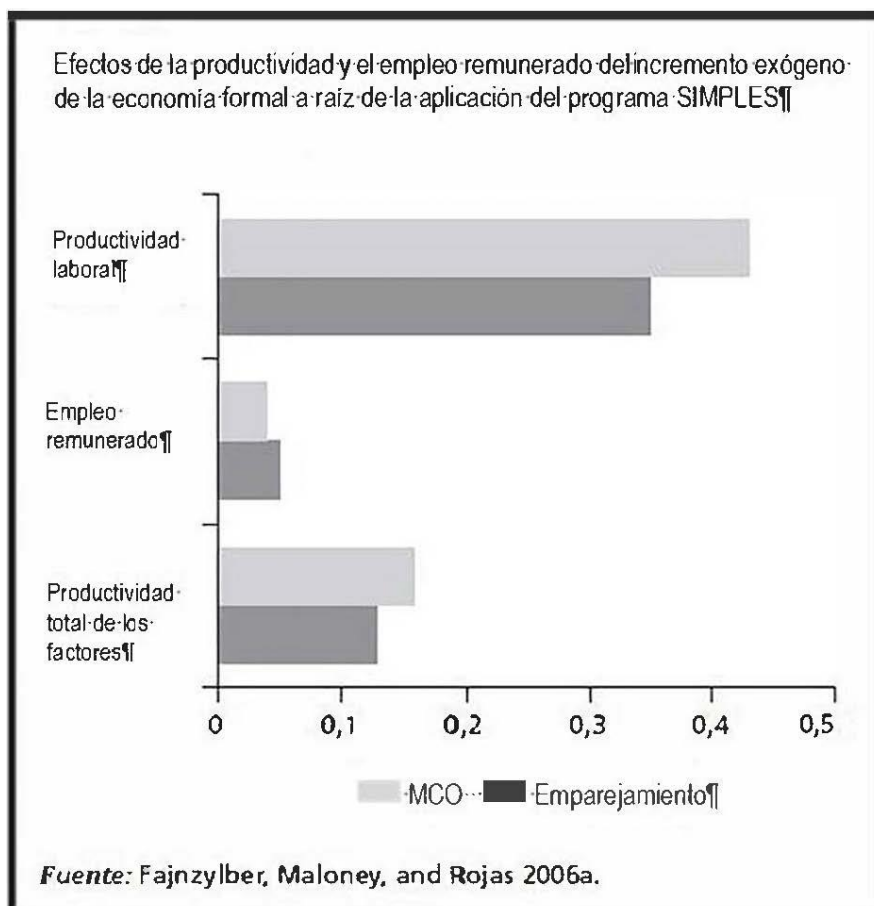
Nota: El gráfico muestra coeficientes sobre los indicadores de la economía formal en regresiones del logaritmo de la producción por trabajador con una variable ficticia por no haberse registrado al inicio de su actividad, el control del tamaño del empleo, el tiempo en el negocio, y variables por sector y región.

Fuente: Perry *et al.* (2007)

35. En Brasil, Fajnzylber, Maloney y Rojas (2011) demostraban que el aumento del mercado formal a raíz del programa SIMPLES —sistema de registro y recaudación de impuestos simplificado para las microempresas y pequeñas empresas— se asociaba a un mayor uso del trabajo remunerado, a niveles más altos de intensidad de capital y al incremento del trabajo y de la productividad total de los factores. En concreto, se estima que el aumento del registro de microempresas que puede atribuirse a SIMPLES va asociado a un

5% de aumento en el trabajo remunerado, un 15% de impulso en la productividad total de los factores y un 35% de incremento de la productividad laboral (véase el gráfico siguiente).

Gráfico 5. Efectos en la productividad y el empleo remunerado del incremento exógeno de la economía formal a raíz de la aplicación del programa SIMPLES en Brasil



Fuente: Perry et al (2007)

36. Según un gran número de autores, las ventajas de costos relativos que obtienen las empresas informales al no pagar impuestos y evitar los costos del cumplimiento regulatorio les permiten mantenerse en activo, a pesar de su baja productividad y de que en principio afectan al proceso competitivo de forma negativa. Ahora bien, esto sería así en mercados en que empresas formales e informales realmente estén en competencia. Como se muestra a continuación, en el caso de ciertos mercados y ciertas empresas, es menos probable que esa competencia exista. Cuando la competencia informal ejerce una presión competitiva real sobre las empresas formales, es perjudicial para el comportamiento económico general, ya que la ventaja competitiva de las empresas informales no se deriva de la innovación o la eficiencia de costos, sino de eludir la regulación empresarial.

37. En cambio, algunos autores argumentan que la economía informal también puede tener un impacto positivo, porque proporciona una válvula de escape ante las excesivas barreras de la economía formal y, en ausencia del sector informal, se perderían muchos más recursos (Loayza, Servén y Suwagata, 2010). Probablemente esto es más pertinente para las empresas pequeñas, que suelen estar afectadas de forma desproporcionada por las

regulaciones mal diseñadas (OCDE, 2001). Por ejemplo, si una empresa que comienza tiene unos costos obligatorios, el sector informal puede ser beneficioso para su crecimiento, porque permite a las pequeñas empresas saltarse los costos de la economía formal (impuestos, cotizaciones a la Seguridad Social, salarios mínimos, entre otros) y, así, pueden crecer para acabar siendo empresas de éxito en el sector formal. Otro de los supuestos efectos secundarios positivos de la economía informal es que los ingresos del sector informal (que no se habrían generado de otro modo) se invierten en el sector formal y, por tanto, proporcionan un impulso a la economía formal (Frey y Schneider, 2000).

5.2. Ausencia de protección y seguros sociales

38. El mercado de trabajo informal conlleva elevados niveles de inseguridad y vulnerabilidad para los trabajadores, porque normalmente no ofrece protección social ni prestaciones por desempleo; tampoco prevé ningún tipo de seguro para mitigar los efectos de acontecimientos adversos ni garantiza una seguridad de ingresos en la tercera edad (Perry *et al.*, 2007). Además, los trabajadores del sector informal se encuentran en una posición incómoda en caso de negociación con la empresa y tienen un menor acceso a la formación continua, lo que perjudica a su productividad.

39. Ahora bien, ciertos autores aseguran que el sector informal también tiene efectos positivos en el mercado laboral. En el caso de familias con un alto grado de pobreza (en concreto en países menos desarrollados), que de otro modo quedarían apartadas del mercado de trabajo formal, el mercado informal les ofrece un trabajo para cubrir sus necesidades básicas e incrementar su bienestar (Gerxhani, 2004).

40. Uruguay es un buen ejemplo de que la mejora de la protección social de los trabajadores del sector formal puede ampliar el grado de formalización de la economía.

Recuadro 2. Reforma de las políticas de protección social en Uruguay, 2008

En Uruguay, una reforma en 2008 amplió las prestaciones sanitarias para incluir a los hijos dependientes de los empleados del mercado formal. Esto implicó una reducción de las tasas de informalidad de 1,3 puntos porcentuales, por lo que aumentaron las cotizaciones al sistema sanitario.

Fuente: www.oecd-development-matters.org/2016/12/19/informal-is-normal-in-latin-america-taxes-matter/

5.3. Erosión de la recaudación tributaria

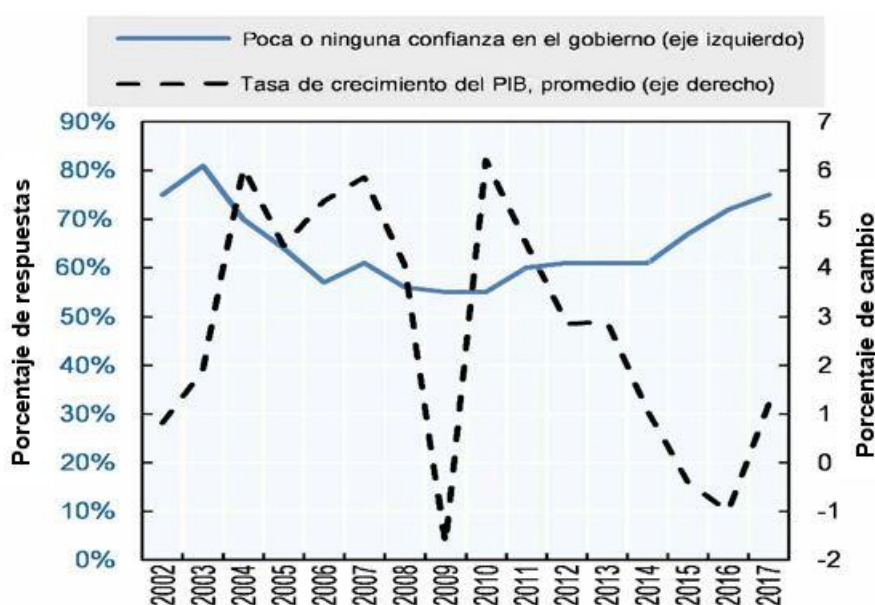
41. Como ya se ha mencionado en este documento, en caso de cifras de evasión fiscal importantes, las empresas formales deben hacer frente a mayores tipos impositivos si el gasto público se mantiene invariable. Además, si la inversión en infraestructura pública aumenta el crecimiento y las actividades informales hacen uso de la ya congestionada infraestructura pública sin contribuir a llenar las arcas públicas, un sector informal más grande implicará un menor crecimiento (Loayza, Servén y Suwagara, 2010). A su vez, el aumento de la presión impositiva acompañada de un servicio y unas infraestructuras de menor calidad creará un círculo vicioso que empujará a más empresas a evadir impuestos, por lo que se incrementará el mercado informal.

5.4. Integridad y confianza en las instituciones públicas

42. El incumplimiento de la recaudación de impuestos y de la regulación relativa al mercado laboral erosiona el estado de derecho y la integridad de las instituciones públicas. Esto puede limitar la capacidad de la sociedad de abordar las necesidades colectivas y afectar a las normas sociales, aumentando el costo de asegurar el cumplimiento de la legislación. La pérdida resultante de capital social y de confianza también reduce la facilidad y la seguridad para hacer negocios y tiene efectos adversos para el crecimiento (entre otros, Aghion, Cahuc y Algan, 2011).

43. Como puede verse en el Gráfico 6, las tasas de falta de confianza en el gobierno se han mantenido elevadas en América Latina entre 2002 y 2017¹¹.

Gráfico 6. Variación de la confianza en el gobierno y el PIB en América Latina



Fuente: Cálculos del personal de OCDE/CAF/CEPAL a partir de los datos del FMI de las Perspectivas de la Economía Mundial de 2016; del Banco Mundial (2017a), Indicadores del Desarrollo Mundial, y del Latinobarómetro (2015).

5.5. Datos económicos

44. La economía informal implica que en las estadísticas económicas oficiales se omiten ciertas transacciones. Esto puede afectar a la precisión de las estimaciones del valor de las transacciones y a los índices de precios utilizados para producir medidas de la actividad real, lo que posiblemente lleve a tomar decisiones de política económica que no son las más adecuadas (OCDE, 2011).

6. Competencia y economía informal

45. La literatura económica ha concentrado la mayoría de sus esfuerzos en definir la economía informal y determinar las causas y los efectos de las actividades del sector informal. No obstante, se ha publicado poco sobre la relación entre la informalidad y las políticas y la legislación sobre competencia; sobre si las autoridades de defensa de la competencia están teniendo en cuenta este fenómeno, y sobre cómo debería abordarse.

46. Como ya se ha mencionado, un gran número de autores están de acuerdo en que la economía informal reduce el crecimiento económico y la productividad, y distorsiona el proceso competitivo, al permitir que empresas menos productivas ganen cuota de mercado. Evidentemente, esto no es tan evidente en mercados en que empresas formales e informales no están en competencia. Sin embargo, si esa competencia existe, es razonable que las autoridades de defensa de la competencia consagren esfuerzos a abordar la economía informal.

47. Las autoridades de defensa de la competencia, en general, se ocupan de los obstáculos y las distorsiones del proceso competitivo provocados por incumplimientos de las leyes de defensa de la competencia, y lo hacen mediante la promoción de la competencia. Sus actuaciones pueden traducirse en estudios de mercado, investigaciones de mercado, dictámenes no vinculantes, entre otros. Se suele recurrir a estas herramientas para informar a los gobiernos sobre mercados problemáticos y ámbitos de mejora recomendados; por ejemplo, se puede proponer la adopción de reformas políticas, actuaciones políticas, nuevas regulaciones o modificaciones de las regulaciones existentes (OCDE, 2015). Por tanto, la promoción de la competencia parece ser la herramienta más adecuada para ayudar a los gobiernos en su lucha contra la economía informal.

48. Aunque las medidas coercitivas para el cumplimiento de la competencia pueden influir en la decisión de las empresas del sector informal de entrar en el sector formal por ejemplo, empresas informales no declaradas que sufren conductas de exclusión podrían tener un incentivo para entrar en el mercado formal para denunciar a las autoridades los comportamientos contrarios a la competencia—, este documento no defiende el uso de tales medidas como método para abordar la economía informal. Ahora bien, parece importante que las autoridades de defensa de la competencia sepan cómo y en qué situaciones las empresas informales pueden afectar a sus actividades de cumplimiento o pueden sufrir sus repercusiones, y también es importante comprender los desafíos implicados. Esta nota de antecedentes identifica, de forma no exhaustiva, algunas de estas situaciones:

1. Las empresas informales pueden perpetrar conductas contrarias a la competencia en mercados caracterizados por la presencia exclusiva de empresas informales o en mercados en que empresas formales e informales coexisten.
2. Las empresas informales pueden ser víctimas de conductas contrarias a la competencia perpetradas por empresas formales o informales.
3. Las empresas informales pueden desempeñar un importante papel en la definición de mercado y en la determinación del poder de mercado en caso de fusiones y abuso de posición dominante.

49. La promoción de la competencia para hacer frente a la economía informal y la mayoría de las situaciones en que las medidas coercitivas quedarían afectadas por las empresas informales solo serían pertinentes si concluyéramos que las empresas formales e informales efectivamente compiten entre sí. La existencia de una competencia real entre empresas formales e informales y cuáles son las condiciones de esa competencia son dos cuestiones fundamentales que deben abordarse antes de analizar las implicaciones de la

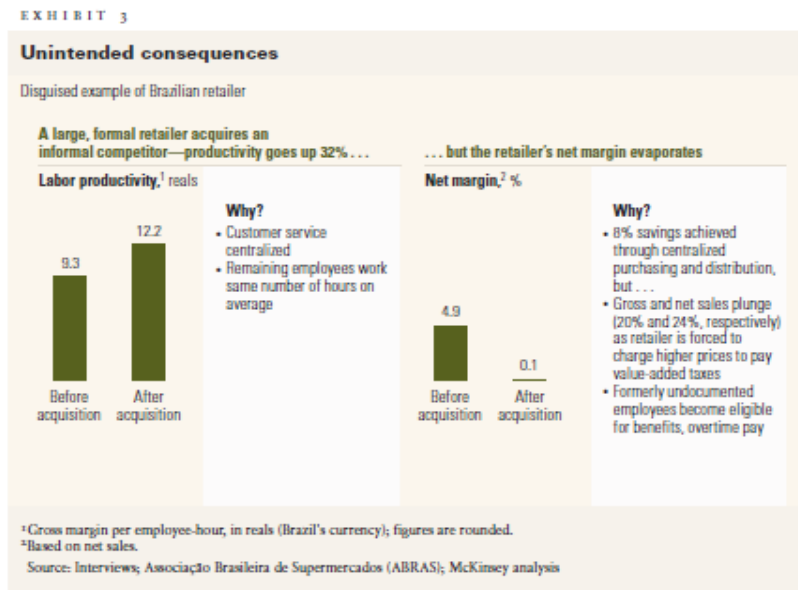
informalidad para las autoridades de defensa de la competencia. Esta parte del documento empieza por responder esta cuestión. A continuación, se pasa a identificar las actuaciones de defensa de la competencia más adecuadas para ayudar a los gobiernos a luchar contra la economía informal y, finalmente, se analizan las dificultades que las autoridades de la competencia pueden encontrarse al velar por la aplicación de la ley de la competencia en los mercados con empresas informales.

6.1. ¿Las empresas formales y las informales compiten entre sí?

50. La teoría de la economía dual, defendida sobre todo por las primeras publicaciones sobre economía informal, sugiere que la economía informal se disipa conforme los países se van desarrollando y que las empresas formales e informales no compiten entre sí. Los trabajos que respaldan esta teoría indican que se crea una «estricta» separación entre empresas formales e informales en cuanto a lo que producen, a cómo lo producen o a quién se dirigen (Lewis, 1954) (La Porta y Shleifer, 2008). Otros autores hablan del tamaño estricto y del dualismo de la productividad (Rauch, 1991): la empresa más pequeña del sector formal es mayor que la empresa más grande del sector informal. Del mismo modo, la empresa menos productiva del sector formal sigue siendo más productiva que la más productiva del sector informal.

51. Otros trabajos contradicen esta separación estricta del sector formal e informal. Algunos autores ponen de manifiesto que la ventaja de costos obtenida al trabajar en el mercado informal permite a las empresas informales competir de forma efectiva con las empresas formales. La Porta y Shleifer (2008) lo han descrito como «visión parasitaria». Si bien las empresas informales son menos productivas que las formales, y aun con técnicas productivas ineficientes, una investigación del Mackinsey Global Institute (MGI) ha observado que la sustancial ventaja de costos que obtienen al evitar los impuestos y la regulación compensa de sobras su baja productividad y su pequeña escala (Farrell, 2004). Por ejemplo, MGI constató que, en Brasil, los supermercados del sector formal no podían adquirir empresas con beneficios del sector informal porque desaparecía su ventaja al afrontar los costos. Aunque los supermercados incrementaran la productividad de las empresas informales adquiridas, su pequeña escala llevaba los márgenes netos a cero una vez se tenían que pagar impuestos.

Gráfico 7. Consecuencias no deseadas

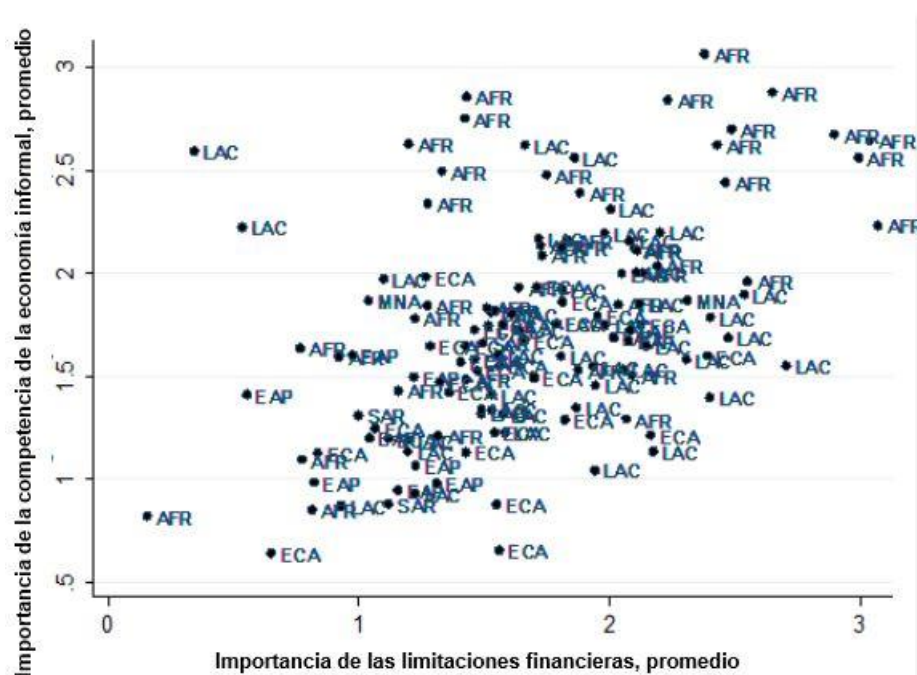


Fuente: Farrell (2004)

52. Otros autores presentan una visión más matizada, sin esa dualidad «estricta» ni la visión «parasitaria». González y Lamanna (2007) concluían que, en América Latina y el Caribe, a las empresas formales que más se parecen a las informales —por ejemplo, empresas pequeñas, sin acceso al crédito y que operan en sectores con bajos costos de entrada— es más probable que les afecte la competencia informal. Los resultados empíricos de este estudio también demuestran que las industrias con costos fijos elevados —tales como el sector químico, la electrónica y el equipamiento, el papel y los productos papeleros, y la producción de productos minerales no metálicos— en general quedan menos afectadas por la competencia informal que las industrias de sectores con menos costos fijos, como los textiles, los productos alimentarios o las prendas de vestir¹².

53. Al utilizar datos transversales de las *Encuestas de Empresas* del Banco Mundial —que incluyen 42.000 empresas de 114 países en vías de desarrollo y en transición para el periodo 2006-2011— y al adoptar respuestas distintas sobre la importancia percibida de las limitaciones financieras y la competencia del sector informal para el análisis empírico, Friesen y Wacker (2013) constataron que las empresas del sector formal con más limitaciones financieras eran más sensibles a la competencia del sector informal. Según este estudio, las limitaciones financieras son la razón más importante por la que las empresas sufren la competencia del sector informal (véase el gráfico siguiente). Otras variables importantes son las regulaciones del mercado de trabajo, la corrupción y el tamaño de la empresa.

Gráfico 8. La relación entre las limitaciones financieras y la competencia del sector informal



Nota: Valores promedio por país para 114 países y 42.038 empresas. AFR: África; EAP: Asia Oriental y Pacífico; ECA: Europa Central y Oriental, y Asia central; LAC: América Latina y el Caribe; MNA: Oriente Medio y África del Norte; SAR: Asia Meridional.

Fuente: Friesen y Wacker (2013)

54. Según datos de Alin y Najman (2016), la competencia del mercado informal podría tener efectos de mejora de la productividad de las empresas formales. La competencia de las empresas del sector informal a veces puede conllevar que las empresas formales sean más productivas; de hecho, puede lograr que sean más productivas y más competitivas si, por ejemplo, invierten más en capital financiero y humano, y mejoran su organización interna¹³. Las empresas que operan en el sector informal pueden experimentar más dificultades que las empresas formales para acceder al financiamiento de los canales tradicionales, lo que implica una inversión insuficiente en capital físico, así como en investigación y desarrollo y en atracción de trabajadores cualificados. Sin embargo, los efectos de mejora de la producción derivados de la competencia informal parecen afectar más a las pequeñas y medianas empresas (pymes). En cambio, para las empresas formales grandes y muy productivas, que ya tienen economías de escala, la competencia del sector informal es muy débil. Esto también es aplicable a las empresas protegidas por regulaciones y a las empresas que operan en sectores con costos de entrada elevados.

55. Por último, el modelo de Allen, Schipper y Nataraj 2018¹⁴ extrae varias conclusiones importantes sobre la competencia entre empresas formales e informales. Los datos de las *Encuestas de Empresas* del Banco Mundial indican que al menos la mitad de las empresas del sector formal compiten con empresas informales, y esas cifras son aún mayores para las empresas más pequeñas. Ahora bien, el modelo desarrollado en este documento muestra que el hecho de que haya empresas informales en un sector no necesariamente implica que estén compitiendo realmente con las formales. Sin embargo, los autores sí detectan competencia entre empresas formales e informales en ciertas condiciones. Primero, las empresas más

grandes y productivas pierden menos beneficios ante las empresas informales. Segundo, los sectores con costos fijos más elevados tienen empresas formales más productivas y un porcentaje más pequeño de empresas informales. Esto parece sugerir que es menos probable que las empresas más grandes y productivas activas en sectores con altos costos fijos se enfrenten a la competencia de las empresas informales.

56. La literatura económica sugeriría, pues, que las empresas formales y las informales es más probable que entren en competencia en mercados donde se dan las condiciones siguientes: presencia de pymes, bajos niveles de productividad, restricciones crediticias y costos fijos bajos.

6.2. Actuaciones de las autoridades de defensa de la competencia para abordar las causas del mercado informal y sus efectos negativos (promoción de la competencia)

57. En 2009 la OCDE identificaba los ámbitos en que las políticas podían incidir para reducir la economía informal, al aminorar los costos de entrada en el sector formal e incrementar los beneficios de operar en el sector formal, aumentando, pues, la productividad y la competencia. Así, parece sensato sugerir que las autoridades de defensa de la competencia tienen esos ámbitos políticos en mente al ejercer su mandato de defensa de la competencia:

- *Abogar por amplios programas de revisión de las regulaciones.* Para ampliar la productividad de la economía y fomentar los beneficios de una competencia fuerte, las autoridades de defensa de la competencia podrían abogar por la aplicación de amplios programas de revisión de las regulaciones.
- *Reducir las distorsiones en el mercado de productos.* Las políticas que sitúan a las empresas en igualdad de condiciones pueden incrementar la intensidad competitiva y la productividad. En cambio, las políticas que ofrecen ventajas especiales a empresas pequeñas del mercado informal —por ejemplo, restringiendo las horas de apertura de las empresas según su tamaño o creando diferentes impuestos o exenciones para empresas que vendan el mismo producto— pueden protegerlas de las empresas más grandes, productivas y eficientes. Las autoridades de defensa de la competencia pueden ayudar al gobierno a identificar estas distorsiones de la competencia. Las Herramientas para la Evaluación de la Competencia de la OCDE ofrecen una metodología general para identificar limitaciones regulatorias innecesarias y proponer alternativas menos restrictivas que respondan a los objetivos del gobierno.
- *Reducir o eliminar las regulaciones del mercado laboral que resulten excesivas.* Las regulaciones del mercado de trabajo que resultan demasiado onerosas aumentan el costo de la contratación formal de trabajadores y reducen la flexibilidad del mercado laboral, por lo que las empresas se ven obligadas a contratar «bajo mano» o no contratar.
- *Reducir los sistemas tributarios demasiado onerosos.* Al tomar decisiones de inversión, las empresas se centran en los beneficios después de impuestos. Por ello, una carga fiscal demasiado elevada obstaculiza las inversiones de capital para mejorar la productividad y, de ahí, el nivel de impacto de la innovación y la competencia. Simplificar los regímenes fiscales facilita que las empresas cumplan con la ley y permite que los recursos que no se dedican a pagar impuestos se inviertan en ámbitos más prioritarios.

- *Reducir el impacto total de las tasas demasiado elevadas.* Eliminar los obstáculos para abrir un negocio ayuda a incentivar la entrada o la permanencia de las empresas en el sector estructurado. El efecto acumulativo de todas las tasas requeridas para poner en marcha un negocio puede ser elevado. Los gobiernos podrían empezar a dar ciertos pasos para que el impacto total no sea tan oneroso; de otro modo, se lleva a las empresas hacia la economía informal o, simplemente, se les cierra la entrada a la economía formal.
- *Agilizar los procesos administrativos.* Los plazos largos y los costosos procedimientos para abrir un negocio son obstáculos que las empresas deben superar para entrar en el sector formal. Si se facilita la entrada y la salida, se fomenta una fuerte competencia en los mercados y se atrae a inversiones para mejorar la productividad. En concreto, en los mercados concentrados, las autoridades de defensa de la competencia deberían recomendar al gobierno reducir las barreras de entrada a la economía formal.
- *Aumentar la competencia y la productividad mediante contratación pública.* Cuando los gobiernos convocan concursos públicos, suelen imponer ciertos requisitos a las empresas, lo que puede incentivar que las empresas den de alta sus negocios, trabajen en el mercado formal y hagan inversiones para mejorar su productividad. En consecuencia, las autoridades de la competencia deberían velar por que los gobiernos reduzcan los costos de participación —aplicando las tecnologías por Internet, por ejemplo— y las restricciones innecesarias para que los proveedores cualificados participen en los procesos de contratación pública.
- *Aumentar el acceso al capital.* El acceso al capital es fundamental para que una economía funcione correctamente y sea competitiva. Cuando se restringe innecesariamente el acceso al capital, la productividad se puede ver mermada sustancialmente, al igual que la innovación y la competencia en los mercados, lo que puede afectar a los incentivos para trabajar en el mercado estructurado. Puede ampliarse el acceso al crédito si se modifica la legislación y el control de su aplicación, así como la información crediticia.

58. La promoción es una actividad muy importante para la mayoría de las autoridades de defensa de la competencia. Deberían prestar especial atención a los ámbitos mencionados anteriormente cuando sus actividades de promoción se dirijan a los sectores más afectados por la economía informal.

59. Por su diseño institucional específico¹⁵, el Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual (Indecopi) creó la Comisión de Barreras Burocráticas, con capacidad para eliminar las barreras regulatorias en Perú. Esta comisión puede imponer decisiones vinculantes para eliminar regulaciones restrictivas que no sean razonables para las entidades públicas; de este modo, contribuye a reducir la economía informal.

Recuadro 3. La comisión peruana a cargo de realizar el seguimiento de las leyes y disposiciones de la Administración pública

El Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual (Indecopi) de Perú cuenta con una comisión que se dedica en exclusiva a velar por que la legislación, las disposiciones y las actuaciones de los entes de la Administración pública sean legales y razonables, y que no establezcan requisitos, limitaciones, pagos y prohibiciones que afecten al acceso o la permanencia de las empresas en el mercado formal. Del mismo modo, se encarga de hacer el seguimiento *ex post* del cumplimiento con la normativa y los principios de simplificación administrativa de las instituciones estatales, y de identificar los impuestos locales que restringen el libre tránsito de personas, bienes y mercancías en el territorio nacional.

Esta comisión puede adoptar resoluciones vinculantes y exigir a una entidad pública que elimine barreras administrativas a la entrada al sector formal.

Fuente: www.indecopi.gob.pe

60. La Comisión Federal de Competencia Económica (COFECE) también se compromete a promover que las normas jurídicas y las políticas públicas no impongan barreras injustificadas a la competencia, y contribuye, así, a la reducción de la economía informal. En su documento «Miscelánea de obstáculos regulatorios a la competencia: análisis de la normativa estatal», la COFECE identificaba, entre otros, leyes y regulaciones gubernamentales que limitan la entrada, otorgan ventajas exclusivas, restringen la oferta o reducen la capacidad de competir en el sector agropecuario y pesquero, contratación pública, desarrollo urbano, transporte público y servicios profesionales.

61. La COFECE también ha emitido recomendaciones a otros organismos públicos con objeto de reducir la economía informal y mejorar las condiciones competitivas en un mercado concreto. La informalidad dificulta la entrada de nuevos competidores, pues existe menos información estadística para analizar un mercado y, por lo tanto, más incertidumbre al decidir si entrar al mercado como nuevo competidor. En esta línea, la COFECE analizó el papel de los comisionistas en la distribución de Gas LP en México (véase el Recuadro 4).

Recuadro 4. Papel de los comisionistas en la distribución de GAS LP en México

Los comisionistas actúan como el vínculo entre los distribuidores autorizados y el consumidor; generalmente operan en la informalidad y, en ocasiones, incluso en la ilegalidad. Existen discrepancias sobre su independencia y el papel en el mercado de la distribución de Gas LP. Algunos comisionistas parecen operar como agentes puros de los distribuidores registrados, actuando en nombre de estos. Sin embargo, otros actúan de forma independiente, como distribuidores informales (sin autorización de distribución), compitiendo en el mercado con los distribuidores autorizados. Al respecto, la COFECE concluye que esta participación podría inducir inferencias equivocadas sobre el grado de competencia en el mercado. La COFECE también ha concluido que la economía informal y, a veces, la posible ilegalidad en que operan algunos de los comisionistas, disuade la entrada de nuevos competidores y pone en desventaja a los distribuidores autorizados que operan con apego a la Ley. Esta situación, a su vez, podría otorgar ventajas a los distribuidores que utilizan a los comisionistas como canal de ventas.

La COFECE recomendó a la Comisión Reguladora de Energía (CRE) imponer a los distribuidores que contraten o tengan vínculos comerciales con comisionistas la obligación de reportar precios y cantidades vendidas a nivel municipal con el objetivo de tener los elementos necesarios para el debido seguimiento de sus actividades.

Fuente: «Transición hacia Mercados Competidos de Energía: Gas LP». Disponible en: https://www.cofece.mx/wp-content/uploads/2018/06/Libro-GasLP_web.pdf#pdf

62. La Comisión Nacional de Defensa de la Competencia (CNDC) argentina ha estado investigando recientemente el sector de la yerba mate y la carne vacuna por el impacto de la economía informal en el mercado.

Recuadro 5. Argentina - Investigación en el mercado de la yerba mate y la carne vacuna

En la investigación de la yerba mate, la CNDC indicó que presentaba altos grados de informalidad entre los productores primarios de hojas verdes. Según la CNDC, la regulación del precio de las hojas verdes y los excedentes de producción del sector incentivaban la informalidad. En estas circunstancias, los productores de hoja verde imponían unos precios y acordaban unas condiciones de retribución diferentes de las planteadas por la regulación, por lo que se creaba un riesgo de distorsión de mercado.

En el caso de la carne vacuna, la investigación concluyó que el alto grado de informalidad que existe en las distintas etapas de la cadena productiva cárnica y en el sector de venta minorista generaba una asimetría tal entre proveedores que podía provocar una grave distorsión en la competencia. La informalidad en este sector estaba relacionada con la evasión fiscal derivada de la compraventa de carne en el mercado negro y la facturación por debajo del peso real, los precios o la categoría de la carne.

Fuente: CNDC, «Análisis de las condiciones de competencia en el sector yerbatero argentino», Informe de la Dirección Nacional de Promoción de la Competencia, 2017.

CNDC, «Mercado argentino de la carne vacuna». Resumen de la Dirección Nacional de Promoción de la Competencia, 2016. Sobre la base del estudio realizado por el Dr. Guillermo Sabbioni.

6.3. Casos de defensa de la competencia con empresas informales implicadas

63. Esta parte del documento identifica los desafíos que tienen por delante las autoridades de defensa de la competencia al controlar la aplicación de la ley de competencia en mercados con presencia de la economía informal.

6.3.1. Empresas informales con conductas contrarias a la competencia

64. No parece haber razón alguna que justifique que ley de la competencia no se aplique a las empresas informales. La ley de la competencia debe aplicarse a todas las actividades económicas y a las actividades de las empresas del mercado, también a las prácticas de las empresas informales que limitan la competencia o tienen efectos adversos en la competencia de un mercado concreto. Parece que la mayoría de las autoridades de defensa de la competencia de América Latina y el Caribe comparten este punto de vista.

65. En su contribución, Perú menciona que, en los últimos cinco años, en el marco del análisis de conductas anticompetitivas, el Indecopi ha resuelto procedimientos en que se tuvo en cuenta la participación de agentes económicos informales para el análisis del caso. En el recuadro siguiente se ilustra uno de los casos en que se sancionó a empresas informales por infringir la ley de competencia, y se exponen las dificultades que se encontraron las autoridades de defensa de la competencia en ese caso concreto para poner en práctica la ley de la competencia con empresas que operaban en la economía informal.

Recuadro 6. Fijación de precios en el servicio de transporte público de pasajeros en la ruta Cajamarca - Cajabamba

En abril de 2018 el Indecopi sancionó a cinco empresas por acordar los precios del servicio de transporte público de pasajeros en la ruta Cajamarca - Cajabamba, entre octubre de 2014 y marzo de 2015. La multa total fue de 110.117,7 dólares de los Estados Unidos. Dos de las cinco empresas no contaban con autorización vigente para ofrecer el servicio de transporte de pasajeros en la ruta investigada.

El que estas compañías tuvieran la autorización requerida y que las pruebas utilizadas para abrir el caso (lista de precios) no contuvieran el nombre completo de las empresas de transporte implicadas dificultó al Indecopi identificar las empresas que operaban en la economía informal. La autoridad de defensa de la competencia se vio obligada a ir más allá, con entrevistas con los representantes regionales de Cajamarca, otras empresas de transporte de pasajeros y otros conductores que operaban en la ruta para desvelar la identidad de las dos empresas del mercado informal. A resultas de todo ello, el Indecopi logró iniciar los procedimientos de infracción contra esas empresas.

Fuente: Resolución 024-2018/CLC-INDECOPI.

66. Las autoridades de defensa de la competencia de todas las jurisdicciones coinciden en que es fundamental que se cumplan las decisiones de la autoridad de la competencia para salvaguardar su credibilidad, así como por el efecto disuasorio y la efectividad de las acciones de ejecución. Ahora bien, las autoridades de defensa de la competencia pueden toparse con limitaciones prácticas al emprender acciones legales contra las empresas informales, que suelen ser móviles y no están inscritas en ninguna parte. Hacerles llegar una notificación sin una dirección fija puede ser complicado. Garantizar que cumplan un mandamiento judicial, con órdenes de cese de la infracción, compromisos o acuerdos tampoco será tarea fácil. Lo mismo puede decirse del cobro de sanciones.

67. Por ejemplo, la COFECE, en su contribución¹⁶, indica que experimenta serias dificultades para entregar notificaciones a empresas informales, pues el lugar físico señalado a esos efectos es, en la mayoría de las ocasiones, inexacto o inexistente. En caso de emplazamientos con empresas informales, la imposibilidad de entregar las notificaciones personalmente retrasa las actuaciones de la COFECE y le resta efectividad.

68. Además, al imponer sanciones, las autoridades de defensa de la competencia parten de los ingresos globales o pertinentes, lo que sirve de base para calcular el importe de la sanción. Estimar los ingresos puede ser complicado en el caso de las empresas informales que en general no declaran nada o que solo declaran parte de sus ingresos. Los datos financieros no declarados o no registrados también pueden impedir que las empresas informales puedan reclamar y demostrar que no tienen capacidad para pagar las sanciones, lo cual las sitúa en desventaja con respecto a las empresas del sector regulado.

69. La contribución de la COFECE menciona explícitamente este problema al sancionar a empresas informales. Para el cálculo de las sanciones, la COFECE debe tener en cuenta distintos elementos para establecer la gravedad de la conducta. Esos elementos incluyen el tamaño del mercado afectado y la capacidad financiera de las empresas sancionadas. Ante la insuficiencia de datos financieros y fiscales fiables sobre las empresas informales, la COFECE recurre a otras fuentes de información y métodos de estimación para calcular la sanción (véase el recuadro a continuación).

Recuadro 7. Fuentes de información alternativas y métodos utilizados por la COFECE para calcular las sanciones contra las empresas informales

En el caso de las sanciones impuestas contra las empresas de transporte de pasajeros en el estado de Chiapas por fijación de precios, algunos de los agentes implicados no presentaron información respecto de sus ingresos o la información presentada (declaraciones de impuestos) no reflejaba adecuadamente su capacidad económica. Por ello, la COFECE utilizó la información proporcionada por los mismos agentes en sus escritos de respuesta a los requerimientos de información de la Comisión para determinar su capacidad económica.

En otro caso, relacionado con sanciones impuestas a las empresas activas en la producción, distribución y comercialización de tortillas, la COFECE partió de datos publicados por el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI) para estimar los ingresos anuales promedios de cada tortillería (puntos de venta minorista que comercializan las tortillas) en los municipios en que las empresas implicadas estaban trabajando. Esto permitió a la COFECE acreditar la capacidad financiera de las empresas informales implicadas en las conductas contrarias a la competencia.

Fuente: Contribución de la COFECE.

6.3.2. Empresas informales víctimas de conductas contrarias a la competencia

70. Como ya se ha explicado, las empresas informales suelen incumplir la normativa laboral, entre otras, o evadir impuestos, por lo que intentan pasar desapercibidas. Por ello, si quedan fuera del mercado por conductas contrarias a la competencia o si son víctimas de un cártel, posiblemente no tendrán interés en presentar denuncia ante la autoridad competente, porque se las detectaría. Esta puede ser la razón por la que las autoridades de defensa de la competencia no pueden detectar ni investigar muchas de las conductas contrarias a la competencia. En muchas jurisdicciones ya se han puesto en práctica sistemas de denuncia anónimos, lo que podría ser útil para promover la denuncia de estas conductas contrarias a la competencia que tienen efectos adversos en la capacidad de competencia de las empresas informales.

71. Asimismo, la economía informal puede reducir el efecto disuasorio de la aplicación de la ley de la competencia a instancia de particulares. El objetivo de las reclamaciones privadas es obtener una compensación para las víctimas de las infracciones en materia de competencia. En la mayoría de los actos ilícitos civiles, la compensación es una consecuencia natural en caso de daños a la víctima, por lo que las reclamaciones privadas pueden tener un efecto disuasorio considerable. Ahora bien, en el caso de las empresas informales, aunque sufran pérdidas por una conducta contraria a la competencia, querrán mantenerse fuera del radar de las autoridades, por lo que se mostrarán reticentes a ejercer su derecho a reclamar daños y perjuicios por la pérdida sufrida.

6.3.3. *El papel de la economía informal en la definición de mercados y el establecimiento del poder de mercado*

72. La definición de mercado, las estimaciones de la cuota de mercado y el establecimiento del poder de mercado pueden ser difíciles, aunque la informalidad no tenga una presencia importante, pero la situación se complica, sin duda, si hay empresas informales implicadas. Antes que nada, las autoridades de defensa de la competencia deberían determinar hasta qué punto las empresas informales están compitiendo con las del mercado formal; de este modo, las podrán tener en cuenta en la definición de mercado y, por tanto, en el cálculo de la cuota de mercado y la determinación del poder de mercado. Como ya hemos mencionado, es más probable que las empresas informales compitan con las empresas formales en mercados con pymes, bajos niveles de productividad, restricciones crediticias y costos de entrada bajos.

73. Si se ha incluido a las empresas informales en las cifras del mercado pertinente, sus ventas también deberían contabilizarse en las cuotas de mercado. Ahora bien, el hecho de que las empresas informales no declaran todas sus ventas puede frustrar todos los intentos de las autoridades de la competencia de calcular con precisión su participación en el mercado.

74. En su contribución en la mesa redonda sobre informalidad, en el marco del Foro Mundial sobre la Competencia de 2009, Chile presentó un caso sobre la distribución del tabaco: la empresa investigada se escudó en la supuesta competencia de los distribuidores informales para alegar una significativa reducción de su poder de mercado (véase el Recuadro 8 siguiente).

Recuadro 8. Chiletabacos - Caso de distribución de tabaco (2005)

La investigación del mercado de distribución del tabaco chileno se inició tras una demanda de Philip Morris (filial de Altria Group) contra Chiletabacos (la empresa dominante en Chile, con más del 90% de la participación en el mercado y filial de British American Tobacco) por abuso de posición dominante mediante una serie de limitaciones verticales, como contratos de distribución y exclusividad.

Durante la investigación, Chiletabacos alegó que su posición dominante no estaba clara teniendo en cuenta las ventas del mercado negro de tabaco, que representaban entre un 7% o un 8% del consumo. El Tribunal de Defensa de la Libre Competencia (TDLC) desestimó ese argumento.

Fuente: OCDE, 2009.

75. En su contribución¹⁷, Argentina menciona que la cuestión de la evaluación de la informalidad en el mercado ha sido planteada por las partes notificantes en un importante número de expedientes de concentraciones económicas. Sin embargo, hasta el momento, la jurisprudencia de la CNDC no ha incorporado al sector informal en el análisis sustantivo de los casos de operaciones de concentración económica o potenciales conductas anticompetitivas. El recuadro que presentamos a continuación describe casos de fusiones argentinas en que el sector informal no se tuvo en cuenta para la definición de mercado y, en algún caso en que sí se tuvo en cuenta, su presencia se consideró insignificante para la competencia de la concentración económica.

Recuadro 9. Casos de concentraciones económicas en Argentina

Adidas-Salomon/Reebok y Vulcabras/ Dass Nordeste Calçados

En una operación que involucraba la compra por parte de Adidas-Salomon AG del 100% de las acciones de Reebok Internacional LTD, la CNDC sostuvo que los productos ilegales no pertenecían al mismo mercado relevante que las empresas involucradas en la operación. La CNDC alegó que los productos ilegales no podían considerarse sustitutivos de las deportivas fabricadas legalmente, debido a significativas diferencias tecnológicas.

La CNDC recurrió al mismo argumento para excluir al sector informal de la pertinente definición del mercado de las deportivas en el marco de la operación de fusión que comportó la adquisición del 100% de las acciones de la firma Vulcabras Azaleia Argentina S.A. por parte de Dass Nordeste Calçados E V E Artigos Esportivos S.A.

Correo Argentino/ International Mail Corporation

En la evaluación de la adquisición del 69,23% de las acciones ordinarias clase B de la firma Correo Argentino S.A. por parte de International Mail Corporation, la CNDC sí tuvo en cuenta las empresas del mercado informal al valorar el impacto de la fusión. A la vista de la falta de información sobre las empresas no registradas, la CNDC consideró la información presentada por las partes sobre el número de operadores no registrados, y posiblemente eran cifras sobrestimadas. La CNDC concluyó que la inclusión del sector informal no tenía un impacto significativo en la preocupación generada por la concentración de mercado resultante de la operación, por lo que bloqueó la concentración.

Fuente: Dictamen CNDC n.º 542, Resolución n.º 57/2006 de la Secretaría de Coordinación Técnica en el expediente caratulado Comisión Nacional de Defensa de la Competencia (en adelante CNDC) «ADIDAS-SALOMON AG, RUBY MERGER CORPORATION Y REEBOK INTERNATIONAL LTD S/ NOTIFICACIÓN ART. 8 LEY 25.156 (Conc. n.º 542)»; Dictamen IF-2018-28708426-APN-CNDC#MP, Resolución SC: RESOL-2018-461-APN-SECC#MP en el expediente caratulado «DASS NORDESTE CALÇADOS E V E ARTIGOS ESPORTIVOS S.A., VULCABRAS AZALEIA S.A. S/ NOTIFICACIÓN ART. 8º LEY 25.156 (Conc. 1289)» y Dictamen CNDC n.º 226, Resolución n.º 226/2001 de la Secretaría de Defensa de la Competencia y el Consumidor en el expediente N.º 064-010116/2000 (C.C. 170).

76. Según la COFECE, las empresas del mercado informal (o ilegales) en general se consideran competencia inestable y precaria en el marco del análisis de mercado pertinente de los casos de fusiones.

77. En su contribución¹⁸, la CARICOM indicaba que, si los participantes del sector informal tienen un impacto significativo en un mercado, para estimar las cuotas de mercado, la Comisión de prácticas comerciales leales de Jamaica (*Fair Trading Commission*) se basaba en las respuestas obtenidas de los agentes formales. Este enfoque es similar al adoptado por la CNDC en el caso de la concentración Correo Argentino / International Mail Corporation, en el que la autoridad de la competencia partió de estimaciones de las partes notificantes para valorar el impacto de las empresas informales en el mercado.

7. Conclusión

78. El sector informal está muy presente en las economías de América Latina y el Caribe. Reduce la productividad y la innovación en los mercados y afecta negativamente al proceso competitivo. Esto se hace más evidente en los mercados en que empresas formales e informales compiten entre sí. La literatura económica coincide en que las empresas formales y las informales compiten en mercados donde se dan las condiciones siguientes: presencia de pymes, bajos niveles de productividad, restricciones crediticias y costos fijos bajos.

79. Aunque las medidas para el cumplimiento de la competencia pueden tener un impacto positivo en la reducción o eliminación del mercado informal, este documento no sugiere que deban usarse como herramienta para luchar contra la economía informal. Sí identifica, sin embargo, algunos de los desafíos que tienen por delante las autoridades de defensa de la competencia para controlar la aplicación de la ley de competencia en mercados con economía informal. Estas dificultades pueden implicar un control insuficiente en mercados exclusivamente de empresas informales o en mercados en que empresas formales e informales compitan entre sí. Cuando una parte importante de la economía *de facto* es inmune a la aplicación de la ley de la competencia, queda muy mermada la credibilidad de las autoridades de defensa de la competencia, así como el efecto disuasorio de las sanciones y de las decisiones de infracción. Así pues, las autoridades de defensa de la competencia deberían encontrar la manera de aplicar la ley de la competencia a los agentes de la economía informal.

80. Para reducir las dimensiones de la economía informal, las autoridades de defensa de la competencia deberían centrar sus esfuerzos en la divulgación sobre temas de competencia. Frente a los sectores más afectados por la economía informal, las actuaciones de divulgación deberían hacer hincapié en las causas de la informalidad (una carga fiscal demasiado elevada, regulaciones de productos y del mercado de trabajo, procesos administrativos largos y onerosos para abrir un negocio y poner en marcha las empresas o dificultad para acceder al capital). Los indicadores del informe *Doing Business 2018* del Banco Mundial pueden ser una herramienta útil para detectar las regulaciones transversales que contribuyen a fomentar la economía informal.

Notas finales

¹ En el diseño de políticas y en investigación, la mirada de la economía informal desde una perspectiva de protección social tiende a centrarse en el empleo, teniendo en cuenta si se cumplen los requisitos legales (contribuciones obligatorias a la Seguridad Social, planes de pensiones, entre otros). En cambio, si lo que preocupa es la posible pérdida de ingresos fiscales asociada a la informalidad, será más útil plantear la definición de economía informal por tipos de empresa e individuos que es más probable que participen en actividades sin pagar impuestos. Finalmente, si el objetivo es hacer una estimación más adecuada del PIB o identificar las repercusiones de la economía informal en el crecimiento, será necesario adoptar un concepto de economía informal más amplio (OCDE, 2011).

² Entre las razones monetarias, no pagar impuestos ni cotizaciones a la Seguridad Social; entre las regulatorias, evitar la burocracia del gobierno o la carga del marco regulatorio, y entre las razones institucionales, la legislación contra la corrupción, la calidad de las instituciones políticas y la fragilidad del estado de derecho. Para nuestro estudio, la economía a la sombra refleja la mayoría de las actividades productivas y económicas legales que, si se declararan, contribuirían al PIB nacional; por tanto, la definición de la economía a la sombra de nuestro estudio intenta evitar las actividades ilegales o delictivas, los pequeños trabajos del ámbito doméstico o similares (L. Medina, A. W. Jonelis y M. Cangul (2018)).

³ Tras demostrar empíricamente que el consumo de electricidad y el PIB comparten la misma elasticidad, la diferencia de crecimiento del PIB y del consumo de electricidad se atribuye a la economía informal.

⁴ Todos los métodos descritos anteriormente tienen en cuenta solo un indicador o una manifestación de la economía informal; entre otros, consumo de electricidad, demanda de efectivo o dinero. Ahora bien, a menudo aparecen varios indicadores de forma simultánea. La propuesta DYMIMIC considera explícitamente varias causas, así como los múltiples efectos de la economía informal.

⁵ Loayza, Servén y Sugawara (2009) llegan a la misma conclusión: «La heterogeneidad en el grado de presencia de la economía informal entre países de América Latina es muy grande. En todos ellos, sin embargo, la economía informal está mucho más presente que en los Estados Unidos, y algunos de los países de la región se encuentran entre los que registran una mayor presencia de economía informal del mundo. El típico país de América Latina produce en torno al 40% del PIB y emplea al 70% de la mano de obra de modo informal».

⁶ La contribución relativa de cada uno de estos factores a la economía informal varía de forma significativa según el país. Para países como Antigua y Barbuda, y Trinidad y Tabago, el factor más importante para la economía informal es la presión fiscal. Para otros países, como San Vicente y las Granadinas, Santa Lucía y Belice, la importancia del sector agropecuario, difícil de regular, parece uno de los elementos más importantes; mientras que para economías como Paraguay y la República Dominicana, el peso de la rigidez laboral parece crucial.

⁷ Nota al pie de página de Turquía:

La información del presente documento en relación con «Chipre» se refiere a la parte sur de la isla. No existe una sola autoridad que represente en conjunto a las comunidades turcochipriota y grecochipriota de la isla. Turquía reconoce a la República Turca del Norte de Chipre (RTNC). Mientras no haya una solución duradera y equitativa en el marco de las Naciones Unidas, Turquía mantendrá su postura frente al «tema de Chipre».

Nota al pie de página de todos los Estados miembros de la Unión Europea que pertenecen a la OCDE y la Unión Europea:

Todos los miembros de las Naciones Unidas, con excepción de Turquía, reconocen a la República de Chipre. La información contenida en el presente documento se refiere a la zona sobre la cual el Gobierno de la República de Chipre tiene control efectivo.

⁸ www.doingbusiness.org.

⁹ Los once ámbitos identificados por el Banco Mundial son los siguientes: apertura de un negocio; apertura de un negocio; manejo de permisos de construcción; obtención de electricidad; registro de propiedades; obtención de crédito; protección de los inversionistas minoritarios; pago de impuestos; comercio transfronterizo; cumplimiento de contratos; resolución de la insolvencia, y regulación del mercado de trabajo. Véase el informe *Doing Business 2018*, que compara reglamentaciones de 190 economías, en www.doingbusiness.com. El informe *Doing Business* no tiene cuenta las características de la reglamentación del mercado de trabajo.

¹⁰ Estos procedimientos incluyen las vicisitudes que atraviesan los empresarios para obtener las aprobaciones necesarias, las licencias, los permisos; o para completar todas las notificaciones requeridas, verificaciones o inscripciones para la empresa y sus empleados ante las autoridades pertinentes.

¹¹ Promedios no ponderados para todas las variables de una muestra de países comprendida por: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, República Dominicana, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela.

¹² Este estudio trabajó con los datos del estudio regional de América Latina de 2016 de las *Encuestas de Empresas* del Banco Mundial. Los datos incluían a más de 6.400 empresas de manufactura del sector formal de 14 países de América Central y del Sur. Los datos proporcionan información sobre el entorno empresarial de cada economía, detalles de las operaciones de cada empresa y datos específicos sobre la calidad de los servicios y sobre las infraestructuras que usan estas empresas. El estudio también utilizó el informe *Doing Business* para los datos sobre la presión fiscal de cada país y los indicadores mundiales de gobernabilidad (Kauffman, Kraay y Mastruzzi, 2007) del Instituto del Banco Mundial para valorar la capacidad de cada gobierno de controlar la aplicación de la legislación y las regulaciones.

¹³ Este mecanismo se basa en la importancia del capital financiero y humano de las empresas del sector formal.

¹⁴ El modelo utiliza datos de las *Encuestas de Empresas* del Banco Mundial. Estas encuestas son un muestreo aleatorio estratificado de empresas de manufactura y de venta al por menor con cinco o más empleados en el sector formal. Los datos de esta encuesta se complementan con indicadores macroeconómicos del Banco Mundial y del Programa de Desarrollo de las Naciones Unidas. Los datos antiguos de los datos estandarizados contienen países encuestados entre 2006 y mediados de 2016. En total, los datos incluyen 140 países diferentes y más de 124.000 empresas.

¹⁵ El diseño institucional del Indecopi no solo integra funciones asociadas con la defensa y la promoción de la competencia, sino también la protección de la propiedad intelectual, la eliminación de las barreras burocráticas, la competencia desleal, la protección del consumidor, los procedimientos concursales y de *dumping*, las subvenciones, y la eliminación de obstáculos no arancelarios al comercio.

¹⁶ Véase la contribución de la COFECE: [https://one.oecd.org/document/DAF/COMP/LACF\(2018\)15/es/pdf](https://one.oecd.org/document/DAF/COMP/LACF(2018)15/es/pdf) (web del Foro: www.oecd.org/competition/latinamerica/programme/).

¹⁷ Véase la contribución de Argentina: [https://one.oecd.org/document/DAF/COMP/LACF\(2018\)13/en/pdf](https://one.oecd.org/document/DAF/COMP/LACF(2018)13/en/pdf) (web del Foro: www.oecd.org/competition/latinamerica/programme/).

¹⁸ Véase la contribución de la CARICOM: [https://one.oecd.org/document/DAF/COMP/LACF\(2018\)9/en/pdf](https://one.oecd.org/document/DAF/COMP/LACF(2018)9/en/pdf) (web del Foro: www.oecd.org/competition/latinamerica/programme/).

Referencias

- Aghion, P., P. Cahuc and Y. Algan (2011), “Can Policy Interact with Culture? Minimum Wage and the Quality of Labor Relations”, forthcoming in the *Journal of European Economic Association*.
- Alderslade, Talmage, Freeman (2006), “Measuring the informal economy – one neighborhood at a time”, September 2006.
- Allen J. and Schipper T. (2016), “Understanding the Informal Sector: Do Informal And Formal Firms Compete?”, August 2016.
- Almeida, R. and P. Carneiro (2006), “Enforcement of Regulation, Informal Labour, Firm Size and Firm Performance”, Centre for Economic Policy Research Working Paper No. 5976, London.
- Bakhoun, M. (2015), “The informal economy and its interface with competition law and policy”; Chapter 7 in *The Economic Characteristics of Developing Jurisdictions*, 2015.
- Basak, K. (2006), “State and Economic Informality In A Comparative Perspective”.
- Charmes, J. (2012), “The Informal Economy Worldwide: Trends and Characteristics”, 2012.
- Dabla-Norris, E., M. Gradstein and G. Inchauste (2007), “What Causes Firms to Hide Output? The Determinants of Informality”, *Journal of Development Economics*.
- De Soto, H. (1989), Hernando De Soto, “The Other Path: The Invisible Revolution in the Third World,” Harper Row, New York.
- European Parliament (2016), European Parliament, “Latin America’s Informal Economy, Some Formalisation Strategies”, September 2016. Available at: [http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2016/589783/EPRS_BRI\(2016\)589783_EN.pdf](http://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/BRIE/2016/589783/EPRS_BRI(2016)589783_EN.pdf)
- Farrell (2004). “The Hidden Dangers of the Informal Economy.” *McKinsey Quarterly* 2004, no. 3: 26–37.
- Fajnzylber, Maloney, and Rojas (2011), Does formality improve micro-firm performance? Evidence from the Brazilian SIMPLES program, 2011. Frey, B.S. and F. Schneider (2000), “Informal and Underground Economy”, in Orley Ashenfelter: *International Encyclopedia of Social and Behavioral Science*, Elsevier Science Publishing Company.
- Friesen, J. and Wacker. K. M. (2013), “Do Financially Constrained Firms Suffer from More Intense Competition by the Informal Sector? Firm-Level Evidence from the World Bank Enterprise Surveys, May 2013.
- Gerxhani, K. (2004), “The Informal Sector in Developed and less Developed Countries: A Literature Survey,” *120 Public Choice* 267 (2004).
- Gonzalez, A. and Lamanna, F. (2007), “Who Fears Competition from Informal Firms? Evidence from Latin America”, The World Bank, Policy Research Working Paper 4316.
- Hart, K. (1973), “Informal Income Opportunities and Urban Employment in Ghana”, *Journal of Modern African Studies*.
- ILO (1972), International Labor Office, “Employment, Income and Equality: A Strategy for Increasing Productivity in Kenya”. Geneva.
- La Porta, R. and Shleifer, A. (2008), “The unofficial economy and economic development”, *Brookings Papers on Economic Activity*, pages 275–352.
- Lewis, A. W. (1954), “Economic development with unlimited supply of labor”, *Manchester School of Economic and Social Studies*, 22(2):139–191.

- Loayza, N. Servén, L. and Sugawara, N. (2009), “Informality in Latin America and the Caribbean”, March 2009.
- Loayza, N., A.M. Oviedo and L. Servén (2006), “The Impact of Regulation on Growth and Informality Cross-Country Evidence”, In B. Guha-Khasnobis, R. Kanbur, and E. Ostrom (Eds.), *Linking the Formal and Informal Economy, Concepts and Policies*, Oxford: Oxford University Press.
- Medina, Jonelis and Cangul (2017), “The Informal Economy in Sub-Saharan Africa : Size and Determinants”, IMF Working Paper No. 17/156.
- Medina, Schneider (2018), “Shadow Economies Around the World: What Did We Learn Over the Last 20 Years?”, IMF Working Paper No. 18/17.
- OECD 2015, “Competition and market studies in Latin America. The case of Chile, Colombia, Costa Rica, Mexico, Panama and Peru”, March 2015.
- OECD (2011), “Determinants and Consequences of Informality: a Feasibility Note”, February 2011.
- OECD (2009), *Policy Roundtables, Competition Policy and the Informal Economy*, OECD Paris.
- Perry, G., W. Maloney, O. Arias, P. Fajnzylber, A. Mason and J. Saavedra-Chanduvi (2007), “Informality: Exit and Exclusion”, World Bank, Washington.
- Rauch, J. E. (1991), “Modeling the informal sector formally”, *Journal of Development Economics*, 35(1):33–47.
- Schneider, Friedrich, Andreas Buehn, and Claudio E. Montenegro (2010), “Shadow Economies All over the World: New Estimates for 162 Countries from 1999 to 2007”, Policy Research Working Paper 5356, The World Bank, Washington, D.C.
- Vuletin, G. (2008), “Measuring the Informal Economy in Latin America and the Caribbean,” IMF Working Paper WP/08/102.

Lecturas adicionales

- J. Allen, S. Nataraj, T. Schipper (2018), “Strict Duality and Overlapping Productivity Distributions between Formal and Informal Firms”, April 2018.
- S. Nataraj (2011), “The impact of trade liberalization on productivity: Evidence from India’s formal and informal manufacturing sector”, July 2011
- Joe Capp, Heinz-Peter Elstrodt, and William Jones Jr., “Reining in Brazil’s Informal Economy,” *McKinsey Quarterly*, January, 2005.
- Andrew Henley, G. Rez Arabsheibani, and Francisco G. Carneiro, “On Defining and Measuring the Informal Sector,” World Bank, Policy Research Working Paper 3866.
- Thomas Kenyon and Emerson Kapaz, “The Informality Trap: Tax Evasion, Finance and Productivity in Brazil,” World Bank, Public Policy for the Private Sector, Note 301, December 2005.
- J Johnson, S., D. Kaufmann, and P. Zoido-Lobaton (1998), “Regulatory Discretion and the Unofficial Economy”, *American Economic Review*, 88:2, pp. 387–92.
- William W. Lewis (2004), “The Power of Productivity: Wealth, Power, and the Threat to Global Stability,” University of Chicago Press.
- OECD (2004), “Informal Employment and Promoting the Transition to a Salaried Economy,” In *OECD Employment Outlook*, 2004.

Vincent Palmade and Andrea Anayiotos, "Rising Informality: Reversing the Tide," World Bank, Public Policy for the Private Sector, Note 298, 2005.

Turkey, "The Impacts of the Informal Sector on the Effective Enforcement of Competition Law and Policy: Extracts from the Turkish Competition Authority," Fifth United Nations Conference on Trade and Development, November 2005.

World Bank, "Doing Business 2018: Reforming to create jobs," available at www.doingbusiness.org.

World Bank, "Worldwide Governance Indicators," available at <http://www.govindicators.org>.

Americas Society / Council of the Americas, Weekly Chart: Latin America's Informal Economy available at: <https://www.as-coa.org/articles/weekly-chart-latin-americas-informal-economy>

ILO (1993), "Resolutions Concerning Statistics of Employment in the Informal Sector Adopted by the 15th International Conference of Labour Statisticians", January.